

La ‘frontera’ en la nueva geografía económica global: los casos de México y Marruecos

Juan Navarro Martínez¹; Rosa María Soriano Miras²; Antonio Trinidad Requena³

Recibido: 7 de octubre de 2022; Aceptado: 7 de marzo 2023

Resumen. Desde una perspectiva comparada, en este artículo se analizan las nuevas dinámicas de relocalización industrial en México y Marruecos, usando como marco teórico la Teoría de la Economía Global Localizada (TEGL) y como marco analítico el Índice de Relocalización Industrial (IRI), ambos formulados por Trinidad et al. (2015). El IRI (como modelo teórico) permite conocer qué ubicaciones son más ventajosas para las empresas transnacionales en sus estrategias por conseguir el “producto de éxito” con la menor incertidumbre posible. Para ello, se tienen en cuenta las cinco dimensiones que lo conforman: *producto, trabajadores, legitimidad, distancia y demanda*. Se observa cómo la economía global se localiza, entre otras, en dos regiones fronterizas: Tijuana (México) y Tánger-Tetuán (Marruecos) debido a su ubicación geoestratégica entre los lugares de producción y los lugares de consumo.

Palabras clave: Relocalización industrial; Economía global; Frontera; México; Marruecos.

The ‘border’ in the new global economic geography: the cases of Mexico and Morocco

Abstract. From a comparative perspective, this article analyzes the new dynamics of industrial relocation in Mexico and Morocco, using as a theoretical framework the Theory of the Localized Global Economy (TLGE) and as an analytical framework the Industrial Relocation Index (IRI), both formulated by Trinidad et al. (2015). The IRI (as a theoretical model) provides insight into the most advantageous locations for transnational companies in their strategies to achieve the “successful product” with the least possible uncertainty. To this end, it takes into account the five dimensions that make it up: *product, workers, legitimacy, distance and demand*. It is observed how the global economy is located, among others, in two border regions: Tijuana (Mexico) and Tangier-Tetouan (Morocco) due to their geostrategic location between the places of production and the places of consumption.

Keywords: Industrial relocation; Global economy; Border; Mexico; Morocco.

Sumario. 1. Introducción. 2. Marco teórico. 2.1. El Índice de Relocalización Industrial (IRI, en adelante). 2.2. La reorganización de las CGV hacia el *nearshoring*. 3. El IRI en Tijuana y Tánger-Tetuán. 3.1. Producto. 3.2. Demanda. 3.3. Trabajadores. 3.4. Legitimidad. 3.5. Distancia. 4. Conclusiones. 5. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: Navarro Martínez, J.; Soriano Miras, R. M.; Trinidad Requena, A. (2023). La ‘frontera’ en la nueva geografía económica global: los casos de México y Marruecos, en *Papeles de Europa* 36(2023), e84104

Clasificación JEL: F02, F14, F16, F23.

1. Introducción

En un contexto de incertidumbre e inestabilidad geopolítica como el actual, el proceso de globalización tal y como se ha entendido hasta la fecha se encuentra en tela de juicio. La sucesión constante de crisis sistémicas en los últimos años está mostrando las debilidades de las cadenas globales de valor⁴ (CGV, en adelante) y,

¹ Departamento de Sociología. Universidad de Granada.

E-mail: j.navarro@ugr.es

ORCID: [0000-0003-0380-5173](https://orcid.org/0000-0003-0380-5173)

² Departamento de Sociología. Universidad de Granada.

E-mail: rsoriano@ugr.es

ORCID: [0000-0001-8296-2382](https://orcid.org/0000-0001-8296-2382)

³ Departamento de Sociología. Universidad de Granada.

E-mail: atrinida@ugr.es

ORCID: [0000-0002-3075-0983](https://orcid.org/0000-0002-3075-0983)

⁴ Las CGV son un conjunto de eslabones para generar un producto o un servicio desde su concepción hasta la venta final. También pueden entenderse como una nueva forma de funcionamiento y de organización de las redes transnacionales (López y Rodríguez, 2016). Por lo tanto, una empresa pertenece a una CGV si importa bienes o servicios intermedios, los exporta o realiza ambas actividades (Guerra, 2019).

de forma inversa a lo que podría pensarse hace unos años, sorprende que las lógicas globales hayan sido cuestionadas antes por los países desarrollados que por los países emergentes.

La crisis financiera global de 2008 fue el caldo de cultivo del que se nutrieron los movimientos opuestos a la globalización para reivindicar un cambio de paradigma o, al menos, una menor interdependencia entre los mercados financieros globales; lo que algunos autores denominaron el “gran punto de inflexión” (Fung, 2011, citado en Gereffi y Sturgeon, 2013:332) en la organización de la economía global. Los colapsos en la cadena global de suministros (CGS, en adelante) de procedencia asiática sufridos a raíz de la COVID-19, el encarecimiento de las materias primas, la crisis energética acentuada por la actual guerra entre Rusia y Ucrania y la subida constante de la presión inflacionaria están provocando que cada vez más empresas transnacionales se replanteen sus estrategias de relocalización industrial⁵, sobre todo, aquellas que necesitan el suministro ininterrumpido de tecnologías cada vez más avanzadas⁶.

Las sedes productivas occidentales relocalizadas hacia el continente asiático en los momentos de auge de la globalización (década de los noventa y primera del siglo XXI), se han dado cuenta que la gran lejanía entre los lugares de producción y los lugares de consumo⁷ supone un gran inconveniente y un costo de oportunidad (Forbes Centroamérica, 2020). Desde 2008, el debilitamiento del comercio y el estancamiento de las CGV han acentuado la importancia de la distancia y el exceso de dependencia productiva, cuestionando la fragmentación internacional de la producción y la globalización, más si cabe, a raíz de la pandemia (Gandoy y González-Díaz, 2021).

Puesto que los productos deben trasladarse físicamente de un lado al otro del mundo, si hay alguna interrupción en ese camino, la fragilidad de toda la CGS queda al descubierto⁸ (Portell, 2021). Por ello, la búsqueda de mercados de semiproximidad con líneas de aprovisionamiento cortas que posibiliten la consecución del producto de éxito⁹ al mínimo coste, es el gran desafío al que se están enfrentando la mayoría de compañías transnacionales manufactureras, principalmente, en sectores estratégicos ligados a un contenido tecnológico alto o medio-alto (empresas de equipos médicos, electrónicas, aeronáuticas o automovilísticas).

Por el contrario, aquellos sectores que operan en la parte baja de la CGV, con procesos de fabricación de bajo coste y que demandan una mano de obra menos cualificada, como es el caso del textil y confección, antes que optar por la relocalización desde países como China hacia los lugares de origen (*reshoring/backshoring*) o hacia países cercanos a ellos (*nearshoring*) (Raza et al., 2021), se están trasladando a regiones menos desarrolladas y con mano de obra más barata como Vietnam. En estos países del Sudeste Asiático, el costo de la mano de obra no solo es aproximadamente la mitad del de China¹⁰, sino que además están tomando medidas adicionales de reducción de impuestos corporativos (Hu, 2017).

Si bien es cierto que se está produciendo un retroceso en el proceso de globalización para muchas empresas transnacionales (*desglobalización*) (Bello, 2004; Gandoy y González-Díaz, 2021; Olivé y Gracia, 2020), resulta necesario atender al sector productivo en el que estas operan para comprender los nuevos escenarios que acontecen a las dinámicas de relocalización industrial. Dando por hecho que la globalización tal y como la conocemos se ha visto alterada, cabe preguntarse: ¿Cómo se está reconfigurando la economía global en los países desarrollados y cómo está afectando a las dinámicas de relocalización industrial en los países emergentes? ¿Existen diferencias entre regiones del mismo país a la hora de albergar estas nuevas dinámicas? ¿Cómo afecta a los espacios locales la adopción de los procesos y las lógicas globales? ¿Cuáles son las consecuencias que se derivan de dichos procesos en términos sociales?

Para dar respuesta a estas cuestiones, el objetivo general de este trabajo es “analizar las economías globales localizadas en México y Marruecos desde una perspectiva centrada en la relocalización industrial de empresas transnacionales”, asumiendo las dificultades que inevitablemente emergen al comparar dos contextos tan diferentes. La elección de estos países radica en su ubicación geoestratégica fronteriza con sus principales socios comerciales: Estados Unidos (EE.UU., en adelante) y la Unión Europea (UE, en adelante). Durante muchos años, esta localización entre el Norte y el Sur Global les ha otorgado una serie de ventajas competitivas

⁵ La relocalización industrial es el proceso de reubicación de la actividad productiva de una empresa desde un lugar a otro. Por tanto, el concepto abarca tanto el movimiento de la producción desde el país de origen hacia un nuevo destino que ofrece ventajas competitivas, como la reversión de este proceso a partir del acercamiento de las sedes productivas hacia un territorio próximo a los lugares de consumo o hacia el propio país de origen nuevamente. Entendemos que la relocalización industrial es un proceso dinámico, es decir, no concluye, puesto que no hay compromisos de permanencia ni un asentamiento fijo por parte de las empresas; si los costes se encarecen o si las condiciones de otro lugar son mejores, la ubicación cambia.

⁶ Uno de los ejemplos más ilustrativos se está viendo con la crisis de suministro de chips semiconductores, los cuales han dejado entrever una de las grandes carencias de la globalización para algunos sectores como el automovilístico (Portell, 2021).

⁷ Los “lugares de producción” son aquellos donde se relocaliza la industria de exportación por las condiciones ventajosas que ofrecen; los “lugares de consumo” son los que demandan los productos elaborados en los lugares de producción, al haberse desarrollado la sociedad de consumo (Trinidad et al., 2015).

⁸ Esta fragilidad quedó plasmada con el encallamiento del buque *Ever Given* en el Canal de Suez en marzo de 2021.

⁹ El producto de éxito sería aquel que tiene gran aceptación por parte de los consumidores en los “lugares de consumo”, especialmente aquel que tiene una gran demanda debido a su bajo precio (Trinidad et al., 2015).

