

CAMBIOS EN LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y ESPACIAL DE MÉXICO EN EL TLCAN

Adolfo Sánchez Almanza¹

RESUMEN

México se ha integrado crecientemente en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), con una serie de efectos socioeconómicos y territoriales. Los intercambios comerciales aumentaron, el aparato productivo mexicano se ha refuncionalizado en el marco del tratado y, de manera asociada a las modalidades de inversión se han producido varios impactos territoriales, como el crecimiento desigual de las regiones, las entidades federativas y la estructura del sistema de ciudades del país. Asimismo, las tendencias indican una mayor inserción espacial con un proceso de desplazamiento hacia el norte y el alejamiento del sureste en los indicadores socioeconómicos nacionales, con varias consecuencias en el desarrollo del país.

Palabras clave: Integración, México, TLCAN y regiones.

¹ Doctor en Ciencias Políticas y Sociales, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. Correo: asag@unam.mx.

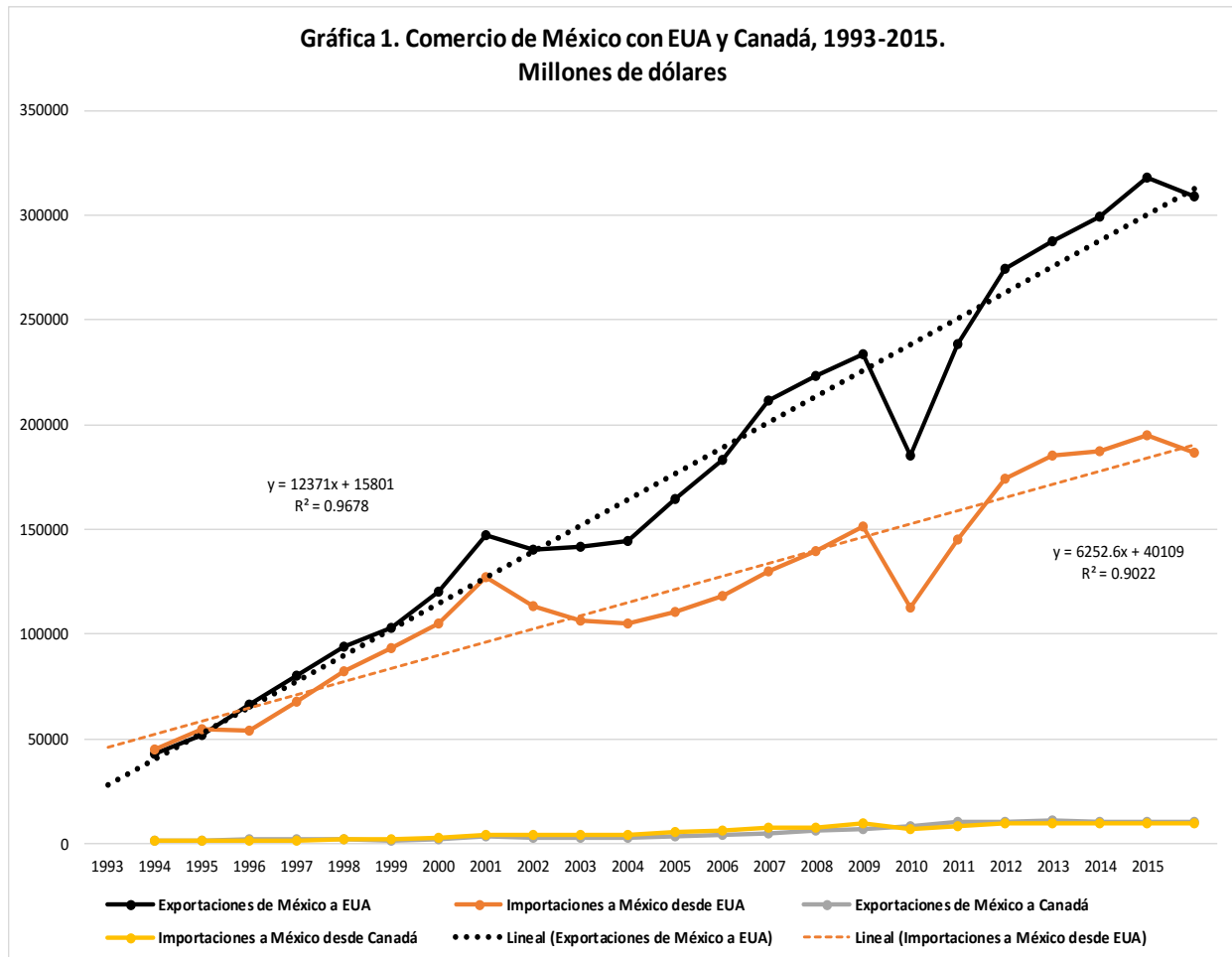
INTRODUCCIÓN

La integración de México en el TLCAN ha producido varios efectos sectoriales que van modificando crecientemente la estructura de su sistema urbano regional de asentamientos humanos. Los impactos se observan sobre todo a partir del aumento del comercio de México con EUA desde el año 1995, cuando las exportaciones e importaciones eran semejantes, para crecer después de manera constante generando cambios en las ciudades y redes urbanas. Los principales flujos comerciales y de inversión se concentran sobre todo en el norte y el centro del país, con lo cual se manifiesta un desplazamiento de la estructura urbana hacia el norte.

