

Análisis de las determinantes de las cadenas globales de valor: microeconómica vs macroeconómica

Analysis of the determinants of global value chains: microeconomic vs macroeconomic

Jesús Manuel Soto Torres

Maestrando en Integración Económica. Universidad de Sonora.

Correo electrónico: a218208414@unison.mx. ORCID: 0009-0004-4705-2032.

<https://doi.org/10.52906/ind..vii7.63>

Resumen

Desde la década de los sesenta del siglo pasado, México comenzó a sufrir un fallo en la conexión macroeconómica relacionado con la desconexión entre la industria local y las cadenas globales de valor (CGV), problema que se le conoce como falla en la conexión meso económica, intensificado desde la apertura comercial iniciada con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en 1994. Sin embargo, existe evidencia de que la desconexión mesoeconómica ha ido restaurándose durante los últimos años, en parte por la creciente participación de las industrias locales en las cadenas globales de valor. En este sentido, en el artículo se plantea un análisis de dos teorías que determinan los componentes de las cadenas globales de valor y la influencia de la proveeduría local en el crecimiento de éstas, con el fin de recopilar datos que sirvan para un análisis futuro del caso mexicano y su relación con las CGV.

Palabras clave: industria nacional, bienes intermedios, exportaciones, importaciones.

Abstrac

Since the 1960s, Mexico began to suffer a failure in the macroeconomic connection that was related to a disconnection between local industry and global value chains (GVCs). This problem is known as a failure in the mesoeconomic connection and has intensified since the trade liberalization brought about by the North American Free Trade Agreement (NAFTA). However, there is evidence that the mesoeconomic disconnection has been restored in recent years, partly due to the growing participation of local industry in global value chains. Therefore,

an analysis of two theories that determine the components of global value chains and the influence of local suppliers on the growth of these chains is proposed to collect data that will serve for a future analysis of the Mexican case and its relationship with GVCs.

Keywords: domestic industry, intermediate goods, exports, imports.

Introducción

El presente artículo tiene como fin recopilar y diferenciar dos estudios que analizan las determinantes de las cadenas globales de valor, el primero es el de Urata y Baek (2020), donde se utiliza un modelo econométrico probit que mide el nivel de la participación de las empresas en las cadenas globales de valor (CGV) y un segundo modelo tobit que mide el nivel de la intensidad de la empresa local en las CGV, con el fin de realizar un análisis centrado a nivel microeconómico.

Las principales variables de estos modelos son; la productividad del trabajo, tamaño de la empresa, edad de la empresa, propietario extranjero o local, empresa gubernamental, certificación de calidad, nivel de la mano de obra y acceso financiero

El segundo trabajo para analizar es de Blanco (2023), donde se observan los determinantes de las CGV con un modelo econométrico de gravedad para explicar los flujos de comercio internacional entre dos naciones, este enfoque tiene un carácter más macroeconómico para explicar la participación de las empresas dentro de las CGV y es una comparativa entre regiones.

En este modelo se toman como variables; exportaciones de bienes intermedios, distancia, producto interno bruto, tipo de cambio real, promedio de los aranceles entre las naciones, valor añadido por trabajador, inversión extranjera directa, si el país participa en un *Hub* comercial

Revisión de la literatura

Es importante definir qué es una Cadena Global de Valor (CGV), “Las CGV son entendidas como las diferentes actividades y procesos que se requieren para llevar un determinado bien o servicio, desde la concepción hasta la entrega, a los consumidores finales (Cattaneo et al., 2010, citado en Espinoza & Silupú, 2022, p. 3)”.

Dejando en claro que es una CGV, es hora de marcar la importancia de estas en el crecimiento de una nación, para el caso mexicano, no existe una respuesta clara sobre el lento crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), Erquizio y Ramírez (2017) señalan que en años recientes el crecimiento promedio del PIB ha sido del 2.2%, mientras que el PIB per cápita es del 0.9%, indicando un lento crecimiento en la economía mexicana, existiendo tres debates sobre las causas de este.

