

# Las ciudades mexicanas y el TLCAN

Juan Pablo Góngora Pérez y Salvador Medina Ramírez\*



Fuente: <http://www.sxc.hu/browse.phtml?f=download&id=1055097>

El primero de enero de 2014 se cumplen 20 años de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), firmado por México, Estados Unidos y Canadá.<sup>1</sup> La premisa de México al concretar este pacto era la posibilidad de sumarse y tener acceso al mercado más grande del mundo (Estados Unidos), lo que le permitiría aumentar los niveles de producción y las exportaciones de la industria nacional, en especial de la manufacturera, y así impulsar el desarrollo tecnológico.<sup>2</sup>

Para Estados Unidos, la puesta en marcha del TLCAN convirtió a México

y a Canadá en sus principales socios comerciales, pues en 2011 intercambió con ellos más de 1.2 billones de dólares en bienes y servicios, cifra que sólo es equiparable al comercio realizado con el conjunto de los países BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica), Corea del Sur y Japón.<sup>3</sup>

Estas cifras no sólo reflejan la construcción de un mercado común de bienes y servicios terminados, también muestran la creación de cadenas de valor entre los tres países, que han convertido a la región en una plataforma productiva con un alto grado de integración en ciertas industrias, en la cual los insumos básicos

\* Juan Pablo Góngora Pérez: [juanpablo.gongora@upaep.mx](mailto:juanpablo.gongora@upaep.mx); Salvador Medina Ramírez: [salvador.medina.ramirez@gmail.com](mailto:salvador.medina.ramirez@gmail.com).

<sup>1</sup> Esta nota, enfocada a las zonas metropolitanas de México, se basa en el trabajo original de Joseph Parilla y Alan Berube, *Metro North America*, Brookings Institution, Estados Unidos, 2013; recuperado el 7 de enero de 2013, <<http://www.brookings.edu/research/interactivos/2013/metro-north-america#>>.

<sup>2</sup> Para una explicación sobre las expectativas por la firma del TLCAN y un balance reciente, véase: Robert A. Blecker y Gerardo Esquivel, "Trade and the Developing Gap", en Peter H. Smith and Andrew Selee (eds.), *Mexico and the United States: The Politics of Partnership*, Lynne Rienner, Estados Unidos, 2013; recuperado el 13 de enero de 2014, <<http://nw08.american.edu/~blecker/research/Blecker%20Esquivel%20chapter%205%20final.pdf>>.

<sup>3</sup> *Ibidem*.

**CUADRO 1. PORCENTAJE DE LAS ZONAS METROPOLITANAS EN EL TOTAL DE LA PRODUCCIÓN DE LAS INDUSTRIAS AVANZADAS (millones de dólares)**

Industria	Estados Unidos			Canadá			México		
	PIB de zonas metropolitanas	PIB nacional	%	PIB de zonas metropolitanas	PIB nacional	%	PIB de zonas metropolitanas	PIB nacional	%
Aeroespacial	65 930	71 252	92.5	17 745	20 598	86.2	545	662	82.3
Computadoras y electrónicos	216 840	235 815	92.0	12 510	13 805	90.6	47 045	55 883	84.2
Componentes eléctricos	29 056	37 574	77.3	8 767	11 311	77.5	15 695	17 437	90.0
Maquinaria	29 991	36 431	82.3	8 275	10 740	77.0	2 281	2 366	96.4
Instrumentos de precisión	44 314	50 905	87.1	3 003	3 773	79.6	4 270	4 855	87.9
Vehículos de motor	40 834	56 710	72.0	49 504	64 628	76.6	53 510	58 513	91.4
Farmacéuticos	90 660	102 458	88.5	11 309	12 366	91.5	15 041	15 376	97.8

Fuente: Joseph Parilla y Alan Berube, *Metro North America*, Brookings Institution, Estados Unidos, 2013; recuperado el 7 de enero de 2013, <<http://www.brookings.edu/research/interactives/2013/metro-north-america#>>.

e intermedios de la producción cruzan varias veces las fronteras para conformar el producto final.<sup>4</sup>

En este contexto, se le ha prestado escasa atención a las ciudades de los países del TLCAN. En sus zonas metropolitanas vive 77% de la población y se produce 86% del producto interno bruto (PIB) de las naciones en cuestión.<sup>5</sup> Por ello, conviene explorar una de las aristas muy pocas veces analizadas: la integración productiva-comercial entre las ciudades de México con Estados Unidos, en el marco del TLCAN.