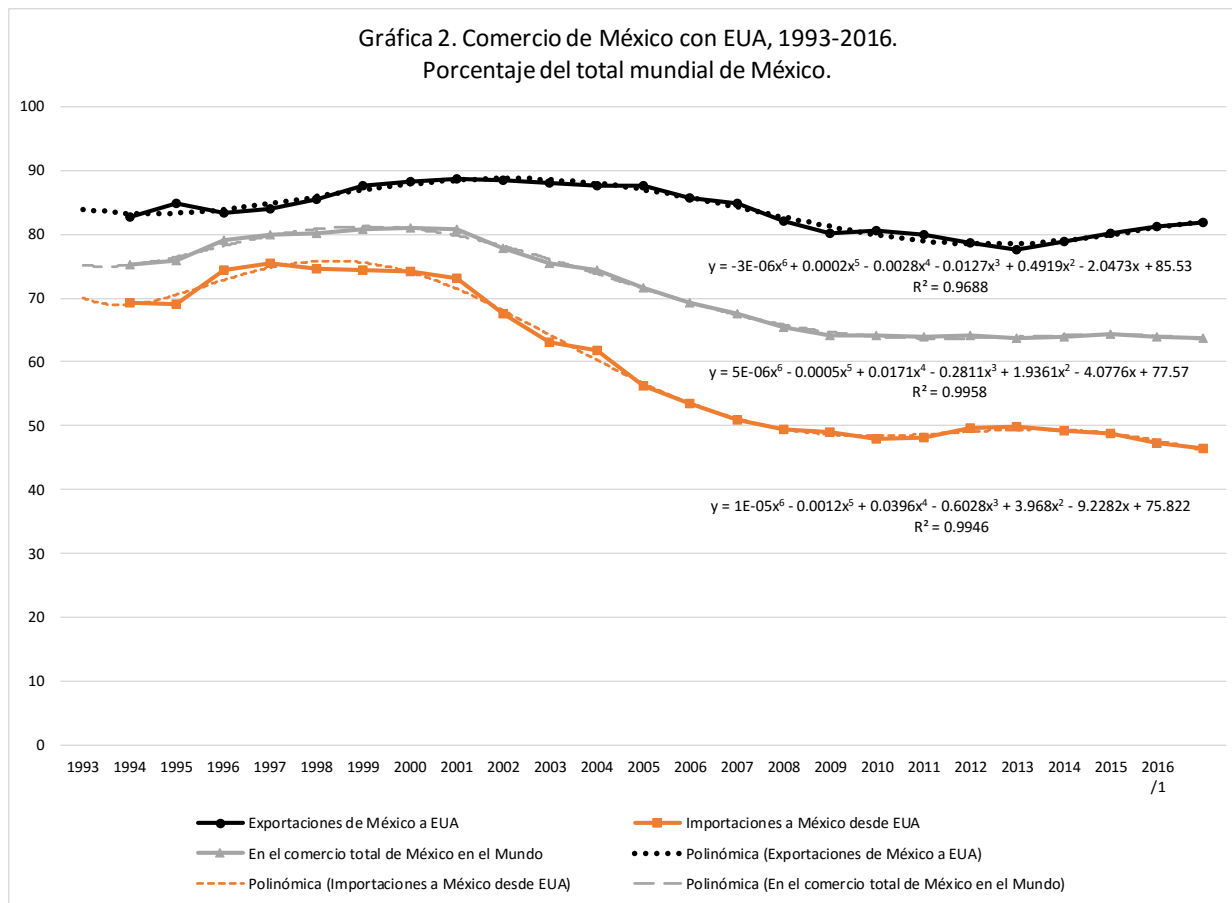
1. Procesos sectoriales

El comercio internacional de México se incrementó a partir del año 2001. Las exportaciones totales crecieron más rápidamente que las importaciones, logrando un superávit promedio anual de 55,234 millones de dólares durante el periodo 1993-2015, con un comercio total de 298 mil millones de dólares en promedio anual y un valor acumulado de 6,854 billones de dólares.

En este periodo de 28 años, el comercio total (exportaciones más importaciones) de México con EUA representó el 71.6% del total del país con todo el mundo. En el caso de Canadá el intercambio total alcanzó un poco más de once mil millones de dólares, es decir, el 2.4% del total efectuado por México, pero que representa apenas el cuatro por ciento del correspondiente a EUA. En la suma, México realizó un comercio total con EUA y Canadá que representó las tres cuartas partes (74.0%) de su comercio mundial (Gráficas 1 y 2).

