

XIII REUNION DE ECONOMIA MUNDIAL

Valor añadido en las exportaciones manufactureras de México¹

Value added in Mexican manufacturing exports

Gerardo Fujii Gambero. Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, fujii@unam.mx

Rosario Cervantes Martínez. Centro Universitario de Ciencias Económico-Administrativas, Universidad de Guadalajara, mariaac@ucea.udg.mx

A Jesús Santamaría Fidalgo, In memoriam

RESUMEN:

Se sostiene que las exportaciones, especialmente, las manufactureras, aceleran el crecimiento económico. Este planteamiento se difundió en muchos países por el crecimiento de algunas economías asiáticas, el que se derivaría del dinamismo exportador manufacturero. Estas ideas se expandieron en América Latina a fines del siglo pasado, lo que condujo a la apertura de las economías de la región y a privilegiar el sector exportador.

En las últimas décadas, México ha mostrado un elevado dinamismo exportador manufacturero, en particular, de las de tecnología media y alta. Sin embargo, el crecimiento económico del país ha sido insatisfactorio.

La presentación busca explicar esta paradoja analizando el valor añadido contenido en las exportaciones manufactureras.

ABSTRACT:

There is a widespread belief that exports, especially manufacturing ones, contribute to accelerate economic growth. This approach was diffused in many countries due to the high dynamism of some Asian economies, which, according to this proposition, was derived from the encouragement given to manufacturing exports. These ideas were disseminated in Latin America since the eighties of the last century, which led to the economic opening of the region and the promotion of exports.

¹ Trabajo presentado a la XIII Reunión de Economía Mundial, San Sebastián, España, 25 a 27 de mayo de 2011. Este trabajo ha sido apoyado por la Dirección General de Asuntos del Personal Académico de la Universidad Nacional Autónoma de México a través del proyecto PAPIIT IN 302510 – 2.

In the recent decades, Mexico has shown a high growth of manufacturing exports particularly of medium and high-technology. However, the country's economic growth has been unsatisfactory.

The present work attempts to explain this paradox from the point of view of the value-added content of Mexican manufacturing exports.

JEL Classification System: F14, F43

Introducción

El tema de la relación entre exportaciones y crecimiento económico ha sido objeto de muchas investigaciones, tanto teóricas como empíricas. Las argumentaciones teóricas sostienen que las exportaciones contribuyen a acelerar el crecimiento económico. Esto sirvió de fundamento para plantear que los países que siguen un modelo de crecimiento liderado por las exportaciones tenderán a crecer más aceleradamente que los que no lo hacen. Por otra parte, varias investigaciones han argumentado en el sentido de que son las exportaciones manufactureras las que más contribuyen al crecimiento, en virtud del dinamismo de la demanda mundial por estos productos, del comportamiento de sus precios y por las posibilidades de incorporación de progreso técnico que se derivan del hecho de contar con un sector exportador manufacturero importante.

Dichos planteamientos encontraron un suelo fértil en muchos países a la vista del elevado dinamismo de algunas economías de Asia que, según estas opiniones, se deriva del impulso dado a las exportaciones manufactureras, que habrían sido la fuerza crucial que arrastró el crecimiento de sus economías. Este tema ha adquirido relevancia adicional en el contexto actual de profunda crisis económica que sigue afectando a casi todo el mundo, lo que está conduciendo a que muchos países intenten buscar una salida a través del incremento de sus exportaciones.

Estas ideas se difundieron en América Latina a partir de los años ochenta del siglo pasado, lo que llevó a la apertura de las economías de la región y a privilegiar el sector exportador. Uno de los países que ha mostrado en las últimas décadas un elevado dinamismo exportador y un cambio notable en la composición de las exportaciones en favor de las de origen manufacturero, en particular de las de tecnología media y alta, ha sido México. Sin embargo, el crecimiento de largo plazo de la economía ha sido claramente insuficiente. El objetivo central de este trabajo es contribuir a explicar esta aparente paradoja.

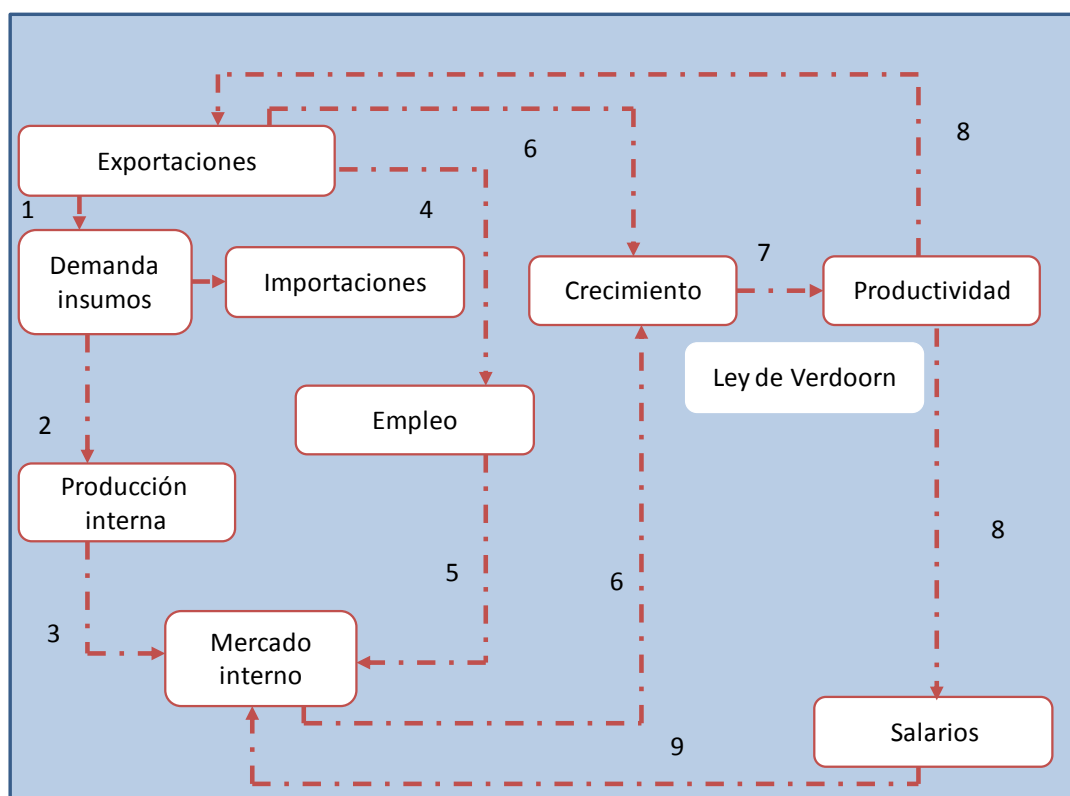
El trabajo está enfocado desde el punto de vista del efecto impulsor de la demanda global que puede provenir desde la expansión de las exportaciones, buscando superar el enfoque convencional que opone el crecimiento liderado por las exportaciones al impulsado por la demanda interna (p. ej., Eatwell, 1998: 737-738) y la posición en la polémica que se ha dado desde comienzos de siglo con respecto a las economías del este de Asia, la que actualmente se ha extendido a China, que ha sostenido la necesidad de que estas economías se desplacen hacia un tipo de crecimiento liderado por el mercado interno (Palley, 2002 y Razmi y Blecker, 2008). Por otra parte, entre aquellos que, refiriéndose a los países del sudeste de Asia, como Felipe (2003: vii) escriben que “in the end, it is about achieving a golden combination between export-led growth and domestic demand-led growth” o como Felipe y Lim (2005: 4) “...the best periods seem to be those when domestic and net exports exhibit significant and continuous growth or improvements...”, en opinión de los autores de este trabajo no destacan con suficiente énfasis la complementariedad que puede existir entre expansión de las exportaciones y dinamización del mercado interno.

