



Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social
Naciones Unidas/CEPAL-Consejo Regional de Planificación

Latin American and Caribbean Institute for Economic and Social Planning
United Nations/ECLAC-Regional Council for Planning

Institut Latino-Américain et des Caraïbes de Planification Economique et Sociale
Nations Unies/CEPALC-Conseil Regional de Planification

I L P E S

**INTEGRACION DE AMERICA DEL NORTE:
IMPLICACIONES PARA LA COMPETENCIA Y
COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL DE REGIONES */**

Pablo Wong-González **/

Documento 97/ 17

Serie Investigación

**INTEGRACION DE AMERICA DEL NORTE:
IMPLICACIONES PARA LA COMPETENCIA Y
COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL DE REGIONES**

Pablo Wong-González

Documento 97/ 17

Serie Investigación

INDICE

RESUMEN.....	v
ABSTRACT.....	vii
INTRODUCCION.....	1
LA DECADENCIA DEL ESTADO-NACION Y LA EMERGENCIA DE NUEVOS "REGIONALISMOS".....	2
NUEVAS FORMAS DE COMPETENCIA Y COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL DE REGIONES	4
LA EMERGENCIA DE REGIONES "VIRTUALES": LA FORMALIZACION DE REGIONES FRONTERIZAS TRANSNACIONALES	9
SONORA-ARIZONA: EL SURGIMIENTO DE UNA REGION FRONTERIZA TRANSNACIONAL	15
Naturaleza de la integración en la Región Sonora-Arizona	16
Integración funcional regional	16
Integración formal: Una visión estratégica conjunta	17
Competitividad y complementariedad regional en un marco de heterogeneidad económica y globalización.....	20
FACTORES DE INTERACCION CALIFORNIA-MEXICO	21
1. El surgimiento de regiones fronterizas transnacionales	22
2. Las consecuencias de la reestructuración económica de California	22
3. Contigüidad geográfica con Baja California y triangulación con el Pacífico	24
4. Alta dependencia del comercio internacional de California con Asia	24
5. El enfoque y la política de California hacia México	25
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	27
Cuadro 1. Acciones para la promoción del desarrollo económico y la inversión extranjera en estados seleccionados de la República Mexicana	30
Cuadro 2. Características básicas de regiones económicas transfronterizas formales de América del Norte	31

Cuadro 3. Acuerdos de colaboración transfronterizos entre gobiernos locales, estatales y provinciales, y otros agentes económicos	32
Figura 1. Regiones transfronterizas o corredores económicos de América del Norte	33
Figura 2. Corredores comerciales - “Supercarreteras” de América del Norte	34
Figura 3. Regiones económicas transfronterizas formalizadas en América del Norte	35

RESUMEN

En el trabajo INTEGRACION DE AMERICA DEL NORTE: IMPLICACIONES PARA LA COMPETENCIA Y COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL DE REGIONES, el economista mexicano Pablo Wong toma como punto de partida una de las varias dialécticas que caracterizan al fenómeno de la globalización: la transformación (con final abierto) del tradicional concepto de Estado nacional y la emergencia de verdaderos cuasi-Estados sub-nacionales conformados por ciudades y sus territorios, ahora convertidos en nuevos actores de la competencia internacional por capital, por progreso técnico y por nichos de mercado, y verifica la creciente importancia de estos fenómenos en el área fronteriza entre México y los Estados Unidos.

En la sección inicial del documento, Wong se apoya principalmente en las ideas de Ohmae en relación al surgimiento del ESTADO-REGION, definido como una zona económica natural o como una "región funcional", funcional a la necesidad de competir. La sección siguiente la dedica el autor a examinar desde el punto de vista empírico el surgimiento de nuevas formas de competencia y competitividad territorial, basadas en la promoción internacional apoyada en la construcción de sólidas imágenes corporativas de las regiones. La tercera sección del documento analiza el despliegue de "regiones virtuales" en la frontera de ambos países, utilizando para ello las categorías analíticas de Boisier. La sección siguiente se detiene en el caso específico de la "región virtual" SONORA-ARIZONA, que ya cumple varios años de funcionamiento en la práctica. Finalmente, el autor pasa revista a los factores de interacción que se observan en la frontera entre California y México, apuntando a la "complejidad" como un nuevo factor de competitividad, por sobre las tradicionales consideraciones acerca del tamaño de las regiones.

En síntesis, un importante trabajo para los interesados en comercio internacional, para los interesados en desarrollo regional y, sobre todo, para aquellos interesados en examinar las nuevas formas de organización territorial que la dinámica de la globalización y de apertura está generando en todo el mundo.

ABSTRACT

In the study entitled *Integración de América del Norte: implicaciones para la competencia y competitividad internacional de regiones (North American integration: implications for competition and competitiveness of regions on the international market)*, the Mexican economist, Pablo Wong, uses as point of reference one of the characteristic dialectics of globalization: the open-ended transformation of the traditional concept of the nation-State and the emergence of subnational entities that are veritable quasi-States, made up of metropolises and their territories, and which have now become new actors competing internationally for capital, technological progress and market niches; he attests to the growing importance of these phenomena in zones close to the Mexican-United States border.