¹⁰ En 2019, los salarios en China duplicaron los de 2008, según el Informe Mundial de Salarios de la Organización Internacional del Trabajo (ILO, 2020). Esto se traduce en un aumento del coste laboral por unidad producida de casi el 300% desde principios de siglo. Actualmente, el salario promedio en China es superior al de México o Marruecos.

que han sido de gran interés para las industrias manufactureras de exportación en sus estrategias por maximizar beneficios y reducir costes (Manners-Bell et al., 2014)¹¹. Lejos de verse afectados por un contexto de inestabilidad como el actual, el interés geoestratégico de estos dos países no ha hecho más que aumentar, sobre todo, en las regiones fronterizas con los lugares de consumo.

El presente artículo se estructura de la siguiente manera: primero, se realiza una breve contextualización teórica, centrando la atención en la Teoría de la Economía Global Localizada; seguidamente se desarrolla el Índice de Relocalización Industrial y se analiza la reconfiguración de las CGV tras la sucesión constante de crisis sistémicas; en tercer lugar, se examinan las dinámicas de relocalización industrial en México y Marruecos haciendo hincapié en dos regiones fronterizas: Tijuana y Tánger-Tetuán; y, por último, se concluye el trabajo reflexionando sobre el futuro que acontece a las nuevas dinámicas en el escenario global actual.

2. Marco teórico

La globalización es uno de los procesos más relevantes para el estudio, el análisis y la comprensión de las dinámicas económicas, políticas y sociales en el mundo actual. Acuñado por Theodore Levitt (1983), con este término pretendía explicar la aparición de mercados globales para productos de consumo estandarizados a una escala nunca antes imaginada. Para Levitt, las empresas se beneficiaban de enormes economías de escala en la producción, distribución, comercialización y gestión de sus bienes.

Al tratarse de un proceso en constante evolución, los estudiosos de la globalización han tenido que lidiar con ciertas dificultades a la hora de concretar el poder de influencia que los procesos globales generan en los territorios locales, sin olvidar los efectos que lo local genera también en lo global (Entrena, 2003). Para Boyer (2002), la globalización supone la irrupción de una economía globalizada donde “las economías nacionales se descompondrían y luego se articularían dentro de un sistema de transacciones y procesos que operan directamente a nivel internacional” (p.16).

Tratando de salvar estas dificultades, la “Teoría de la Economía Global Localizada” (TEGL, en adelante) planteada por Trinidad et al. (2015), integra la noción de “globalismo”¹² (Beck, 1997), la teoría del sistema global¹³ (Sklair, 1995) y el paradigma de la “nueva geografía económica”¹⁴ (NGE, en adelante; Krugman, 1991), adoptando un planteamiento más integral y sociológico con el fin de introducir en el análisis todos los actores locales implicados, a saber, los empresarios y trabajadores, los políticos y las autoridades locales. Este enfoque, al que Robertson (2003) denominó *glocalización*, hace referencia a las modificaciones ocasionadas por el globalismo en los espacios locales, pudiendo provocar “casos de localización de lo global y de desnacionalización de lo nacional” (Sassen, 2007:3).

Su principal ventaja con respecto a las teorías en las que se sustenta consiste en su visión de la globalización como un proceso que trasciende la dimensión económica macro-sociológica, adentrándose en el cambio social generado por las lógicas globales que ocurren en el espacio local. La TEGL sienta las bases para el estudio de la relocalización de la Industria de Exportación (IE, en adelante) en regiones fronterizas emergentes desde una perspectiva analítica multidimensional: mercado de trabajo (Solís et al., 2018) y condiciones laborales (Trinidad et al., 2018), migración (Kopinak et al., 2020), gobernanza pública (Trinidad et al., 2019), (des)estructuración de los espacios locales (El Harras, 2015), desigualdad de género (Soriano et al., 2016) o desarrollo industrial (Barros et al., 2022), entre otros.

Gracias a su fundamentación en la teoría de la NGE, la TEGL permite analizar la distribución de la actividad económica en el espacio geográfico. Sin embargo, la NGE se diseñó para estudiar el surgimiento de estructuras económicas a gran escala que abarcan regiones y naciones (Baldwin, 2013), y no tanto para comprender dinámicas cambiantes en espacios locales. Por ello, se complementa la TEGL con el Índice de Relocalización Industrial formulado por Trinidad et al. (2015), en aras de utilizarlo como hilo conductor para comprender cómo, por qué y dónde se localizan las economías globales.

¹¹ Otro país que centra la atención del equipo de investigación es Turquía, dada su ubicación geoestratégica. Al igual que Marruecos, disfruta de las ventajas de la Política Europea de Vecindad.

¹² Beck entiende por globalismo la concepción por la cual el mercado mundial desaloja o sustituye al quehacer político, es decir, cuando la ideología del dominio del mercado mundial termina reduciendo la globalización a una dimensión puramente económica (Fazio, 1998).

¹³ Desde la teoría del sistema global, la máxima del capitalismo global es el incremento constante de la producción y del comercio global, tratando de obtener los máximos beneficios al mínimo coste, partiendo de unas condiciones políticas que garanticen el consumo ininterrumpido en la sociedad.

¹⁴ “La nueva geografía económica es útil para pensar en los determinantes de ubicación a nivel micro o empresarial, pero originalmente se diseñó para estudiar el surgimiento de estructuras económicas a gran escala que abarcan regiones y naciones (Baldwin, 2013).

2.1. El Índice de Relocalización Industrial (IRI, en adelante)

Se desarrolla con la finalidad de conocer qué ubicaciones son más ventajosas para las empresas transnacionales en su búsqueda del “producto de éxito” y qué caracteriza a estos lugares, siguiendo los postulados de la Teoría de la Localización (Fujita y Thisse, 2002). No se trata de clasificar diferentes territorios en base a una puntuación, sino más bien de desarrollar las cinco dimensiones que componen el IRI: *producto, trabajadores, legitimidad, distancia y demanda*.

Primeramente, el *producto* en sí es un factor fundamental para comprender el proceso, pues no todos los productos son susceptibles de ser relocalizados. El producto de éxito en el marco de la relocalización industrial, generalmente es diseñado en los lugares de consumo, su exportación está libre de aranceles, necesitan mano de obra intensiva para su fabricación y el proceso productivo es de corte *fordista*. En base a estas particularidades, la empresa se ubicará en un lugar u otro. Por ejemplo, si es un producto perecedero con un ciclo de vida limitado, la empresa deberá optar por una ubicación que garantice el suministro del mismo en un plazo de tiempo lo más breve posible. Por este motivo, países productores como Marruecos o México han ganado terreno a países asiáticos como socios comerciales de la UE y EE.UU. en ámbitos como la “moda rápida” o *fast-fashion*, la cual “se caracteriza por depender de la producción local o en países cercanos” (Minian et al., 2017:150). Como explican Sales y Piñeiro (2011), las dinámicas de aprovisionamiento sin *stocks* y la *fast fashion* precisan de factorías cercanas a los lugares de consumo que puedan preparar pedidos rápidamente¹⁵, estableciendo una circulación fluida de productos que reduzca los costes de almacenaje y los riesgos comerciales.

En segundo lugar, los *trabajadores* conforman una dimensión que hace referencia a las particularidades del mercado laboral de una determinada zona y, sobre todo, a las condiciones laborales asociadas a la fabricación del *producto* (jornada laboral, disponibilidad y vacaciones, salarios y horas extras, afiliación sindical, tiempo de formación de la mano de obra, contratación y subcontratación, etc.). Giosa y Rodríguez (2010) constatan cómo los oligopolios globales deslocalizan los eslabones productivos más intensivos en trabajo hacia países en desarrollo porque buscan mano de obra susceptible de aceptar bajas remuneraciones y precarias condiciones de trabajo. Areskurrinaga et al., sostiene que en aquellas zonas francas industriales “donde la producción es más intensiva en trabajo, el porcentaje de mujeres es mayor que allí donde la producción es más intensiva en capital y las tecnologías empleadas más sofisticadas” (2006:220). En sectores como el textil y de confección, la gran feminización de la mano de obra es un patrón generalizado (López, 2016).

Las dos primeras dimensiones (*producto y trabajadores*) necesitan de acuerdos legales por parte del poder político. Surge así, la tercera dimensión del IRI -*legitimidad*-, que a su vez requiere una legislación económica adaptada a la que rige en el mundo desarrollado para atraer empresas transnacionales (Mayordomo, 2017). En esta línea, Trinidad et al. destacan la importancia de las políticas implementadas desde la gobernanza pública, así como la “infraestructura económica, estabilidad político-jurídica y paz social” (2018:339) necesarias para la atracción de Inversión Extranjera Directa (IED, en adelante). Para Merino et al. (2020), la disponibilidad de proveedores calificados y de ayudas por parte del gobierno son dos de los elementos clave para que una empresa reubique su producción.

Por último, la relocalización carece de sentido si el producto no es demandado por los consumidores en los países desarrollados (*demanda*) o si los lugares de producción y de consumo están muy alejados entre sí (*distancia*), al aumentar el riesgo de colapso en la CGS por la falta de *stock*. Así, los espacios fronterizos entre el Norte y el Sur Global se erigen como lugares casi perfectos para alcanzar el producto de éxito que buscan las empresas, reduciendo la distancia entre los eslabones de la cadena de aprovisionamiento y conteniendo los salarios¹⁶ gracias a la oferta constante de mano de obra; una mano de obra que llega a las fábricas relocalizadas en la frontera desde regiones del interior del propio país y de otros (Kopinak et al., 2020; Soriano, 2017), buscando un empleo que les permita mejorar sus condiciones de vida ante la falta de oportunidades laborales en sus lugares de origen, generalmente rurales (Barros et al., 2022; Trinidad et al., 2015; Trinidad et al., 2018).