Este trabajo está basado en un planteamiento diferente. Postulamos que el círculo virtuoso entre exportaciones y crecimiento de la economía se refuerza si la expansión del sector exportador arrastra la expansión del mercado interno.

Si bien la dinámica de la economía puede estar marcada por el comportamiento de las exportaciones, partimos de la idea de que no necesariamente la expansión de las exportaciones es una vía alternativa al crecimiento impulsado por la demanda interna, sino que la expansión de las exportaciones puede, simultáneamente, contribuir a ampliar la demanda doméstica, lo que permitirá que el crecimiento de la economía sea impulsado tanto por la demanda externa como por la interna. Sin embargo, la concreción de esta posibilidad depende de las características del sector exportador. En otros términos, este trabajo busca, con base en el caso de México, contribuir a responder a la pregunta acerca de las características del sector exportador que determinan que se transforma en una locomotora para el crecimiento.

Las diversas vías a través de las cuales las exportaciones pueden contribuir al crecimiento económico a través de la dinamización del mercado interno se muestran en el gráfico 1. Por un lado, las exportaciones, de manera directa, se traducen en empleo, salarios y beneficios. El valor añadido directo contenido en las exportaciones genera demanda por bienes de consumo y de capital, la que, según la proporción en que es satisfecha por producción nacional, contribuye a ampliar el mercado interno. En segundo lugar, la producción de exportaciones requiere de insumos. En la medida que una proporción más elevada de estos bienes intermedios sean provistos por empresas locales, serán mayores el empleo, los salarios y los beneficios generados de manera indirecta por el sector exportador. En otras palabras, las exportaciones contribuyen a ampliar la demanda global y el producto por dos vías: por una parte, por ser un componente de la demanda global y por el efecto multiplicador que el incremento de las exportaciones tiene sobre los otros componentes de la demanda agregada. Por la otra, porque el incremento de las exportaciones requiere de más insumos, los que en, caso de ser producidos dentro del país, aumentan la producción de los sectores que los producen y generan un efecto multiplicador derivado de su expansión. Entonces, el crecimiento del producto pasa a ser una consecuencia directa de la expansión de las exportaciones y una consecuencia indirecta de la demanda por insumos intermedios incorporados en las exportaciones. Si, además, si se cumple la Ley de Verdoorn, el crecimiento de la productividad permite incrementar los salarios y la competitividad de precios, lo que, a su vez, impulsa el crecimiento de la demanda interna y de las exportaciones, con lo que la economía entra en un círculo virtuoso de crecimiento impulsado por la demanda.

Gráfico 1. Exportaciones y demanda interna



En este trabajo sólo nos referiremos a las relaciones del gráfico 1 que están mediadas por el valor añadido contenido en las exportaciones. La estructura del trabajo es la siguiente: en el apartado I se expone en forma breve la literatura referida a la relación entre exportaciones y crecimiento económico desde el punto de vista de las vías a través de las cuales las exportaciones pueden contribuir a la expansión de la demanda interna y, por lo tanto, al crecimiento de la economía. En el apartado II se presenta, en forma sintética, las transformaciones que ha experimentado el sector exportador de México y la divergencia notable que se ha dado en las últimas décadas entre la dinámica de las exportaciones y de la producción. La tercera parte está consagrada a analizar el valor añadido contenido en las exportaciones. Una de las vías a través de la cual las exportaciones dinamizan el mercado interno y, por lo tanto, el conjunto de la economía está dada por el valor añadido contenido en las mercancías exportadas. Una de las características del sector exportador de México que determina que, no obstante su dinamismo, su efecto sobre el crecimiento haya sido reducido radica precisamente en el hecho que en una parte significativa de las exportaciones manufactureras del país el valor añadido es extremadamente reducido. El trabajo finaliza con la presentación de sus conclusiones.

I. Exportaciones, demanda interna y crecimiento

Ya Adam Smith se refirió a que el comercio exterior, al ampliar el mercado, contribuye a incrementar la producción vía exportaciones lo que, a su vez, permite profundizar la división del trabajo, factor que, en su planteamiento, es clave para aumentar la riqueza de las naciones. En palabras de Smith, a través

del comercio exterior los países "...remiten al exterior los excedentes del producto de su tierra y de su trabajo, carente de demanda en el interior, y consiguen traer, a cambio de aquel sobrante, artículos que se solicitan en el país... Gracias al comercio exterior, la limitación del mercado doméstico no impide que la división del trabajo, en una rama particular de las artes y de las manufacturas, sea llevada hasta su máxima perfección. Abriendo un mercado más amplio para cualquier porción del producto del trabajo que exceda las necesidades del consumo doméstico, lo estimula para perfeccionar y fomentar las fuerzas productivas, de suerte que alcance un desarrollo considerable el producto anual y, por consiguiente, la riqueza y la renta efectiva de la sociedad." (Smith, 393-394).

La vía convencional a través de la cual la economía ha abordado el tema de la relación entre exportaciones y crecimiento desde la perspectiva de la demanda ha sido por el efecto de las exportaciones sobre los componentes de la demanda global. Esto se advierte en la forma convencional en la que se estima la contribución de las exportaciones al crecimiento desde la perspectiva de la demanda global es conocida:

$$Y = C+I+X-M$$

$$g_y = g_c(C/Y) + g_i(I/Y) + g_x(X/Y) - g_m(M/Y), \text{ en que}$$

g_y : tasa de crecimiento del producto

g_i : tasa de crecimiento del componente i de la demanda agregada

$g_x(X/Y) - g_m(M/Y)$: puntos porcentuales del crecimiento del producto explicado por las exportaciones netas

Sin embargo, esta relación no considera dos elementos: por una parte, el efecto multiplicador de las exportaciones sobre el producto y , por la otra, el hecho de que las importaciones no sólo se destinan a generar exportaciones, sino que parte de ellas van al consumo y la inversión, por lo que subestima el aporte de las exportaciones y sobreestima el de la demanda doméstica al crecimiento de la economía (Kranendonk and Verbruggen, 2008 y Akyüz, 2010). Con respecto al primer punto, Harrod (1933) desarrolló el concepto de multiplicador del comercio exterior, que relaciona funcionalmente la expansión de las exportaciones con el crecimiento del producto considerando los efectos del crecimiento de las exportaciones sobre los otros componentes de la demanda agregada.

Si el único componente del gasto autónomo que se incrementa son las exportaciones, la tasa de crecimiento del producto es igual a

$$1/k - ax, \text{ en que}$$

$1/k$ es el multiplicador del comercio exterior

$$k = (1 - c) + i + m$$

c : propensión marginal al consumo

i : propensión marginal al invertir

m : propensión marginal a importar

ax : ponderación de las exportaciones en el producto

Posteriormente, Hicks (1950) introdujo el concepto de super-multiplicador al adicionar el efecto que las exportaciones tienen sobre el producto a través del multiplicador del comercio exterior el hecho de que el incremento de las exportaciones permite que se expandan otros componentes de la demanda autónoma hasta el punto en que el aumento de las importaciones sea igual al incremento inicial de las exportaciones.