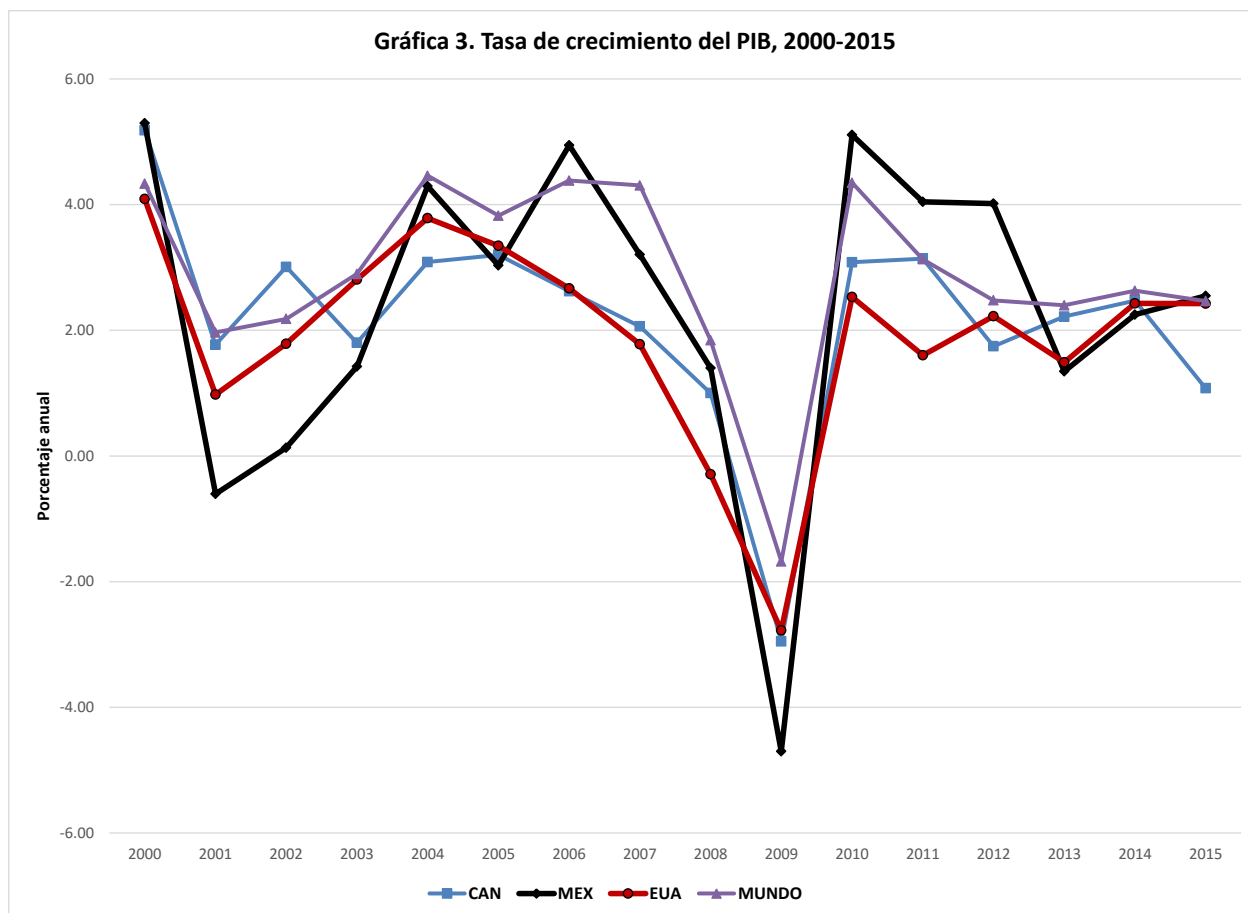


Fuente: Elaboración propia con base en: SAT, SE, BANXICO, INEGI. Balanza Comercial de Mercancías de México (1993 - 2016). SNIEG. Información de Interés Nacional.



Fuente: Elaboración propia con base en: SAT, SE, BANXICO, INEGI. Balanza Comercial de Mercancías de México (1993 - 2016). SNIEG. Información de Interés Nacional.

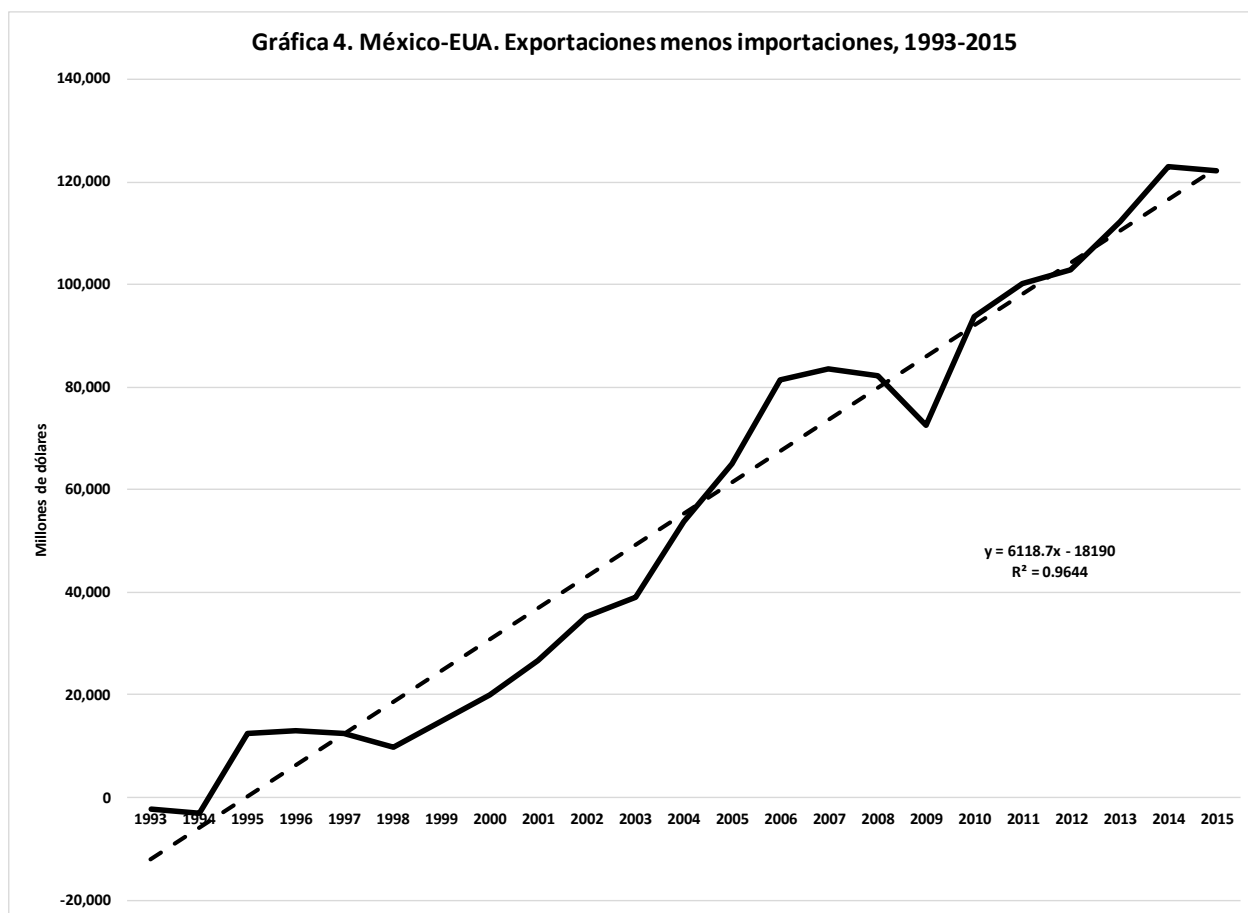
Si bien se observa un crecimiento casi constante del comercio de México en el TLCAN, sobre todo con Estados Unidos, en el año 2010 se produjo una caída con los dos países del tratado, como efecto retrasado de la crisis del año 2009. En este último año el PIB de México cayó en -4.7%, la de Estados Unidos en -2.8% y la de Canadá en -2.9%, según el Banco Mundial. La recuperación de la economía norteamericana impulsó a la mexicana hasta el año 2012 con otra inflexión en 2013. Lo anterior demuestra la gran dependencia de la economía nacional ante los choques externos como la crisis bursátil, financiera e inmobiliaria originada en EUA (Gráfica 3).