No obstante, los cambios en las lógicas globales tras las crisis actuales y recientes –impensables cuando se formuló el IRI en 2015–, nos llevan a reestructurar algunas dimensiones del mismo. Hasta ahora, nuestro análisis de la *legitimidad* se había centrado en los lugares de producción. Sin embargo, a raíz de la crisis de 2008, y sobre todo desde la pandemia por COVID, las CGV y el sistema económico global han sido cuestionados también en los lugares de consumo, llegando a trasladarse esta deslegitimación a la esfera político-institucional. En consecuencia, cabe preguntarse ¿cómo se está reconfigurando la economía global en los países desarrollados, y cuál es su repercusión en las dinámicas de relocalización industrial en México y Marruecos?

¹⁵ *Inditex, Mango o El Corte Inglés* tienen uno de sus principales nodos de provisión de prendas de vestir en las zonas francas de Tánger. Su ubicación permite a las empresas de la *fast-fashion* poder cambiar patrones con rapidez y adaptarse a la demanda del consumidor (Romero, 2017).

¹⁶ Según la Organización Internacional del Trabajo (ILO, 2022), Marruecos es el tercer país de África con el salario mínimo más alto. México fue el único país del G20 que no experimentó un crecimiento positivo en el periodo 2008-2019.

2.2. La reorganización de las CGV hacia el *nearshoring*

Las CGV representan la forma dominante de organización económica transfronteriza para la producción y entrega de bienes y servicios, y los países en desarrollo tienen que integrarse en ellas para mantener y mejorar su participación en la economía global. La razón fundamental de las CGV es la eficiencia económica y la ventaja competitiva, a partir de la minimización de los costos productivos. Las empresas líderes dentro de las CGV sopesan los riesgos de deslocalizar o subcontratar su producción en varios lugares y países, y las decisiones se reevalúan continuamente en base a los cambios tecnológicos, las preferencias de los consumidores, los cambios geográficos en la demanda y los riesgos de ubicación (Singh, 2013:314).

No obstante, en el transcurso de nuestra investigación, se ha visibilizado cómo este sistema de organización económico y productivo implementado durante las últimas décadas, ha generado una serie de problemas cuyos efectos adversos se pusieron de manifiesto con la llegada de la pandemia:

1. Establecimiento de un oligopolio industrial en el continente asiático.
2. Aumento del volumen de transporte internacional de mercancías, tanto de insumos como de bienes finales, generando “cuellos de botella” en el suministro por el incremento incontrolado del consumo.
3. Emergencia de CGS cuyos eslabones están cada vez más distanciados.
4. Crecimiento del desempleo de baja cualificación en los lugares de consumo.
5. Atracción de grandes flujos migratorios hacia la IE relocalizada en los países emergentes.

Este escenario ha empujado a los países desarrollados a reestructurar sus CGV y, aunque ha mostrado los riesgos, amenazas y debilidades de la economía global, también ha creado oportunidades para que los países en desarrollo aprovechen los menores costos y la cercanía a los grandes mercados. Es el caso de Marruecos y México. El primero de ellos, al ser una puerta de entrada al continente africano, está atrayendo la atención de la UE, que busca compensar sus problemas estratégicos de dependencia con Asia apostando por el sector I+D y fabricando productos con mayor componente tecnológico y de diseño, algo que hubiese sido impensable años atrás (Blanco y Guerrero, 2020). Según la Dirección General de Políticas Exteriores de la UE, Europa tendría un interés estratégico en promover CGV más cortas, regionalizadas e integradas dirigidas por empresas europeas, extendiéndose a regiones de Europa del Este y África del Norte (Raza et al., 2021).

En este contexto, el *nearshoring* brindaría una oportunidad para diversificar la CGS al establecer ubicaciones de producción alternativas a las asiáticas y, en el caso de Marruecos, otorgaría un mayor valor agregado cerca de los lugares de consumo (Birdseye, 2013). Por su parte, EE.UU. está adoptando estrategias similares en México a raíz del nuevo Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (en adelante, T-MEC), principalmente en los sectores de semiconductores y TIC (Secretaría de Economía de México, 2022).

Según un estudio realizado por el Bank of America (2020), el 80% de empresas encuestadas tenía planes para repatriar parte de su producción del exterior (en Sandri, 2020). En este sentido, Gharleghi et al. (2020) estudiaron el proceso de relocalización desde China que se está produciendo en EE.UU., evaluando aspectos de localización como los costes laborales y de transporte, los costes del suelo y de las materias primas, los efectos de aglomeración y las instituciones políticas. Concluyeron que era más favorable el *reshoring* o el *nearshoring* que la permanencia en China, debido al gran aumento de los costes de transporte¹⁷.

Hace casi una década, Baldwin (2013:53) anticipaba lo que actualmente está ocurriendo:

si los precios del petróleo aumentan sustancialmente, la geografía de las cadenas de suministro se verá afectada. La naturaleza del impacto es bastante obvia: favorecería el “*nearshoring*” o incluso el “*reshoring*” de etapas de producción geográficamente dispersas. Las cadenas de suministro serían menos globales y más regionales.

A continuación, usando el IRI y sus dimensiones (*Producto, Demanda, Trabajadores, Legitimidad y Distancia*) se presentan las particularidades de las dinámicas de relocalización industrial en México y Marruecos, poniendo el foco en las dos zonas fronterizas objeto de estudio.

3. El IRI en Tijuana y Tánger-Tetuán

El ingreso de Tijuana y Tánger-Tetuán en las CGV ha venido impulsado por el desarrollo tecnológico, la reducción de los costos de transporte, la liberalización del comercio, el aumento de la IED y la migración de la población a estos espacios locales (Trinidad et al., 2019). A ello hay que sumar la reducción del riesgo de colapso en la CGS y la estabilidad geopolítica de estas ubicaciones en un contexto de creciente incertidumbre como el actual.

¹⁷ Entre enero de 2020 y noviembre de 2021, el coste de un flete marítimo de China a América aumentó un 575% (Hernández, 2021).

En cualquier caso, en la comparación realizada se asume que la trayectoria de estos países y sus regiones en el proceso de relocalización no se encuentra en el mismo punto. El impacto temprano de la globalización en México, con la llegada de la maquiladora de exportación a la frontera norte en la década de los sesenta, posibilita que, en la actualidad, sea el séptimo país del mundo que más mercancías exporta¹⁸. Por su parte, Marruecos, no fue hasta la década de los ochenta, con la puesta en marcha del Programa de Ajuste Estructural, cuando liberalizó su economía y pudo atraer la IED necesaria para desarrollarse industrialmente (Soriano et al, 2015). Con todo, ya es el tercer país más exportador de África y el primero en el sector automovilístico (OMC, 2022).

3.1. Producto

Marruecos destaca por sus mayores cifras de importación que de exportación en todos los sectores¹⁹, con la excepción de las prendas de vestir, tal y como refleja la Tabla 1. Se intuye una dinámica consistente en la importación de insumos textiles que, tras someterse a un proceso de manufactura en la industria relocalizada, se acaban exportando como prendas de vestir al Norte Global.

Tabla 1. Comercio de mercancías de Marruecos

Marruecos MERCANCIAS (SITC Rev.3)	Exportaciones (mill. de dólares)				Importaciones (mill. de dólares)			
	2011	2019	2020	Var.% 2020-19	2011	2019	2020	Var.% 2020-19
1. Productos agrícolas	3.990	6.394	6.439	1	6.531	6.305	7.087	12
2. Combustibles y productos de las industrias extractivas	3.791	2.040	1.643	-19	13.158	9.895	6.837	-31
3. Manufacturas	13.812	20.635	19.031	-8	24.458	34.494	29.904	-13
3.1. Hierro y Acero	192	75	69	-8	1.574	1.570	1.384	-12
3.2. Productos químicos	4.736	4.743	4.960	5	4.405	5.178	5.097	-2
3.3. Maquinaria y equipo de transporte	4.075	10.394	9.365	-10	10.943	17.448	14.393	-17
3.3.1. Equipo para oficina y de telecomunicaciones	725	732	546	-25	2.118	2.042	2.092	2
3.3.2. Equipos de transporte	684	4.923	4.633	-6	3.626	7.906	5.975	-24
3.3.2.1. Productos de la industria del automóvil	426	3.908	3.608	-8	2.709	5.723	4.476	-22
3.4. Textiles	413	420	489	16	2.443	3.121	2.602	-17
3.5. Prendas de vestir	3.274	3.208	2.542	-21	371	538	491	-9
TOTAL	21.654	29.132	27.159	-7	44.272	50.734	43.831	-14

Fuente: Elaboración propia a partir de la OMC (2022).

La variación porcentual de 2020 con respecto al año anterior muestra un balance negativo, con una caída el doble de acusada de las importaciones (-14%) que de las exportaciones (-7%). En el sector manufacturero, los “equipos para oficina y de telecomunicaciones” presentan un patrón inverso, y registran cifras de importación ligeramente superiores a las de 2019 (+2%). Este último dato da cuenta de la apuesta marroquí por la digitalización y por la mejora tecnológica de sus infraestructuras de comunicación en aras de atraer empresas que operen en estas ramas de actividad (AMDIE, 2021). Prueba de ello es la instalación de la transnacional francesa *Alten* (empresa de servicios digitales y consultora de ingeniería y tecnología) en Tetuán Shore en septiembre de 2022 (MAP, 2022).

Los últimos datos publicados por la *Office des Changes* (2022), revelan un incremento de las exportaciones en 2021 (año base 2019) en los siguientes productos –por orden de participación en el total exportado–: “fertilizantes naturales y químicos” (83%), “coches de pasajeros” (14%), “ácido fosfórico” (46%), “crustáceos y moluscos” (45%), “partes de aviones y otros vehículos aéreos o espaciales” (3%) y “piezas y repuestos para

¹⁸ México es el sexto exportador de automóviles del mundo y el octavo productor de equipos electrónicos (Secretaría de Economía de México, 2022). Solamente las exportaciones de automóviles mexicanas son superiores a las exportaciones totales de Marruecos (OMC, 2022).