Según Erquizio y Ramírez (2017), existen tres corrientes sobre el lento crecimiento en México:

- La primera corriente indica que se debe a la ausencia de reformas económicas eficientes que remuevan el lento crecimiento de la productividad;
- otra indica que dependen de la acumulación de capital, pues esta incentiva al crecimiento económico y el crecimiento incentiva a la productividad;
- y los que indican que el problema radica en la insuficiencia dinámica manufacturera, pues se comenzaron a utilizar insumos importados en lugar de fomentar la fortaleza de las empresas nacionales para el uso de sus insumos dentro de las cadenas globales de valor.

Haciendo énfasis en la última corriente presentada por Erquizio y Ramírez (2017) se podría atribuir el lento crecimiento del PIB en México a la debilidad de la proveeduría local vista antes y al comienzo de la apertura comercial de México con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Por ello la importancia de conocer el impacto de la proveeduría local dentro de las CGV de valor, no atribuyendo todo el peso del crecimiento a las mismas, pero si haciendo un importante hincapié a que es uno de los causantes del crecimiento actual del PIB en el país.

Del mismo modo, es importante señalar la definición exacta de mesoeconomía y su importancia académica:

La mesoeconomía estudia cómo afecta la situación coyuntural a las relaciones entre los agentes económicos y el desenvolvimiento económico global. Algunos de los factores mesoeconómicos relevantes que se pueden estudiar son: la dinámica de los sectores productivos, el transporte, las comunicaciones, la disponibilidad de medios de comunicación eficientes, la posibilidad de acceso a los mercados internacionales, la calidad de las instituciones, la interacción entre los sectores académicos, la industria y el gobierno, las reglamentaciones en torno al comercio, la provisión de energía o las políticas en el ámbito provincial y regional. (Wjeer, 2023, p.1)

Teniendo en cuenta el concepto, algunos autores se dedican a explicar cómo durante las últimas décadas las dinámicas de los procesos productivos han cambiado, para Erquizio y Chávez (2016) se observan dos principales, el de integración de los mercados mundiales, con la apertura, la liberalización comercial y los acuerdos de integración regional, entre otros. El segundo, es la desintegración del proceso de producción, debido a la presencia de los bienes intermedios.

Para explicar el segundo proceso, Erquizio y Chávez (2014) se observa desde un punto de vista del outsourcing o la subcontratación y la definen como

- La subcontratación de bienes y servicios es la relación que se establece entre dos entidades independientes entre sí, en la que cada una asume la producción o servicio con el uso de sus propios medios. De este modo la empresa beneficiaria pretende obtener la concentración de las funciones propias o especializadas mediante la delegación de tareas a otras empresas.
- La subcontratación laboral es la utilización de mano de obra que no ha sido contratada directamente por la empresa, pero que presta sus

servicios en ella... (Dean, 2017, p. 38, citado en Erquizio y Chávez, 2016, p. 218)

Es importante señalar la importancia del outsourcing con el proceso de desintegración debido a que serían el origen de la falla de conexión de la industria de exportación o falla de conexión macroeconómica y meso económica en México. Por su parte, Capdevielle (2007, citado en Erquizio y Chávez, 2016, p. 220) la identifica cuando se producen bienes de alta tecnología con herramientas de vanguardia y, en resumen, existe escalamiento industrial en país, pero no incrementan el valor de los salarios.

Otro factor para analizar es el comportamiento histórico de México respecto a su crecimiento y desarrollo económico, puesto que, tenemos “La capacidad de crecer y generar mayores niveles vida para población, descendiendo desde la apertura iniciada en 1985... luego de un impulso en los primeros años del TLCAN en la que se recupera parcialmente la capacidad de crecer”. (Erquizio y Chávez, 2016, p. 222), por lo tanto, desde el acuerdo del TLCAN, México comienza una nueva etapa de integración económica que favorece el crecimiento económico de la nación, sin embargo, según Erquizio y Chávez (2016) este acuerdo también hace a México dependiente de la economía de Estados Unidos, pues si estos entran en crisis, al momento de que la economía de Estados Unidos entra en crisis económica, México experimenta una caída similar.