Fuente: Elaboración propia con base en: World Development Indicators.
http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?Code=NY.GDP.MKTP.KD.ZG&id=af3ce82b&report_name=Popular indicators&populartype=series&ispopular=y#

La relación entre exportaciones e importaciones pasó de valores negativos a positivos desde el año 1995, aunque con una caída muy clara en el año 2009 (Gráfica 4). Esta tendencia se puede interpretar como una creciente integración económico-productiva, con la generación de derramas internas con una importancia creciente de la proveeduría nacional en las cadenas de valor de mercancías orientadas al mercado externo, aunque con débiles encadenamientos hacia atrás y con un componente nacional en las mercancías exportadas que sigue siendo bajo, de alrededor del 25 por ciento.

Asimismo, se producen impactos heterogéneos en las ciudades y regiones del país insertas en la globalización, donde los procesos de industrialización también se vinculan con el aumento de la inversión extranjera directa (IED), y los incentivos que generan los gobiernos para atraer empresas transnacionales las cuales, a su vez, buscan localizarse en lugares que les faciliten la revalorización de su capital. En este sentido, se explican los esfuerzos de las empresas para reducir costos, la búsqueda de mercados cercanos con el aprovechamiento de innovaciones tecnológicas y de una débil regulación. En el otro extremo se ubican regiones excluidas del modelo exportador con indicadores socioeconómicos por debajo de los promedios del país.



Fuente: Elaboración propia con base en: World Development Indicators.
http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?Code=NY.GDP.MKTP.KD.ZG&id=af3ce82b&report_name=Popular indicators&populartype=series&ispopular=y#

Entre los incentivos más fuertes para la atracción de empresas e inversiones a México destacan la brecha en salarios y remuneraciones que son más bajos, así como costos unitarios y productividad semejantes. Entre 2007 y 2015 la distancia en salarios en la industria manufacturera fue de 7.3 veces menor en México que en EUA y las remuneraciones fueron 5.2 veces menores en México que en Canadá. Asimismo, la diferencia en el costo unitario y la productividad de la mano de obra en la industria manufacturera fue prácticamente igual entre México y EUA. La ventaja competitiva de México para la atracción de inversiones y empresas depende de salarios muy inferiores a los de sus socios del Norte, asimismo, existen una tendencia a la disminución en la desigualdad salarial en México, pero como resultado de la caída de los salrios delos trabajadores más calificados o con mayores grados de escolaridad (Huesca y Ochoa, 2016) (Cuadro 1).

Cuadro 1. Indicadores comparativos en la industria manufacturera, 2007-2015

Año	Salarios (dólares/hora)		Costo unitario mano de obra		Productividad de la mano de obra		Remuneraciones (dólares por hora)	
	México	EUA	México	EUA	México	EUA	México	Canadá
2007	2.49	17.27	94.75	96.42	101.55	100.83	4.59	20.23
2008	2.60	17.76	100.26	100.10	99.98	99.95	4.78	20.71
2009	2.25	18.25	87.76	102.97	98.94	99.84	4.15	18.36
2010	2.45	18.62	91.18	99.49	103.64	105.34	4.52	21.23
2011	2.58	18.94	94.19	100.15	105.79	106.45	4.76	22.83
2012	2.58	19.09	90.13	99.09	108.43	108.41	4.68	23.22
2013	2.75	19.31	97.33	98.71	108.21	110.18	5.00	22.54
2014	2.77	19.58	96.11	98.46	110.21	111.92	5.05	21.15
2015	2.50	19.80	85.70	98.90	110.80	112.50	4.50	19.50

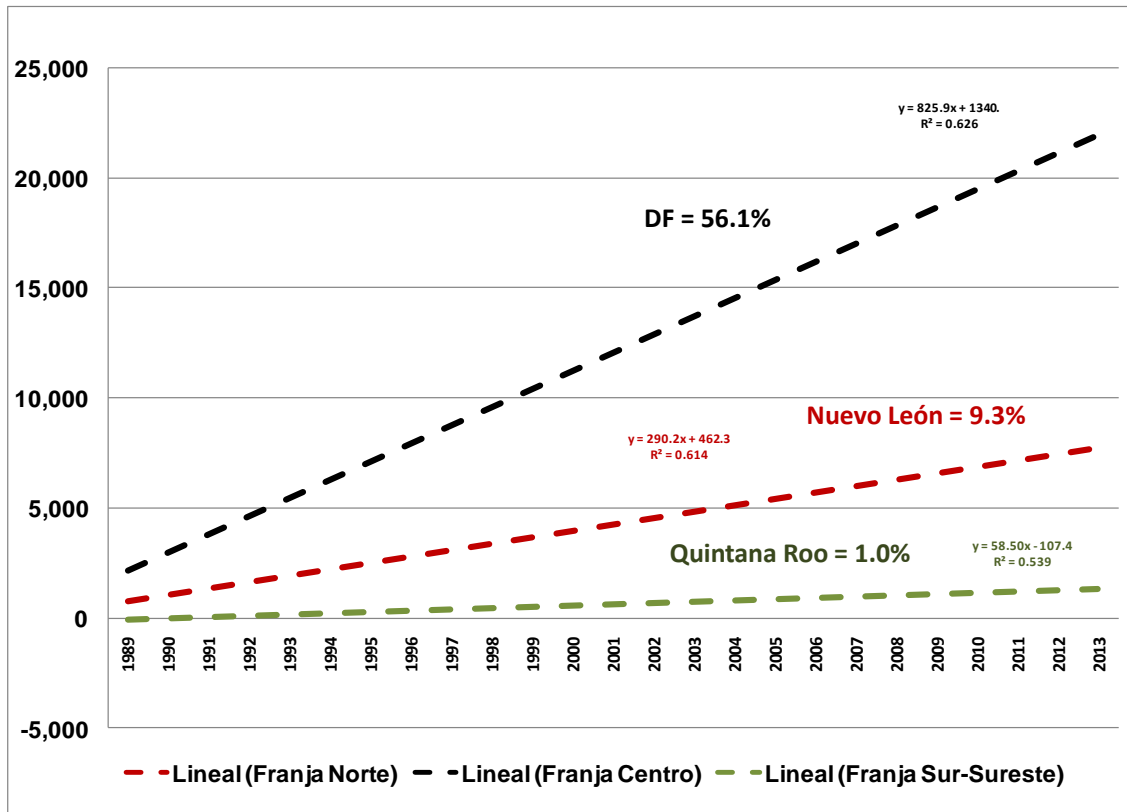
Fuente: Elaboración propia con base en: INEGI.<http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie>.