¹⁹ A falta de los datos desglosados por sectores, según la OMC (2022), las exportaciones totales de Marruecos en 2021 (35.843 millones de dólares) crecieron un 32% con respecto a 2020 (27.159). Las importaciones siguieron el mismo ritmo de crecimiento (32.4%).

automóviles y vehículos de pasajeros” (121%). Por el contrario, los “cables y conductores de electricidad” y la “ropa confeccionada” disminuyeron un 14% y un 3% respectivamente, con respecto a 2019. Según el FMI (2020), los sectores tradicionales de Marruecos (agricultura, pesca y turismo), se han visto impulsados por el crecimiento de los fosfatos, los productos químicos y el sector automotriz²⁰.

En el caso de México²¹, a pesar de la inevitable recesión provocada por la pandemia, el balance comercial de productos agrícolas y manufacturas en 2020 mejoró con respecto a 2011 y 2019. De nuevo, la industria textil y de confección vuelve a ser la excepción, repitiéndose un patrón similar al marroquí. Precisamente los textiles, junto con los productos agrícolas, son las únicas categorías que mejoran las cifras de exportación de 2019 (+4%), tal y como se muestra en la Tabla 2. Por su parte, las importaciones cayeron en todos los grupos de productos y en mayor medida que las exportaciones.

Tabla 2. Comercio de mercancías de México

México	Exportaciones (mill. de dólares)				Importaciones (mill. de dólares)			
	2011	2019	2020	Var.% 2020-19	2011	2019	2020	Var.% 2020-19
MERCANCÍAS (SITC Rev.3)								
1. Productos agrícolas	22.694	38.238	39.788	4	29.235	30.165	28.371	-6
2. Combustibles y productos de las industrias extractivas	69.296	34.752	27.913	-20	45.532	50.997	34.957	-31
3. Manufacturas	247.112	368.436	330.262	-10	268.431	350.305	301.108	-14
3.1. Hierro y Acero	5.432	3.674	3.209	-12	9.616	11.404	9.279	-18
3.2. Productos químicos	14.187	13.598	13.341	-2	39.547	46.286	43.695	-5
3.3. Maquinaria y equipo de transporte	183.787	286.272	253.432	-11	159.103	213.637	179.093	-16
3.3.1. Equipo para oficina y de telecomunicaciones	59.790	69.747	67.570	-3	62.370	69.698	59.844	-14
3.3.2. Equipos de transporte	74.898	140.143	115.245	-18	45.295	58.949	40.337	-31
3.3.2.1. Productos de la industria del automóvil	67.691	127.857	106.456	-17	38.991	51.144	34.704	-32
3.4. Textiles	2.140	2.732	2.858	4	5.290	6.179	5.859	-5
3.5. Prendas de vestir	4.638	4.247	3.557	-16	3.350	4.283	2.744	-36
TOTAL	349.569	460.604	416.999	-9	361.068	467.353	393.279	-16

Fuente: Elaboración propia a partir de la OMC (2022).

Si algo caracteriza a la IE mexicana, es la gran importancia de la maquinaria y los equipos de transporte, particularmente de la industria automovilística, que representó el 35% y el 32% del total de las exportaciones manufactureras del país en 2019 y 2020, respectivamente (27% en 2011). En cambio, ningún año ha supuesto más del 15% del total importado.

A nivel regional, la COVID-19 ha sido determinante para la evolución comercial de las zonas fronterizas hacia sectores productivos de mayor contenido tecnológico. Por un lado, los principales productos exportados por Tijuana en 2021 fueron “monitores y proyectores que no incorporan recepción de televisión²²” (29% del total exportado), “instrumentos y aparatos utilizados en Ciencias Médicas” (7% del total) y los “remolques, vehículos no automóviles y sus partes” (5%) (Gobierno de México, 2022).

En 2022, la región fronteriza ha registrado el nivel más alto de su historia en ventas de equipos e instrumentos médicos, lo que da cuenta de la apuesta estadounidense por el aprovisionamiento en mercados de proximidad, al ser el comprador del 92.5% de los aparatos médicos manufacturados en Tijuana (Gobierno de México, 2022). Además, estos productos están libres de impuestos arancelarios, tanto en la importación de los insumos necesarios para su fabricación, como en la ulterior exportación a EE.UU.

²⁰ El aumento sin precedentes de las exportaciones de “fosfatos y sus derivados” (un 64% desde 2019), lo consolidan como el segundo sector de exportación de Marruecos en 2021 (24% del total), por delante de la “agricultura e industria agroalimentaria” (21%), del “textil y cuero” (11%), y muy cerca del “sector automovilístico” (25%) (*Office des Changes*, 2022).

²¹ A falta de los datos desglosados por sectores, según la OMC (2022), las exportaciones totales de México en 2021 (494.225 millones de dólares) crecieron un 18.5% con respecto a 2020 (416.999). La variación interanual de las importaciones fue mayor (32.8%)

²² La existencia de clústeres industriales de alto nivel tecnológico en el sector electrónico es un elemento clave en Tijuana, con empresas como *Samsung* o *Foxconn*.

Por otro lado, las exportaciones de Tánger-Tetuán se han diversificado más allá del sector textil, con una creciente importancia de la industria agroalimentaria, química, aeronáutica y, sobre todo, automotriz y de autopartes, gracias a plataformas como *Tánger Automotive City*, a infraestructuras como el puerto *Tánger-Med* y, sobre todo, a la instalación del grupo francés *Renault* en 2012, con la consiguiente atracción de proveedores que se relocalizaron en los alrededores conformando un clúster industrial (Centro Regional de Inversiones, 2022). Reconociendo el peso de la *legitimidad* como dimensión clave en este proceso, la fábrica de *Renault* en Tánger (planta más grande de África) ha posicionado a Marruecos como el mayor productor de automóviles del continente y de la región MENA (Medio Oriente y Norte de África) (FMI, 2020).

En ambas ciudades, se aprecia que las estrategias de *nearshoring* adoptadas por las empresas transnacionales están dirigidas a aquellos sectores productivos que han mostrado una mayor dependencia del suministro asiático a raíz de la COVID-19 (instrumentos y equipos médicos, aparatos electrónicos, industria automotriz y aeronáutica, sector del transporte y logística).

3.2. Demanda

Para etiquetar que un producto sea de “éxito”, es necesario atender a la demanda del mismo, principalmente en los lugares de consumo. Y es que es precisamente a través de esta dimensión donde se percibe la clara interconexión entre el Norte y el Sur Global, entre lugares de consumo y lugares de producción, pues una variación en la demanda de los consumidores genera cambios de hondo calado en la producción.

La pandemia ha supuesto para México y Marruecos una oportunidad como *hubs* productivos de las ramas de actividad ligadas a una tecnología más avanzada. No obstante, esta nueva dinámica puede causar una reorganización de los sectores productivos localizados en las regiones fronterizas²³, movilizándolo hacia zonas de interior aquellas industrias que operan en la parte baja de la CGV y cuyos productos son menos demandados en el Norte Global en momentos de crisis sistémicas.

En este sentido, las tablas 3 y 4 muestran la demanda de manufacturas de los principales socios comerciales de México y Marruecos, y su variación desde 2011.

Tabla 3. Principales manufacturas marroquíes importadas por España y Francia según tipo de producto y uso final (2021).

	Alimentación, bebidas y tabaco			Textil, confección, cuero y calzado			Productos químicos			Maquinaria y equipo (electrónico y eléctrico)			Vehículos de motor, tráiler y semi-tráiler			
	BI	CF	T	BI	CF	T	BI	CF	T	BI	BC	T	BI	BC	M	T
ESPAÑA	5.6	94.4	15	1.6	98.4	30	91	9	7	76.1	23.6	10	83.3	2.7	14	32
FRANCIA	28.4	71.6	7	4.7	95.3	13	94	6	7	79.6	20.4	11	14.5	9.5	76	49

Nota: Porcentajes de: BI=bienes intermedios; CF=consumo final; BC=bienes de capital; M=uso final mixto; T=porcentaje que representa cada grupo de producto sobre el total de manufacturas importadas a Marruecos. En gris claro, los porcentajes que han aumentado su demanda desde 2011 (% sobre el total).

En gris oscuro, los que han disminuido. Fuente: elaboración propia a partir de OECD (2022).

Como se observa, en aquellos sectores productivos cuyo contenido tecnológico es bajo²⁴ (alimentación y textil), las importaciones se caracterizan por estar destinadas mayoritariamente al consumo final. En los demás sectores (contenido tecnológico medio-alto), el uso final está orientado a la fabricación de nuevos productos (bienes intermedios, bienes de capital²⁵ o uso mixto).

En 2021, el 30% de las importaciones españolas fueron de productos textiles, un 12% menos que en 2011. En el caso de Francia, la caída es más acusada: del 39% de 2011 al 13% de 2021 (-26%). Los productos químicos también experimentaron un leve retroceso en ambos países (menos de un 2%), mientras que la alimentación y la maquinaria crecieron muy ligeramente (entre un 1% y un 2%), solo en el caso español.

El único sector que ha mejorado claramente su demanda en ambos países es el automotriz, concentrando casi un tercio del total importado por España (un 10% más que en 2011) y casi la mitad de las importaciones de Francia (un 34% más). A la luz de estos datos, se observa una tendencia clara en la última década: la caída porcentual de las demandas textiles de España y Francia a Marruecos (48% menos entre ambos países)

²³ En el caso de México, este proceso comenzó hace varias décadas: las maquiladoras textiles que se instalaron en regiones fronterizas como Tijuana durante la primera etapa del proceso de relocalización, fueron desplazándose progresivamente hacia zonas de interior como Tehuacán (Trinidad et al., 2019), dejando el suelo industrial fronterizo a sectores con mayor contenido tecnológico. En cambio, todavía está por ver si la industria textil y de la confección localizada en Tánger experimentará un proceso similar ante la llegada de empresas mejor situadas en la CGV.

²⁴ Clasificación ISIC revisión 3 según contenido tecnológico (alto, medio-alto, medio-bajo y bajo) (OECD, 2011).

²⁵ Se consideran bienes de capital la maquinaria, los inmuebles o las infraestructuras utilizadas en la producción de otros bienes.

se ha trasladado casi de forma directa a los vehículos de motor, que han visto crecer su demanda un 44%. No obstante, las relaciones comerciales bilaterales con Marruecos difieren en gran medida: mientras que el 83.3% de los vehículos de motor importados por España son bienes intermedios (insumos), las importaciones francesas están orientadas a un uso final mixto (según se especifica, a “coches de pasajeros”).