Con tal fin, la presente nota se divide en cinco apartados. En el primero, se aborda la relación entre las ciudades y las industrias avanzadas (en términos tecnológicos), pues éstas son las que determinan el intercambio comercial. Posteriormente, se trata la integración de las ciudades de México con las de Estados Unidos. Después, mediante un análisis de *cluster*, se analiza la especialización comercial de las zonas metropolitanas de México. En el cuarto apartado, se vincula el desarrollo del mercado laboral y la especialización de las industrias avanzadas. Al final, se anotan las conclusiones.

### Las zonas metropolitanas del TLCAN y las industrias avanzadas

Es destacable el papel de las llamadas *industrias avanzadas* (aeronáutica, automotriz, electrónica, farmacéutica, maquinaria industrial y equipo de precisión) en el comercio internacional del TLCAN y la función que desempeñan las ciudades en éstas. Por una parte, dichas industrias representan 47% del intercambio comercial en la región, del cual 75% se realiza entre zonas metropolitanas.<sup>6</sup> Esto se debe a que, en gran medida, las actividades económicas implicadas requieren mano de obra calificada y otros servicios asociados (como los financieros o los legales), que se localizan principalmente en las ciudades.

Los datos del cuadro 1 muestran la importancia de las zonas metropolitanas en la generación de valor agregado de las industrias avanzadas. En los tres países miembros del TLCAN, en general, el porcentaje del PIB aportado por las zonas metropolitanas al total del PIB nacional de dichas industrias es superior a 75% y en ocasiones alcanza a ser mayor a 90 por ciento.

En el caso de México, el PIB de todas las industrias avanzadas en zonas metropolitanas tiene porcentajes mayores a 82% como parte del PIB nacional. Destacan los componentes eléctricos, con 90%; vehículos de motor, con 91%; maquinaria, con 96%; y farmacéuticos, con 97%, tendencia que indica que dichas actividades son esencialmente de carácter urbano.

### Las ciudades mexicanas y la integración con Estados Unidos

La región que comprende el TLCAN cuenta con 432 zonas metropolitanas de

<sup>4</sup> De cada 100 dólares de bienes finales importados por Estados Unidos de México, 40 dólares corresponden a contenido de Estados Unidos; y en el caso de los bienes importados por Estados Unidos de Canadá, sólo 25 dólares. Joseph Parilla y Alan Berube, *op. cit.*

<sup>5</sup> *Ibidem*. En el caso de México, los porcentajes de 77% de la población que habita en ciudades y de 86.5% del PIB nacional se obtienen al sumar todas las ciudades del país con más de 2 500 habitantes. Salvador Medina Ramírez, *Desarrollo orientado al transporte. Regenerar las ciudades mexicanas para mejorar la movilidad*, Instituto de Políticas para el Transporte y el Desarrollo, México, 2013; recuperado el 13 de enero de 2014, <<http://mexico.itdp.org/wp-content/uploads/Desarrollo-Orientado-al-Transporte.pdf>>.

<sup>6</sup> Joseph Parilla y Alan Berube, *op. cit.*





Fuente: <http://www.sxc.hu/browse.phtml?f=download&id=109598>

al menos 100 000 habitantes, de las cuales 59 se localizan en México.<sup>7</sup> En 2009, estas ciudades mexicanas intercambiaron en conjunto 232 000 millones de dólares con sus pares de Estados Unidos, monto que representa 69% del comercio binacional y refleja una fuerte integración comercial entre las ciudades de ambos países.

Además, 66% de estas zonas metropolitanas realizan intercambios menores a 4 000 millones de dólares, lo cual significa

que el grueso del comercio se concentra en 17 ciudades, que en conjunto suman 88% del intercambio comercial de México con Estados Unidos. En este sentido, las dos grandes ciudades del país son las protagonistas de mayor relevancia: la Zona Metropolitana del Valle de México (ZMVM), con 20.47% del intercambio comercial, y Monterrey, con 14.85 por ciento.