Del mismo modo, Erquizio y Chávez (2016) concluyen que, después de analizar la información de la manufactura global, no global y de insumos nacionales utilizados, la falla en la conexión de la industria de exportación está presentando una resolución en los últimos años, pues se revela que se está creciendo el uso de los insumos nacionales en la industria manufacturera.

En cuanto al empleo, México experimenta que “Se eleva el uso de insumos nacionales y, por tanto, potencialmente, se superaría la falla de conexión macroeconómica... pero también crece el empleo no dependiente de la razón social y, por tanto, el precariado” (Erquizio y Chávez, 2016, p. 230).

Por otra parte, Sue et al. (2019) señala que el impacto en la empresa en la inversión para el desarrollo de los empleados es clave para el crecimiento y competitividad de la organización y que es importante incluir procesos de mejora y de innovación. Así mismo, la proveeduría requiere un trabajo en equipo entre las

CGV y sobre todo la relación con el capital humano, pues, “las empresas adquieren el *know how* sobre la industria a través de las redes que se crean entre empresas y proveedores. Sin embargo, es el capital humano quien adquiere tales conocimientos y con ellos se mejoran los procesos” (Sue et al., 2019, p. 41).

Así mismo, Blecker e Ibarra (2013) y Chávez y Erquizio (2014) fundamentan con evidencia empírica la existencia de un crecimiento en el uso de insumos en el sector manufacturero, este aumenta más rápido que el valor agregado de las exportaciones y el uso de insumos importados, por lo que, indica un avance en la conexión mesoeconómica de la entidad.

Por lo tanto, Erquizio y Ramírez (2017) señalan que es importante relacionar la proveeduría local con las cadenas globales de valor de la industria manufacturera para observar el impacto que tiene en el crecimiento económico.

Por otro lado, analizar el fallo en la conexión mesoeconómica y el fallo en la conexión macroeconómica, y cómo esta relación afecta las cadenas globales de valor de la industria manufacturera.

En otras palabras, esta proveeduría ha experimentado una transformación con el paso de los años, dado que, “Las filiales de las empresas transnacionales, que anteriormente operaban geográficamente dispersas, pero con producción autocontenida, se transformaron en redes de producción y distribución, integradas principalmente en el ámbito regional”. (Bianchi y Szpak, 2013, p. 8)

A su vez, el concepto de valor agregado surge debido a que los flujos comerciales brutos brindan información de su país de origen, donde añaden con precisión dónde se creó el valor del bien y el país receptor de dicho bien (Chor, 2019; Johnson y Noguera, 2012; Koopman et al., 2014, citado en Espinoza y Silupú, 2021).

Bianchi y Szpak añaden que según la OCDE-CEPAL (2013) aproximadamente el 56% del comercio mundial de bienes está constituido por productos y servicios intermedios y el 73% del comercio mundial en los servicios. Por lo tanto, gran parte del desarrollo de las naciones se verá afectado en la fortaleza de su proveeduría.

Es importante analizar la gobernanza que gira en torno a las CGV, Bianchi y Szpak (2013) señalan que existe una transformación mundial desde los años finales de los ochenta del siglo pasado, pues la

CGV transformaron la política económica de liberalización comercial. Por lo tanto, surge una nueva política económica de oferta y demanda de apertura comercial, señalan entonces que, esta oferta surge en los países en desarrollo que buscaban la industrialización, integrándose a las CGV.

Otro punto importante para el análisis mesoeconómico es la medición de la fragmentación de los intercambios entre las regiones, Harvie et al. (2010) rescatan el trabajo de Kimura y Ando (2005) donde se establecen las ventajas y las desventajas de la fragmentación de las empresas que conforman la CGV.