La explicación pragmática de estos datos la encontramos en la relocalización del sector automovilístico francés en el país alauí. A la instalación de la mencionada *Renault* en Tánger en 2012, se sumó la llegada a Kenitra del grupo *PSA (Peugeot, Citroën, DS, Opel y Vauxhall)* en 2019. Estas dos ciudades concentran actualmente la mayor parte de la demanda a Marruecos de vehículos de motor y sus autopartes (ICEX, 2022).

En lo que respecta al comercio bilateral entre México y EE.UU.²⁶ destaca el alto porcentaje de importaciones de maquinaria²⁷ y de vehículos de motor, que aglutinan casi tres cuartas partes del total (Tabla 4). En la última década, las caídas en los sectores textil y maquinaria han sido moderadas, mientras que el aumento en la demanda estadounidense de vehículos de motor ha sido considerable: un 4% desde 2011 (28%).

Tabla 4. Principales manufacturas mexicanas importadas por EE.UU. según tipo de producto y uso final (2021).

Alimentación, bebidas y tabaco			Textil, confección, cuero y calzado			Productos químicos			Maquinaria y equipo (electrónico y eléctrico)					Vehículos de motor, tráiler y semi-tráiler			
BI	CF	T	BI	CF	T	BI	CF	T	BI	CF	BC	M	T	BI	BC	M	T
6.6	93.4	6	17	83	2	70	30	6	33	14	32	21	39	40	34	26	32

Nota: Porcentajes de: BI=bienes intermedios; CF=consumo final; BC=bienes de capital; M=uso final mixto; T=porcentaje que representa cada grupo de producto sobre el total de manufacturas importadas a Marruecos. En gris claro, los porcentajes que han aumentado su demanda desde 2011 (% sobre el total).

En gris oscuro, los que han disminuido. Fuente: elaboración propia a partir de OECD (2022).

Al igual que en el caso marroquí, sorprende la nula importación de vehículos destinados al consumo final. De hecho, el decrecimiento de la demanda de maquinaria y equipo (2.7% menos que en 2011) no ha sido generalizado, sino precisamente de los bienes de consumo (-12.3%) y de los bienes de capital (-10.4%). Por su parte, los bienes intermedios (+2.3%) y de uso final mixto²⁸ (+2%) han aumentado su demanda en la última década, lo que demuestra el carácter intermedio de la IE mexicana (fabricación de partes y componentes para el ensamblaje de otros productos).

La tendencia de los últimos años apunta a una clara apuesta de EE.UU. por el suministro cercano de productos no finalistas en los sectores electrónico y eléctrico, y automotriz y sus autopartes, dos de las industrias que más han visto mermada su producción ante el colapso en la CGS. Un ejemplo que reafirma esta tendencia lo encontramos en la empresa estadounidense *Tesla*, que ha reconfigurado su cadena de suministro y ya cuenta con empresas mexicanas entre su red de proveedores para fabricar vehículos eléctricos (Hernández, 2022). Entre abril y junio de 2022, el 24.8% de empresas exportadoras mexicanas “observaron incrementos en la demanda de sus productos o servicios o en su Inversión Extranjera Directa a consecuencia del *nearshoring* en los últimos 12 meses” (Banco de México, 2022:25).

3.3. Trabajadores

Los mercados laborales de Tánger y Tijuana se caracterizan por demandar una mano de obra más intensiva en trabajo que el resto de regiones de sus respectivos países. Esto se debe a la mayor proporción de empresas transnacionales manufactureras localizadas en estos territorios, las cuales generan la mayor parte del empleo de nueva creación, ya sea directa o indirectamente. En regiones no fronterizas, el mercado de trabajo no está tan sujeto a las lógicas globales, a las fluctuaciones del sistema económico y a las políticas de atracción de IED.

La Encuesta a Empresas (n=1096) realizada por el Banco Mundial (2019) en Marruecos arroja diferencias verdaderamente significativas entre Tánger-Tetuán y el resto de las regiones del país. Así, Tánger registra el porcentaje más bajo de empresas cuya propiedad es nacional (ya sea privada o estatal) y el más alto de empresas de propiedad extranjera.

Las oportunidades que brindan este tipo de empresas en las zonas fronterizas explica el mayor componente de migrantes, de personas jóvenes y de mujeres²⁹ en los mercados laborales de Tánger-Tetuán y Tijuana en comparación a otras zonas no fronterizas de sus respectivos países. El estudio de la relación entre trabajo y

²⁶ Después del gigante asiático, México es el principal origen de las importaciones estadounidenses, por delante de Canadá (Naciones Unidas, 2021).

²⁷ Se divide en “productos informáticos, electrónicos y ópticos” (49% del total importado), “equipo eléctrico” (30%) y “otros” (21%).

²⁸ Se divide en “coches de pasajeros” (48% del total de productos importados de uso mixto), “ordenadores personales” (48%), y “otros” (4%).

²⁹ En relación al género, según la Encuesta a Empresas, Tánger es la región marroquí con mayor porcentaje de empresas con propiedad mayoritaria-

migración es una de las principales potencialidades de la TEGL. Tanto en la frontera de México con EE.UU. (Kopinak et al., 2020), como en la de Marruecos con España (Trinidad et al., 2015), el trabajo en la IE posibilita la adquisición de importantes habilidades laborales y, en algunos casos, el visado para poder “dar el salto” al Norte Global.

La gran transitoriedad de la mano de obra en Tánger (Barros et al., 2022), especialmente para muchos migrantes del África subsahariana que conciben la ciudad como la última parada antes de migrar a algún país europeo (Feliu, 2009), provoca que la proporción de trabajadores fijos (87,8%) sea significativamente más baja que la media nacional (93.6%) y la media mundial (94.8%). Ni seis de cada diez trabajadores de la industria manufacturera en Tánger son fijos, y solo cuatro de cada diez son trabajadores cualificados (Banco Mundial, 2019).

En el caso de Tijuana, la mayor permeabilidad de la frontera con San Diego en comparación a la Tánger con Ceuta, explica la gran proporción de trabajadores transfronterizos, es decir, aquellos que trabajan en EE.UU. pero viven en Tijuana, y viceversa (Kopinak y Soriano, 2013). De hecho, la migración que recibe Tijuana es mayoritariamente estadounidense, siendo las motivaciones familiares, de vivienda y laborales las más comunes (Gobierno de México, 2022). De esta forma, se conforma “un tejido social transfronterizo crecientemente denso, que resulta de una población transnacional que vive, trabaja y se recrea en ambos lados de la frontera” (Lara-Valencia y García-Pérez, 2021:4).

La IE relocada en la frontera también provoca que los niveles de desempleo de Tánger-Tetuán y Tijuana sean más bajos en comparación a sus promedios nacionales. Tijuana registró en 2021 la segunda tasa de desempleo más baja del país (2.3%) (INEGI, 2022), mientras que Tánger (10.4%) se situó 2 puntos por debajo de la media nacional (12.3%) (Haut-Commissariat Au Plan, 2022).

En ambas zonas se producen jornadas laborales caracterizadas por una sobrecarga de trabajo, tasas altas de temporalidad y de empleo informal, una baja afiliación sindical y, en general, unas malas condiciones laborales. En cualquier caso, este tipo de situaciones son generalizadas en la IE y también afectan a otras regiones no fronterizas de México y Marruecos, como Puebla (véase Trinidad et al., 2019) o Casablanca (véase Fajardo et al., 2022).

3.4. Legitimidad

Los gobiernos de México y Marruecos han tenido un papel fundamental en la relocalización de las empresas transnacionales. Singh (2013) analizó el peso de las decisiones político-institucionales en las CGV y concluyó que las medidas políticas proactivas pueden mejorar la participación de los países en desarrollo en el sistema de comercio mundial.

Por un lado, Marruecos ha avanzado en la adaptación de su legislación económica a la que rige en el mundo desarrollado con el fin de atraer a grandes multinacionales. Es el primer centro financiero y el país con la mejor calidad de infraestructura de África, el segundo destino del continente en atracción de IED, el tercer país mejor situado en el índice Doing Business 2020 de la región MENA y el 22º país del mundo en conectividad marítima transatlántica (AMDIE, 2021). Esto se debe a la oferta de mejores infraestructuras y de un entorno regulatorio para la atracción de inversores más atractivo que el de sus países vecinos (Oxford Analítica, 2020), basado en la estabilidad como elemento clave (FMI, 2020). Todo ello ha sido posible por el poder de la *legitimidad*, que se construye mediante acuerdos de libre comercio, planes de desarrollo, creación de infraestructuras o incentivos fiscales y económicos para atraer IED (Trinidad et al., 2015).

Desde 2009 se vienen sucediendo diferentes planes por parte de la Gobernanza para impulsar estas dinámicas. Sobresale el Pacto Nacional para la Emergencia Industrial (2009-2015), el Plan de Aceleración Industrial (2014-2020) y el actual Plan de Recuperación Industrial (2021-2023). Este último tiene como objetivo central la mejora de la competitividad de Marruecos “para convertirse en la base mundial más competitiva para Europa” (MAP, 2020).

A pesar de la pandemia, la región de Tánger sigue concentrando las nuevas dinámicas de relocalización industrial gracias a sus buenas relaciones comerciales con la UE. y con EE.UU. A grandes transnacionales europeas como *Renault* o *Danone*, se suman empresas estadounidenses como *Lear Corporation*, *Polydesign* y *Delphi*, dedicadas a la fabricación de autopartes y cableado eléctrico para la industria automotriz (AMDIE, 2021).

Por otro lado, la gobernanza pública de México está centrando sus esfuerzos en desarrollar la infraestructura necesaria para atraer las estrategias estadounidenses de *nearshoring*. Para ello, el poder político-institucional está asociándose con el sector privado del país y con organismos como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), que ya han mostrado su apoyo al Gobierno para fomentar políticas de *nearshoring* que contribuyan a la atracción de IED, al desarrollo de parques industriales y plataformas logísticas, y a la inserción de las PYME en las CGV (BID, 2022).

mente femenina y con mayor proporción de trabajadoras fijas a tiempo completo en empresas manufactureras.

