

2020

estudios regionales en

economía, población y desarrollo

cuadernos de trabajo de la UACJ

Endogeneidad territorial, cadenas de valor global y la Agenda 2030 de Desarrollo Sostenible. El caso de San Luis Potosí (México)

Cuauhtémoc Modesto López
Leonardo David Tenorio Martínez

JULIO / AGOSTO

58

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CIUDAD JUÁREZ

PUBLICACIÓN AFILIADA A LA
RED IBEROAMERICANA DE ESTUDIOS DEL DESARROLLO

**Endogeneidad territorial, cadenas de valor global
y la Agenda 2030 de Desarrollo Sostenible.
El caso de San Luis Potosí (México)**

Cuauhtémoc Modesto López y Leonardo David Tenorio Martínez

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CIUDAD JUÁREZ

PUBLICACIÓN AFILIADA A LA
RED IBEROAMERICANA DE ESTUDIOS DEL DESARROLLO

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CIUDAD JUÁREZ

PUBLICACIÓN AFILIADA A LA
RED IBEROAMERICANA DE ESTUDIOS DEL DESARROLLO

Universidad Autónoma de Ciudad Juárez
2018-2024

Mtro. Juan Ignacio Camargo Nassar

Rector

Mtro. Daniel Alberto Constandse Cortez

Secretario General

Mtro. Jesús Meza Vega

Director General de Comunicación Universitaria

Dra. Beatriz Araceli Díaz Torres

Coordinadora General de Investigación y Posgrado

*Comité de Coordinación de la Red Iberoamericana
de Estudios del Desarrollo 2018-2020*

Dra. Paulina Sanhueza Martínez (Universidad de la Frontera, Chile)

Coordinadora General

Dr. Ignacio Rodríguez Rodríguez (Universidad de la Frontera, Chile)

Secretario general

Dra. Myrna Limas Hernández

(Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, México)

Vocal de Organización

Dr. Pablo Galaso Reca (Universidad de la República, Uruguay)

Vocal de Organización

Dr. Luis Enrique Gutiérrez Casas

Director y editor de Cuadernos de Trabajo

Estudios Regionales en Economía, Población y Desarrollo

Comité editorial

Sección internacional

Dra. Sofía Boza Martínez

(Universidad de Chile, Chile)

Dra. Olga Biosca Artiñano

(Glasgow Caledonian University, Reino Unido)

Dra. Ángeles Sánchez Díez

(Universidad Autónoma de Madrid, España)

Dr. Thomas Fullerton Mankin

(University of Texas at El Paso, Estados Unidos)

Dr. Adrián Rodríguez Miranda

(Universidad de la República, Uruguay)

Dra. Ikuho Kochi

(Kanazawa University, Japón)

Sección local

(Universidad Autónoma de Ciudad Juárez)

Dra. Myrna Limas Hernández

Dra. Rosa María García Almada

Dr. Raúl Alberto Ponce Rodríguez

Dr. Isaac Leobardo Sánchez Juárez

Dr. Héctor Alonso Barajas Bustillos

Dr. Juan Carlos Medina Guirado

Diseño de cubierta

Abigail Bautista

Estudios Regionales en Economía, Población
y Desarrollo. Cuadernos de Trabajo de la UACJ
ISSN 2007-3739

Número 58. Julio - Agosto 2020

Endogeneidad territorial, cadenas de valor global
y la Agenda 2030 de Desarrollo Sostenible.

El caso de San Luis Potosí (México).

Cauahutémoc Modesto López y Leonardo David Tenorio Martínez

Universidad Autónoma de Ciudad Juárez

Estudios Regionales en Economía, Población y Desarrollo.
Cuadernos de Trabajo de la UACJ

Año 10, No. 58 julio - agosto 2020, es una publicación bimestral editada por la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez a través del Cuerpo Académico de Estudios Regionales en Economía, Población y Desarrollo. Redacción: Avenida Universidad y H. Colegio Militar, Zona Chamizal s/n., C.P. 32300, Ciudad Juárez, Chihuahua, México.

Teléfonos: (656) 688-38-00, ext. 3792. Correo electrónico: igtz@uacj.mx. Editor responsable: Luis Enrique Gutiérrez Casas. Reserva de derechos al uso exclusivo: edición impresa, ISSN 2007-3739., edición digital, No. de reserva 04-2019-050218151500. Impresa por Studio Los Dorados, calle Del Campanario, número 820-2, Santa Cecilia, C.P. 32350, Cd. Juárez, Chihuahua. Distribuidor: Subdirección de Gestión de Proyecto y Marketing Editorial. Ave. Plutarco Elías Calles 1210, Foviste Chamizal, C.P. 32310, Ciudad Juárez, Chihuahua. Este número se terminó de imprimir el 15 de junio 2020 con un tiraje de 120 ejemplares.

Los ensayos publicitarios son responsabilidad exclusiva de sus autores. Se autoriza la reproducción total o parcial bajo condición de citar la fuente.

Registrada en: 

RePEc

Publicación afiliada a la Red Iberoamericana
de Estudios del Desarrollo



Universidad Autónoma de Ciudad Juárez
Ave Plutarco Elías Calles 1210
Foviste Chamizal, C. P. 32310

Ciudad Juárez, Chihuahua, México

www.uacj.mx

© Universidad Autónoma de Ciudad Juárez

Endogeneidad territorial, cadenas de valor global y la Agenda 2030 de Desarrollo Sostenible. El caso de San Luis Potosí (México).

Cuahtémoc Modesto López * y Leonardo David Tenorio Martínez **

Resumen

En este artículo se analiza la relación de las empresas locales con los segmentos productivos que estructuran cadenas de valor global (CVG) y se identifican los retos de la política industrial desde una perspectiva de endogeneidad territorial con miras a impactar en los objetivos ocho y nueve de la Agenda 2030 de Desarrollo Sostenible. Para este caso se examinó la dinámica productiva de la región centro del estado de San Luis Potosí (México) y se recurrió a la metodología de análisis de redes sociales (ARS), la cual permitió la identificación de las relaciones de colaboración y financieras, así como los contratos y convenios de información entre firmas de la cadena de valor y organismos públicos regionales. El resultado plantea retos en torno a la interacción y vinculación productiva entre empresas globales y locales, y resalta la importancia del sector público como promotor y facilitador de los enlaces entre empresas en el marco de la Agenda 2030 de Desarrollo Sostenible.

Palabras clave: *Endogeneidad territorial, cadena de valor global, análisis de redes sociales, vinculación productiva.*

Abstract

This article discusses the relationship of local companies with global value chains (CVGs), and identifies the challenges of industrial policy from a territorial indigeneity perspective and its interaction with the objectives of the 2030 Agenda for Sustainable Development. For this case, we analyze the productive dynamics of the central region of the state of San Luis Potosí (Mexico) and use the methodology of social media analysis (ARS), which helps to identify collaborative and financial relationships, as well as contracts and information agreements between firms in the value chain and regional public organizations. The result poses challenges around the productive interaction and linkage between global and local companies, and highlights the importance of the public sector as a promoter and facilitator of links between companies within the framework of the 2030 Agenda for Sustainable Development.

Keywords: *Territorial endogeneity, global value chain, social network analysis, productive linkage.*

Código JEL: *O18, O25, L62, L81.*

Recibido en: *febrero de 2020.*

Aprobado en: *mayo de 2020.*

* Profesor de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de San Luis Potosí (México). Secretario Técnico del Consejo Estatal de Población de San Luis Potosí.

** Profesor de tiempo completo en la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de San Luis Potosí (México).

➔ 1. Introducción.

Este documento tiene como objetivo analizar la relación de las empresas de un territorio con el segmento de una cadena de valor global (CVG) e identificar los retos para propiciar *endogeneidad* territorial desde una estrategia de desarrollo territorial y, a la vez, incidir en los objetivos 8 y 9 de la Agenda 2030 de Desarrollo Sostenible. Para el caso, se examina a la región más industrializada del estado de San Luis Potosí.

El documento está dividido en cuatro apartados: 1) El marco referencial, el cual plantea los conceptos que se abordarán en el documento y la interrelación que existe entre estos, para el cumplimiento del objetivo estipulado. 2) El contexto, en el cual se identifican dos situaciones que darán pie a valorar la necesidad de la articulación de los territorios a los segmentos de una cadena de valor global; siendo éstas, la forma en que se ha suscitado la inserción del país a la globalización, mediante la formación de una plataforma de exportación, y la disociación que esto ha traído entre las cadenas de valor global y la estructura productiva nacional; así también se señala la incidencia en los objetivos 8 y 9 de la agenda 2030 de Desarrollo Sostenible que propiciaría la modificación de esta situación. 3) El análisis de caso, en el que se revisa, mediante la metodología de análisis de redes sociales (ARS), la relación que existe entre las empresas del tejido productivo territorial, las firmas que pertenecen a una cadena de valor global, instituciones gubernamentales de apoyo a las empresas y las organizaciones de respaldo técnico y empresarial. Y 4) Las conclusiones y recomendaciones, derivadas del análisis anterior, en donde se señalan ciertas líneas de política pública que podrían contribuir a ampliar los efectos positivos y proclives al desarrollo territorial, los que, a su vez, podrían incidir en las metas de los ODS 8 y 9. Esto es, se hace notar la importancia de considerar a la inserción del tejido productivo territorial a los procesos que realizan los segmentos de CVG, con el apoyo de acciones de política pública focalizadas y especializadas que permiten una vinculación entre los actores territoriales que fortalezca las capacidades productivas y tecnológicas de las empresas locales, que propicie la transferencia de conocimiento y tecnología, así como el logro de innovaciones por parte de las empresas locales.

➔ 2. Marco referencial.

El Desarrollo Territorial se concibe como una serie de etapas de construcción social del entorno, promovido por la interrelación entre los aspectos físicos, intereses e iniciativas individuales y

colectivas de diversos actores, así como la acción de los factores económicos, tecnológicos, institucionales, culturales y ambientales presentes en un territorio (CEPAL, 2018a).

Al respecto, es posible establecer una relación entre el desarrollo territorial y la economía espacial¹, al incorporar a la ubicación geográfica como variable explicativa del grado de eficiencia que pueden alcanzar los agentes económicos cuando se busca la optimización de costos de transportación y se aprovecha el comercio internacional en términos de objetivos y funciones de fuentes de suministros y distribución de bienes y servicios, (Fujita, Krugman y Venables, 1999) para agregar valor a la cadena de producción.