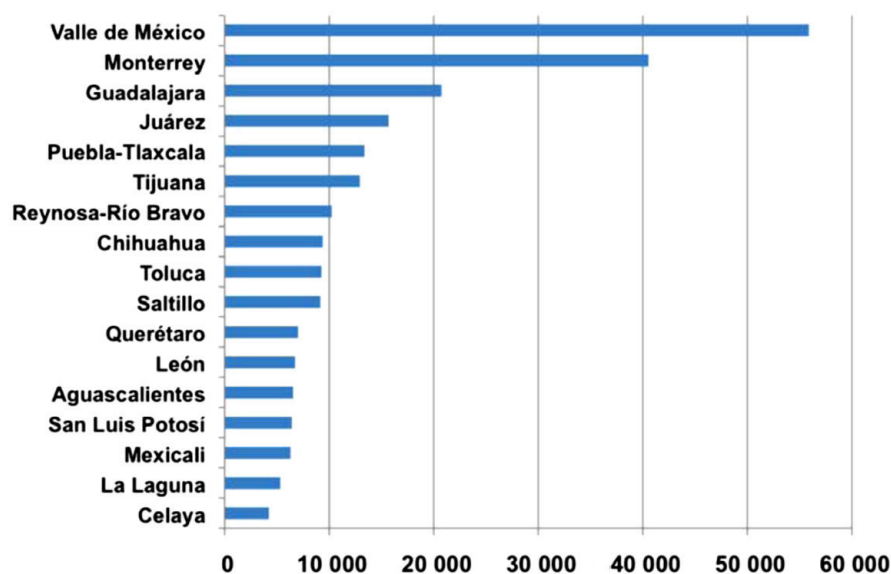
En cuanto a la ZMVM, 50% de su comercio se compone de las industrias

avanzadas: sobresalen los productos electrónicos (24.1%) y maquinaria y herramientas (20.5%). Sin embargo, la ZMVM tiene un déficit comercial de aproximadamente 5 000 millones de dólares con sus pares de Estados Unidos (véase el cuadro 2).

Por su parte, la ciudad de Monterrey destaca por su superávit comercial de más de 10 000 millones de dólares y porque la mayor parte de su comercio internacional (67%) proviene de las industrias avanzadas (véase el cuadro 2). En la zona metropolitana de Monterrey también se comercia de forma predominante con productos electrónicos y maquinaria y herramientas. Asimismo, sobresale que la ZMVM y Monterrey tienen como principales socios comerciales las mismas zonas metropolitanas de Estados Unidos, la mayor parte de las cuales pertenecen al estado de California, donde se localiza su industria de electrónicos y de informática, como el caso del Silicon Valley, en la zona metropolitana de San José.

Las interacciones comerciales entre las ciudades principales son muy importantes en el marco de la

**GRÁFICA 1. LAS 17 PRINCIPALES ZONAS METROPOLITANAS DE MÉXICO POR MONTO DEL COMERCIO BILATERAL CON ESTADOS UNIDOS, 2009 (millones de dólares)**



Fuente: elaboración con base en información de Joseph Parilla y Alan Berube, *op. cit.*

<sup>7</sup> El dato corresponde al estudio de Joseph Parilla y Alan Berube, *op. cit.* No obstante, de acuerdo con cifras oficiales del Consejo Nacional de Población (CONAPO), México sólo tiene 56 zonas metropolitanas. CONAPO, *Delimitación del sistema urbano nacional, México, 2012.*

**CUADRO 2. PRINCIPALES INDICADORES DE LA ZONA METROPOLITANA DEL VALLE DE MÉXICO Y DE MONTERREY, 2009 (millones de dólares)**