En la actualidad, además del T-MEC (antiguo TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte), México forma parte del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT), un tratado de libre comercio entre once países de la región Asia-Pacífico.

En el caso particular de Tijuana, el *nearshoring* estadounidense se ha traducido en un aumento del 158% en la demanda de naves industriales para logística y distribución, y la región fronteriza ya es uno de los mercados logísticos emergentes más importantes del país. A ello hay que sumar la ampliación del parque industrial *Thomas Alva Edison*, donde se localizan transnacionales de equipos médicos, autopartes automotrices y componentes electrónicos de alto contenido tecnológico (Frontier, 2021).

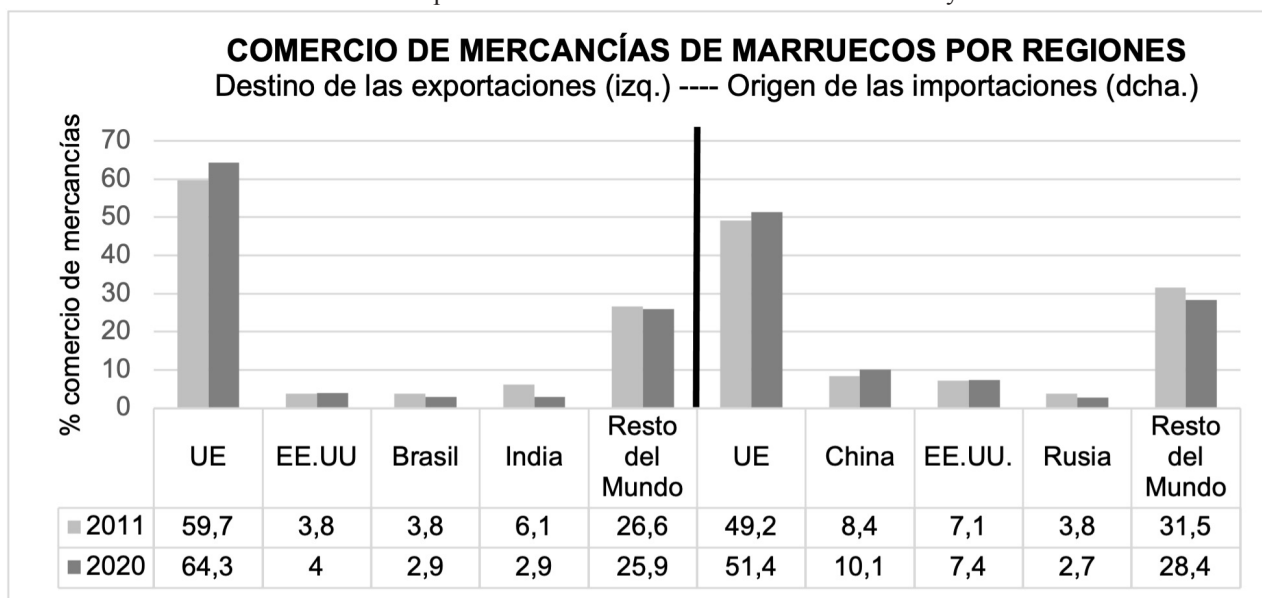
3.5. Distancia

Las fronteras y su proximidad a los lugares de consumo adquieren un papel central en la reducción de costes de transporte. Gracias a su proximidad con los lugares de consumo, las empresas relocalizadas en países fronterizos como México o Marruecos pueden tener su mercancía en EE.UU. o la UE en muy poco tiempo. Por ello, las empresas de logística, distribución y transporte han experimentado un notable crecimiento en estos países.

La *distancia* es un factor fundamental sobre todo para sistemas de producción que deben responder a las tendencias de consumo rápidamente, y regiones fronterizas como Tijuana y Tánger cuentan con mayor flexibilidad ante potenciales cambios y crisis que interrumpen la CGS. Aparte de las prendas de vestir insertas en el modelo *fast-fashion*, otro de los sectores que ha comenzado a demandar líneas de suministro cada vez cortas es el automovilístico (Gereffi y Sturgeon, 2013).

Los gráficos 1 y 2 corroboran el poder de la *distancia* y de los mercados comerciales de semiproximidad en las dinámicas de relocalización industrial. Si bien es cierto que la importación de mercancías desde China se ha incrementado desde 2011 tanto en México como en Marruecos, la dependencia comercial de estos países con sus principales socios comerciales también ha aumentado en la última década.

Gráfico 1. Principales socios comerciales de Marruecos en 2011 y 2020.

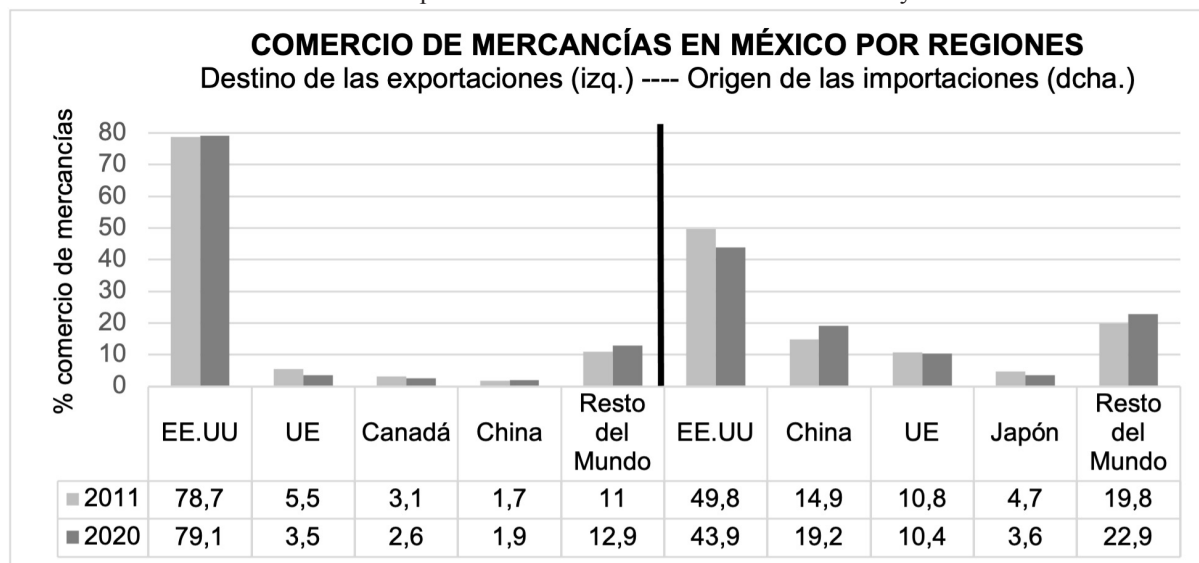


Fuente: Elaboración propia a partir de la OMC (2012; 2021).

Acorde a Naciones Unidas (2021), los principales destinos de las exportaciones marroquíes fueron España (21.5%), Francia (20.5%), Italia (4.2%), EE.UU. (4%), Reino Unido (3.3%) y Alemania (3%). De forma similar, los países que más bienes marroquíes importaron fueron España, Francia, Alemania, Italia, EE.UU. y Reino Unido (en ese orden).

Los países que más invierten en Marruecos son Francia (36% del total), España (9%), Emiratos Árabes Unidos (5,6%), Luxemburgo (5%), Reino Unido (5%) y Qatar (4,9%). Entre los sectores que mayor flujo de IED atraen están el sector inmobiliario y el industrial (60% del total de la IED en Marruecos) (Oficina de Información Diplomática, 2022a). En definitiva, se observa la creciente demanda exportadora e importadora del mercado más próximo (UE), mientras que mercados lejanos como Brasil o India han ido perdiendo peso en la última década.

Gráfico 2. Principales socios comerciales de México en 2011 y 2020.



Fuente: Elaboración propia a partir de la OMC (2012; 2021).

Por su parte, México en 2020 destinó el 79.1% del valor de sus exportaciones de mercancías a EE.UU. (Gráfico 2). Le siguen muy de lejos Canadá (2.6%), China (1.9%), Alemania (1.5%), Japón (0.8%) y Brasil (0.7%) (Naciones Unidas, 2021). El sector manufacturero concentró el 48,7% de la IED total recibida por México entre 1999 y 2020; una inversión que provino mayoritariamente de EE.UU. (54% del total) (Oficina de Información Diplomática, 2022b). Al igual que sucede con Marruecos, se observa una preferencia por los mercados cercanos, aunque habrá que seguir de cerca la tendencia con países procedentes del resto del mundo y China, ya que en 2020 se incrementaron tanto las exportaciones como las importaciones.

4. Conclusiones

A pesar de los efectos adversos que incuestionablemente han causado las lógicas económicas globales y la deslocalización de empresas hacia países emergentes (1) desestructurando los espacios locales (El Harras, 2015), (2) alterando los mercados laborales del país de destino y de origen (Solís et al., 2018), (3) explotando la mano de obra sin la adopción de políticas sociales (Trinidad et al., 2018) y (4) incrementando los niveles de contaminación derivados de un sistema internacional de transporte de mercancías y paquetería (Torres y Bejarano, 2021), el carácter multidimensional de la globalización constituye su principal fortaleza y dificulta su reversión.

Las crisis sistémicas de los últimos años han hecho reflexionar a los países del Norte Global acerca de la necesidad de fomentar un modelo tendente al autoabastecimiento de tecnologías avanzadas. Los países occidentales se están apresurando a desarrollar sus propias industrias en aquellos sectores estratégicos que han mostrado una mayor dependencia del abastecimiento asiático durante la COVID-19, como son los dispositivos médicos o la fabricación de semiconductores eléctricos.