Tabla 1. Compensación en la fragmentación bidimensional

	Costos de servicios en la conexión de los bloques de productivos (desventajas)	Costo de producción en los bloques productivos (ventajas)
Fragmentación por distancia (empresa nacional y foránea)	Aumento del costo por la distancia: <ul style="list-style-type: none"> • Transporte, telecomunicaciones, logística y distribución. • Impedimentos en el comercio • Costo de coordinación 	Reducción de costos por ventajas la localización: <ul style="list-style-type: none"> • Costo de salarios • Acceso a recursos • Entradas en servicios de infraestructura (utilidades) • Capacidad tecnológica
Fragmentación por la desintegración	Incrementan los costos de transacciones por la pérdida del control/confianza: <ul style="list-style-type: none"> • Costo de información debido a la búsqueda de socios rentables. • Costo de monitoreo • Costo de contratos • Costo de solución de disputas • Sistema legal e institucional ineficientes 	Reducción de costos por la desintegración: <ul style="list-style-type: none"> • Disponibilidad de varios tipos de socios potenciales. • Desarrollo de la industria de apoyo • Capacidad institucional para varios tipos de contratos • Grado de información completa

Fuente: Kimura y Ando (2005^a, citado en Harvie et al., 2010, p. 5).

Es importante señalar cómo el desarrollo de la industria de apoyo es un factor importante en la fragmentación por la desintegración, pues establece las pautas para fortalecer la industria local en su

mayoría, que serviría como una alternativa para integrarse dentro de los procesos productivos de las CGV.

Harvie et. Al. (2010) comentan que la proveeduría local necesita superar bastantes barreas para participar de manera competitiva dentro de los procesos productivos, como podemos ver, Kimura y Ando (2005^a) señalan como un sistema legal e instituciones ineficientes son factores claves y predominantes para cualquier PYME.

Los factores determinantes de la participación en las cadenas de valor mundiales: un análisis transnacional a nivel de empresa

El artículo de Urata y Baek(2020) busca identificar la probabilidad de que las empresas pequeñas y medianas participen en las CGV y, del mismo modo, el nivel de participación de estas. Para desarrollar sus modelos, ellos utilizan información del banco mundial, la encuesta a las empresas de 111 países, el estudio abarca del 2009 al 2018, con una muestra total de 38, 966 empresas.

Urata y Baek (2020) señalan que las CGV se han incrementado en gran medida desde la década de los noventa, siendo que los países menos desarrollados se encargan de la producción de trabajo intensivo, mientras que la producción que necesita un trabajo especializado se localiza en los países más desarrollados, esto con el fin de llevar a cabo la mayor eficiencia dentro de las CGV.

Entonces, Espinoza & Silupú (2022) realizan el estudio de Urata y Baek para el caso peruano, señalando la importancia, para los autores, de la apertura del comercio, la inversión extranjera directa, la disponibilidad de mano de obra calificada, economías de escala, logística eficiente, y la gobernanza como fundamentales para la participación de la proveeduría local dentro de las CGV.

Urata y Baek (2020) realizan dos modelos econométricos cuyas variables dependientes son: la ratio de la participación en las CGV (indicando si la empresa participa o no en las CGV) y el índice de participación dentro de las CGV. El modelo prohibitivo es el siguiente

$$P (CGV_{Parti} = 1)$$

$$= \beta_1 + \beta_2 \text{ProductividadLaborali} + \beta_3 \text{EdadFirmai} + \beta_4 \text{PropiedadExtranjerai} + \beta_5 \text{Certificadoi} + \beta_6 \text{ManoObracalificadai} + \beta_7 \text{Exper} + \beta_8 \text{Creditoi} + \epsilon_i$$

Donde P es una función de probabilidad de la variable dependiente con respecto a un conjunto de variables independientes $X\beta$. La variable dependiente (CGV_{Parti}) es una dummy que toma el valor de 1 si la empresa (i) participa en una CGV y toma el valor de 0 si no participa. Esta probabilidad es una función de ψ de valores estrictos, tal que $0 < \psi(X\beta) < 1$ para todos los valores reales de $X\beta$ que explican dicha probabilidad. (Espinoza & Silupú, 2022)

Para el índice de participación de las empresas en las CGV se utiliza el modelo tobit:

$$CGV_{Indexi}^* = \begin{cases} 0 & ; \text{ si } CGV_{Indexi}^* \leq 0 \\ CGV_{Indexi}^* & ; \text{ si } 0 < CGV_{Indexi}^* < 1 \end{cases}$$

$$CGV_{Indexict}^* =$$

$$= \beta_1 + \beta_2 \text{ProductividadLaborali} + \beta_3 \text{EdadFirmai} + \beta_4 \text{PropiedadExtranjerai} + \beta_5 \text{Certificadoi} + \beta_6 \text{ManoObracalificadai} + \beta_7 \text{Exper} + \beta_8 \text{Creditoi} + \epsilon_i$$

Para justificar estas dos ecuaciones y su uso por separado, se utiliza el método de corrección de dos etapas de Heckman.