Concepto	Valle de México	Monterrey
Comercio total con Estados Unidos	55 895	40 551
Exportaciones	25 637	25 351
Importaciones	30 258	15 200
Valor por tonelada (dólares)	2 093	2 549
Porcentaje de comercio internacional de las industrias avanzadas	50	67
<b>Principales productos comerciados</b>	<b>Comercio bilateral total</b>	
Electrónicos	13 466	12 690
Maquinaria y herramientas	11 479	10 678
Químicos y plásticos	6 421	5 322
Vehículos y autopartes	5 006	3 244
Productos energéticos	4 768	2 051
<b>Principales socios comerciales por zona metropolitana de Estados Unidos</b>		
Los Ángeles-Long Beach-Santa Ana, California	2 180	1 837
San José-Sunnyvale-Santa Clara, California	2 147	1 542
Houston-Baytown-Sugar Land, Texas	2 140	1 464
New York-Northern New Jersey-Long Island, New York-New Jersey-Pennsylvania	1 862	1 235
Chicago-Naperville-Joliet, Illinois, Indiana, Wisconsin	1 727	1 199
San Francisco-Oakland-Fremont, California	1 554	911
Dallas-Fort Worth-Arlington, Texas	1 384	1 095
Detroit-Warren-Livonia, Michigan	1 082	887
Philadelphia-Camden-Wilmington, Pennsylvania-New Jersey-Delaware-Maryland	785	526
Boston-Cambridge-Quincy, Massachusetts-New Hampshire	750	Nd
San Diego-Carlsbad-San Marcos, California	Nd	565

Fuente: elaboración propia, con base en información de Joseph Parilla y Alan Berube, *op. cit.*

competencia internacional. No sólo en América del Norte, sino en todo el mundo, surgen redes de ciudades que se vinculan entre sí. Sin embargo, la integración de las economías que conforman el TLCAN mediante las cadenas de suministro le puede dar a la zona una ventaja competitiva importante,<sup>8</sup> al menos, como región. En paralelo, debe recordarse que, en virtud de que el intercambio de productos terminados no constituye el núcleo del comercio entre los tres países, existe una gran generación de valor agregado entre las naciones. Aunque la agregación de valores no está equitativamente repartida entre los mismos, ya que México se

distingue por aportar costos de mano de obra barata a la cadena.

#### **Análisis de cluster**

Con el fin de analizar la especialización del comercio internacional de las ciudades mexicanas en el marco del comercio internacional de las industrias avanzadas, se realizó un análisis de *cluster*; un procedimiento estadístico en el que una serie de elementos se reorganizan en términos de ciertas características medibles para formar grupos relativamente homogéneos.

En este caso, se toman como medidas de asociación para cada zona metropolitana el valor por tonelada

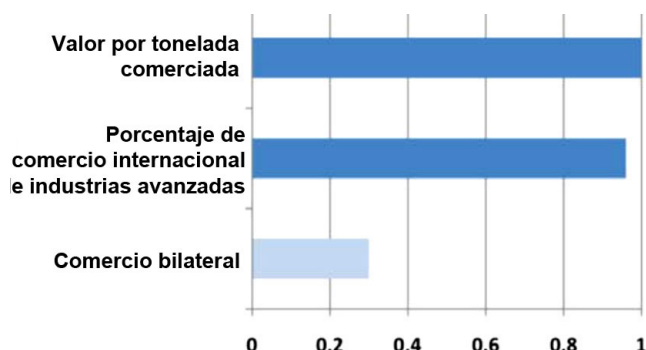
comercial, el porcentaje de comercio internacional de las industrias avanzadas<sup>9</sup> y el monto total del comercio internacional.<sup>10</sup> Con base en estas variables se determinaron dos *cluster* o grupos con características homogéneas entre sus integrantes; el porcentaje de comercio internacional de las industrias avanzadas y el valor por tonelada

<sup>8</sup> Joseph Parilla y Alan Berube, *op. cit.*

<sup>9</sup> Industrias aeronáutica, automotriz, electrónica, farmacéutica, maquinaria industrial y equipo de precisión.

<sup>10</sup> Para una referencia respecto al análisis de cluster, véase Richard Bryden, *Clusters and Competitiveness. Frameworks and Applied Research*, Workshop on applied research, Centro de Investigación e Inteligencia Económica, UPAEP, Puebla, 2012.

**GRÁFICA 2. PREDICTOR PARA EL ANÁLISIS DE CLUSTER DE ZONAS METROPOLITANAS DE MÉXICO**



Fuente: elaboración propia.

comerciada son los principales elementos que determinan los integrantes de los grupos (véase la gráfica 2).