Si bien no podemos predecir con exactitud cuáles serán las estrategias de relocalización predominantes para las empresas transnacionales en el corto y medio plazo (*offshoring*, *nearshoring* o *reshoring*), sí podemos afirmar que, por primera vez en la historia reciente, la economía global se ha vuelto en contra de los países mejor situados en la CGV. La globalización ha puesto en relieve la importancia de la *distancia* como una dimensión central en los nuevos escenarios de relocalización industrial que están por llegar. Países como México y Marruecos (insertos en las estrategias de *nearshoring*) (Birdseye, 2013), están encontrando en la incertidumbre actual una forma de mejorar su posición dentro de las CGV, al combinar casi la misma cercanía del *reshoring*, con los bajos costes productivos del *offshoring*, al tiempo que posibilitan la reducción del riesgo de colapso en la CGS en caso de que se produzcan nuevas crisis globales (García-Weil, 2020).

El modelo de globalización implementado en las últimas décadas, antepone el desarrollo económico al desarrollo territorial y a los actores locales, mientras los gobiernos dejan libertad de acción al poder económico privado (Sampedro, 2002). En el lado opuesto, las tendencias *desglobalizadoras* de la economía mundial todavía tienen que demostrar que son una alternativa convincente para las empresas occidentales, que hasta ahora solo han implementado relocalizaciones puntuales para recuperar parte de la soberanía industrial en sectores estratégicos (Raza et al., 2021). Tal vez en el futuro más inmediato asistamos a la disminución de la globalización física, pero no de la globalización digital y de servicios (García-Weil, 2020), de mayor valor añadido (Sandri, 2020), y que seguirá desarrollándose cada vez con más fuerza.

Cuantificar las diferentes dimensiones que conforman el IRI (*producto, demanda, trabajadores, legitimidad, distancia*) permitirá identificar, en futuras investigaciones, nuevas ubicaciones favorables para la localización de las economías globales y las empresas transnacionales (como pueden ser los países del Este de Europa o Turquía). No obstante, para que dicha relocalización sea sostenible resulta urgente y necesario incluir en la ecuación medidas sociales y medioambientales que permitan a la población unas condiciones de vida dignas, así como políticas territoriales de desarrollo regional tendentes a la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible en los espacios locales.

Esta investigación se enmarca dentro del Proyecto “Los procesos sociales en la tienda virtual: La compra de ropa de vestir después de la COVID-19” (PY20_0034) financiado en la Convocatoria de proyectos de la Secretaría General de Universidades, Investigación y Tecnología de la Junta de Andalucía.

5. Referencias bibliográficas

- AMDIE (2021): *Morocco 2020/21. The Business year*. Agence Marocaine de Développement des Investissements et des Exportations. <https://www.morocconow.com/wp-content/uploads/2021/10/The-Business-Year-2020.pdf>
- Areskurrinaga, E., Barrutia, X. y Martínez, E. (2006): “El impacto del nuevo marco regulador del comercio internacional en las ZFI de los países del sur: el caso textil y de la confección”. *Análisis económico*, 21(47), 209-233.
- Baldwin, R. (2013): “Global supply chains: why they emerged, why they matter, and where they are going”. En D. Elms y P. Low (eds.), *Global Value Chains in a Changing World*. World Trade Organization, Ginebra.
- Banco de México (2022): *Reporte sobre las Economías Regionales Abril–Junio 2022*. Banco de México. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/reportes-sobre-las-economias-regionales/%7B1023BF60-2F27-1907-DF02-308F1BC0967C%7D.pdf>
- Banco Mundial (2019): *Enterprise Surveys. Marruecos*. Banco Mundial. <https://espanol.enterprisesurveys.org/es/data/exploreconomies/2019/morocco>
- Barros, F., Soriano, R. y Trinidad, A. (2022): “Desarrollo industrial, trabajo y migración: el caso del norte de Marruecos”. *RES. Revista Española de Sociología*, 31(1), 1-23. <http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2022.89>
- Beck, U. (1997): *Was ist Globalisierung? Irrtümer des Globalismus – Antworten auf Globalisierung*. Suhrkamp Verlag, Frankfurt am Main [traducción al castellano ¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización. Paidós, Barcelona, 1998].
- Bello, W. (2004). *Desglobalización: ideas para una nueva economía mundial* (Vol. 8). Icaria Editorial e Intermón Oxfam, Barcelona.
- BID (2022, 6 de julio): “El BID, aliado del Gobierno mexicano en el fomento del nearshoring”. Banco Interamericano de Desarrollo. <https://www.iadb.org/es/noticias/el-bid-aliado-del-gobierno-mexicano-en-el-fomento-del-nearshoring>
- Birdseye, H. (2013): “The dynamics of global supply chains: the imperatives for success in a new market ecology”. En D. Elms y P. Low (eds.), *Global Value Chains in a Changing World*. World Trade Organization, Ginebra.
- Blanco, A. y Guerrero, T. (2020): *Informe Relaciones económicas entre Europa, China y ASEAN*. HSBC, Madrid. http://www.informeasiaesadehsbc.org/summary/Informe_RelacionesEconomicas_PaginaIndividual_v14_compressed.pdf
- Boyer, R. (2002): “Las palabras y las realidades”. En S. Cordellier (dir.), *La globalización, más allá de los mitos*. Ediciones Abya-Yala, Quito.
- Centro Regional de Inversiones (2022): *Sector Industrial*. Centro Regional de Inversiones Tánger-Tetuán-Alhucemas. <https://investangier.com/secteur-industrie/>
- El Harras, M. (2015): “Tánger: del estatus internacional a la movilidad transnacional”. *Alteridades*, 25(50): 27-35.
- Entrena, F. (2003): *Local Reactions to Globalization Processes: Competitive Adaptation or Socioeconomic Erosion*. Nova Science Publishers, Nueva York.
- Fajardo, R., Soriano, R. y Trinidad, A. (2022): “Relaciones de género en la industria exportadora marroquí: Casablanca como caso de estudio”. *Revista CIDOB d’Afers Internacionals*, (131), 163-184. <https://doi.org/10.24241/rcai.2022.131.163>
- Fazio, H. (1998): “¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización”. *Análisis Político*, (35), 118-121.
- Feliu, L. (2009): “Les migrations en transit au Maroc. Attitudes et comportement de la société civile face au phénomène”. *L’année du Maghreb*, (5), 343-362. <https://doi.org/10.4000/anneemaghreb.611>
- FMI (2020): *Morocco & the IMF: Partnership for Progress*. Fondo Monetario Internacional. <https://www.imf.org/en/Countries/MAR/morocco-and-the-imf-partnership-for-progress>
- Forbes Centroamérica (2020, 17 agosto): “EU traerá empresas de Asia a Latinoamérica”. *Revista Digital Forbes Centroamérica*. <https://forbescentroamerica.com/2020/08/17/eu-traera-empresas-de-asia-a-latinoamerica/>
- Frontier (2021, 17 de noviembre): “Tijuana, líder de mercados logísticos emergentes”. *Frontier. Industrial & Logistics Real Estate*. <https://blog.frontierindustrial.mx/lidera-tijuana-mercados-logisticos-emergentes>
- Fujita, M. y Thisse, J.F. (2002): *Economics of agglomeration: Cities, industrial location and regional growth*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Gandoy, R. y González-Díaz, B. (2021): “La progresión de la industria española en cadenas transfronterizas de producción”. *ICE: Revista de economía*, (919), 9-23. <https://doi.org/10.32796/ice.2021.919.7170>