En el corto plazo, el incremento absoluto del producto a través del multiplicador del comercio exterior es igual a

$$\Delta Y = (1/k)\Delta X$$

El incremento inducido de las importaciones derivado del aumento del producto es igual a

$$\Delta M = m\Delta Y$$

$$\Delta M = (m/k)\Delta X$$

Dado que $k > m$, el crecimiento de las importaciones será menor al de las exportaciones, surgiendo un superávit comercial con el exterior. Sin embargo, en el largo plazo el super – multiplicador de Hicks permite aumentar el nivel de actividad económica a través de otros componentes de la demanda autónoma hasta equilibrar el comercio exterior:

$$\Delta Y/Y = (1/k) (a_x \Delta X/X + a_g \Delta G/G), \text{ en que}$$

G. otros gastos autónomos

a_g : participación de otros gastos autónomos en el producto

En la línea de razonamiento de Harrod y Hicks sobre el papel de las exportaciones como dinamizador del crecimiento desde el punto de vista de la demanda, la formulación de Kaldor (1981) es la siguiente:

$$Y = (1/1-k)X$$

$$\text{Si } (1-k) = m$$

$$Y = (1/m)X$$

La dinamización de esta expresión lleva a la conocida ley de Thirlwall (1979), en la cual el efecto de las exportaciones sobre el crecimiento está mediado por el incremento de las importaciones:

$$\Delta Y/Y = (\Delta X/X) / \text{elasticidad ingreso de la demanda por importaciones}$$

Esta idea la expresa Kaldor en los siguientes términos: “From the point of view of any particular región, the ‘autonomous component of demand’ is the demand emanating from *outside* the región; and Hicks’ notion of ‘super-multiplier’ can be applied so as to express the doctrine of the foreign trade multiplier in a dynamic setting. So expressed, the doctrine asserts that the rate of economic development of a región is fundamentally governed by the rate of growth of its exports.” (Kaldor, 1970: 318). Aún más, extiende el mismo principio a los países en desarrollo: “The spread of industrialisation in development countries, if succesful, involves following an ‘outward strategy’

whichs leads to the development of export potential and not just to import substitution...” (Kaldor,1981: 341).

La segunda vía de análisis sobre los efectos de las exportaciones sobre el crecimiento económico por el lado de la demanda se ha derivado de las investigaciones que se han emprendido en los últimos años sobre el valor agregado doméstico contenido en la exportaciones, las que han sido motivadas por el hecho de que el contenido importado de las exportaciones ha tendido a crecer en los últimos años en muchos países (Kranendonk y Verbruggen, 2008; Akyüz, 2010; Breda y Cappariello, 2008; Koopman et al., 2008; He y Zhang, 2010; Loschky y Ritter, 2006; Breda, Cappariello y Zizza, 2007; Chen et al, 2007).

El presente trabajo se refiere al potencial de crecimiento de la economía derivado de los efectos directos e indirectos que las exportaciones tienen sobre el valor añadido doméstico.

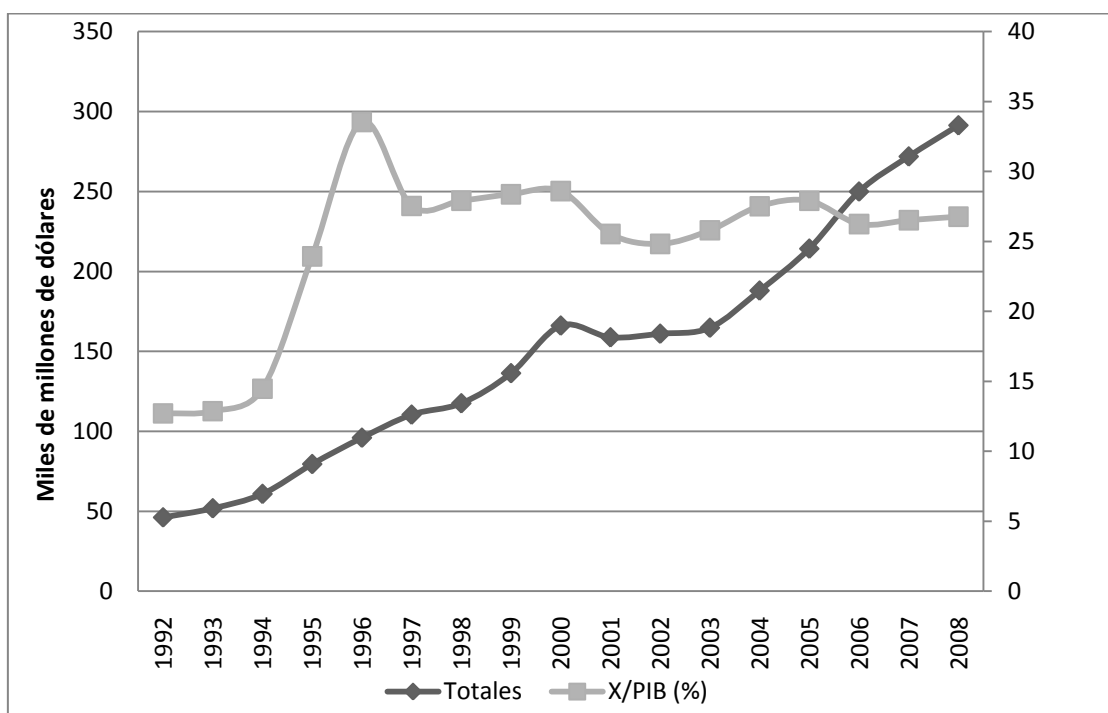
II. México. Dinamismo y cambio en la composición de las exportaciones con lento crecimiento

A partir del último tramo de la década de los ochenta del siglo pasado, México ha intentado seguir una estrategia de crecimiento liderada por las exportaciones manufactureras. Se verá que, efectivamente, éstas han crecido a una enorme velocidad, pero que no han logrado convertirse en el motor del crecimiento del país.

II.1. Exportaciones totales

El comienzo del proceso de liberalización comercial de México se puede fechar en 1987, año en el cual el país se adhirió al GATT. Entre 1992 y 2008, el total de exportaciones del país se expandió en forma notable, pasando de 46,2 a 291 mil millones de dólares en un período de 16 años. La tasa media anual de incremento de las exportaciones en el período 1989-2006 fue de 9,6 por ciento; entre 1989 y 1993, de 5,8 y en la fase 1994-2008, de 14,1. Esto condujo al incremento notable del coeficiente de exportaciones del país, el cual pasó de 13 a alrededor de 27 por ciento entre los años 1992 y 2008 (ver gráfico 2).

Gráfico 2. Exportaciones totales y coeficiente de exportación

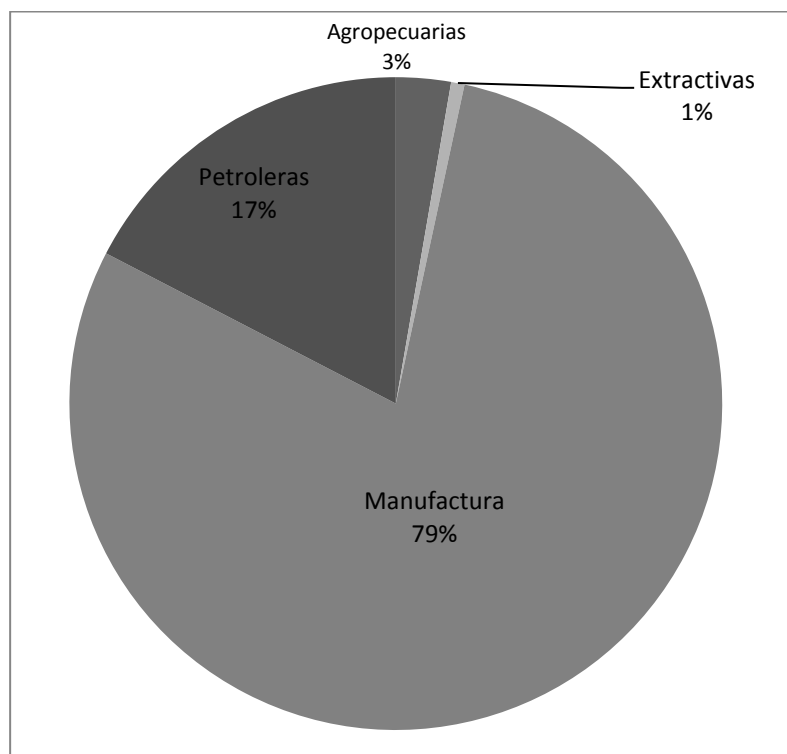


Fuente: Banco de México (2009)

II. 2. Cambio en la composición de las exportaciones

El dinamismo exportador del país fue simultáneo a la modificación en la composición de las exportaciones de bienes, de tal manera que en 2008 las de origen manufacturero ascendían a 231 mil millones de dólares, equivalentes al 79 por ciento del total de las exportaciones del país (ver gráfico 3).