Los grupos resultantes son:

**Cluster 1:** Integrado por 37 zonas metropolitanas. Este grupo se caracteriza por tener una mediana del valor por tonelada, del porcentaje de comercio de las industrias avanzadas y del monto del comercio bilateral inferior a la mediana global. Es decir, es el grupo que integra las zonas metropolitanas cuyo comercio con Estados Unidos es de bajo valor

agregado o poca integración tecnológica, al menos, en comparación con el total de las zonas (véase el cuadro 3).

**Cluster 2:** Compuesto por 22 zonas metropolitanas. En este caso, el grupo lo conforman ciudades cuya mediana del valor por tonelada, del porcentaje de comercio de las industrias avanzadas y del monto del comercio bilateral es muy superior a la mediana global. Abarca ciudades cuya integración tecnológica, productiva y comercial con Estados Unidos es mayor.

Se puede observar en el cuadro 3 que el *cluster 2* tiene una gran participación promedio de las industrias avanzadas en el comercio internacional (72%), por lo que el valor por tonelada negociado es alto: 3 169 dólares. Ocurre lo contrario en el *cluster 1*, con un valor de 1 470 dólares por tonelada, es decir, 54% menor respecto al del *cluster 2*, y con una participación de sólo 36.3% en promedio.

Estos datos revelan que sólo hay un grupo de zonas metropolitanas mexicanas (*cluster 2*) que ha logrado beneficiarse del TLCAN, al integrarse a las cadenas de valor de las industrias avanzadas de Estados Unidos. Mientras, el resto de las ciudades, aunque podrían tener un alto porcentaje de comercio de las industrias avanzadas (como Tepic), cuentan con un bajo valor promedio por tonelada comerciada, lo cual sugiere que éstas se enfocan a procesos de escaso valor dentro de la cadena de producción internacional, como la maquila.

**Desarrollo del mercado laboral e integración económica**

El análisis de Rodríguez-Oreggia *et*

**CUADRO 3. COMERCIO DE ZONAS METROPOLITANAS MEXICANAS CON ESTADOS UNIDOS POR CLUSTER, 2009**

Cluster	Comercio bilateral con Estados Unidos (millones de dólares)	Porcentaje promedio de comercio de las industrias avanzadas	Promedio de valor por tonelada (dólares)
Cluster 1 (promedio)	999	36	1 470
Acazacán	47	38	1 283
Ríoverde-Ciudad Fernández	55	22	1 180
Tulancingo	165	26	1 858
Teziutlán	183	11	1 998
Moroleón-Uriangato	189	25	2 703
Tecomán	206	27	1 046
Piedad-Pénjamo	236	31	1 458
Zamora-Jacona	300	21	1 103
Puerto Vallarta	312	36	1 384
Tehuacán	354	37	1 481
San Francisco del Rincón	362	26	1 800
Ocotlán	378	12	1 351
Minatitlán	397	29	861
Córdoba	458	32	1 177
Colima-Villa de Álvarez	473	44	1 634