- García-Weil, A. (2020): “La COVID-19 y sus efectos en la asimetría de las relaciones UE-China: ¿hacia un nuevo paradigma económico?”. *Araucaria*, 22(45), 405-432. <https://dx.doi.org/10.12795/araucaria.2020.i45.17>
- Gereffi, G. y Sturgeon, T. (2013): “Global Value Chain-oriented Industrial Policy: The Role of Emerging Economies”. En D. Elms y P. Low (eds.), *Global Value Chains in a Changing World*. World Trade Organization, Ginebra.
- Giosa, N. y Rodríguez, C. (2010): *Estrategias de desarrollo y equidad de género: Una propuesta de abordaje y su aplicación al caso de las industrias manufactureras de exportación en México y Centroamérica*. Serie Mujer y Desarrollo (Nº 97). Naciones Unidas, CEPAL, Santiago de Chile.
- Gobierno de México (2022): *Data Mexico. Tijuana*. Gobierno de México. <https://datamexico.org/es/profile/geo/tijuana>
- Guerra, G. (2019): “Cadenas globales de valor y exportaciones”. *Icex Next*. <https://icexnext.es/academia-next/cadenas-globales-de-valor>
- Haut Commissariat Au Plan (2022): *Base de données régionale*. Direction régionale de Tanger-Tétouan-Alhoceima. <http://bds-tanger.hcp.ma/fr/indicators>
- Hernández, E. (2021, 24 de diciembre): “Aumenta 575% el precio de los fletes de barco de China a México”. *Forbes México*. <https://www.forbes.com.mx/negocios-aumenta-575-el-precio-de-los-fletes-de-barco-de-china-a-mexico/>
- Hernández, L. (2022, 1 de octubre): “Nearshoring, una oportunidad de crecimiento para la manufactura mexicana”. *Mexico Industry*. <https://mexicoindustry.com/noticia/nearshoring-una-oportunidad-de-crecimiento-para-la-manufactura-mexicana>
- Hu, K. (2017, 6 de septiembre): “Offshoring Goes Full Circle: Chinese Firms Shipping Out”. *CKGSB Knowledge*. <https://english.ckgsb.edu.cn/knowledges/offshoring-full-circle-chinese-firms/>
- ICEX (2022): *Información del mercado de Marruecos*. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Gobierno de España. <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-pais/informacion-economica-y-comercial/informacion-del-mercado/index.html?idPais=MA>
- ILO (2020): *Global Wage Report 2020-21: Wages and minimum wages in the time of COVID-19*. International Labour Organization, Ginebra.
- INEGI (2022): *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México. <https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/>
- Kopinak, K. y Soriano, R. (2013): “Types of migration enabled by maquiladoras in Baja California, Mexico: The importance of commuting”. *Journal of Borderlands Studies*, 28(1): 75-91. <https://doi.org/10.1080/08865655.2012.751733>
- Kopinak, K., Henneby, J., Soriano R. y Trinidad, A. (2020): “Wages, integration, migration motivation: cases of export industry employees in Tijuana and Tangiers-Tetouan”. *Comparative Migration Studies*, 8(1), 1-17. <https://doi.org/10.1186/s40878-020-00198-x>
- Krugman, P. (1991): “Increasing returns and economic geography”. *Journal of Political Economy*, 99(3), 483-499.
- Lara-Valencia, F. y García-Pérez, H. (2021): “Las fronteras de la pandemia: lecciones para la gobernanza y la cooperación en las ciudades de la frontera México-Estados Unidos”. *Estudios fronterizos*, 22, 1-21. <https://doi.org/10.21670/ref.2104067>
- Levitt, T. (1983): “The globalization of markets”. *Harvard Deusto Business Review*, 16, 49-64.
- López, A. (2016): “Las empresas multinacionales de Tijuana, México. Localización estratégica y trabajo femenino”. *Revista Eumed.net*, 1-10. <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2016/trabajo-femenino.html>
- López, P. y Rodríguez, P. (2016): “El liderazgo de los países asiáticos en el sector del vestido: repercusiones para América Latina”. *Tla-melaua*, 10(40), 152-175. <https://www.scielo.org.mx/pdf/tla/v10n40/1870-6916-tla-10-40-00152.pdf>
- Manners-Bell, J., Cullen, T. y Roberson, C. (2014): *Logistics and supply chains in emerging markets*. Kogan Page Publishers, Londres.
- MAP (2020, 24 de septiembre): “Plan de recuperación industrial 2021-2023: Elalamy anuncia 3 proyectos”. *MAP: Agence Marocaine de Presse*. <https://www.maroc.ma/es/news/plan-de-recuperacion-industrial-2021-2023-elalamy-anuncia-3-proyectos>
- MAP (2022, 19 de septiembre): “ALTEN Maroc inaugure son nouveau site à Tétouan Shore”. *MAP: Agence Marocaine de Presse*. <https://www.maptanger.ma/fr/ingenierie-it-alten-maroc-inaugure-son-nouveau-site-a-tetouan-shore/>
- Mayordomo, J. (2017, 21 de mayo): “Tánger: un nuevo Eldorado para la empresa española”. *El País*. https://elpais.com/economia/2017/05/18/actualidad/1495126509_559043.html
- Merino, F., Di Stefano, C. y Fratocchi, L. (2020): “Back-Shoring vs. Near-Shoring: A Comparative Study”. En K. Säfssten and F. Elgh (Eds.), *9th Swedish Production Symposium* (Vol. 13, pp. 622-633). IOS Press BV.
- Minian, I., Martínez, Á. e Ibáñez, J. (2017): “Cambio tecnológico y relocalización de la industria del vestido”. *Problemas del desarrollo*, 48(188), 139-164. <https://doi.org/10.1016/j.rpd.2017.01.007>
- Naciones Unidas (2021): *United Nations Comtrade Database*. United Nations. <https://comtrade.un.org/data>
- OECD (2011): *ISIC Rev.3 Technology Intensity Definition*. OECD Directorate for Science, Technology and Industry. <https://www.oecd.org/sti/ind/48350231.pdf>
- OECD (2022): *OECD Stat. Bilateral Trade in Goods by Industry and End-use-BTDIXE*. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=BTDIXE_I4

- Office des Changes (2021): *Commerce extérieur du Maroc 2021*. Gobierno de Marruecos. https://www.oc.gov.ma/sites/default/files/2022-07/Office%20des%20Changes%20Rapport%20Commerce%20Ext%C3%A9rieur%20du%20Maroc%202021_0.pdf
- Oficina de Información Diplomática (2022a): *Ficha País. Marruecos*. Ministerio de Asuntos Exteriores, UE y Cooperación. http://www.exteriores.gob.es/documents/fichaspais/marruecos_ficha%20pais.pdf
- Oficina de Información Diplomática (2022b): *Ficha País. México*. Ministerio de Asuntos Exteriores, UE y Cooperación. https://www.exteriores.gob.es/documents/fichaspais/mexico_ficha%20pais.pdf
- Olivié, I. y Gracia, M. (2020, 14 de abril): “¿El fin de la globalización? Una reflexión sobre los efectos de la crisis del COVID-19 desde el Índice Elcano de Presencia Global”. *Real Instituto Elcano, ARI* 43/2020, 1-19.
- OMC (2012). *Perfiles comerciales 2012*. Organización Mundial del Comercio https://www.wto.org/spanish/res_s/books_s/anrep_s/trade_profiles12_s.pdf
- OMC (2021). *Perfiles comerciales 2021*. Organización Mundial del Comercio https://www.wto.org/spanish/res_s/books_s/trade_profiles21_s.pdf
- OMC (2022): *WTO Stats. Estadísticas del comercio internacional*. Organización Mundial del Comercio. <https://stats.wto.org/>
- Oxford Analytica (2020): “Moroccan nearshoring aims hinge on targeted investment”. *Expert Briefings*. <https://doi.org/10.1108/OXAN-DB254454>
- Portell, J. (2021, 9 de julio): “Chips, mapas y armas: ¿qué tiene que ver un ERTE en Palencia con la Guerra Fría entre China y Estados Unidos?”. *El Salto Diario*. <https://www.elsaltodiario.com/tecnologia/chips-mapas-armas-semiconductores-que-tiene-que-ver-erte-palencia-con-guerra-fria-entre-china-estados-unidos>
- Raza, W., Grumiller, J., Grohs, H., Essletzbichler, J. y Pintar, N. (2021): *Post Covid-19 value chains: options for reshoring production back to Europe in a globalised economy*. European Union, Bruselas.
- Robertson, R. (2003): “Glocalización: tiempo-espacio y homogeneidad-heterogeneidad”. En J.C. Monedero (coord.), *Cansancio del Leviatán: problemas políticos de la mundialización*. Trotta, Madrid.
- Romero, V. (2017, 26 de noviembre): “Por qué España (y no solo sus puertos) debe preocuparse de lo que pasa en Tanger Med”. *El Confidencial*. https://www.elconfidencial.com/empresas/2017-11-26/tanger-med-marruecos-puertos-mohamed-vi-exportaciones-paraiso_1479679/
- Sales, A. y Piñeiro, E. (2011): *La moda española en Tánger: trabajo y supervivencia de las obreras de la confección*. SETEM (Campaña Ropa Limpia), Madrid.
- Sampedro, J.L. (2002): *El mercado y la globalización*. Destino, Madrid.
- Sandri, P. (2020, 1 de marzo): “El 80% de las multinacionales tiene planes para repatriar su producción”. *La Vanguardia*. <https://www.lavanguardia.com/economia/20200301/473863262079/globalizacion-multinacionales-produccion-coronavirus.html>
- Sassen, S. (2007): “Una sociología de la globalización”. *Análisis político*, 20(61), 3-27.
- Secretaría de Economía de México (2022): *Reporte T-MEC N°131*. Gobierno de México. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/755552/Reporte-TMEC_n131-esp_20220826_.pdf
- Singh, U. (2013): “The globalization of supply chains – policy challenges for developing countries”. En D. Elms y P. Low (eds.), *Global Value Chains in a Changing World*. World Trade Organization, Ginebra.
- Sklair, L. (1995): *Sociology of the global system*. Johns Hopkins University Press, Baltimore [traducción al castellano *Sociología del sistema global: el impacto socioeconómico y político de las corporaciones transnacionales*. Gedisa, Barcelona, 2003].
- Solís, M., Trinidad, A. y Soriano, R. (2018): “Mercados de trabajo en regiones fronterizas y no fronterizas de México, 2000-2010”. *Estudios fronterizos*, 19, 1-29. <https://doi.org/10.21670/ref.1811011>
- Soriano, R. (2017): “La posición geopolítica marroquí como frontera vertical de la Unión Europea”. *CienciaUAT*, 12(1), 52-69. <https://www.redalyc.org/pdf/4419/441952201004.pdf>
- Soriano, R., Trinidad, A. y Kopinak, K. (2015): “Los efectos de los Programas de Ajuste Estructural en la desigualdad social interna: el caso de Marruecos y México”. *Praxis sociológica*, (19), 15-38. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5383976.pdf>
- Soriano, R., Trinidad, A., Kopinak, K. y Hennebry, J. (2016): “The Symbolic Place of Female Workers in the Borderland Export Industry: The Case of Morocco”. En M. Solis (Ed.), *Gender transitions along borders*. Routledge, Nueva York.
- Torres, A. y Bejarano, J.F. (2021): “El impacto medioambiental de la cadena global de las prendas de vestir”. En A. Trinidad, R. Soriano y J.F. Bejarano (eds.), *La cadena global de valor de las prendas de vestir: la conciencia del consumidor respecto a los lugares de producción*. Tecnos, Madrid.
- Trinidad, A., Soriano, R. Calvo, M. (2019): “Water resources and textile maquilas in Tehuacán”. *International Journal of Water Resources Development*, 676-694. <https://doi.org/10.1080/07900627.2019.1618248>
- Trinidad, A., Soriano, R. y Barros, F. (2018): “Las condiciones laborales en la industria exportadora del norte de Marruecos. Entre el marco jurídico y la realidad de los actores”. *Revista Internacional del Trabajo*, 137(2), 337-361. <https://doi.org/10.1111/ilrs.12091>
- Trinidad, A., Soriano, R. y Solís, M. (2019): “Introduction: Global Localized Economies in a Comparative Perspective”. En A. Trinidad, R. Soriano, M. Solis y K. Kopinak (eds.), *Localized Global Economies on the Northern Borderlands of Mexico and Morocco*. Palgrave Macmillan, Londres.

Trinidad, A., Soriano, R., Barros, F., Kopinak, K. y Hennebry, J. (2015): “La economía global localizada en el norte de Marruecos”. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas (REIS)*, 152(1), 121-140. <http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.152.121>