Gráfico 3. Exportaciones por tipos de mercancías (2008; porcentajes)

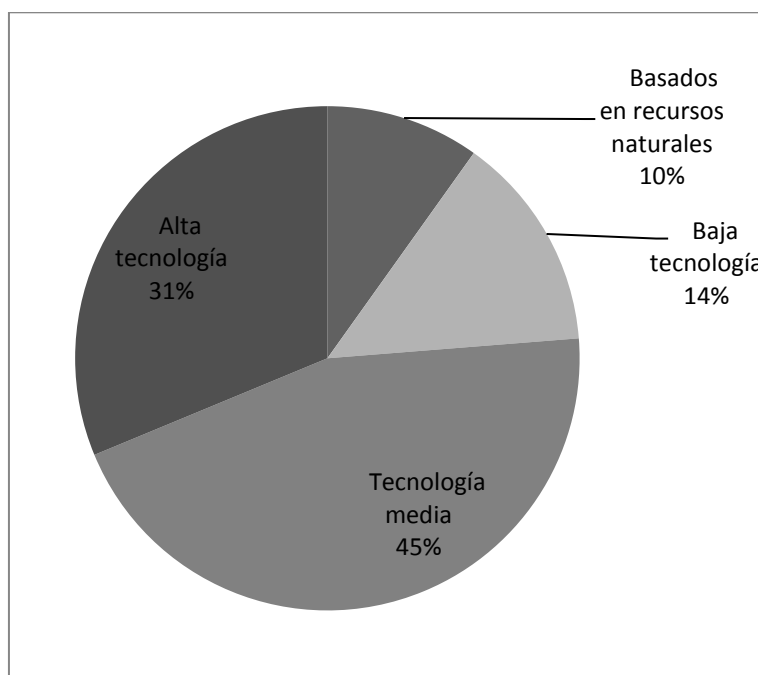


Fuente: Banco de México (2009)

II.3. Exportaciones manufactureras por intensidad factorial

En el gráfico 4 se muestra la composición de las exportaciones industriales por intensidad factorial, clasificadas entre productos intensivos en recursos naturales y en tecnología, ya sea baja, media o alta. Se observa que el peso decisivo le corresponde a los productos industriales intensivos en tecnología media y alta, que ya desde comienzos de los noventa han representado alrededor del 60 por ciento de las exportaciones industriales del país. Sin embargo, estos datos deben ser considerados con cuidado, pues se derivan de la clasificación de los productos exportados por nivel tecnológico y bien puede ocurrir que un país esté especializado en la fase de producción tecnológicamente simple de un producto que es de elevada tecnología. Esto es particularmente importante de considerar en países en los cuales parte importante de las exportaciones manufactureras son generadas bajo el esquema de la producción internacional compartida, en la cual, como se verá enseguida, México participa intensamente.

Gráfico 4. Exportaciones industriales por contenido tecnológico (2006; porcentajes de las exportaciones industriales totales)

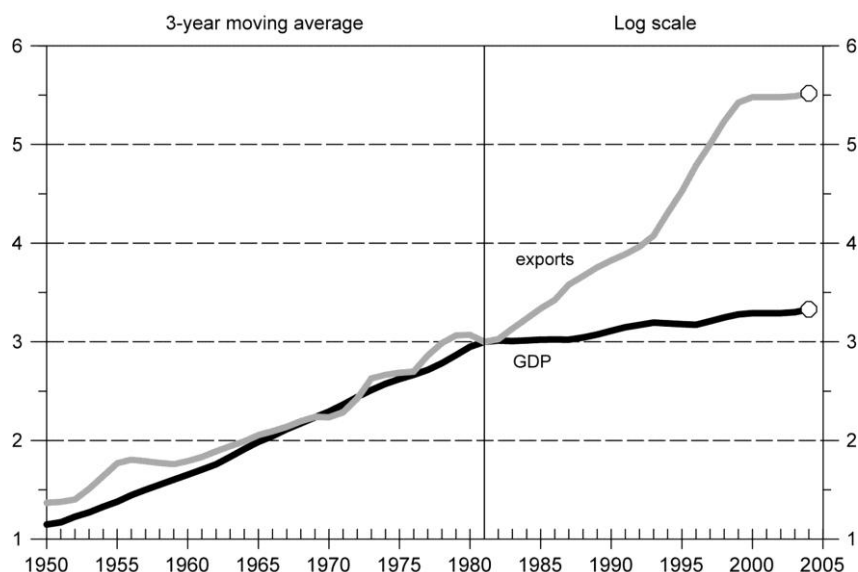


Fuente: CEPAL (2008)

En el mismo sentido, Myro et al. (2008: 38 y 40), que clasifican las exportaciones manufactureras de los países integrantes de la OCDE en tres grupos –avanzadas, intermedias y tradicionales- según el dinamismo de la demanda y la intensidad tecnológica, destacan que, en 2005, el 41 por ciento de las exportaciones manufactureras de México están en el primer grupo, el 39 por ciento son de tipo intermedio el 25 por ciento entran en la categoría de exportaciones tradicionales. Los mismos datos para Alemania son 21; 55 y 23 por ciento, respectivamente, mientras que para Japón los datos correspondientes ascienden a 32, 55 y 13 por ciento. En suma, estos antecedentes mostrarían que la inserción internacional de México a través de las exportaciones manufactureras es más avanzada en términos tecnológicos y por el dinamismo de la demanda que las de dos grandes potencias exportadoras desarrolladas. No sólo ello, sino que, además, de acuerdo a la sofisticación de sus exportaciones (Hausmann et al., 2007) y al índice de adaptabilidad que México exhibe debería crecer más puesto tiene la especialización productiva adecuada.

No obstante el comportamiento extraordinario que ha mostrado el sector manufacturero exportador a partir de la década de los ochenta, la brecha entre exportaciones y producto no ha cesado de ampliarse en las últimas décadas (ver gráfico 5)

Gráfico 5. Producto interno bruto y exportaciones de México



Fuente: Palma, 2005:945

III. Valor añadido nacional contenido en las exportaciones de México

La economía contemporánea se caracteriza por la división del trabajo cada vez más intensa tanto en el interior de los países como en el plano internacional. Esto ha contribuido a la expansión acelerada del comercio internacional y a que una parte creciente de las exportaciones de cada país incorporen insumos que han sido producidos en otros países. De aquí se ha derivado la preocupación por estimar qué parte del valor de las exportaciones corresponden efectivamente a producción nacional y qué parte del valor de lo exportado está constituida por la reexportación de insumos previamente importados para su procesamiento dentro del país (Loschky, A. and Ritter, L. 2006; Breda, E., Cappariello, R. and Zizza, r. 2007; Breda, E. and Cappariello, r. 2008). Este problema es particularmente importante en los países cuyo sector exportador participa intensamente en el sistema de producción internacional compartida, en los que las exportaciones se caracterizan por un elevado componente importado. Uno de estos países es China, lo que recientemente ha dado lugar al desarrollo de enfoques metodológicos y estimaciones del valor añadido contenido en las exportaciones segmentando a la economía en dos sectores: uno constituido por las actividades integradas en el sistema de producción internacional compartida y el otro que forma el resto de la economía (Chen, X., Cheng, L. K., Fung, K.C. and Lau, L.J., 2005; Koopman, Wang and Ewi, 2008; Daudin, G., Riffart, C. and Schweisguth, D., 2009; He, D. y Zhang, W. , 2010).