<i>Cluster</i>	Comercio bilateral con Estados Unidos (millones de dólares)	Porcentaje promedio de comercio de las industrias avanzadas	Promedio de valor por tonelada (dólares)
Zacatecas-Guadalupe	655	55	2 091
Oaxaca	662	45	1 641
Cuautla	754	36	1 019
Tepic	769	60	1 882
Acapulco	780	46	1 519
Orizaba	795	37	1 242
Pachuca	852	53	1 911
Cancún	905	47	1 689
Tuxtla Gutiérrez	922	52	1 519
Tlaxcala-Apizaco	993	50	1 816
Xalapa	1 006	51	1 730
Poza Rica	1 080	23	703
Morelia	1 410	49	1 722
Tehuantepec	1 507	9	629
Tula	1 723	15	733
Villahermosa	1 819	49	838
Coatzacoalcos	2 000	43	1 454
Mérida	2 013	43	1 590
Monclova-Frontera	2 119	50	1 951
Tampico	2 254	37	1 525
Veracruz	2 502	28	954
La Laguna	5 342	48	1 942
<b>Cluster 2 (promedio)</b>	<b>11 158</b>	<b>72</b>	<b>3 169</b>
Piedras Negras	863	80	3 178
Tianguistenco	1 082	82	3 701
Guaymas	1 513	60	3 278
Nuevo Laredo	1 518	80	3 447
Matamoros	2 819	76	3 386
Cuernavaca	2 980	68	2 843
Celaya	4 245	76	3 500
Mexicali	6 329	74	3 523
San Luis Potosí	6 444	61	2 536
Aguascalientes	6 560	77	3 016
León	6 757	68	2 844
Querétaro	7 034	72	2 923
Saltillo	9 170	80	3 486
Toluca	9 270	59	2 257
Chihuahua	9 403	80	3 694
Reynosa-Río Bravo	10 260	73	2 252
Tijuana	12 945	79	4 663
Puebla-Tlaxcala	13 390	74	3 090
Juárez	15 694	84	4 736
Guadalajara	20 760	65	2 723
Monterrey	40 551	67	2 549
Valle de México	55 895	50	2 093
<b>Promedio general</b>	<b>4 787</b>	<b>49.6</b>	<b>2 104</b>

Fuente: elaboración propia, con base en información de Joseph Parilla y Alan Berube, *op. cit.*

al. sobre el índice de desarrollo laboral por estados<sup>11</sup> refuerza los resultados del análisis de *cluster*. El índice en cuestión señala que las entidades federativas con menor desarrollo del mercado laboral presentan alta tasa de trabajadores no preparados, pobre acervo de capital, bajo producto nacional bruto, alta tasa de retornos al capital humano y una gran diferencia en el nivel salarial entre trabajadores con diferentes grados educativos. En cambio, las zonas con

mayor desarrollo del mercado laboral cuentan con una proporción más alta de trabajadores con mayor educación, mayor porcentaje de ocupados en sectores innovadores, niveles de salarios reales acordes con el nivel de educación, menor porcentaje de hogares sobre la línea de pobreza y mayor porcentaje de formalidad.

Así, al combinar el análisis de *cluster* con el índice de desarrollo del mercado laboral del año 2012,<sup>12</sup>

se observa que aquellas entidades federativas con mayor índice (clasificación más alta) aglomeran una mayor cantidad de zonas metropolitanas pertenecientes al *cluster* 2. En otras palabras, las entidades federativas con mejor mano de obra calificada hospedan las ciudades con mayor integración tecnológica y productiva con Estados Unidos, lo cual es indicativo del peso que tienen las urbes sobre el desarrollo económico de las entidades federativas, más aún si recordamos que las zonas metropolitanas aportan 86% del PIB total.

El hallazgo tiene implicaciones sumamente importantes, pues significa que para que una zona metropolitana de México tenga una integración económica con Estados Unidos, de tal forma que permita mayor productividad, equidad y bienestar, requiere un mercado laboral desarrollado y contar con la presencia de industrias avanzadas.

Es decir, abaratar la mano de obra, para atraer inversión tipo maquila, es una estrategia que impide el desarrollo de largo plazo de las ciudades mexicanas y del país en su conjunto.<sup>13</sup> Por el contrario, se requieren políticas educativas y laborales que faciliten capturar un mayor valor agregado de las cadenas internacionales de producción, en especial de las que existen en la actualidad con Estados Unidos en las industrias avanzadas, lo cual se traduciría en una mejora sustancial en el bienestar de la población mexicana, sobre todo si se considera que los salarios de los trabajadores que participan en sectores de las industrias avanzadas son de tres a cuatro veces mayores que los salarios de

**CUADRO 4. CANTIDAD DE ZONAS METROPOLITANAS POR ENTIDAD FEDERATIVA DE ACUERDO CON LA CLASIFICACIÓN DEL ÍNDICE DE DESARROLLO DEL MERCADO LABORAL, 2012**