Usando el modelo probit, encuentran las diferentes determinantes de la proveeduría para saber si participan en las CGV, entre estas están las siguientes variables; la productividad del trabajo, tamaño de la empresa, edad de la empresa, propietario extranjero o local, empresa gubernamental, certificación de calidad, nivel de la mano de obra, acceso financiero.

Finalmente, Urata y Baek (2020) concluyen la importancia de la productividad, el tamaño de la empresa y la alta tecnología para que la empresa participe en las CGV y participe en todas las redes de éstas.

Añadiendo el estudio de Espinoza y Silupú (2022) para el caso peruano, también se destacan como determinantes si las empresas son de propiedad extranjera y el acceso al crédito público. Es importante destacar que en estos estudios no solo se analiza si la empresa local es nacional, también se contempla que esta sea extranjera.

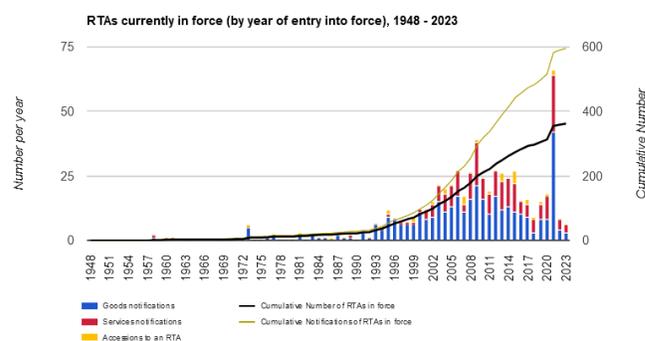
Cadenas Globales de Valor: Análisis de los determinantes

Blanco (2023) señala que con el aumento de la fragmentación internacional de las CGV tomadas por las empresas que las conforman llevó a un incremento al consumo de bienes intermedios. Por lo tanto, llevó a cabo un modelo econométrico de gravedad utilizando datos de panel para el estudio de las exportaciones de los bienes intermedios en el sector automotriz, los principales países en este estudio son Alemania y Japón.

Del mismo modo, Blanco señala la importancia de las CGV, ya que estas “impulsan el crecimiento económico, creando mejores empleos y reduciendo la pobreza, siempre y cuando se den una serie de circunstancias que permitan a los países en desarrollo profundizar en las reformas necesarias para integrarse en este tipo de comercio” (Blanco, 2023, p. 20)

Este cambio en la economía global, donde las CGV toman una mayor fuerza en el crecimiento económico, es un fenómeno mundial, Blanco (2023) señala que comenzó el auge en 1990 y termino para 2005, antes de la crisis económica del 2008-2009, para comprobar esto, se adjunta la figura 1, que explica los acuerdos regionales desde 1948 hasta el 2023.

Figura 1. Acuerdos de comercio regionales del periodo de 1948-2023



Fuente: OMC

Blanco (2023) señala que las CGV tienen como principal efecto un aumento en los ingresos, creación de empleos y reducción de pobreza, pero este efecto es muy dispar entre los países desarrollados y en desarrollo.

El modelo de gravedad se explica

Un modelo de gravedad básico tiene la siguiente expresión:

$F_{ij} = G \frac{M_i^{\alpha} M_j^{\delta}}{D_{ij}^{\theta}}$; de donde F_{ij} sería el volumen de comercio entre el país i y el país j , ya sea medido en importaciones, exportaciones, o como se quiere hacer en este trabajo, exportaciones o importaciones de bienes intermedios. Estas variables son: M_x con $x = \{i, j\}$ son variables relevantes del tamaño económico de un país, como puede ser el PIB, y D_{ij} es la distancia entre cada país (Head, 2003). α , δ y θ son coeficientes que se utilizan para ajustar los resultados a los datos reales, de acuerdo con Krugman *et al* (2012) (Blanco, 2023, p. 31)

La variable D mide la distancia de las regiones, se utiliza principalmente como una variable proxy para medir el coste del transporte, es importante señalarla, pues una disminución de estos costes presenta un aumento en el comercio significativo.