México es uno de los países que se ha incorporado al sistema de producción internacional compartida lo que hace que sea particularmente relevante estimar cuál es el contenido nacional de sus exportaciones

manufactureras. La herramienta estadística básica para hacer esta estimación está constituida por una matriz de insumo-producto que distinga entre los dos sectores de la economía mencionados con anterioridad. La matriz elaborada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) con datos de 2003 los presenta para la economía total y para la economía interna. La diferencia entre ellos es que la primera incluye a la industria maquiladora de exportación mientras que la segunda la excluye. Esta distinción es clave para la estimación del valor añadido nacional contenido en las exportaciones en virtud de que el sector de la industria maquiladora de exportación es muy intensivo en importaciones y su producción es destinada al mercado externo, por lo que no produce insumos para la economía interna. En la matriz se sigue la distinción por subsectores de la economía de acuerdo con el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN).

El método para el cálculo del valor añadido doméstico contenido en las exportaciones manufactureras de México sigue parcialmente la propuesta presentada por He D. y Zhang, W. (2010), presentándose estimaciones separadas del valor añadido nacional contenido en las exportaciones manufactureras de la industria maquiladora de exportación (IME) y de la economía interna (que excluye a la primera).

El valor añadido añadido nacional contenido en las exportaciones es igual a:

donde V es un vector de valor añadido contenido en el total de las exportaciones “directas” e “indirectas” de la economía interna, (EI), más el valor añadido contenido en las exportaciones “indirectas” de la EI asociado a las exportaciones de la IME (esto es, se contabiliza como valor añadido de las exportaciones “directas” las remuneraciones y beneficios del subsector exportador “j” mientras que el valor añadido de las exportaciones “indirectas” son las remuneraciones y beneficios que se pagaron y obtuvieron en el subsector “j” como proveedor de insumos a todos los subsectores que exportan; si el subsector “j” se provee de insumos intermedios a sí mismo, entonces el valor añadido en la producción de insumos se contabiliza como parte de las exportaciones indirectas); D es una matriz diagonal de coeficientes de valor agregado de la EI sobre el valor bruto de la producción.

L es la matriz inversa de Leontief, que en el caso de la economía mexicana se obtiene a partir de los coeficientes de insumos directos de la EI, esto es, se descuenta el consumo intermedio de la IME pues las empresas de este sector no participan en la producción de insumos intermedios, sólo los utilizan. E es el vector de exportaciones de la EI y C es el vector columna de consumo intermedio de la IME (que las empresas bajo este régimen demandan del resto de las empresas de la economía mexicana).

Los resultados se presentan para los subsectores de la industria manufacturera siguiendo el siguiente orden: 1) composición de las exportaciones manufactureras por subsectores, 2) valor añadido directo contenido en las exportaciones manufactureras por subsectores, 3) valor añadido total (directo e indirecto) contenido en las exportaciones por subsector

manufacturero y, 4) la estimación de los coeficientes de dependencia o la participación de las exportaciones totales en la generación de valor añadido por subsector.

III.1. Exportaciones manufactureras de la economía interna y de la industria maquiladora de exportación

En el cuadro 1 se muestra la composición de las exportaciones manufactureras del país por subsectores de actividad económica y según si provienen de la industria maquiladora de exportación o de la economía interna. Los datos más destacados son los siguientes:

- La mayor parte de las exportaciones manufactureras provienen de la industria maquiladora (62 por ciento del total).
- Si los sectores exportadores son estratificados por su nivel de integración con la economía por la contribución de las exportaciones de la economía interna en tres niveles- alto (más del 70 por ciento de las exportaciones provienen de la economía interna); medio (entre 30 y 70 por ciento); y bajo- se observa que el 52 por ciento de las exportaciones manufactureras del país tienen su origen en sectores con bajo nivel de integración interna. En el otro extremo, sólo del 10 por ciento de ellas provienen de sectores fuertemente integrados con la economía interna.
- Son dos sectores los que aportan la mayor parte de las exportaciones manufactureras: el de la industria electrónica y el que produce equipo de transporte. El peso de ellos en el total es casi equivalente y, en conjunto, aportan el 56 por ciento del valor de las exportaciones manufactureras del país.
- Sin embargo, estos dos sectores son radicalmente diferentes por su grado de integración con el resto de la economía nacional: mientras que 88 por ciento de las exportaciones de la industria electrónica son generadas por la industria maquiladora, en el caso del equipo de transporte el 58 por ciento corresponde a la economía interna.

Cuadro 1. Composición de las exportaciones de la industria manufacturera, 2003 (miles de pesos)

Subsector	Total		Economía interna		Industria maquiladora de exportación (IME)		Porcentajes	
	Exportaciones	%	Exportaciones	%	Exportaciones	%	Economía Interna	IME
Industria alimentaria	24,186	1.8	18,873	3.7	5,312	0.6	78.0	22.0
Industria de las bebidas y del tabaco	14,795	1.1	13,981	2.8	814	0.1	94.5	5.5
Fabricación de insumos textiles	16,804	1.3	6,631	1.3	10,174	1.2	39.5	60.5
Confección de productos textiles, excepto prendas de vestir	11,103	0.8	2,549	0.5	8,554	1.0	23.0	77.0
Fabricación de prendas de vestir	73,418	5.5	15,323	3.0	58,096	7.0	20.9	79.1
Fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos, excepto prendas de vestir	7,511	0.6	2,944	0.6	4,567	0.6	39.2	60.8
Industria de la madera	2,363	0.2	1,061	0.2	1,302	0.2	44.9	55.1
Industria del papel	9,240	0.7	4,030	0.8	5,211	0.6	43.6	56.4
Impresión e industrias conexas	3,977	0.3	1,196	0.2	2,781	0.3	30.1	69.9
Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón	14,794	1.1	14,791	2.9	4	0.0	100.0	0.0
Industria química	46,117	3.5	40,792	8.0	5,325	0.6	88.5	11.5
Industria del plástico y del hule	37,055	2.8	10,100	2.0	26,954	3.3	27.3	72.7
Fabricación de productos a base de minerales no metálicos	18,523	1.4	11,309	2.2	7,214	0.9	61.1	38.9
Industrias metálicas básicas	34,172	2.6	27,346	5.4	6,825	0.8	80.0	20.0
Fabricación de productos metálicos	42,803	3.2	19,137	3.8	23,666	2.9	44.7	55.3
Fabricación de maquinaria y equipo	43,406	3.3	24,048	4.7	19,358	2.3	55.4	44.6
Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos,	385,317	28.9	47,741	9.4	337,576	40.8	12.4	87.6

componentes y accesorios electrónicos								
Fabricación de equipo de generación eléctrica y aparatos y accesorios eléctricos	122,366	9.2	23,135	4.6	99,231	12.0	18.9	81.1
Fabricación de equipo de transporte	366,969	27.5	211,203	41.6	155,766	18.8	57.6	42.4
Fabricación de muebles y productos relacionados	18,256	1.4	4,415	0.9	13,841	1.7	24.2	75.8
Otras industrias manufactureras	41,990	3.1	6,488	1.3	35,501	4.3	15.5	84.5
Total exportaciones	1,335,165	100.0	507,093	100.0	828,072	100.0	38.0	62.0

Fuente: Estimación de los autores con base en INEGI (2008) *Matriz de insumo-producto 2003*

III.2. Coeficientes de valor añadido nacional directo.