Clasificación del índice de desarrollo del mercado laboral	Entidad federativa	Zonas metropolitanas en cluster 1	Zonas metropolitanas en cluster 2
1	Coahuila	2	1
2	Chihuahua	0	2
3	Nuevo León	0	1
4	Baja California	0	2
5	Sonora	0	1
6	Tamaulipas	1	3
7	Querétaro	1	1
8	Aguascalientes	0	1
9	Distrito Federal	0	1
10	Estado de México	0	2
11	Jalisco	2	1
12	Tabasco	1	0
14	San Luis Potosí	1	1
15	Morelos	1	1
17	Colima	2	1
19	Guanajuato	3	2
22	Veracruz	8	0
23	Tlaxcala	1	0
24	Puebla	2	1
25	Yucatán	1	0
26	Nayarit	1	0
27	Zacatecas	1	0
28	Hidalgo	3	0
29	Michoacán	2	0
30	Oaxaca	2	0
31	Guerrero	1	0
32	Chiapas	1	0

Fuente: elaboración con base en información de Joseph Parilla y Alan Berube, *op cit*; y Eduardo Rodríguez-Oreggia, Pedro Pablo Parra y Diego Cardozo, *op cit*.

<sup>11</sup> Eduardo Rodríguez-Oreggia, Pedro Pablo Parra y Diego Cardozo, *Determinación de un índice de desarrollo laboral por estados para México*, Inegi, México, 2013; recuperado el 14 de enero de 2014, <<http://www.inegi.org.mx/eventos/2013/desigualdades/doc/P-EduardoRodriguezOreggia.pdf>>.

<sup>12</sup> *Ibidem*.

<sup>13</sup> Incluso existe evidencia que sugiere que la competitividad laboral del país no se logra vía la flexibilidad laboral, sino que lo relevante es la relación salario-productividad, que requiere otro tipo de políticas laborales. Para mayor información, véase: Salvador Medina Ramírez, “La competitividad laboral internacional de México”, *Comercio Exterior*, vol. 63, núm. 6, México, noviembre y diciembre de 2013.





Fuente: <http://www.sxc.hu/browse.phtml?f=download&id=1434765>

los trabajadores que laboran en sectores económicos tradicionales.<sup>14</sup>


### Comentarios finales

A pesar de que el TLCAN ha logrado detonar el intercambio comercial en algunas industrias de alto impacto tecnológico y productivo en México, este intercambio se concentra en unas cuantas ciudades, fenómeno que limita el posible crecimiento de la manufactura a ciertas zonas geográficas, por lo que sus efectos favorables no repercuten en el desarrollo del resto del país.

Del mismo modo, este intercambio comercial entre ciudades y en el entorno de las industrias avanzadas no significa que exista una amplia difusión tecnológica, pues muchas veces implica que en México se realicen procesos de bajo va-

lor dentro de la cadena internacional de producción. En otras palabras, el intercambio comercial “tiene efectos limitados e insuficientes para impulsar el crecimiento económico debido a que estas actividades en realidad no mantienen una fuerte conexión con el resto de la base productiva nacional”,<sup>15</sup> tal como sucede en el caso de los productores de autopartes o de la industria aeroespacial.<sup>16</sup>

Por las razones expuestas, el reto para México es integrar al interior del país una mayor conexión productiva entre sus propias ciudades, tratando que aquellas con alta presencia de industrias avanzadas sirvan de punta de lanza para tal propósito. Por supuesto, también es menester poner en marcha una verdadera política industrial y comercial, que tome en cuenta la importancia de las ciudades del país y se proponga aminorar la

dependencia de la industria productiva nacional respecto a la economía estadounidense, de tal manera que se consiga un desarrollo tecnológico propio, que propicie tanto el desarrollo del mercado interno, en especial en las ciudades, como capturar un mayor valor de la cadena de producción internacional. 

<sup>14</sup> Joseph Parilla y Alan Berube, *op. cit.*

<sup>15</sup> Juan Pablo Góngora Pérez, “Producción y exportación en México”, *Comercio Exterior*, vol. 63, núm. 2, México, marzo y abril de 2013.

<sup>16</sup> Para mayor información, véase: Salvador Medina Ramírez, “El despegue de la industria aeroespacial en México”, *Comercio Exterior*, vol. 62, núm. 6, México, noviembre y diciembre de 2012; y “La industria internacional de autopartes en México”, *Comercio Exterior*, vol. 63, núm. 3, México, mayo y junio de 2013.