Asimismo, el desarrollo territorial de una región específica se podrá considerar como parte de un proceso de integración de territorios cuyas ubicaciones no precisamente son colindantes, pero alcanzan como punto en común el objetivo de lograr mayores eficiencias a partir de aprovechar condiciones propias de su ubicación geográfica que permiten abatir costos dadas las factibilidades de movilización y conexión de bienes y servicios subsidiarios a la cadena de valor de sectores industriales y/o firmas globales.

Así también, la *endogeneidad* territorial es la forma específica en que un territorio se incorpora a los encadenamientos mercantiles globales —a sus segmentos. Por tanto, es producto de la activación e interacción sistemática de actores, instituciones y recursos localizados en un territorio, a fin de posibilitar su integración a la dinámica productiva del segmento de la cadena de valor global que en él se localiza (Dussel Peters, 2000, 2008, 2014).

La estructura de una cadena de valor global (CVG) permite describir el comportamiento de una firma global ante la aparición de nuevos mercados, producto de la liberalización comercial y financiera al tener como un factor central la permisibilidad de mayores flujos de inversión extranjera directa (IED) acontecida en países en desarrollo y enmarcadas dentro de las estrategias de ajuste estructural guiadas por los organismos financieros internacionales (Gereffi, 2005), el que entre otras cosas busca aprovechar alguna o algunas ventajas comparativas de ciertas regiones y subregiones de esos países para su integración en la CVG que la firma global coordina.

Una práctica que de igual modo distingue a la CVG suele ser la recurrencia al esquema de subcontratación que a su vez deriva en la formación de una base de proveedores que abastecen los

¹ La economía espacial cuenta con una unidad de análisis conocida como unidad espacial económica (UEE), la que se define como sitios económicos al interior del espacio nacional con destacada participación en la producción, distribución y consumo de la economía nacional en un determinado tiempo integradas por regiones económicas y ciudades (Asuad, 2014).

procesos que la gran firma delega. Esta práctica transita por una trayectoria que comienza con la etapa de deslocalización productiva (Gereffi, 2005).

Al respecto, Gereffi (2005) ha identificado por lo menos cuatro tipos de tareas o procesos que determinan los roles de los participantes en la estructura de una determinada CVG y que influyen en el tipo de gobernanza que las grandes firmas ejercen hacia sus proveedores, estas son (i) ensamble, (ii) manufactura, (iii) diseño de manufactura original y manufactura de marca propia y por último, (iv) tareas intensivas en conocimiento relacionadas con la investigación y desarrollo tecnológico e inteligencia de negocios.

El concepto de CVG contempla dos modalidades en las cuales puede catalogarse el comportamiento de la gran firma global con respecto a la conducción de su cadena, tales modalidades son las *cadena dirigida por el comprador* y las *cadena dirigida por el productor*.

La modalidad de cadena dirigida por el comprador distingue dos tipos de tareas a través de las cuales la gran firma cede o delega responsabilidades a sus proveedores, siendo estas las de ensamble y de manufactura, conocida bajo esta modalidad como de *paquete completo* (Bair, 2005; Sturgeon, 2008, Gereffi, 2005).

En lo concerniente a las cadenas conducidas por el productor, distingue que las grandes firmas globales promueven una mayor flexibilidad en la relación con sus proveedores globales, a efecto de cederles mayores responsabilidades y funciones respecto a su proceso de producción, al tiempo que pueden establecer diversos esquemas de coordinación a fin de con ello mantener el control y gobierno de la cadena. Este tipo de cadenas fomenta el uso intensivo de tecnología y es característica de industrias como la electrónica o la automotriz (Bair, 2005; Sturgeon, 2008, Gereffi et al., 2005).

Dussel Peters (1999) identifica tres formas de subcontratación que se suscitan en una CVG siendo estas a) subcontratación de corto plazo, b) subcontratación vertical y c) subcontratación sistémica o dinámica.

La subcontratación de corto plazo es característica de un suceso coyuntural que acontece al momento en que una empresa registra un incremento en su demanda el cual no puede abastecer con sus propias capacidades por lo que se obliga a localizar proveedores que contribuyan a soportar dicho aumento en la demanda; esta modalidad suele operar bajo el establecimiento de un contrato signado entre ambas empresas, por condiciones específicas por lo que al culminar la vigencia del contrato la vinculación contratista-proveedor caduca (Dussel Peters, 1999; Messner, 2003).

La subcontratación vertical implica una relación de largo plazo entre la empresa contratista y la empresa proveedora, en donde esta última se ubica como un miembro autónomo de la empresa contratista, quien lo considera en sus planes de expansión, por lo que existe una condición de semi-integración entre ambas empresas (Dussel Peters, 1999; Messner, 2003).

La subcontratación sistémica, destaca una relación de largo plazo entre la empresa contratista y su proveedor, de corte semi-horizontal. Bajo esta modalidad se establece un vínculo en el cual la empresa proveedora coadyuva activamente en el proceso de diseño y transformación de productos fabricados por la gran firma, que es quien se asume como la subcontratista (Dussel Peters, 1999; Messner, 2003).

En este sentido, tanto la subcontratación sistémica como vertical son proclives a incidir en el desarrollo territorial, ya que los dos modelos propician una integración a la cadena de suministros de la subcontratadora a la subcontratada, lo que implica transferencias tecnológicas y de conocimientos como escalamientos productivos, lo que en el límite le signifique a esta última no sólo relaciones de largo plazo sino también crecimiento en el sector y efectos para la región en términos de arraigo y generación de externalidades positivas (Aoki, 1994; Coriat, 1992).

La Eficiencia Colectiva se define de acuerdo a Stumpo (2004) como la “red de relaciones de colaboración entre los actores del clúster, que se establecen por medio de acciones conjuntas las cuales se buscan intencionalmente”. Así, de acuerdo a la concentración geográfica relacionada a la especialización sectorial propicia economías de escala externas que pueden ser aprovechadas de forma “pasiva” por las empresas, por lo regular este tipo de externalidades se trata de materias primas, creación de un mercado de trabajo especializado, acceso a un mercado de maquinaria nueva como usada y la disponibilidad de servicios especializados (Stumpo, 2004; Dini, 2004; Di Tommaso, 1999).

Por tanto, cuando las externalidades y la acción conjunta generada de forma intencional se presentan se puede hablar de la existencia de eficiencia colectiva. Para que la eficiencia colectiva pueda generarse, deben suscitarse los siguientes elementos (Stumpo, 2004; Dini, 2004; Di Tommaso, 1999).

- a. Economías externas o externalidades: Para la generación de externalidades es fundamental la existencia de un mercado de trabajo local con recursos humanos especializados, y/o centros de formación de capital humano, en las actividades productivas

significativas de un territorio así como del acceso a conocimiento, y/o recursos humanos con capacidades para asimilar conocimientos, especializado sobre tecnologías, mercados y estratégica empresarial.

b. Acciones conjuntas o colectivas: éstas deben ser buscadas de forma intencional y pueden surgir de:

- i. Cooperación horizontal (entre competidores): Acciones entre productores y agentes del mismo bien o servicio.
- ii. Cooperación vertical (con proveedores o clientes): Acciones entre productores y agentes con los cuales el productor está verticalmente ligado a través de vínculos hacia atrás (con proveedores y contratistas), y vínculos hacia adelante (con comerciantes o clientes).

La eficiencia colectiva es el resultado de la acción conjunta, sostenible y sistematizada de actores en un territorio específico para la obtención de beneficios comunes, los cuales pueden ser replicados e incidir en diversas actividades o sectores productivos, provocando a su vez la generación de trayectorias de acumulación, difusión de conocimiento y por consiguiente la especialización de estas actividades, situación que favorece que el territorio se vincule de forma activa a los diversos segmentos de cadenas de valor global que se sitúan en el propio territorio, propiciando así un efecto de *endogeneidad* territorial, donde el espacio toma alta relevancia.

Por tanto, la *Endogeneidad* Territorial, de acuerdo a Dussel Peters (2013), es la forma concreta en que los territorios se integran a cadenas de valor global, cuyas firmas están compuestas de IED, lo que posibilita la transferencia de conocimiento y también de tecnología hacia las empresas del tejido productivo local, incidiendo con ello en el escalamiento de sus capacidades y en su productividad.

Asimismo, en septiembre de 2015 la ONU difundió la Agenda de Desarrollo Sostenible, la cual se compone por 17 objetivos y 169 metas; su propósito es incidir y sensibilizar a los distintos actores globales, nacionales y locales, del ámbito público, privado y organizaciones de la sociedad civil, a fin de con ello, desde sus espacios, funciones, atribuciones y recursos, contribuir a la reducción de desafíos globales como el hambre, la pobreza, la equidad, la reducción de disparidades entre países y al interior de ellos, el deterioro ambiental. La Agenda es por tanto una

perspectiva ambiciosa del desarrollo sostenible que incorpora las dimensiones económica, social y ambiental (CEPAL, 2018b).

En tal sentido, los Objetivos de Desarrollo Sostenibles (ODS) 8 y 9, hacen visible elementos relacionados con la vulnerabilidad económica de un país y sus territorios, en torno las capacidades de su estructura productiva para propiciar la acumulación de riqueza, la productividad, el trabajo digno, la generación y transferencia tecnológica, y el fortalecimiento de capacidades, ello a efecto de que su atención, mediante mecanismo de política pública, posibilite la reducción de brechas entre empresas de otros países, principalmente entre desarrollados y en desarrollo, a fin de mejorar los términos de intercambio y facilitar la transferencia de tecnología y el escalamiento de capacidades en las empresas de los países de menor desarrollo, que favorezcan la generación de *endogeneidad* territorial (CEPAL, 2018b).

Al respecto el ODS 8: Trabajo decente y crecimiento económico; contempla en por lo menos dos de sus Metas, temáticas relacionadas con el fortalecimiento de una economía, especialmente en países de menor desarrollo, así como el impulso a la productividad y la innovación como factores para propiciar el valor agregado en su producción (CEPAL, 2018b).

- i. Mantener el crecimiento económico *per cápita* de conformidad con las circunstancias nacionales y, en particular, un crecimiento del producto interno bruto de al menos un 7% anual en los países menos adelantados.
- ii. Lograr niveles más elevados de productividad económica mediante la diversificación, la modernización tecnológica y la innovación, entre otras cosas centrando la atención en sectores de mayor valor añadido y uso intensivo de mano de obra (CEPAL, 2018b).