El valor añadido de origen nacional que está contenido en las exportaciones manufactureras se puede descomponer en dos partes: el valor añadido que aquí denominaremos directo, que es la suma de los ingresos generados que están contenidos en el valor de las exportaciones manufactureras (la partida de la matriz de insumo producto denominada valor agregado bruto) y el valor correspondiente a los insumos manufactureros de origen nacional que están incorporados en la producción exportada. Entonces, después de identificar aquellos subsectores de la industria manufacturera que tienen el mayor volumen de exportaciones es importante asociar esos volúmenes de exportación con el valor añadido que pueden generar de forma directa.

En el cuadro 2 se presenta los coeficientes de valor añadido con respecto al valor bruto de la producción de la manufactura tanto para la que integra la economía interna como para industria maquiladora de exportación. Los datos de esta última fueron obtenidos por la diferencia entre la matriz de la economía total y la correspondiente a la economía interna. En conjunto, este coeficiente es de 37 por ciento para la manufactura de la economía interna y de 13 por ciento en la industria maquiladora de exportación, lo que indica la enorme brecha que existe entre estos sectores por su capacidad para dinamizar la demanda interna final.

Ya se ha señalado que los sectores con mayor peso en las exportaciones manufactureras son los de equipo de transporte y la electrónica, los que se caracterizan por niveles muy diferentes de integración con la economía interna. Las exportaciones del sector de la industria electrónica provienen básicamente de la industria maquiladora de exportación y tiene el menor coeficiente de valor añadido con relación al valor bruto de la producción de toda la manufactura (8 por ciento), por lo que aunque representen casi el 29 por ciento de las exportaciones manufactureras, su contribución al valor añadido directo resulta reducido. Por su parte, la industria que produce equipo de transporte, con una participación sólo levemente más baja que la electrónica en el total de exportaciones manufactureras, tiene un efecto significativamente más elevado sobre la generación de ingreso nacional tanto por el hecho de que más de la mitad de sus exportaciones provienen de la economía interna como porque su coeficiente de valor añadido es significativamente más elevado que el de la electrónica (35 por ciento).

Cuadro 2 Coeficientes de valor añadido con respecto al valor bruto de la producción en la industria manufacturera, 2003 (porcentajes)

	Economía Interna	Industria maquiladora de exportación	Diferencia
Fabricación de productos a base de minerales no metálicos	53.9	20.3	33.6
Otras industrias manufactureras	51.9	18.5	33.5
Fabricación de muebles y productos relacionados	48.7	18.4	30.3
Fabricación de prendas de vestir	47.8	21.5	26.3
Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos	43.7	8.2	35.5
Industria de la madera	43.4	24.1	19.3
Fabricación de maquinaria y equipo	43.3	11.9	31.4
Industria de las bebidas y del tabaco	42.1	19.2	23.0
Fabricación de equipo de generación eléctrica y aparatos y accesorios eléctricos	40.6	13.7	26.9
Impresión e industrias conexas	40.1	19.6	20.5
Fabricación de productos metálicos	39.4	16.4	23.0
Confección de productos textiles, excepto prendas de vestir	38.6	18.6	20.1
Industria alimentaria	38.4	23.3	15.1
Fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos, excepto prendas de vestir	37.1	17.5	19.6
Industrias metálicas básicas	36.3	17.8	18.5
Fabricación de equipo de transporte	35.4	16.5	18.9
Industria del plástico y del hule	34.4	19.0	15.3
Fabricación de insumos textiles	34.2	19.0	15.2
Industria del papel	32.9	19.9	12.9
Industria química	30.3	18.0	12.3
Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón	14.0	14.6	-0.6

Fuente: Estimación de los autores con base en INEGI (2008) *Matriz de insumo-producto 2003*.

III.3. Valor añadido nacional total contenido en las exportaciones manufactureras

Como ya se ha señalado, el valor añadido total incluye tanto el valor añadido directo como el valor añadido contenido en los insumos incorporados en las exportaciones. Estos insumos son los directamente necesarios para fabricar el producto exportado más los insumos requeridos para producir aquellos

insumos que directamente se incorporan a las exportaciones. Por ello, el método de estimación del valor añadido total de origen nacional contenido en las exportaciones que fue presentado al inicio esta sección implica calcular el valor añadido nacional de todos y cada uno de los productos manufacturados contenidos, directa e indirectamente, en las exportaciones. Con esto se trata de estimar el efecto multiplicador del sector exportador manufacturero en el valor añadido nacional.

Los resultados para la industria manufacturera se presentan en el cuadro 3. La información de la primera columna representa el total de valor añadido contenido en las exportaciones (directas e indirectas) de las empresas de la economía interna para cada subsector. La segunda columna representa el valor añadido contenido en las exportaciones de la industria maquiladora. Cabe aclarar que en el caso de las exportaciones de la industria maquiladora los efectos indirectos tienen lugar en las empresas de la economía interna, pues las plantas de la IME no producen insumos intermedios para proveerse a ellas mismas ni para proveer al resto de las empresas en territorio mexicano, esto es, el total de la producción de la IME es exportada.

Los hechos más destacados que se derivan de este cuadro son los siguientes:

- Para el conjunto de las exportaciones manufactureras, el valor añadido total de origen nacional representa el 27.5 de lo exportado.
- Esta proporción es significativamente más elevada en la economía interna (47.8 por ciento) que en la industria maquiladora de exportación (15.1 por ciento). No obstante el peso que ésta tiene en las exportaciones manufactureras del país, su bajo coeficiente de valor añadido nacional determina que, en términos absolutos, la actividad manufacturera exportadora de la economía interna genere el doble de valor añadido nacional de la industria maquiladora de exportación.
- Los dos sectores decisivos en materia de exportaciones manufactureras –equipo de transporte e industria electrónica- son también los que hacen la mayor contribución al total del valor añadido nacional contenido en las exportaciones manufactureras. Sin embargo, mientras el primer sector contribuye con el 28 por ciento de las exportaciones manufactureras y con el 30 por ciento del valor añadido nacional total contenido en éstas, la industria electrónica, que aporta el 29 por ciento de las exportaciones manufactureras, representa sólo el 13.5 por ciento del valor añadido nacional de las exportaciones manufactureras.

Cuadro 3. Valor añadido nacional total contenido en las exportaciones manufactureras, 2003 (millones de pesos)

	Economía interna		IME		Exportaciones totales		Valor añadido/exportaciones (%)
	Valor añadido	%	Valor añadido	%	Valor añadido	%	
Fabricación de equipo de transporte	85,352	35.2	26,025	20.8	111,377	30.3	30.4
Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos	23,197	9.6	28,637	22.9	51,835	14.1	13.5
Fabricación de equipo de generación eléctrica y aparatos y accesorios eléctricos	9,824	4.1		11.1	23,692	6.5	19.4
Industrias metálicas básicas	20,812	8.6	2,664	2.1	23,476	6.4	68.7
Industria química	19,862	8.2	2,335	1.9	22,198	6	48.1
Fabricación de prendas de vestir	7,946	3.3	13,446	10.8	21,392	5.8	29.1
Fabricación de maquinaria y equipo	11,262	4.6	2,884	2.3	14,146	3.9	32.6
Fabricación de productos metálicos	9,614	4	4,277	3.4	13,891	3.8	32.5
Industria del plástico y del hule	6,228	2.6	6,242	5	12,469	3.4	33.6
Otras industrias manufactureras	4,042	1.7	7,543	6	11,585	3.2	27.6
Industria alimentaria	9,809	4	1,415	1.1	11,224	3.1	46.4
Fabricación de productos a base de minerales no metálicos	8,285	3.4	1,885	1.5	10,170	2.8	54.9
Fabricación de insumos textiles	3,760	1.6	2,671	2.1	6,431	1.8	38.3
Industria de las bebidas y del tabaco	6,206	2.6	207	0.2	6,412	1.7	43.3
Industria del papel	3,261	1.3	2,465	2	5,726	1.6	62.0
Fabricación de muebles y productos relacionados	2,333	1	2,572	2.1	4,906	1.3	26.9
Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón	4,021	1.7	442	0.4	4,463	1.2	30.2