2. Intercambios territoriales

Aunque México tiene 45 tratados comerciales con varios países en el mundo, su vínculo principal es con EUA por razones históricas, socioeconómicas y de vecindad geográfica. Cabe señalar el antecedente del modelo maquilador ensamblador caracterizado por la segmentación o fragmentación de la producción manufacturera con demanda de trabajo con baja calificación y bajo nivel tecnológico desde la década de los setenta, el cual elevó la competitividad de las empresas transnacionales, sobre todo las norteamericanas, ante la nueva competencia mundial proveniente de Asia. Dicho modelo funcionó en ciudades como Tijuana, Ciudad Juárez o Matamoros y fue importante para la intensificación de la manufactura y los flujos binacionales fronterizos. Las maquiladoras crecieron de 2,085 a 5,200 empresas entre los años 1994 y 2014; asimismo, el personal ocupado aumentó de casi 600 mil a 2.3 millones de trabajadores.

A su vez, con la firma del TLCAN se aprovecharon las experiencias previas y se ampliaron los flujos transfronterizos de capitales, bienes y personas. Por ejemplo, se abrieron oportunidades para la IED que creció en algunos estados, como en Nuevo León, donde se multiplicó por 12 veces en este periodo y, de manera asociada, sus exportaciones aumentaron 16 veces. No obstante, la localización de la IED ha generado efectos de divergencia regional en México, ya que la franja centro ha recibido más recursos que el norte y el sur, y las brechas entre entidades federativas presentan una tendencia a crecer (Gráfica 5).

Gráfica 5. México: IED acumulada por franja, 1989-2014. Millones de dólares.



Los procesos de fragmentación y relocalización de la producción en países emergentes como México, se fueron acentuando alcanzando procesos productivos de alta tecnología y servicios superiores, incluyendo algunos intensivos en trabajo intelectual de alto valor agregado, pero controlados por grandes empresas multinacionales a través de las redes globales de producción. El objetivo central de estas cadenas globales de producción es la reducción de costos de todo tipo, lo que incluye su relocalización en cualquier parte del mundo donde se logre (no necesariamente hay desconcentración del capital), aunque los países como México enfrentan una inserción subordinada a la lógica de esas grandes empresas en cuanto a mercados, tecnología y organización en la globalización.

Los flujos de capital y la relocalización de empresas de países avanzados a emergentes implicaron un importante papel del Estado para pasar de segmentos sencillos de producción a niveles superiores de tecnología, inversión en investigación y desarrollo, en capital humano, infraestructura y comunicaciones, creación de externalidades y economías de aglomeración, así como un entorno institucional y social favorable al desarrollo económico. Esta vía se observa en países asiáticos, mientras que en otros casos, como México, ha predominado una estrategia de atracción de capitales con base en las ventajas de bajos salarios y reducción de aranceles para importar insumos intermedios, así como la proximidad geográfica con EUA que reduce los costos de transportación de bienes manufacturados, sobre todo, los intensivos en trabajo de baja calificación (electrónicos, eléctricos y textiles), pero que compiten crecientemente con los elaborados en aquellos países y otros emergentes en el mercado norteamericano enfrentando una caída de precios internacionales.

Hay que señalar que esta vía en México va evolucionando, aunque de manera incipiente aún, hacia un modelo con mayor nivel tecnológico que se observa en sectores como las industrias automotriz, aeronáutica, dispositivos médicos o química, donde hay esfuerzos de investigación y desarrollo propios. Este proceso se complementa con los grandes avances en la comunicación virtual (TICs) que disminuye los costos-distancia al favorecer las transacciones, la organización, la coordinación y la reducción de inventarios en los circuitos de producción-distribución-consumo, con lo cual se reduce el tiempo en la rotación del capital.

En este contexto se ubica el proceso de relocalización productiva y el crecimiento de la manufactura en las regiones de México que presentan menores costos relativos que en países avanzados, como los mismos EUA o Canadá, pero también de algunos asiáticos como China, Japón o Corea, o bien en Brasil o Rusia, donde ha aumentado la productividad. Esta tendencia ha generado algunas propuesta proteccionistas en países como Reino Unido o los EUA a partir

de su preocupación ante los procesos de nuevas inversiones o relocalización de empresas en países como México y que llevan hacia estrategias neoproteccionistas.