En lo concerniente al ODS 9: Industria, innovación, infraestructura; este de igual forma contempla por lo menos en tres de sus Metas, la temática referida al fomento de la industrialización, el desarrollo tecnológico a través de la investigación científica, que de igual forma redunde en la adición de valor a la producción nacional (CEPAL, 2018b).

- i. Promover una industrialización inclusiva y sostenible y, a más tardar en 2030, aumentar de manera significativa la contribución de la industria al empleo y al producto interno bruto, de acuerdo con las circunstancias nacionales, y duplicar esa contribución en los países menos adelantados.
- ii. Aumentar la investigación científica y mejorar la capacidad tecnológica de los sectores industriales de todos los países, en particular los países en desarrollo, entre otras cosas

fomentando la innovación y aumentando sustancialmente el número de personas que trabajan en el campo de la investigación y el desarrollo por cada millón de personas, así como aumentando los gastos en investigación y desarrollo de los sectores público y privado para 2030.

- iii. Apoyar el desarrollo de tecnologías nacionales, la investigación y la innovación en los países en desarrollo, en particular garantizando un entorno normativo propicio a la diversificación industrial y la adición de valor a los productos básicos, entre otras cosas.

Tales elementos referenciales permiten, por una parte, observar la forma en que ha transcurrido la evolución de las firmas globales y cómo también se ha dado su interacción con los distintos territorios y los posibles efectos que ha podido tener en ellos, de acuerdo a los objetivos que se plantea en momentos y condiciones específicas, y que está en función del tipo de IED que en ellos se registra, y de lo cual se abordará en el apartado 2 de este documento. Por otro lado, este marco de referencia ha posibilitado identificar mecanismos por los cuales los territorios pueden apropiarse para obtener más y mejores beneficios del proceso de globalización productiva representado por la fragmentación de la producción que llevan a cabo las firmas a través de sus CVG, siendo la Eficiencia Colectiva un instrumento que puede potenciar los esfuerzos territoriales para posibilitar la participación activa y sistemática del tejido productivo territorial en los segmentos de las CVG que se sitúan en los distintos territorios.

Así también, ha planteado el reto de que, a través de mecanismos de política pública, específicamente política industrial, se articulen los esfuerzos territoriales para incidir en la generación de *endogeneidad* territorial en los segmentos de las CVG, y al mismo tiempo, dado los beneficios que esto traería consigo al territorio y sus distintos actores, atender las metas estipuladas en los ODS 8 y 9 de la Agenda 2030 de Desarrollo Sostenible, lo cual se aborda en el siguiente apartado.

➔ 3. Contexto.

3.1 Inserción global de México y la formación de una plataforma de exportación.

En lo que respecta a las firmas pertenecientes a una determinada CVG que se localizan en México, sus inversiones se han concentrado en procesos de ensamble, siendo el destino de su producción los mercados del exterior principalmente el norteamericano, los que no generan altas y constantes demandas de capital humano especializado incidiendo negativamente en demanda de

profesionistas y en sus remuneraciones (Tenorio y Sánchez Carrera, E., 2013; German-Soto, Sánchez Carrera y Tenorio, 2016) y que contraviene los objetivos 8 y 9 de los ODS. Tal situación, en virtud del objetivo prioritario de la IED en el país, centrado en la optimización de costos, eficiencia de sus procesos y plataforma para participar en otros mercados, limita la participación de las empresas nacionales e inhibe, por consiguiente, el escalamiento de sus capacidades, situación que dista de lo acontecido con el tejido productivo de ciertos países asiáticos como Corea de Sur, Singapur y recientemente China, en donde el escalamiento de las capacidades de sus empresas es notorio, mismo que se traduce en el incremento de la presencia de sus firmas en el mercado global (Dussel Peters, 2014 en Álvarez, González y Carrillo Coord., 2014).

Las acciones de política pública que se implementan en los distintos territorios influyen en las estrategias de las empresas transnacionales, sin embargo dadas las acciones de política industrial instrumentadas en México, es evidente el pendiente fortalecimiento de las capacidades productivas de las empresas nacionales; si bien en el país el sector manufacturero de exportación, representado primordialmente por firmas globales, ha cobrado mayor relevancia en los últimos años, superando inclusive al sector petrolero, la presencia de empresas transnacionales no se ha traducido en una articulación con las empresas, especialmente las de menor tamaño, pertenecientes al tejido productivo local, debido a su orientación hacia actividades de baja productividad y baja capacidad de desarrollo tecnológico e innovación (Stezano, 2018), así como a su limitada incorporación y/o vinculación de éstas con personal especializado, lo que inhibe la posibilidad de fortalecer su capacidad técnica y aumentar sus trayectoria de aprendizaje.

Lo anterior estaría relacionado con las estrategias de política industrial instrumentadas en México desde la etapa de sustitución de importaciones, y primordialmente en los años previos a la apertura económica suscitada en el país, específicamente en lo concerniente a la participación de IED en la economía nacional y su interrelación con las empresas que componen el tejido productivo nacional.

De esta forma, los países optan por diferentes estrategias para propiciar la atracción de IED a sus territorios, guiados por los beneficios que este tipo de inversión pudiese propiciar en su economía; incluso desde la perspectiva de las teorías del crecimiento endógeno se considera a ésta como un medio para incrementar la acumulación de capital, la formación de capital humano, aumento de la intensidad de capital, así como la incorporación y difusión de nuevas tecnologías e

insumos, factores que inciden en la productividad y el aumento de las exportaciones (Dussel Peters, et.al., 2007).

Las acciones de impulso a la industria, específicamente la automotriz, y de atracción de IED que México ha emprendido se han caracterizado más por ser estrategias de tipo semiactivas, en virtud de que se han basado principalmente en sus ventajas comparativas y en la desregulación que inhibía la presencia de este tipo de inversión en el país, como lo son los Decretos Automotrices, y los beneficios que provee el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)² respecto a la presencia de IED en distintas ramas industriales, así como la eliminación de contribuciones tanto a las importación como a la exportación de mercancías realizadas, en su mayor parte, por las firmas globales que operan en el país (Modesto y Aguilar, 2018).

Así, en el caso de las empresas que conforman la cadena de valor global autopartes automotriz (CVGAA) que se ha hospedado en México, éstas ha potencializado su competitividad a través de los beneficios provistos por los costos competitivos de la mano de obra cualificada, así como de las exenciones que les provee el sistema arancelario nacional; no obstante, pese al dinamismo que refleja esta cadena de valor en cuanto a producción y exportaciones, la carencia de “*endogeneidad territorial*” ha evidenciado un muy bajo nivel de integración con el resto del aparato productivo mexicano, contrario a lo suscitado en el caso de China, en donde la IED que arriba a ese país tiende a articularse con su tejido productivo, fomentando así un alto nivel de integración, y con ello la transferencia de conocimiento y tecnología hacia las empresas del país que las hospeda (Dussel Peters 2014, en Álvarez, Carrillo, y González Coord., 2014).

Michael Mortimore (en Dussel Peters 2003; 2007), refiere una clasificación acerca de la IED, en la cual identifica cuatro modalidades en las que este tipo de inversión puede hacerse presente en el territorio de un país, mismas que están en función de los objetivos que persigan en ellos, como se muestra en el cuadro 1.

² A partir del 1° de julio de 2020 este tratado ha sido reemplazado por el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC). Asimismo, contempla nuevos retos en materia de contenido regional, específicamente en la cadena de valor global de autopartes automotriz, el cual transita de 62.5% al 75%. En lo concerniente al tema salarial también plantea modificaciones a la anterior versión del Tratado, al considerar una remuneración de 16dls por hora a los trabajadores de la línea de producción de una parte o componente en el segmento de ensamble, y excluye salarios de administración, Investigación y desarrollo, ingeniería y demás actividades distintas a la producción de las partes o bien a la operación de las líneas de producción. (Okabe,T, 2019) <https://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=862&t=nueva-regla-de-origen-en-el-t-mec>

Cuadro 1
Clasificación de la inversión extranjera directa

Estrategia de la inversión extranjera directa	Beneficios esperados en el país receptor	Problemas que se han presentado más frecuentemente
Buscadora de materias primas	<ul style="list-style-type: none"> -Incremento en las exportaciones de recursos naturales. -Mejoramiento de la competitividad internacional de recursos naturales. -Alto contenido nacional en las exportaciones. -Empleo en áreas no urbanas. -Impuestos e ingresos por regalías. 	<ul style="list-style-type: none"> -Actividades tipo enclave sin encadenamientos con la economía receptora. -Bajos niveles de procesamiento de recursos. -Precios internacionales cíclicos. -Bajos impuestos sobre los ingresos de recursos no renovables. -Contaminación ambiental.
Buscadora de mercados	<ul style="list-style-type: none"> -Actividades económicas nuevas. -Incremento del contenido nacional. -Nuevos/más profundos encadenamientos productivos. -Desarrollo empresarial. -Mejoramiento de servicios (calidad, cobertura y precio) y de la competitividad sistémica. 	<ul style="list-style-type: none"> -Producción de bienes y servicios poco competitivos a nivel internacional (no de clase mundial). -Poco interés en competitividad. -Problemas de regulación y competencia. -Disputas relacionadas con las obligaciones de la inversión extranjera. -Desplazamiento de empresas nacionales.
Buscadora de eficiencia para plataformas de exportación.	<ul style="list-style-type: none"> -Incremento de exportaciones manufactureras. -Mejoramiento de la competitividad manufacturera. -Transferencia/asimilación de tecnología. -Capacitación de recursos humanos. -Nuevos/más profundos encadenamientos productivos. -Desarrollo empresarial. -Evolución de una plataforma de exportación a centro manufacturero. 	<ul style="list-style-type: none"> -Estancamiento de las operaciones de bajo valor agregado. -Atención centrada en las ventajas estáticas del país receptor en lugar de las dinámicas. -Encadenamientos productivos truncos: dependencia de las operaciones de montaje en los componentes importados. -Desplazamiento de empresas nacionales. - “Carrera hacia abajo” en incentivos (impuestos, infraestructura). -Creación limitada de agrupamientos.
Buscadora de activos estratégicos.	<ul style="list-style-type: none"> -Reforzamiento de la capacidad de absorción a través de transferencia tecnológica, capacitación de recursos humanos y desarrollo empresarial. -Mejoramiento de la infraestructura en ciencia y tecnología. 	<ul style="list-style-type: none"> -Políticas nacionales desenfocadas. -Baja propensión a invertir en ciencia y tecnología. -Estancamiento. -Tensión entre objetivos corporativos y metas de las políticas nacionales sobre ciencia y tecnología (C&T).

Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo a la clasificación, la existencia de IED en México se cataloga como “Buscadora de eficiencia para plataformas de exportación”, ya que si bien es evidente una mayor presencia de IED dentro del territorio nacional a partir de la apertura comercial dada con la firma del TLCAN, ésta se ha caracterizado por actividades productivas de bajo valor agregado, guiada principalmente por la búsqueda de factores como salarios competitivos, mano de obra calificada, ubicación geográfica privilegiada y cercanía con el mercado estadounidense (Modesto y Aguilar, 2018).

Esta categoría de IED plantea entonces cierta disociación con respecto al territorio donde se hospeda, debido a que no necesariamente propicia la generación de trayectorias de aprendizaje, y por consiguiente no incide de forma determinante en la generación de capacidades en las empresas pertenecientes a los territorios donde suele localizarse; los principales sectores en México que han tenido presencia de este tipo de inversión es el sector automotor, la electrónica y el aeroespacial. (CEPAL, 2007; Modesto y Aguilar, 2018).

3.2 Disociación entre la estructura productiva nacional-local y los procesos de las empresas pertenecientes a segmentos de cadenas de valor global localizados en el territorio nacional: un desafío a atender, la política pública.

La IED en México ha mostrado una trayectoria de continuo crecimiento, la cual a su vez se ha insertado en los distintos sectores productivos; en el caso específico de la industria automotriz, esta tendencia ha sido fomentada por el marco jurídico, primordialmente por los decretos automotrices y los beneficios provistos en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), así como por la red de tratados y acuerdos comerciales que México ha establecido, desde la década de 1990.

Asimismo, el comportamiento de la industria automotriz en México, en la cual tiene una amplia presencia la IED a través de las firmas que conforman la CVGAA, ha mostrado una sincronía con el proceso de deslocalización productiva suscitado a partir de la crisis económica mundial de 2008 en la estructura de las firmas automotrices globales, principalmente de las firmas americanas, lo que enfatiza que la CVGAA es un caso de cadena dirigida por el productor, dado que las estrategias que desde la firma global se instrumentan tienen un efecto en el resto de las firmas que forman parte de la cadena de valor (Modesto y Aguilar, 2018).

Lilia Domínguez y Flor Brown (2004) señalan que los mecanismos que favorecieron la presencia de la IED en la economía mexicana fueron primordialmente la desregulación y la

flexibilización de su reglamentación; tales medidas atrajeron a firmas globales que buscan primordialmente eficiencia en costos, como ha sido el caso de las que pertenecen a la CVGAA.

En este sentido, Orozco y Domínguez (2011) señalan que en industrias con una alta participación de IED como la automotriz, la vinculación con empresas nacionales no es muy alta. Así también, plantean que el TLCAN poco ha contribuido a revertir esta desarticulación productiva de la industria nacional, dado que los insumos que ahora se importan han ocupado el lugar de los materiales que anteriormente eran fabricados en el país.

Así, la participación de IED en el territorio nacional, representada por las firmas globales, no propició necesariamente un efecto de derrama tecnológica hacia la estructura productiva nacional, como fue la expectativa al momento de promover la flexibilización de la reglamentación que inhibía su presencia en la economía mexicana (Domínguez y Brown, 2004, 2013; Unger, 1993).

Por tanto, la contribución esperada de la presencia de la IED en la economía nacional aún reviste pendientes, en específico el relacionado con la vinculación del territorio y su estructura productiva con los procesos que las firmas que forman parte de la CVGAA llevan a cabo en ellos, lo que a su vez limita la posibilidad de que las empresas locales y nacionales sean receptoras de nuevo conocimiento y aprendizaje que les posibiliten el aumento de sus habilidades y capacidades productivas y con ello la generación de más valor agregado en su producción, factores fundamentales para propiciar la generación de *endogeneidad* territorial y escalamiento productivo (Dussel Peters, 2000).

Tal situación, hace notar un reto a atender desde la política pública, el cual se inserta en el marco del desarrollo territorial, entorno a la articulación del tejido productivo regional y local con los procesos que las firmas globales realizan en el territorio donde suelen hospedarse, ello a fin de fomentar la *endogeneidad* territorial y sus respectivos efectos positivos para la estructura productiva local, como lo son la transferencia tecnológica, el escalamiento de sus capacidades productivas y el aumento su productividad.

La atención y seguimiento de estos retos, desde los mecanismos de política pública y de los elementos del desarrollo territorial, a través la activación y operación de sistemas de innovación regionales y locales, en donde las entidades públicas, organizaciones de impulso a las empresas, instituciones educativas y de investigación, podrían contribuir a la generación de ciertos conocimientos y capacidades tecnológicas que fungieran como un bien público que fortaleciera el *catching up* productivo regional que incida en las debilidades de las capacidades productivas de

las empresas nacionales, regionales y locales, posibilitándoles su vinculación a los procesos que las firmas globales realizan en los distintos territorios del país, al tiempo que se incidiría de forma directa en las Metas contenidas en los ODS 8 y 9.

Lo anterior, debido a que al activarse los factores que conforman el sistema de innovación regional–local, mediante acciones concertadas entre los actores, que implica una estrategia de desarrollo territorial, se atenderían de forma directa las metas del ODS 9, en especial las referentes al aumento de la investigación científica y la mejorar de la capacidad tecnológica de los sectores industriales de los países, así como la de apoyar el desarrollo de tecnologías nacionales, la investigación y la innovación en los países en desarrollo para generar productos de mayor valor agregado, y por consiguiente la que tiene que ver con la promoción de la industrialización inclusiva y sostenible (CEPAL, 2018b).

Así también, estas acciones enmarcadas en la estrategia de desarrollo territorial, incidirían por consiguiente en las metas del ODS 8, específicamente en la que tiene que ver con mantener el crecimiento económico per cápita, y en la de lograr niveles más elevados de productividad económica mediante la diversificación, la modernización tecnológica y la innovación (CEPAL, 2018b).

En este sentido, el análisis de caso que viene a continuación muestra una perspectiva de la situación que de las relaciones entre firmas globales, las empresas locales, instituciones gubernamentales y organizaciones de apoyo a las empresas e instituciones académicas y de investigación en San Luis Potosí; y a su vez hace notar la necesidad de fomentar vínculos más sólidos y dinámicos entre las empresas locales y las entidades gubernamentales destinadas a impulsar al tejido productivo local, regional y nacional a fin de contribuir a la generación de la *endogeneidad* territorial, a través del robustecimiento de las capacidades de las empresas del territorio.

Esto también destaca la importancia de fortalecer los mecanismos de política pública para hacer más fluida la interacción entre las entidades gubernamentales de apoyo a las empresas, así como fomentar la participación constante de organismos intermedios de soporte técnico y empresarial en el fortalecimiento de las capacidades de las empresas que conforman el tejido productivo local y regional, a efecto de que estas puedan participar de manera más sistemática en los procesos que los segmentos de las firmas globales localizados en el territorio, especialmente los relacionados con la CVGAA.

➔ 4. Análisis de caso.

La metodología de análisis de redes sociales (ARS) nos permitirá identificar las relaciones que se establecen a través de programas de colaboración y financieros, contratos y convenios e información entre firmas globales, empresas nacionales e internacionales que intervienen en la cadena de valor y organismos públicos regionales, con el propósito de identificar el grado de vinculación e interacción existente en la CVGAA.

El ARS, cuyo origen se encuentra en los primitivos trabajos de la sociometría de Moreno (1934), que incorpora disciplinas como la matemática y la programación computacional para el estudio de las propiedades formales de las redes sociales (Lozares, 1996), así como a la teoría de grafos para asociar actores a nodos y a sus relaciones como aristas o arcos (dependiendo si la relación es unívoca o biunívoca), a fin de definir un grafo G como una diada $G = \{V, X\}$, donde V son los actores y X son las relaciones que los actores establecen entre sí para determinar si: a) los actores y sus acciones son interdependientes, b) los lazos relacionales son transferencias de recursos materiales y no materiales, y c) los modelos de redes identifican estructuras económicas, políticas, sociales, etc., como pautas constantes de relación (Wasserman y Faust, 1994).

Para nuestro caso, nos servirá para establecer o identificar relaciones entre los actores de la cadena de valor global en SLP, así como el grado de desarrollo e integración del sistema de innovación local-regional, lo que nos lleve a identificar las capacidades productivas y de innovación alcanzadas territorialmente y si estas son suficientes para alcanzar su desarrollo.

Con conceptos como la densidad de una red, o cuan vinculados están los actores, o la centralidad, que hace referencia al grado nodal, o número de lazos relacionados con un nodo, cercanía o distancia mínima entre nodos e intermediación, o frecuencia con que aparece un nodo, podemos analizar estructuralmente a las redes, cómo son, quiénes las conforman y justificar si su relación permite establecer preponderancia entre actores trascendentales, lo que se entienda como la estructura ideal para lograr los objetivos de relaciones óptimas, que para nuestro caso, se darán cuando la articulación de los actores de la cadena de valor global se coordinen para provocar un alto grado de desarrollo territorial, eficiencia colectiva y economía espacial.

El ARS, se valen de identificar las relaciones entre actores de una red, graficarlas y afectarlas a través de algoritmos dirigidos por fuerza como el llamado Kamada Kawai (KK) “quien asocia a los vértices de una red con resortes proporcionales a la distancia gráfica de los vértices” (Hu, 2006, p.39), lo que permite traducir el grado o número de relaciones entre los actores con la

ubicación que ocupan éstos en el gráfico y esto interpretarlo como la preponderancia y trascendencia de dichos actores en la red al ser éstos quienes la coordinan. Las relaciones que se establecen entre los actores más centrales también permiten hacer conclusiones al respecto, mientras que los que tienen menos relaciones estarán ubicados en la periferia.