Industria de la madera	1,900	0.8	1,630	1.3	3,530	1	149.4
Confección de productos textiles, excepto prendas de vestir	1,489	0.6	1,688	1.4	3,177	0.9	28.6
Fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos, excepto prendas de vestir	1,999	0.8	932	0.7	2,931	0.8	39.0
Impresión e industrias conexas	1,075	0.4	1,037	0.8	2,112	0.6	53.1
Total valor añadido	242,278	100	124,865	100	367,144	100	27.5

Fuente: Estimación de los autores con base en INEGI (2008) *Matriz de insumo-producto 2003*

III.4 Valor añadido contenido en las exportaciones y valor añadido por el sector

El coeficiente de dependencia definido en He y Zhang (2010) mide la proporción que el valor añadido nacional contenido en las exportaciones de un subsector representa con respecto al valor añadido total del mismo subsector (el que incluye el asociado a la demanda final interna). A nivel de toda la economía mexicana, lo primero que observamos es que si bien en el año 2003 las exportaciones representaban alrededor del 25 por ciento del PIB, el total del valor añadido contenido en las exportaciones representaba sólo el 14 por ciento del valor añadido total. Esto, en buena medida, explica el poco poder de arrastre de las exportaciones sobre el resto de la economía. Como mencionan He y Zhang en el trabajo referido, la forma convencional en la que se mide el peso de las exportaciones en la economía, o sea, el coeficiente de exportaciones, equivale, en una empresa, a la participación en las ventas, mientras que el coeficiente de dependencia mide el equivalente a la participación en los beneficios de un negocio. O sea, los datos de exportaciones y del coeficiente de dependencia para la economía mexicana significan que aunque el país vende una alta proporción de su producción al exterior, se apropia en una proporción mucho menor de los “beneficios” de las exportaciones.

En comparación con otras economías, el coeficiente de dependencia de la economía mexicana es bastante cercano al estimado para la economía china (14 vs. 15 por ciento) y mucho menor que aquellos observados en países como Corea del Sur (23.6 por ciento en el año 2003), Taiwan (31.7 por ciento en el año 2004) o Singapur, cuyo coeficiente de dependencia era de 55.2 por ciento en el año 2000 (He y Zhan, 2010: 93).

Los datos correspondientes a la industria manufacturera por subsectores se muestran en el cuadro 4. Puede verse que el coeficiente de dependencia promedio para el total de la industria manufacturera es cercano al 28 por ciento, el doble del promedio para el total de la economía. Sin embargo, no obstante el elevado coeficiente de dependencia de la manufactura, vale la pena destacar que este hecho contrasta con que el 45 por ciento de la producción manufacturera va destinada al mercado exterior. Por otra parte, puede verse que la importancia relativa del valor añadido contenido en las exportaciones manufactureras es marcadamente superior para la economía interna que para la industria maquiladora de exportación (19 vs. 10 por ciento).

El subsector con el coeficiente de dependencia de las exportaciones totales más elevado es el de la *Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos*, para el cual cerca del 70 por ciento del valor añadido del subsector depende de las exportaciones totales. En segundo lugar se encuentra el subsector *Fabricación de equipo de transporte*, con un coeficiente de dependencia cercano al 60 por ciento. Y rondando una dependencia del 50 por ciento están los subsectores *Fabricación de equipo de generación eléctrica y aparatos y accesorios eléctricos* y *Fabricación de prendas de vestir*. Si en el corto plazo las técnicas de producción se mantienen constantes, los

coeficientes de dependencia de los subsectores de la industria manufacturera que son decisivos en las exportaciones manufactureras del país – electrónica, eléctrica y transporte- señalan que por cada mil pesos en que se incremente el valor total de las exportaciones (maquiladoras y no maquiladoras), el crecimiento en el valor añadido en estas ramas de la economía será (en promedio) superior a los 500 pesos.

Cuadro 4 Coeficientes de dependencia (porcentaje de valor añadido contenido en las exportaciones totales respecto al total del valor añadido de cada subsector), 2003

	Economía interna	Industria maquiladora de exportación	Economía total*
Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos	30.9	38.2	69.1
Fabricación de equipo de transporte	44.5	13.6	58.0
Fabricación de equipo de generación eléctrica y aparatos y accesorios eléctricos	22.3	31.5	53.7
Fabricación de prendas de vestir	18.2	30.8	49.0
Fabricación de maquinaria y equipo	37.2	9.5	46.7
Otras industrias manufactureras	16.3	30.4	46.7
Confección de productos textiles, excepto prendas de vestir	21.0	23.8	44.9
Fabricación de insumos textiles	23.4	16.6	39.9
Fabricación de productos metálicos	23.8	10.6	34.3
Industria del plástico y del hule	16.5	16.6	33.1
Industrias metálicas básicas	27.2	3.5	30.7
Fabricación de muebles y productos relacionados	11.0	12.1	23.2
Industria del papel	11.8	8.9	20.6
Industria de la madera	10.9	9.4	20.3
Industria química	17.0	2.0	19.0
Impresión e industrias conexas	8.8	8.5	17.4
Fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos, excepto prendas de vestir	10.4	4.9	15.3
Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón	11.9	1.3	13.2
Fabricación de productos a base de minerales no metálicos	9.8	2.2	12.0
Industria de las bebidas y del tabaco	8.9	0.3	9.2
Industria alimentaria	3.3	0.5	3.7
Total industria manufacturera	18.8	9.7	28.4

* Los totales pueden no coincidir debido al redondeo de cifras.

Fuente: Estimación de los autores con base en INEGI (2008) *Matriz de insumo-producto 2003*

También hemos estimado los coeficientes de dependencia directos, miden qué tanto del valor añadido de un sector está explicado por las exportaciones de una parte de su producción, y los coeficientes de dependencia indirectos, que indican la proporción del valor añadido por un sector que está asociado a la producción de insumos intermedios que pasan a ser indirectamente exportados al estar contenidos en otros bienes destinados al mercado externo. En el cuadro 6 se muestra que los coeficientes de dependencia indirectos de la industria manufacturera son particularmente reducidos, tanto en la economía interna como en la industria maquiladora de exportación. De esto se deriva que las manufacturas no participan de manera significativa como proveedores de insumos para las actividades exportadoras, lo que contribuye a explicar la débil capacidad que tienen las exportaciones para arrastrar el crecimiento de la economía. La única excepción observable con este nivel de desagregación es el caso del subsector *Industrias metálicas básicas*, cuyos coeficientes de dependencia por exportaciones indirectas son mayores que los correspondientes a las exportaciones directas.