En este sentido, es previsible que de aplicarse algunos nuevos aranceles a las exportaciones manufactureras mexicanas hacia EUA (de 45% como propone Trump), se producirían varios impactos negativos en varios estados de la Unión Americana, como en los que mantienen mayores flujos comerciales con los de México en materia de tecnologías de la información, aeroespacial e ingeniería, Este el caso sobre todo de Texas, California y Chicago que perderían alrededor de 356 mil empleos (Forbes, 2016)

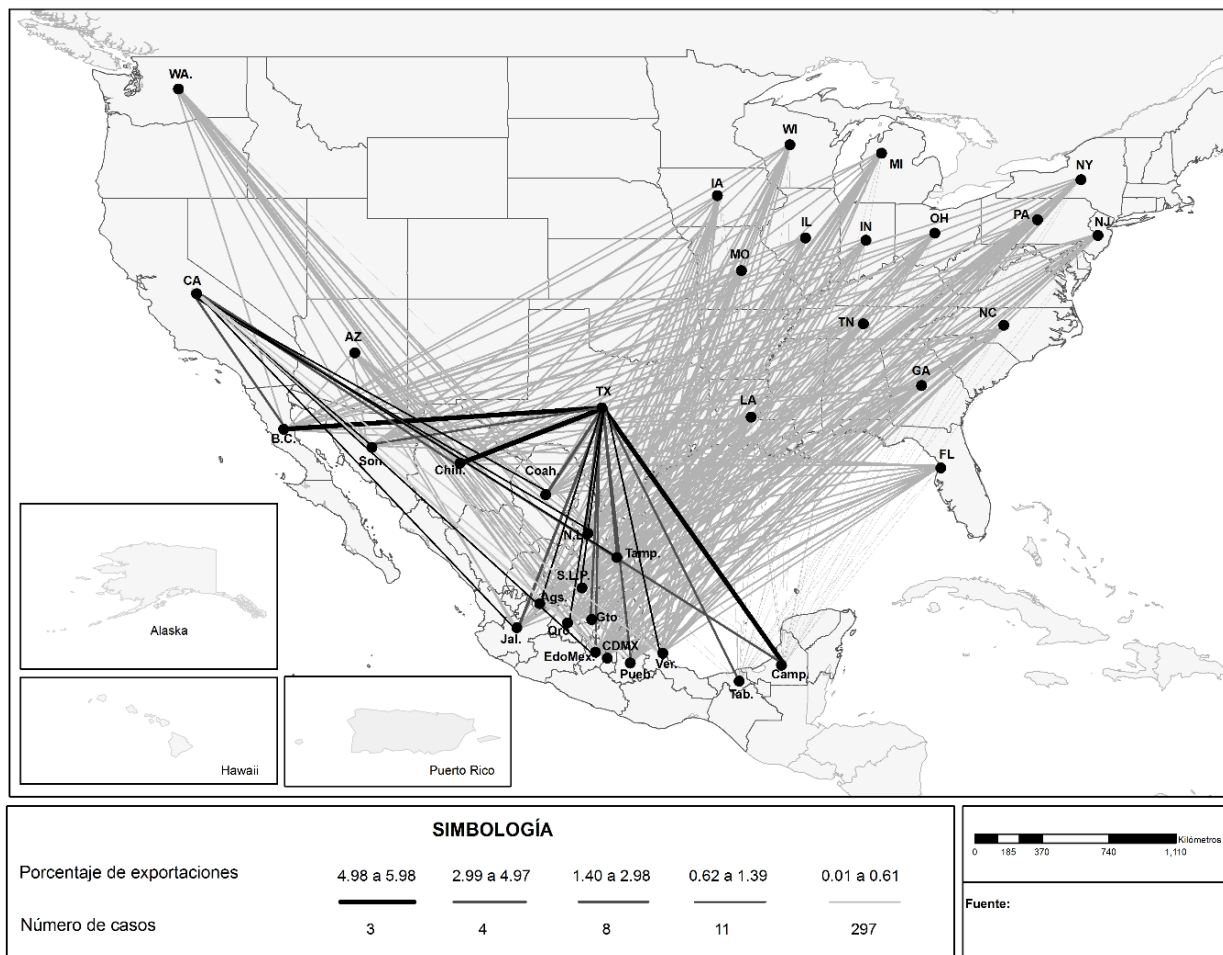
Los intercambios comerciales más específicos entre los territorios de México y EUA indican que la mayor magnitud de ellos se produce entre los estados fronterizos de ambos países. Por ejemplo, sólo las interacciones comerciales del estado de Texas con los estados de Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas representaron el 26% del total de los flujos de la matriz de origen-destino² por entidad federativa entre las dos naciones entre 2007-2014; asimismo, el comercio de California con estos mismos estados mexicanos alcanzó el 7%, es decir, que estos intercambios significaron la tercera parte del realizado entre los dos países. A su vez, los seis estados mexicanos mencionados aportan el 52% del total de los intercambios comerciales de México con EUA, aunque su participación va disminuyendo hacia el norte en función de la distancia-costo, lo cual ilustra la fuerte integración espacial binacional en la franja de la frontera norte. Estos estados han avanzado en aspectos tecnológicos, de investigación, aprendizaje, educación, capacitación, localización e incentivos gubernamentales para atraer inversiones.

² La matriz de flujos de origen-destino de mercancías entre México y EUA considera los intercambios entre entidades federativas de ambos países que representan más del uno por ciento del total durante el periodo 2007-2015, las cuales alcanzan el 91% del total.

También destacan las entidades mexicanas con especialización productiva en energéticos, en particular, Campeche que contribuyó con la décima parte del total de las exportaciones totales entre las dos naciones y Tabasco que aportó el 4% en el mismo periodo. Un poco más abajo se encuentran estados mexicanos de la franja central que han aumentado la magnitud de sus interacciones comerciales con EUA como Jalisco, San Luis Potosí, Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, Estado de México, Puebla, Veracruz y la Ciudad de México.

En el otro extremo las entidades federativas del sur sureste no figuran en este comercio, lo cual se explica, en la lógica de las grandes empresas multinacionales, por factores como su debilidad tecnológica, capital humano menos calificado, insuficiencia e ineficiencia en infraestructura, mayor distancia hacia el mercado norteamericano o aspectos como riesgos de mayor conflictividad social (Mapa 1 y Cuadro 2).

Mapa 1. México y EUA. Exportaciones por entidad federativa, 2007-2014.