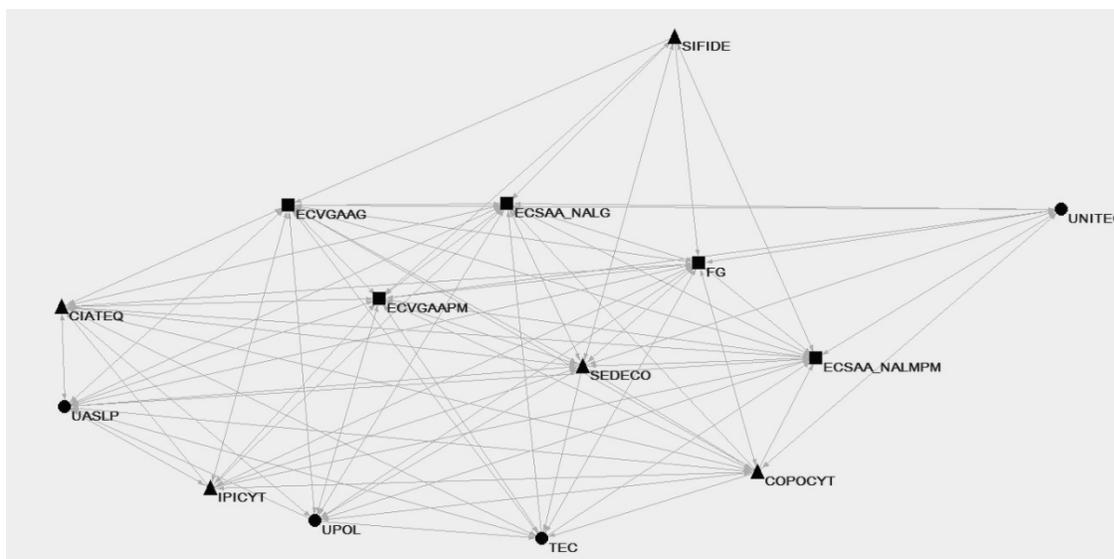
Para desarrollar esta metodología es necesario identificar a los actores participantes de la cadena de valor global de la industria automotriz de la región de San Luis Potosí, a fin de definir la red. Al respecto, se pudieron determinar catorce actores divididos en cuatro grupos según la actividad que desarrollan, resumidas en el siguiente cuadro (2).

Cuadro 2
Actores de la cadena de valor del sector automotriz en SLP

Grupo	Organismo	Sector	Clave
Empresas	Firmas globales Grandes empresas de la cadena global Pequeñas y medianas empresas de la cadena de valor global de origen exterior Grandes empresas de la cadena de valor global de origen nacional pequeñas y medianas empresas de la cadena de valor global de origen nacional	Privado	FG ECVGAAG ECVGAAPM ECSGAA_NALG ECSGAA_NALPM
Instituciones del gobierno estatal	Secretaría de Desarrollo Económico Sistema del Financiamiento para el Desarrollo	Público	SEDECO SIFIDE
Instituciones públicas para el desarrollo tecnológico	Instituto Potosino de Investigación Científica y Tecnológica Consejo Potosino de Ciencia y Tecnología Centro Público de Investigación Tecnológica	Público	IPICYT COPOCYT CIATEQ
Instituciones de educación superior	Universidad Autónoma de San Luis Potosí Universidad Politécnica Tecnológica de Monterrey Universidades Tecnológicas	Público Público Privado Privado	UASLP UPOL TEC UNITEC

Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 1
Red deseable de la cadena de valor global de la industria automotriz de la región de San Luis Potosí con algoritmo KK aplicado



Fuente: Elaboración propia.

Después, para continuar con el proceso de ARS, es necesario establecer las relaciones existentes entre sí con cada uno de los otros agentes de la red a través de una matriz cuadrada de relaciones. Si existe relación se pone uno y si no cero, lo que con el programa PAJEK nos permite obtener diversos tipos de gráficos. El primero que veremos será uno ficticio, que es resultado de tener las relaciones deseables para una cadena de valor global de la industria automotriz en San Luis Potosí permitirían un óptimo desarrollo y *endogeneidad* territorial y uno más que representa a la red existente, éste generado a partir de la información obtenida que los relaciona como: programas de colaboración y financieros, contratos y convenios entre firmas globales, empresas nacionales e internacionales que intervienen en la cadena de valor y organismos públicos regionales.

De la gráfica 1 se puede interpretar, en primer lugar, una red con alto grado de vinculación o número de aristas entre los actores, es decir, una red muy densa que alcanza un 74.17 por ciento³. Después, la ubicación que ocupan los actores más importantes de la CVGAA que son las firmas globales, que en este gráfico es central y por tanto decisiva, acompañadas de las empresas de la cadena de valor nacional pequeñas y grandes, lo que representaría un alto grado de integración e

³ Una densidad del 100% implicará que todos los actores están conectados entre sí.

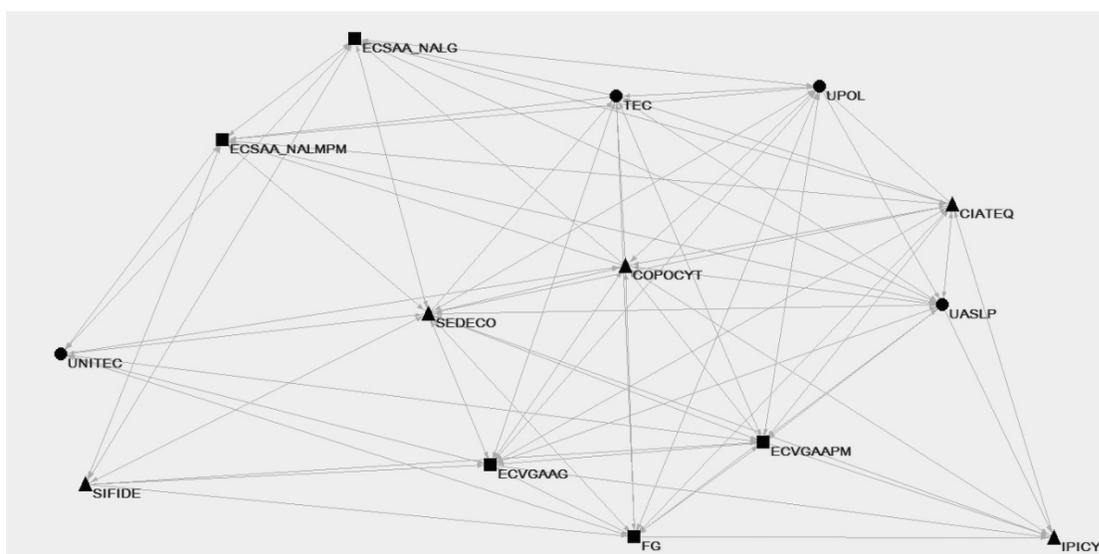
involucramiento al formar parte de la cadena de proveedores de las grandes empresas (Correa, Leiva y Stumpo, 2018:28), al desarrollar actividades de subcontratación más dinámica y de más valor agregado en la manufactura, el diseño o innovación, donde el escalamiento productivo y la eficiencia colectiva fueran una realidad palpable y medible en términos del crecimiento en la producción y empleo de las empresas de la región.

La SEDECO, en coordinación de la SIFIDE, estaría en una posición central, ya que fungiría como mecanismo de enlace y formación de redes empresariales que genere eficiencia colectiva y conformen unidades económicas espaciales que permitan la ampliación constante de transferencia tecnológica y escalamiento productivo, así como la generación de eficiencias externalidades y conocimientos que propicien el desarrollo y la *endogeneidad* territorial, con apoyo financiero, al buscar la subsidiariedad necesaria para una integración económica (Padilla, 2013:134) entre empresas tan disímbolas.

Las Instituciones de Educación Superior (IES) tendrían también que fungir como agentes subsidiarios en la integración y conformación de redes empresariales y de capital humano, lo que conlleve un menor esfuerzo de las firmas globales en la integración de las empresas locales por la mayor coordinación de los agentes regionales (Padilla, 2013:135) y por los conocimientos y habilidades del trabajo calificado regional.

La gráfica 2, que representa la situación actual de la red de la CVGAA muestra una red mucho menos densa, del 64.85%. Además, con una vinculación muy débil entre las firmas globales y empresas internacionales con las nacionales. Estas últimas, como se puede observar, tienen mayor vinculación con organismos del sector público regional, mientras que en el caso de las firmas globales sólo mantienen relación con las empresas de su cadena de valor y con dos organismos públicos como lo es el COPOCYT, el SIFIDE y el IPICYT, lo que supone una relación débil entre agentes, lo que imposibilita el *catching-up* y acentúa la probabilidad de bloqueos a la competencia impuesta por las firmas globales (Correa, Leiva y Stumpo, 2018:28).

Gráfica 2
**Red existente de la cadena de valor global de la industria automotriz de la
región de San Luis Potosí con algoritmo KK aplicado**



Fuente: Elaboración propia.

En el ámbito de la innovación, la heterogeneidad estructural productiva provoca que sean los agentes con mayores capacidades de innovación y contactos políticos los que accedan a los recursos públicos disponibles por sobre los demás agentes (Schneider, 2009), lo que fortalece dicha heterogeneidad.

El gráfico en general, es un reflejo de lo que previamente se planteó sobre la participación de la empresa nacional en la CVGAA, si bien los resultados han permitido que la región logre cumplir con objetivos de crecimiento económico, es necesario tomar conciencia del área de oportunidad que se está presentando, en la que instancias como la SEDECO y las IES podrían tener una participación más preponderante en la generación de *endogeneidad* territorial y de eficiencia económico espacial.

En particular, al referirse a los objetivos 8 y 9 de los ODS es necesario que la relación y las metas del sector automotriz en concordancia con las metas de los gobiernos regionales y locales y las IES busquen generar más empleos y mejor remunerados, lo que implica que éstos sean más productivos, lo que es posible si el capital humano que se forma y se demanda en la región es más compatible con las necesidades y requerimientos de los segmentos de la cadena de valor global más estratégicos, para ello necesario un mayor compromiso y confianza por parte de todos los

integrantes de la red, como se comentó, que haga posible la generación de conocimientos factible para el desarrollo tecnológico y la innovación.

➡ 5. Conclusiones y recomendaciones.