Cuadro 5 Coeficientes de dependencia directos e indirectos

	Coeficientes directos		Coeficientes indirectos	
	Economía interna	Industria maquiladora de exportación	Economía interna	Industria maquiladora de exportación
Fabricación de equipo de transporte	38.9	13.4	5.5	0.2
Fabricación de maquinaria y equipo	34.3	7.6	2.8	1.9
Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos	27.8	36.8	3.1	1.3
Fabricación de equipo de generación eléctrica y aparatos y accesorios eléctricos	21.3	30.9	1.0	0.6
Fabricación de productos metálicos	18.6	9.6	5.1	1.0
Fabricación de prendas de vestir	16.8	28.6	1.4	2.2
Fabricación de insumos textiles	14.1	12.0	9.3	4.6
Confección de productos textiles, excepto prendas de vestir	13.9	22.4	7.1	1.4
Otras industrias manufactureras	13.6	26.4	2.7	4.0
Industrias metálicas básicas	13.0	1.6	14.2	1.9
Industria química	10.6	0.8	6.4	1.2
Fabricación de muebles y productos relacionados	10.2	12.0	0.9	0.1
Industria del plástico y del hule	9.2	13.6	7.3	3.0
Industria de las bebidas y del tabaco	8.5	0.2	0.5	0.1
Fabricación de productos a base de minerales no metálicos	7.2	1.7	2.6	0.5
Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón	6.1	0.0	5.8	1.3
Fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos, excepto prendas de vestir	5.7	4.2	4.7	0.7
Industria del papel	4.8	3.7	7.0	5.1
Impresión e industrias conexas	3.9	4.5	4.9	4.0
Industria de la madera	2.6	1.8	8.3	7.6
Industria alimentaria	2.4	0.4	0.9	0.1
Total industria manufacturera	14.7	8.6	4.1	1.1

Fuente: Estimación de los autores con base en INEGI (2008) *Matriz de insumo-producto 2003*

IV. Conclusiones

1. En las últimas décadas, las exportaciones mexicanas han crecido a tasas superiores al 10 por ciento promedio anual, a la vez que aumentaba la

participación de las exportaciones de la industria manufacturera en el total de exportaciones. Sin embargo, este dinamismo del sector externo se ha reflejado débilmente en el crecimiento del conjunto de la economía. Una de las respuestas, que ya ha sido analizada en trabajos previos, descansa en el hecho de que el crecimiento de las exportaciones ha estimulado el crecimiento de la importación de insumos, lo que ha provocado que el efecto multiplicador de las exportaciones sobre la dinámica de la economía sea bajo por el rompimiento de las cadenas de producción (Cervantes, 2008, Ruiz Nápoles, 2004).

2. En este trabajo se ha buscado responder a esta misma interrogante por el lado del efecto multiplicador de las exportaciones sobre la demanda agregada, el que está determinado por el valor añadido nacional generado por las exportaciones.

3. La estimación presentada en el trabajo muestra que el coeficiente de dependencia, o sea, la proporción de valor añadido generada por las exportaciones, es, para el total de la economía, sólo de 14 por ciento, lo que contrasta con el hecho de que el coeficiente de exportación es superior al 30 por ciento. Siguiendo la analogía planteada en He y Zhang (2010), aunque el 30 por ciento de las ventas se hacen al exterior, sólo el 14 por ciento de los “beneficios” se obtienen como consecuencia de estas ventas. Por lo tanto, por el lado de la demanda, el efecto multiplicador de las exportaciones es reducido debido a esa falta de correspondencia entre la proporción de lo vendido con la proporción de lo “ganado”.

4. La industria manufacturera ha sido el sector exportador más dinámico de la economía mexicana, lo que ha llevado a que casi la mitad de la producción del sector sea destinada al mercado externo, la que, sin embargo aporta sólo el 28 por ciento del valor añadido por este sector. El coeficiente de dependencia es aún más bajo en la industria maquiladora de exportación, que han constituido la columna vertebral del crecimiento exportador de México (10 por ciento).

4. Al separar los coeficientes de dependencia entre directos e indirectos se concluye que una parte decisiva de la explicación del bajo contenido de valor añadido de las exportaciones manufactureras radica en los reducidos coeficientes de dependencia indirectos tanto para la economía interna como para la industria maquiladora de exportación.

Referencias

Akyüz, Y. (2010): “Export Dependence and Sustainability of Growth in China and the East Asian Production Network”, *Research Paper N° 27*, South Centre, April

Banco de México (2009): *Informe anual 2008*.

Breda, E. y Cappariello, R. (2008): “A Tale of Two Bazaar Economies: An Input-Output Analysis of Germany and Italy”, Bank of Italy, Economics and Financial Statistics Department.

- Breda, E., Cappariello, R. y Zizza, R. (2007): "Measures of the External Trade Impulse to Economic Growth: How Relevant Is the Internationalization of Production?", Banca d'Italia, Economic Research Department
- CEPAL (2008): *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2007*, Santiago.
- Cervantes, R. (2008): "Apertura comercial y empleo en México, 1980-2004". Tesis de doctorado, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México
- Chen, X., Cheng, L. K., Fung, K.C. y Lau, L.J. (2005): "The Estimation of Domestic Value Added and Employment Induced by Exports: An Application to Chinese Exports to the United States", paper presented at the 2005 American Economic Association Meeting, Philadelphia.
- Daudin, G. , Riffart, C. and Schweisguth, D. (2009), "Who Produces for Whom in the World Economy", *Document de Travail* N° 2009-18, Observatoire Francais des Conjonctures Economiques, Paris.
- Eatwell, J. (1998): "Import Substitution and Export-led Growth", *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, edited by John Eatwell, Murray Milgate and Peter Newman, Vol. 2, London: The Macmillan Press.
- Felipe, J. (2003): "Is Export-led Growth Passe? Implications for Developing Asia", ERD Working Paper N° 48, Asian Development Bank.
- Felipe, J. y Lim, J. (2005): "Export or Domestic-led Growth in Asia?" ERD Working Paper N° 69, Asian Development Bank.
- Harrod, R. (1933): *International Economics*, Ney York: Harcourt, Brace and Company.
- He, D. y Zhang, W. (2010): "How Dependant Is the Chinese Economy on Exports and in What Sense Has its Growth Been Export-led?", *Journal of Asian Economics* 21: 87-104.
- Hicks, J. (1950): *A Contribution to the Theory of the Trade Cycle*, Oxford: Clarendon Press.
- Kaldor, N. (1981): "The Role of Increasing Returns, Technical Progress and Cumulative Causation in the Theory of International Trade and Economic Growth", *Économie Appliqué* N° 4. Reproducido en *The Essential Kaldor* (1989), edited by F. Targetti and A.P. Thirlwall, New York: Holmes & Meier.

- Kranendonk, H. y Verbruggen, J. (2008): "Decomposition of GDP Growth in European Countries. Different Methods Tell Different Stories", *CBP Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis N° 158*, January.
- Koopman, R., Wang, Z. y Wei, S.-J. (2008): "How Much of Chinese Exports Is Really Made in China? Assessing Domestic Value-Added when Processing Trade Is Pervasive", *Working Paper 14109*, National Bureau of Economic Research.
- Loschky, A. y Ritter, L. (2006): "Import Content of Exports", 7th OCDE International Trade Statistics Expert Meeting, Paris, September.
- Myro Sánchez, R., Fernández-Otheo, C. M., Labrador Salas, L., Baidés Tudela, A. B., Álvarez López, M^a E y Vega Crespo, J. (2008): *Globalización y deslocalización. Importancia y efectos para la industria española*, Madrid: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.
- Palley, T. I. (2002): "A New Development Paradigm: Domestic Demand-Led Growth. Why It is Needed & How To Make it Happen", *Foreign Policy in Focus* September.
- Palma, J. G. (2005): "The seven 'stylised facts' of the Mexican economy since trade liberalization and NAFTA", *Industrial and Corporate Change*, Volume 14, Number 6, pp. 942-991.
- Razmi, A. y Blecker, R. A. (2008): "Developing Country Exports of Manufactures: Moving Up the Ladder to Escape the Fallacy of Composition", *Journal of Development Studies*, Vol. 44, N° 1, 21-48, January.
- Ruiz-Nápoles, P. (2004): Exports, Growth, and Employment in Mexico, 1978-2000, *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 27, No.1.
- Smith, A. (1776): *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, México: FCE (edición 1958; reimpresión 1987).
- Thirlwall, A.P. (1979): "The Balance of Payments Constraint as an Explanation of International Growth Rate Differences", *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, March.