Para estimar las determinantes utilizando el modelo de gravedad, Blanco (2023) realiza el modelo de la figura 2:

Figura 2. Expresión logarítmica del modelo de gravedad

$$F_{ij} = G \frac{M_i^{\alpha} M_j^{\delta}}{D_{ij}^{\theta}} \rightarrow \ln(F_{it}) = \ln\left(G \frac{M_i^{\alpha} M_j^{\delta}}{D_{ij}^{\theta}}\right) = \ln(G) + \ln\left(\frac{M_i^{\alpha} M_j^{\delta}}{D_{ij}^{\theta}}\right)$$

$$= \ln(G) + \ln(M_i^{\alpha} * M_j^{\delta}) - \ln(D_{ij}^{\theta})$$

$$= \ln(G) + \alpha \ln(M_{it}) + \delta \ln(M_{jt}) - \theta \ln(D_{ij})$$

Fuente: Cadenas Globales de Valor: Análisis de los determinantes

Y lo expresa finalmente de la siguiente manera

$$\ln(F_{ijt}) = \beta_0 + \beta_1 \ln(M_{it}) + \beta_2 \ln(M_{jt}) + \beta_3 \ln(D_{ij}) + uit$$

Donde las β se pueden expresar de la siguiente manera

$$\beta_0 = \ln(G)$$

$$\beta_1 = \alpha$$

$$\beta_2 = \delta$$

$$\beta_3 = -\theta$$

Blanco explica su modelo de la siguiente manera:

$\ln(F_{ijt})$, representa las exportaciones del país i con el país j , donde j puede ser Alemania o Japón en el año t . La variable $\ln(M_{it})$ representará el PIB del país importador en el año t , mientras que la variable $\ln(M_{jt})$ representará el PIB del país exportador en el año t . La variable $\ln(D_{ij})$ representa la distancia entre el país i y el país j , es una variable constante a lo largo del tiempo. Finalmente, la variable uit representa los errores del modelo. (Blanco, 2023, p. 33)

Por ultimo las variables α , δ y θ son elasticidades asociadas, una se puede interpretar como incremento porcentual de las exportaciones de bienes entre los países de estudio.

Finalmente, Blanco (2023) presenta tres principales conclusiones del modelo:

1. La distancia es importante para la exportación de bienes intermedios, por otra parte, el autor señala que el PIB del país importador afecta positivamente el nivel de importaciones.
2. El modelo de gravedad no se ajustó a la realidad en el caso del PIB del Alemania, el PIB de Japón y las exportaciones.
3. IED y el nivel arancelario son significativas para el aumento de exportaciones de Alemania.

Análisis comparativo

Para este apartado se realizará un análisis comparativo de ambas investigaciones con el fin de diferenciarlas, observando las variables que tomó cada investigación, las principales fuentes de información, la visión económica y los resultados.

Tabla 2. Análisis entre el modelo de Urata y Baek y el modelo de Blanco.

Investigación	The determinants of participation in global value chains: a cross-country, firm-level analysis Urata y Baek (2020)	Cadenas Globales de Valor: Análisis de los determinantes Blanco (2023)
Variables	<ul style="list-style-type: none"> Productividad del trabajo Tamaño de la empresa Edad de la empresa Propietario extranjero o local Empresa gubernamental Certificación de calidad Nivel de la mano de obra Acceso financiero 	<ul style="list-style-type: none"> Exportaciones de bienes intermedios Distancia Producto Interno Bruto Tipo de cambio real Promedio de los aranceles entre las naciones Valor añadido por trabajador Inversión extranjera directa Si el país participa en un Hub comercial
Fuentes	Banco Mundial	Banco Mundial y OCDE
Visión económica	Microeconómico	Macroeconómico
Resultados	Productividad, tamaño de la empresa, nivel de tecnología, Propiedad extranjera y acceso al crédito público	Distancia entre las regiones, PIB del país importador significativo para las importaciones, IED y nivel arancelario entre las regiones

Fuente: elaboración propia.