La presencia en México de firmas que componen una determinada CVG, que a su vez están compuestas de IED, ha traído consigo efectos positivos en la estabilidad macroeconómica y con ello en la generación de empleo, además de incidir en actividades relacionadas con los sectores donde éstas participan; no obstante, dada la modalidad que ha distinguido su hospedaje en el país, específicamente a partir de la entrada en vigor del TLCAN y previamente, en el caso de la industria automotriz, a través de los Decretos Automotrices, la IED se ha catalogado como *buscadora de eficiencia para plataformas de exportación*, de acuerdo a la tipología planteada, por lo que su efecto en el fortalecimiento de las regiones y los territorios, y en especial de su tejido productivo, aún reviste pendientes que deberán ser abordados tanto por instituciones públicas como privadas que limiten divergencias existentes.

El desarrollo territorial, como se comentó, es un mecanismo que contribuye a incidir en la reducción de brechas de productividad en las empresas nacionales-locales, lo que no se ha visto limitado por las bajas capacidades productivas, de *catching up* productivo y de innovación alcanzadas por las empresas nacionales, lo que impide que se logre dicho desarrollo.

No obstante, el análisis bibliográfico y el análisis de caso, hecho a través del ARS, no se pudo probar que existan condiciones que permitan el desarrollo de actividades más de cooperación y conformación de redes de colaboración entre firmas globales y locales o al menos un trabajo más sistemático y consistente⁴.

La información y su análisis establecen que los enlaces y relaciones entre las empresas y organismos públicos y privados, a través de programas y convenios, no propician el desarrollo del sistema de innovación regional, es decir, que las actividades económicas preponderantes que las firmas globales e internacionales realizan en el tiempo y espacio no permiten evidenciar que busquen una consolidación de las relaciones de colaboración, transferencia tecnológica y/o de fortalecimiento de capacidades en las empresas locales.

⁴ Un elemento de discrepancia es el sistema de educación dual, quien tiene como objetivo que el alumno pueda obtener conocimientos teóricos y prácticos coordinados de forma paralela tanto por una institución educativa como por una empresa y que se ha formalizado recientemente con la publicación en el diario oficial de la federación (DOF) el 11 de junio de 2015, (Tenorio, Yáñez y Valerdi, 2019).

Su enfoque, dentro de su estrategia de búsqueda de eficiencia, se centra más en los momentos de coyuntura como lo es el TLCAN (hoy T-MEC), y los salarios competitivos de mano de obra calificada, y por consiguiente la posibilidad de establecer vínculos de colaboración que se traduzcan en la transferencia tecnológica y fortalecimiento de capacidades en las empresas nacionales, regionales o locales aún no son notorios.

Por parte de los actores públicos y privados regionales, aunque en el periodo reciente han mostrado un compromiso por contribuir al fortalecimiento de las relaciones de colaboración y de cooperación entre las firmas globales y las empresas locales, es de reconocer la labor que se realiza desde la Secretaria de Desarrollo Económico de SLP, aún hay pendientes para propiciar el fortalecimiento de estas relaciones, lo cual podría lograrse al promover una estrategia de política pública orientada tanto a posicionar la localización geográfica del territorio, como a incidir directamente en el fortalecimiento de capacidades de en las empresas locales mediante mayores vínculos con el entramado institucional y con las entidades generadoras de conocimiento y tecnología ubicadas en el propio territorio, como lo son las universidades y centros de capacitación e investigación, consolidando así unidades económicas espaciales con lazos más próximos y afines a la CVGAA.

Además, los organismos públicos y las IES deben de ser los actores que inclinen la balanza en favor del desarrollo y *endogeneidad* territorial, si logran la identificación de ventajas comparativas y el desarrollo de ventajas competitivas basadas en la especialización y el conocimiento, en complemento del estudio de los intereses y objetivos de los actores insertos en la red, como las grandes firmas globales y empresas internacionales que se han establecido en San Luis Potosí, que ayuden a las locales al escalamiento productivo constante.

El ámbito de la generación, codificación y difusión de conocimiento, es un punto crucial para entender los objetivos empresariales y regionales que las firmas globales y empresas internacionales tienen, ya que pueden permitir un mejor acompañamiento, ya sea a través de política pública o de trabajo colaborativo entre organismos públicos y privados, que haga factible la constante y creciente agregación de valor a la CVGAA por parte de la estructura productiva nacional y local y así se conviertan en factor estratégico para reducir la brecha de productividad y desarrollo tecnológico entre los países y a su vez posibilite incidir en las metas contempladas en los ODS 8 y 9.

Bibliografía y fuentes documentales

- Aoki, Masahiko (1994). The Japanes Firm as a System of Attributes: A survey and research Agenda. En, Masahiko Aoki y Ronald Dore (edits.). *The Japanes Firm. Sources of Competitive Strenght*. Oxford University Press, pp. 11-40.
- Asuad, N (2014). *Pensamiento económico y espacio*. Colección economía regional y urbana vol. 1. México. UNAM.
- Bair, J. (2005). *Global capitalism and commodity chains: looking back, going forward*. *Competition and change*, 9, 2. (Editors, M. W. S. & Son Ltd., Edits.).
- Brown, F., y Dominguez, L. (2013). La productividad, reto de la industria mexicana. *Comercio Exterior*, 12 - 24.
- Coriat, Benjamín (1992). *Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa*. México. Siglo XXI.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL (2018a). <https://www.cepal.org/es/temas/desarrollo-territorial>.
- _____ (2018b). *Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Una oportunidad para América Latina y el Caribe*.
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40155/10/S1700334_es.pdf
- _____ (2007). *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, documento informativo*
- Correa, Felipe, Valentina Leiva y Giovanni Stumpo (2018). *Mipymes y heterogeneidad estructural en América Latina*. En M. Dini y G. Stumpo (coords.), “Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento”, Documentos de Proyectos (LC/TS.2018/75), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Di Tommaso, M. R. (1999). *Eficiencia colectiva y cluster de empresas: los nodos de la política*. (50).
- Dussel Peters, E. (2014). *Las importaciones de la cadena autopartes-automotriz de estados unidos. principales condiciones y características (1990-2012)*; en Alvarez y Carrillo (2014). *El auge de la industria automotriz en México en el siglo XXI, Reestructuración y catching up*. Tijuana, Baja California, México: Publicaciones Empresariales UNAM, FCA publishing.
- _____ (2013). *Retos para una política de competitividad industrial en México: prioridades e instrumentos*. Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM e Instituto para el Desarrollo Industrial y el Crecimiento Económico.
<https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/7/3371/11.pdf>
- _____ (2008). *GCCs and Development: A conceptual and empirical review*. *Competition & change*, 12(1). (M. W. S. & Son ltd, Edits.)
- _____ (2007). *Inversión extranjera directa en México, desempeño y potencial. Una perspectiva macro, meso, micro y territorial*. México: Siglo XXI, UNAM.
- _____ (2000). *Polarizing Mexico. The impact of liberalization strategi*. (L. Rienner, Ed.) Boulder London.
- _____ (1999). *La subcontratación como proceso de aprendizaje: el caso de la electrónica en Jalisco (México) en la década de los noventa*. Red de Reestructuración y Competitividad División de Desarrollo Productivo y Empresarial. CEPAL. Santiago de Chile. www.dusselpeters.com/01.pdf
- Domínguez, L., y Brown, F. (2004). *Inversion extranjera directa y capacidades tecnológicas*. CEPAL.
- Gereffi, G. (2005). *The new offshoring of jobs and global development*. Geneva Switzerland: International Institute for Labour Studies (IILS).
- German-Soto, Vicente; Edgar J. Sánchez Carrera; Leonardo D. Tenorio M. (2016). “On the Skill Premium Hypothesis in Mexico: An Analysis by Scientific Area”, en *Estudios de Economía Aplicada*, Valladolid, España, 34 (2): 353-378.
- Fujita, Masahisa, Paul Krugman y Anthony Venables (1999). *The Spatial economy. Cities, regions and international trade*, The MIT press, London.
- Hu, Y. (2006). Efficient, high quality force-directed graph drawing. *The mathematica journal*, 10 (1), 37-71.
- Lozares, Carlos (1996). *La teoría de redes sociales*. Papers, 48, 103-126.

- Mesner, D. (2003). The network based global economy: a new governance triangle for regions. Obtenido de <http://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/Chapter2a.pdf>.
- Modesto L. y Aguilar Reséndiz (2018). La inversión extranjera directa y la cadena de valor global autopartes en la industria automotriz de México en el periodo 2008 a 2014: un análisis econométrico de su incidencia en las variables macroeconómicas. *Revista Nicolaita de Estudios Económicos*. Vol. XIII, No. 1, enero –junio, ISSN 1870-5464.
- Moreno, J. (1934). *Who shall survive?: Foundations sociometry, group psychotherapy and sociodrama*. Nervous and metal disease publishing Co., Washington DC.
- Orozco, M. d., y Domínguez, L. (2011). Encadenamientos industriales y la derrama tecnológica de la inversión extranjera directa. *Economía Teoría y Practica*, 63 - 91.
- Padilla Pérez, Ramón (2013). Sistemas de innovación en Centroamérica. Fortalecimiento a través de la integración regional. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago.
- Stumpo, G., y Dini, M. (2004). Pequeñas y medianas empresas y eficiencia colectiva, Estudios de caso en América Latina. (CEPAL, Ed.) Siglo veintiuno.
- Sturgeon, T. (2008). From Commodity chains to value chains: interdisciplinary theory building in an age of globalization. Industrial Performance Center. Massachusetts Institute of Technology. Working Paper Series. MIT-IPC-08-001.
- Schneider, B. (2009). Hierarchical market economies and varieties of capitalism in Latin America. *Journal of Latin American Studies*, 41, 3, 553-575.
- Stezano, Federico (2018). Diagnóstico de micro, pequeñas y medianas empresas, políticas e instituciones de fomento en México. En M. Dini y G. Stumpo (coords.), “Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento”, Documentos de Proyectos (LC/TS.2018/75), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Tenorio M., L. D., Juan Carlos Yáñez y Roberto Valerdi (2019). La micro, pequeña y mediana empresa y su capacidad para generar productividad y crecimiento económico en México en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en Blanco Livera, Everardo y Rocío M. Humara Orta, “Un acercamiento regional al análisis de la globalización, las políticas públicas y la educación en México”, Edit. División de Posgrado de la Universidad del Centro de México. Serie Investigación científica del siglo XXI, pp. 9-24, ISBN: 978-607-98654-0-5.
- Tenorio M., L. D. y Sánchez Carrera, E. (2013). El premio a la educación. En, F. L. Gutierréz y V. Germán-Soto (coords), *Innovación y desarrollo regional en México: resultados y avances recientes*, (pp. 77-99), Plaza y Valdés Edits. y Universidad Autónoma de Coahuila.
- Unger, K. (1993). Productividad, desarrollo tecnológico y competitividad exportadora en la industria mexicana. *Economía mexicana, Nueva Epoca, Vol II, num 1*, 183 - 237.
- Wasserman y Faust (1994). *Social networks analysis*, Cambridge, Cambridge University press.