Fuente: Elaboración propia con base en: Secretaría de Economía de México e INEGI, Exportaciones por entidad federativa. www.inegi.org.mx; Trade and NAFTA Office, U.S. Census Bureau, WISER, U.S. Exports to Mexico by State, Washington, D.C.

Cabe señalar que, si bien el factor distancia geográfica ha disminuido sus costos y ha aumentado la conectividad virtual, los requerimientos de transportación de bienes físicos y, con ello la localización, se mantienen como ventaja o desventaja relativa en la formación de precios que seguirán siendo menores con la participación de México. Por lo tanto, los intercambios transfronterizos con EUA se mantendrán debido a la fuerte complementariedad existente en el proceso de producción global en el contexto del TLCAN, con el gran mercado de los tres países al que se tiene acceso.

Cuadro 2. México y EUA. Exportaciones por entidad federativa. Promedio anual, 2007-2014. Porcentaje. 1/

Entidad federativa/States	Texas	California	Michigan	Arizona	Illinois	Louisiana	Ohio	Tennessee	Indiana	Pennsylvania	New York	Florida	North Carolina	Georgia	Wisconsin	Iowa	New Jersey	Washington	Missouri	Subtotal
Chihuahua	5.98	1.69	0.64	0.48	0.43	0.35	0.32	0.27	0.25	0.21	0.18	0.18	0.16	0.16	0.16	0.15	0.14	0.13	0.12	12.00
Baja California	5.54	1.57	0.59	0.44	0.40	0.33	0.30	0.25	0.23	0.20	0.17	0.16	0.15	0.15	0.15	0.14	0.13	0.12	0.12	11.12
Campeche	4.98	1.41	0.53	0.40	0.36	0.30	0.27	0.22	0.21	0.18	0.15	0.15	0.14	0.13	0.13	0.12	0.12	0.11	0.10	10.00
Coahuila	4.10	1.16	0.44	0.33	0.29	0.24	0.22	0.18	0.17	0.15	0.12	0.12	0.11	0.11	0.11	0.10	0.10	0.09	0.09	8.23
Nuevo León	3.95	1.12	0.42	0.32	0.28	0.23	0.21	0.18	0.16	0.14	0.12	0.12	0.11	0.11	0.11	0.10	0.09	0.09	0.08	7.93
Tamaulipas	3.90	1.10	0.42	0.31	0.28	0.23	0.21	0.17	0.16	0.14	0.12	0.11	0.11	0.10	0.10	0.10	0.09	0.09	0.08	7.83
Jalisco	2.99	0.85	0.32	0.24	0.21	0.18	0.16	0.13	0.12	0.11	0.09	0.09	0.08	0.08	0.08	0.07	0.07	0.07	0.06	6.01
Sonora	2.35	0.66	0.25	0.19	0.17	0.14	0.13	0.10	0.10	0.08	0.07	0.07	0.06	0.06	0.06	0.06	0.06	0.05	0.05	4.71
México	2.20	0.62	0.24	0.18	0.16	0.13	0.12	0.10	0.09	0.08	0.07	0.06	0.06	0.06	0.06	0.05	0.05	0.05	0.05	4.41
Tabasco	2.02	0.57	0.22	0.16	0.15	0.12	0.11	0.09	0.08	0.07	0.06	0.06	0.06	0.05	0.05	0.05	0.05	0.04	0.04	4.06
Puebla	1.67	0.47	0.18	0.13	0.12	0.10	0.09	0.07	0.07	0.06	0.05	0.05	0.05	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.03	3.36
Guanajuato	1.40	0.40	0.15	0.11	0.10	0.08	0.07	0.06	0.06	0.05	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.03	0.03	0.03	0.03	2.80
Veracruz	0.98	0.28	0.10	0.08	0.07	0.06	0.05	0.04	0.04	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.02	0.02	0.02	0.02	1.97
San Luis Potosí	0.93	0.26	0.10	0.07	0.07	0.06	0.05	0.04	0.04	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	1.88
Aguascalientes	0.93	0.26	0.10	0.07	0.07	0.06	0.05	0.04	0.04	0.03	0.03	0.03	0.03	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	1.87
Querétaro	0.89	0.25	0.10	0.07	0.06	0.05	0.05	0.04	0.04	0.03	0.03	0.03	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	1.78
Distrito Federal	0.51	0.14	0.05	0.04	0.04	0.03	0.03	0.02	0.02	0.02	0.02	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	1.02
Subtotal	45.31	12.82	4.85	3.62	3.25	2.69	2.43	2.01	1.88	1.62	1.36	1.33	1.25	1.21	1.20	1.12	1.09	1.00	0.94	91.00

1/ Las estimaciones consideran las exportaciones promedio de 19 estados de EUA que representan el 91% del total entre ambos países.

Fuente: estimaciones propias con base en: Secretaría de Economía de México e INEGI, Exportaciones por entidad federativa. www.inegi.org.mx; Trade and NAFTA Office, U.S. Census Bureau, WISER, U.S. Exports to Mexico by State, Washington, D.C.

Este patrón territorial confirma la mayor integración físico espacial de las franjas norte y centro de México con EUA. En algunos sectores el proceso de globalización y, en particular, el TLCAN, ha sido factores que favorecen la especialización productiva de algunas ciudades. Entre ellas destacan las zonas metropolitanas del Valle de México, Guadalajara y Monterrey como centros financieros y receptores de IED conectados a los circuitos mundiales con intensivos procesos de urbanización.

En lugares como Hermosillo, Saltillo-Ramos Arizpe, Chihuahua, Torreón-Gómez Palacio-Lerdo, Aguascalientes-Jesús María, Silao, Querétaro, Puebla-Tlaxcala o Cuernavaca, se han desarrollado segmentos de la industria automotriz; en este sector México ocupa el primer lugar en producción de automóviles en América Latina, el 80% de ellos son para exportación, cuenta con 20 plantas ensambladoras, es más competitivo en vehículos ligeros y camiones pesados y se espera que su aportación al mercado de EUA suba del 11 al 25% hacia el año 2020 con autos premium. En varias ciudades donde se localizan las plantas automotrices existen efectos de derrama directos e indirectos, que estimulan la demanda por proveeduría regional de insumos clave, hay economías de alcance e integración a las cadenas de suministro, formas de subcontratación, un proceso productivo con fuertes encadenamientos, con incubadoras de empresas regionales, con demanda por servicios asociados, incluyendo segmentos de integración con la educación y la capacitación apoyadas por gobiernos locales.