Finalmente, la Tabla 2 permite observar más detalladamente ambos modelos, el modelo de Urata y Baek presenta ocho variables principales, vista desde una perspectiva microeconómica, del mismo modo, su objetivo es analizar las determinantes para observar si participan en las CGV y la intensidad con la que lo hacen.

Urata y Baek (2020) y Espinoza y Sipúlú (2022) concluyen que las determinantes para que las empresas micro y medianas de los países participen en las CGV se ven afectados por la productividad, tamaño de la empresa, nivel de tecnología, propiedad extranjera y acceso al crédito público.

Por otra parte, Blanco (2023) en su estudio observa ocho variables con una perspectiva macroeconómica de las CGV, tomando como fuente de información principal la OCDE y el Banco Mundial.

Blanco concluye que las determinantes de las CGV son principalmente; la distancia de las regiones, el PIB de ambos países, la inversión extranjera directa de los países relacionados y finalmente el nivel arancelario entre ambas regiones.

Conclusiones

Para concluir este trabajo, se debe tener en cuenta una de las principales diferencias de los modelos, por una parte, Urata y Baek (2020) toman las CGV desde un punto microeconómico, enfatizando en el tejido empresarial del país para determinar la participación y la intensidad de participación de la proveeduría en las CGV.

Por otra parte, Blanco (2020) observa las CGV desde un punto de vista macroeconómico, y de cierto modo, más global. Entonces la pregunta central sería ¿Qué visión necesita el investigador para su trabajo? Al final ambos estudios determinan los componentes de las CGV desde una perspectiva diferente, pero complementaria.

En el caso mexicano sería interesante observar la intensidad de la proveeduría local dentro de las CGV y ver la evolución que ha tenido, esto con el fin de confirmar una resolución en el problema meso económico expresado por Erquizio en sus estudios.

Del mismo modo, es importante resaltar que ninguno de estos estudios se ha realizado en México, sin embargo, sería necesario hacerlos para analizar de mejor manera las CGV dentro del país y confirmar la hipótesis de que México ha experimentado mejoras en las conexiones macroeconómicas y mesoeconómica. Asimismo, ver el impacto histórico y reciente de las variables de los estudios en las CGV donde participa México

Referencias

- Bianchi, E., & Szpak, C. (2013). Cadenas Globales de Producción: implicancias para el comercio internacional y su gobernanza. *Programa de Cátedras de la OMC*, 7-11.
- Blanco, M. Á. (2023). *Cadenas globales de valor: análisis de las determinantes*. Pamplona, España: Universidad Pública de Navarra.
- Blecker, R., & Ibarra, C. (2013). Trade liberalization and the balance of payments constraint with intermediate imports: the case of Mexico revisited. *Working Papers*, 1-41.
- Chávez, A. I., & Erquizio, A. (2013). México y sus regiones en las cadenas globales de valor, 2003-2012: un análisis exploratorio. En M. Á. Vázquez Ruiz, & C. O. Bocanegra Gastelum, *Integración económica dinámica y resultados* (págs. 217-240). Hermosillo: Jorale Editores.
- Erquizio, A., & Ramírez, R. (2017). Crecimiento económico en México y manufactura global. *Estudios regionales en Economía, población y desarrollo*(40).
- Espinoza, S., & Silupú, C. R. (2022). *Determinantes Microeconómicos de la Participación de las Empresas Peruanas en las Cadenas Globales de Valor*. Lima: PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ.
- Harvie, C., Narjoko, D., & Oum, S. (2010). Firm characteristic determinants of SME participation in production networks. *ERIA Discussion Paper Series*, 1-52.
- Urata, S., & Baek, Y. (2020). The determinants of participation in global value chains: a cross-country, firm-level analysis. *ADB Working Paper Series*, 1-40.
- Wjeer, D. (2023). ¿Qué estudia la Mesoconomía? Obtenido de Qora: <https://es.quora.com/Qu%C3%A9-estudia-la-Mesoconom%C3%ADa>