Números anteriores



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo N°1
Enero-Febrero 2011
Una interpretación sobre el bajo crecimiento económico en México
Isaac Leobardo Sánchez Juárez



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo N° 2
Marzo-Abril 2011
Análisis exploratorio de datos espaciales de la segregación urbana en Ciudad Juárez
Jaime García De la Rosa



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo N° 3
Mayo-Junio 2011
Diagnóstico y perspectivas del sector terciario en las regiones mexicanas
Rosa María García Almada



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo N° 4
julio-Agosto 2011
Desarrollo y pobreza en México. Los índices IDH y FGT en la primera década del siglo XXI
Myma Limas Hernández



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo N°5
Septiembre-Octubre 2011
Las transferencias intergubernamentales y el tamaño del gobierno federal
Raúl Alberto Ponce Rodríguez



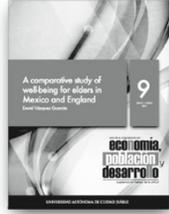
Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo N°6
Noviembre-Diciembre 2011
El sector servicios en las ciudades fronterizas del norte de México
José Luis Manzanares Rivera



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo N°7
Enero-Febrero 2012
Desplazamientos forzados: migración e inseguridad en Ciudad Juárez, Chihuahua
María del Socorro Velázquez Vargas



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo N°7
Enero-Febrero 2012
Economía y desarrollo en Chihuahua, México. Una propuesta de análisis regional
Jorge Arturo Meza Moreno



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo N° 9
Mayo - Junio 2012
A comparative study of well-being for elders in Mexico and England
David Vázquez Guzmán



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo N° 10
Julio - Agosto 2012
Political competition and the (in)effectiveness of redistribution in a federation
Ikuho Kochi y Raúl Alberto Ponce



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo N° 11
Septiembre - Octubre 2012
Análisis y determinantes de la productividad legislativa en México (2009-2012)
Bárbara Briones Martínez



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo N° 12
Noviembre - Diciembre 2012
Agricultura orgánica y desarrollo: un análisis comparativo entre
Sofía Boza Martínez



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo N° 13
Enero - Febrero 2013
Dinámica demográfica y crisis económicas en Ciudad Juárez, México, 2000-2010
Wilebaldo Martínez Toyos



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo N° 14
Marzo - Abril 2013
Capital social y desarrollo industrial. El caso de Prato, Italia
Pablo Galaso Reca



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo N° 15
Mayo - Junio 2013
Política industrial activa como estrategia para el crecimiento de la economía mexicana
Isaac Leobardo Sánchez Juárez



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo N° 16
Julio - Agosto 2013
Desarrollo local y organización productiva en el noroeste de Uruguay
Adrián Rodríguez Miranda



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo N° 17
Septiembre - Octubre 2013
Vulnerabilidad social y vivienda en Sonora, México
Jesús Enriquez Acosta y Sarah Bernal Salazar



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo N° 18
Noviembre - Diciembre 2013
Cheques de política monetaria en México: una aplicación del modelo SVAR, 1995-2012
Adelaido García-Andrés y Leonardo Torre Cepeda



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo N° 19
Enero - Febrero 2014
Bienestar, automóvil y motorización
Pablo Martín Urbano y Juan Ignacio Sánchez Gutiérrez



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo N° 20
Marzo - Abril 2014
Beneficio económico y turismo sistémico. El caso de las termas en Michoacán, México
Carlos Francisco Ortiz Paniagua y Georgina Jatzire Arévalo Pacheco



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo N° 21
Mayo - Junio 2014
Crisis inmobiliaria, recesión y endeudamiento masivo, 2002-2011
Miguel Ángel Rivera Ríos



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo N° 22
Julio - Agosto 2014
Ficciones en el comercio interregional: una aproximación basada en datos municipales
Jorge Díaz Lanchas y Carlos Llano Verduras



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo N° 23
Septiembre - Octubre 2014
Formando microempresas: los servicios de desarrollo de negocio para reforzar el impacto de los microcréditos
Olga Biosca Artigiano



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo N° 24
Noviembre - Diciembre 2014
El crecimiento de las regiones y el paradigma del desarrollo divergente. Un marco teórico
Luis Enrique Gutiérrez Casas



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo N° 25
Enero - Febrero 2015
Progressivity and decomposition of VAT in the Mexican border, 2014
Luis Huesca Reynosa, Arturo Robles Valencia Abdelkim Arar



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo N° 26
Marzo - Abril 2015
Capital Social y desempeño empresarial: la industria metalmeccánica en Ciudad Juárez, México
Ramón Jiménez Castañeda y Gabriela Sánchez Bazán



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo N° 27
Mayo-Junio 2015
La curva de Phillips para la economía cubana. Un análisis empírico
Malena Portal Boza, Duniesky Feirol Madrigal y Sergio Valdés Pasaron



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo N° 28
Julio - Agosto 2015
Género, migración y ruralidad en Chile.
Maruja Cortés y Sofía Boza



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo N° 29
Septiembre - Octubre 2015
Aceleración de la urbanización global y movilidad sostenible
Maruja Cortés y Sofía Boza



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo N° 30
Noviembre - Diciembre 2015
The asymmetric effects of monetary policy on housing across the level of development
Jorge Rafael Figueroa Elenes, Pablo Martín Urbano y Juan Ignacio Sánchez Gutiérrez



Economía, población y desarrollo
Cuadernos de trabajo No. 31
Enero - Febrero 2016
A composite leading cycle indicator for Uruguay
Pablo Galaso Reza y Sandra Rodríguez López



Economía, población y desarrollo
Cuadernos de trabajo No. 32
Marzo - Abril 2016
Increased trade openness, productivity, employment and wages: a difference-in-differences approach
Silvia Adriana Peluffo Geronazzo



Economía, población y desarrollo
Cuadernos de trabajo No. 33
Mayo - Junio 2016
Competitividad local en el norte de México: el caso de la zona metropolitana de Monterrey
Carlos Gómez Díaz de León y Gustavo Hernández Martínez



Economía, población y desarrollo
Cuadernos de trabajo No. 34
Julio - Agosto 2016
El desarrollo local y los sistemas de encadenamientos productivos en el sur de Tlaxcala, México
María del Pilar Jiménez Márquez



Economía, población y desarrollo
Cuadernos de trabajo No. 35
Septiembre - Octubre 2016
Características y determinantes de la informalidad laboral en México
Enrique Cuevas Rodríguez, Hugo Antón de la Torre Ruiz y Saúl Oswaldo Regal Dávila



Economía, población y desarrollo
Cuadernos de trabajo No. 36
Noviembre - Diciembre 2016
Desarrollo regional y terciarización: los casos de Guanajuato y Querétaro, México
Jordy Micheli Thirion



Economía, población y desarrollo
Cuadernos de trabajo No. 37
Enero - Febrero 2017
Sostenibilidad de pequeños productores en Tlaxcala, Puebla y Oaxaca, México
Tatzil Isela Bustamante Lara, Benjamín Carrera Chávez y Rita Schwentesius Rindermann



Economía, población y desarrollo
Cuadernos de trabajo No. 38
Marzo - Abril 2017
Estructura regional y polarización económico-poblacional en el centro de México
Alejandra Berenice Trejo Nieto



Economía, población y desarrollo
Cuadernos de trabajo No. 39
Mayo - Junio 2017
Orígenes del neoestructuralismo latinoamericano
Carlos Malloquín Suzarte



Economía, población y desarrollo
Cuadernos de trabajo No. 40
Julio - Agosto 2017
Crecimiento económico en México y manufactura global
Alfredo Erquiaga Espinal y Roberto Ramírez Rodríguez



Economía, población y desarrollo
Cuadernos de trabajo No. 41
Septiembre - Octubre 2017
Neoliberalización, turismo y socioeconomía en Baja California Sur, México
Mandel Ángeles, Alba E. Gámez y Ricardo Bórquez



Economía, población y desarrollo
Cuadernos de trabajo No. 42
Noviembre - Diciembre 2017
La microempresa y la reducción de la pobreza en Jalisco, México
María Alejandra Santos Huerta y Leo Guzmán Anaya



Economía, población y desarrollo
Cuadernos de trabajo No. 43
Enero - Febrero 2018
Las zonas económicas especiales en el suroeste de México y el desarrollo regional
José Manuel Orozco Plascencia



Economía, población y desarrollo
Cuadernos de trabajo No. 44
Marzo - Abril 2018
Relocalización de la industria manufacturera en México en la apertura comercial 1980-2014
Jorge Rafael Figueroa Elenes, Tomás Arroyo Parra y Aneluis Argón Jiménez



Economía, población y desarrollo
Cuadernos de trabajo No. 45
Mayo - Junio 2018
Agencia y Pobreza en la población económicamente activa mexicana
María Teresa Herrera Rendón Nebel y Miguel Ángel Díaz Careño



Economía, población y desarrollo
Cuadernos de trabajo No. 46
Julio - Agosto 2018
Reestructuración industrial y empleo en Baja California, México (1989 - 2014)
Martín Ramírez Urquidí, Juan Antonio Meza Fregoso y Luis Armando Becerra Pérez



Economía, población y desarrollo
Cuadernos de trabajo No. 47
Septiembre - Octubre 2018
Ciencia, tecnología e innovación en México: un análisis de la política pública
Claudia Díaz Pérez y Moisés Alejandro Alarcón Osuna



Economía, población y desarrollo
Cuadernos de trabajo No. 48
Noviembre - Diciembre 2018
Los límites del crecimiento económico en la frontera norte de México
Luis Enrique Gutiérrez Casas



Economía, población y desarrollo
Cuadernos de trabajo No. 49
Enero - Febrero 2019
La era de Trump y sus impactos en la frontera norte de México
Dirección General Noroeste
Varios autores



Economía, población y desarrollo
Cuadernos de trabajo No. 50
Marzo - Abril 2019
Diversificación productiva y especializaciones sectoriales en Chile 2008-2015
Ignacio Rodríguez Rodríguez
Paulina Sanhueza Martínez