Otros sectores económicos de exportación, como en el caso de productos eléctricos, de electrónica y computación (altamente fragmentadas en la cadena global de valor), se localizan en ciudades como Tijuana, Ciudad Juárez, Guadalajara y Aguascalientes; en el caso de la industria textil y confección destacan ciudades como Torreón, Aguascalientes y Tlaxcala; o en la industria alimentaria además de éstas otras como Monterrey, Guadalajara, León y Culiacán, entre otras. A lo anterior hay que agregar otros productos importantes como metales preciosos

(oro y plata), tractores, aguacate, tomate, cerveza, azúcar, bovinos, los cuales se producen en regiones especializadas que se han desarrollado más rápido. Asimismo, son fundamentales las remesas que alcanzan promedios anuales de alrededor de 25 mil millones de dólares anuales y que tienen un fuerte impacto regional sobre todo en el consumo de los hogares y el mejoramiento de las condiciones de las viviendas.

Comentario final

Las formas de integración sectorial y espacial entre México y EUA, sobre todo a partir del TLCAN, es creciente aunque desigual y sigue condicionada en gran medida por el factor localización, lo cual se desprende de los datos de las exportaciones e importaciones de bienes intermedios y finales entre ambos países, y en particular, de la matriz origen-destino de flujos comerciales aquí estimada y el mapa correspondiente. El objetivo de facilitar la llegada de IED en México para aprovechar los menores costos de producción a las grandes empresas norteamericanas se logró parcialmente, pero ayudó a mejorar su competitividad, sobre todo frente a la producción asiática. En ese sentido México cumple un rol en las cadenas globales de valor y contribuye a mejorar la competitividad del bloque de norteamérica frente a los otros bloques mundiales.

El TLCAN, sin embargo, no ha logrado aumentar la tasa de crecimiento de la economía mexicana que en promedio ha sido de alrededor de 1.2% en promedio por habitante desde el año 1994, y el ingreso real se estancó y corresponde a la quinta parte del norteamericano; en gran medida porque los salarios promedio en dólares por hora en México son equivalentes al 14% de los reportados en EUA (el 22% respecto a Canadá); a pesar de que la productividad de la mano de obra es igual en los dos países y mayores en los sectores automotriz, aeronáutico y electrónico de México.

El efecto espacial se ha combinado con efectos sectoriales en aspectos como incentivos a la producción local y regional con el crecimiento de proveeduría en varios segmentos de las cadenas globales de valor, con la reducción de precios en diferentes bienes de consumo nacional, lo cual ha compensado en parte el estancamiento de los salarios reales al mantener una baja inflación.

Al parecer, las tendencias de integración de México con EUA se mantendrán, a pesar de los aires de proteccionismo que surgen en el mundo, sobre todo de sectores sociales excluidos de los beneficios de la globalización y que alcanzan a millones de personas. No obstante, la integración funcional de varias regiones de México en las cadenas globales de valor indica que continuarán siendo parte de ése esquema productivo en la medida en que continúen operando a menores costos que en otros lugares.

Es de esperar que el TLCAN siga vigente aún en el contexto de la incertidumbre mundial, y aunque se revisen algunos temas para México como los que son relevantes en EUA, como los desprestigiados derechos humanos y los temas de la democracia, la inseguridad pública que genera elevados costos socioeconómicos, la movilidad de la mano de obra que incluye la reforma migratoria, la ineficiente infraestructura que afecta la transportación de mercancías o el conjunto de reformas estructurales que aún no maduran en el país.

En este contexto, y partiendo de la continuidad de la integración socioeconómica de México con EUA, resulta indispensable la participación del Estado para que, además de ofrecer un marco regulatorio sencillo y amigable a los inversionistas, se evite la ampliación de la brecha en el

desarrollo regional, y que se aplique una estrategia territorial nacional con políticas públicas orientadas a la convergencia.

En este sentido, un gran reto consiste en evitar que los indicadores de desarrollo del sureste y de muchas zonas rurales sujetas a la violencia o el crimen organizado se alejen más de los promedios del país, sobre todo en las variables del bienestar básico como salud, educación, seguridad social o vivienda, y las zonas económicas especiales no parecen ser una solución integral para ello.

Al respecto, son fundamentales los pactos regionales en general, pero con mayor razón en el caso la franja sur de México que reporta atrasos ancestrales, por lo cual se debe planear con la población en vez de actuar sin consensos para lograr la igualdad de oportunidades en el territorio.

BIBLIOGRAFÍA

BBVA (2014), "A 20 años del TLCAN el balance para México en el sector automotriz es muy positivo", en *Observatorio económico México*, 20.06; México.

Forbes (2016), "Guerra comercial de Trump provocará recesión en EU", <http://scl.io/h8-6Koy2#gs.LIXyG28>

Fujii, Gerardo y Rosario Cervantes (2016), "Contenido de trabajo en las exportaciones manufactureras mexicanas, 2008 y 2012" en *Revista CEPAL*, 119, pp.167-179.

Huesca, Luis y Gloria Ochoa (2016), "Desigualdad salarial y cambio tecnológico en la Frontera Norte de México", en *Revista Problemas del Desarrollo*, 187 (47), octubre-diciembre, <http://probdes.iiec.unam.mx>.

Minian, Issac (2014), "Desarrollo económico y redes globales de producción", en Carmen Del Valle (coordinadora), *Crisis estructural y desarrollo*, IIEc, UNAM, pp. 47-73.