Economía, población y desarrollo
Cuadernos de trabajo No. 51
Mayo - Junio 2019
Impacto de la homologación del IVA en el consumo de los hogares de Baja California, Baja California Sur y Quintana Roo, México
Rolando Israel Valdez Ramírez y Emilio Hernández Gómez



Economía, población y desarrollo
Cuadernos de trabajo No. 52
Julio - Agosto 2019
Las remesas internacionales del PTAT y su impacto en el capital humano
Román Sánchez Dávila
Lidia Carvajal Gutiérrez y Oswaldo García Salgado



Economía, población y desarrollo
Cuadernos de trabajo No. 53
Septiembre - Octubre 2019
How economics forged power
Carlos Malloquín



Economía, población y desarrollo
Cuadernos de trabajo No. 54
Noviembre - Diciembre 2019
Modelos de transporte por carretera y emisiones de carbono aplicables en las ciudades y su entorno
Pablo Martín Urbano, Juan Ignacio Sánchez Gutiérrez y Abril Yurko Herrera Ríos



Economía, población y desarrollo
Cuadernos de trabajo No. 55
Enero - Febrero 2020
La estrategia urbanizadora de un espacio rural. El caso de Matatlán, México.
Javier Rentería Vargas, María Evangelina Salinas Escobar, María Teresa Rentería Rodríguez y Amanda Chávez Hernández



Economía, población y desarrollo
Cuadernos de trabajo No. 56
Marzo - Abril 2020
Indicador integral de dotación de infraestructuras en las entidades federativas de México, 2008-2015
Aneluis Aragón Jiménez y Jorge Rafael Figueroa Elenes



Economía, población y desarrollo
Cuadernos de trabajo No. 57
Mayo - Junio 2020
Unconventional monetary policy and creditmarket activity
Juan Carlos Medina Quirado

Normas Editoriales

I. Para el documento general:

Tipo de letra: Times New Roman.

Tamaño: 11 puntos.

Interlineado: 1.5 espacios.

Títulos y subtítulos:

El texto principal en 11 puntos. Títulos 12 puntos (en resaltado). Subtítulos 11 puntos. Cada título y subtítulo deberá numerarse bajo el siguiente orden: 1, 1.1, 2, 2.1, 2.2...

La extensión máxima de los cuadernos de trabajo será de 40 cuartillas.

La primera vez que se emplee una sigla en el texto se especificará primero su equivalencia completa y después la sigla.

II. Hoja de presentación:

Título:

14 puntos, centrado, resaltado.

Nombre de autor(es):

12 puntos

Resumen y abstract:

Debe incluir resumen en español y abstract (diez puntos), no mayor a 250 palabras

Palabras clave:

Incluir entre tres y cinco palabras clave, en español e inglés

Referencia del autor o autores:

Institución de adscripción, grado académico y líneas-grupos de investigación que desarrolla y a los que pertenece.

III. Sistema de referencia de citas:

Harvard-APA

Las citas bibliográficas en el texto deberán incluir entre paréntesis sólo el apellido del autor, la fecha de publicación y el número de página; por ejemplo: (Quilodrán, 2001: 33).

IV. Notación en sección de bibliografía y fuentes de información:

Se deberá incluir al final del texto. Toda referencia deberá estar mencionada en el texto o notas de pie de página.

Cada referencia iniciará con el primer apellido o los apellidos, luego el nombre del autor, y después, entre paréntesis, el año de publicación seguido de un punto. Ejemplos:

Se deberá incluir al final del texto. Toda referencia deberá estar mencionada en el texto o notas de pie de página.

Cada referencia iniciará con el primer apellido o los apellidos, luego el nombre del autor, y después, entre paréntesis, el año de publicación seguido de un punto. Ejemplos:

Normas Editoriales

Artículo:

Ros, Jaime (2008). “La desaceleración del crecimiento económico en México desde 1982”, en Trimestre Económico, vol. 75, núm. 299, pp. 537-560.

Libro:

Villarreal, René (2005). Industrialización, competitividad y desequilibrio externo en México. Un enfoque macroindustrial y financiero (1929-2010), México, Fondo de Cultura Económica.

Capítulo de libro:

Castillo, Manuel Ángel (2003). “La política de inmigración en México: un breve recuento”, en Manuel Ángel Castillo, Alfredo Lattes y Jorge Santibáñez (coords.), Migración y fronteras, Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte / Asociación Latinoamericana de Sociología / El Colegio de México, pp. 425-451.

V. Notas de pie de página:

Se utilizarán para hacer indicaciones complementarias, aclaraciones o ampliación de una explicación. La nota de pie de página en Times New Roman, 10 puntos.

VI. Tipología de imágenes dentro del texto:

Cuadro

Gráfica

Diagrama

Mapa

Figura

Todas las imágenes deben ser numeradas y mencionadas dentro del texto. A toda imagen debe incluirse la fuente.

Las indicaciones de la imagen: tipo y número de imagen, título de imagen y fuente se escriben en 10 puntos. En el texto poner como imagen los mapas, figuras, gráficas y diagramas –con el ánimo de no perder el formato realizado por el autor.

VII. Ecuaciones y fórmulas:

Si se utilizan ecuaciones o fórmulas deberá utilizarse el editor de ecuaciones de Word y numerarse.

VIII. Envío de trabajos

Los trabajos deben ser enviados a la dirección de correo: lgtz@uacj.mx. Con el Dr. Luis Enrique Gutiérrez Casas, editor de esta publicación.

La aceptación de cada colaboración dependerá de la evaluación de dos dictaminadores especialistas en la materia que se conservarán en el anonimato, al igual que el autor (autores) para efectos de la misma.

Editorial Guidelines

I. For General Document:

Font type: Times New Roman.

Size: font size 11.

Paragraph: 1.5 line spacing.

Titles and subtitles: Main text font size 11. Titles font size 12 (Bold). Subtitles font size 11.

Each title and subtitle should be numbered in the following order: 1, 1.1, 2, 2.1, 2.2...

The maximum length of the workbooks will be 40 pages.

The first time an abbreviation is used in the text will be specified first complete equivalence and then stands.

II. Front cover:

Title:

Font size 14, centered, Bold.

Author name(s):

Font size 12.

Abstract:

It should include abstract in Spanish and abstract (font size 10), no more than 250 words.

Keywords:

Include three to five keywords, in Spanish and English.

Reference of author:

Institution of affiliation, academic degree and line-developed by research groups and belonging.

III. Bibliographical appointment system:

Harvard-APA

Citations in the text should include between parentheses only the author's name, publication date and page number, for example:

(Quilodrán, 2001: 33).

IV. Notation about Bibliography section and Information fonts:

Should be included at the end of the text. All references must be mentioned in the text or footnotes page.

Each reference starts with the first name or last name, then the name of the author, and then, in parentheses, the year of publication followed by a period. Examples:

Article:

Ros, Jaime (2008). "La desaceleración del crecimiento económico en México desde 1982", en Trimestre Económico, vol. 75, núm. 299, pp. 537-560.

Editorial Guidelines

Book:

Villarreal, René (2005). *Industrialización, competitividad y desequilibrio externo en México. Un enfoque macroindustrial y financiero (1929-2010)*, México, Fondo de Cultura Económica.

Book chapter:

Castillo, Manuel Ángel (2003). “La política de inmigración en México: un breve recuento”, en Manuel Ángel Castillo, Alfredo Lattes y Jorge Santibáñez (coords.), *Migración y fronteras*, Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte / Asociación Latinoamericana de Sociología / El Colegio de México, pp. 425-451.

V. Footnotes:

Must be used to make additional indications, clarification or expansion of an explanation. The footnotes must be in Times New Roman, font size 10.

VI. Image typology inside text:

Picture

Graph

Diagram

Map

Figure

All images must be numbered and mentioned in the text, should include the source image. The indications of the image: type and number of image, image title and source are written in 10 font size. In the text set as image maps, figures, graphs and charts-with the intention of not losing the formatting by the author.

VII. Equations and Formulae:

When using equations or formulas should be used in Microsoft Word equation editor and numbered.

VIII. Paper sending

Entries must be sent to the email address: lgtz@uacj.mx. With Dr. Luis Enrique Gutiérrez Casas, editor of this publication.

Acceptance of each collaboration will depend on the evaluation of two examiners skilled in the art to be kept anonymous, like the author(s) for the same purposes.



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA DE
CIUDAD JUÁREZ



Red
Iberoamericana
de Estudios
del Desarrollo

Publicación afiliada a la

Esta obra se editó y terminó de imprimir en
Ciudad Juárez, Chihuahua, México



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA DE
CIUDAD JUÁREZ

**Cuadernos de Trabajo de la Universidad Autónoma
de Ciudad Juárez, número 58, julio - agosto de 2020**

Director y editor

Dr. Luis Enrique Gutiérrez Casas

Comité editorial

Sección internacional

Dra. Sofía Boza Martínez (Universidad de Chile, Chile)
Dra. Olga Biosca Artiñano (Glasgow Caledonian University, Reino Unido)
Dra. Ángeles Sánchez Díez (Universidad Autónoma de Madrid, España)
Dr. Thomas Fullerton Mankin (University of Texas at El Paso, Estados Unidos)
Dr. Adrián Rodríguez Miranda (Universidad de la República, Uruguay)
Dra. Ikuho Kochi (Kanazawa University, Japón)

Sección local

(Universidad Autónoma de Ciudad Juárez)

Dra. Myrna Limas Hernández
Dra. Rosa María García Almada
Dr. Raúl Alberto Ponce Rodríguez
Dr. Isaac Leobardo Sánchez Juárez
Dr. Héctor Alonso Barajas Bustillos
Dr. Juan Carlos Medina Guirado

Universidad Autónoma de Ciudad Juárez
Cuadernos de Estudios Regionales en
Economía, Población y Desarrollo
ISSN 2007-3739
Cuerpo Académico de Estudios Regionales en
Economía, Población y Desarrollo

Edición impresa:

ISSN 2007-3739

Edición digital:

No. de reserva 04-2019-050218151500



UACJ CUERPOS
ACADÉMICOS

www.estudiosregionales.mx



Publicación afiliada a la Red Iberoamericana de
Estudios del Desarrollo

© Universidad Autónoma de Ciudad Juárez
Avenida Plutarco Elías Calles #1210, Fovissste Chamizal
Ciudad Juárez, Chih., México.
www.uacj.mx