In the first part of this document, the author bases his study mainly on the ideas of Ohmae concerning the rise of the region-State, defined as a natural economic zone or as a "functional region", that is, functional in terms of the need to compete. In the following section, he uses an empirical approach to examine the emergence of new forms of competition and territorial competitiveness based on international promotion supported by the projection of strong corporate images of the regions. In the third section of the document, he analyses the development of "virtual regions" in the frontier areas of these two countries, using, for this purpose, analytical classifications taken from Boisier. The following section focuses on the specific case of the "virtual region", SONORA-ARIZONA, which has already been functioning, in practice, for several years. Lastly, the author reviews the interactive factors that come into play along the frontier between California and Mexico, pointing to the fact that, in addition to traditional considerations relating to the size of regions, "complexity" is a new factor in competitiveness.

In short, this is an important study for those interested in international trade and, above all, for those interested in examining the new forms of territorial organization that the globalization dynamic is generating throughout the world.

INTRODUCCION

El creciente proceso de **integración norte-sur** entre las economías de los países de América del Norte (Canadá, Estados Unidos y México), formalizado en el Tratado de Libre Comercio (TLC), parece haber inducido a la intensificación de una especie de **competencia oeste-este** entre regiones (estados) subnacionales. Una de las formas en que se ha manifestado esta competencia inter-regional es la formalización de acciones y esquemas regionales conjuntos de gestión del desarrollo, bajo un contexto binacional o transfronterizo, con los cuales se intenta mejorar su posición competitiva en un mercado cada vez más globalizado. En este sentido, de la tradicional existencia de **regiones fronterizas transnacionales** que operaban de forma **funcional -de facto-**, se pasa a un proceso de conformación **formal -de jure-** de las mismas.

Un ejemplo de proceso anteriormente señalado se expresa en el proyecto conocido como **Visión Estratégica del Desarrollo Económico de la Región Sonora-Arizona (VEDERSA)**, en el cual los estados de Sonora (México) y Arizona (E.U.) son concebidos como una región económica conjunta para alcanzar mayores niveles de complementariedad y competitividad en los mercados internacionales. Para el caso de Sonora, esta estrategia es vista como un mecanismo que le permitiría reposicionar y/o fortalecer su posición competitiva frente a estados pujantes como Nuevo León y Baja California; para Arizona existe una expectativa similar en relación a California y Texas. Aún en los casos donde no ha cristalizado la formalización, este conjunto de acciones regionales a nivel transfronterizo ha generado una intensa competencia entre los estados -y municipios- de México por atraer inversiones y colocar exportaciones, así como un movimiento análogo entre los estados de la Unión Americana por ubicar operaciones productivas y concertar convenios comerciales y de tipo técnico en territorio mexicano. Dentro de este proceso, parece iniciarse una contienda que en el mediano plazo buscaría modificar la posición competitiva y la influencia económica de

algunos estados hasta ahora considerados “líderes”. Por su gran potencial económico e influencia política, California parece estar en el centro de esta corriente.

Es precisamente el propósito principal de este trabajo el de presentar una visión de la emergente formalización de regiones fronterizas transnacionales en América del Norte, tomando como base de análisis el caso de la Región Sonora-Arizona. A partir de ello se harán algunas reflexiones sobre las posibles implicaciones de este tipo de competencia internacional de regiones, sobre la posición de California y sus relaciones económicas y comerciales en relación a otros estados de México y de la misma Unión Americana.

LA DECADENCIA DEL ESTADO-NACION Y LA EMERGENCIA DE NUEVOS “REGIONALISMOS”

Una de las consecuencias más sobresalientes de los procesos de integración internacional y globalización es la paulatina pérdida de control de sus economías por parte de los Estados nacionales. Como lo señala Nigel Harris (1986: 200), “la concepción de un sistema manufacturero interdependiente, entrelazado y global, no concuerda con la antigua visión del mundo conformado por Estados-nación”. De acuerdo a este analista, ante el proceso de reestructuración económica el papel del Estado tiende a reducirse al de mediador entre los mercados externos y la población local, erosionando con ello los fundamentos sociales del ejercicio de su poder y la lealtad de sus ciudadanos (Harris, 1996). Por otro lado, esta disminución en el monopolio de poder de los Estados nacionales está altamente asociado a las grandes megatendencias que impulsan la descentralización y que conduce a una redistribución de atribuciones y toma de decisiones entre distintos niveles de gobierno (Boisier, 1992).

Este fenómeno ha sido abordado desde distintas disciplinas y enfoques. Por ejemplo, Kenichi Ohmae (1995), augura el fin del Estado-nación y, como resultado, el surgimiento del **“Estado-región”**. Argumenta que en un “mundo sin fronteras”, el Estado-nación se ha convertido en una unidad artificial y disfuncional para la organización de la actividad humana y la administración de las tareas económicas. Ohmae define a los “Estados-regiones” como zonas económicas naturales -o **“regiones funcionales”**- que pueden rebasar límites fronterizos nacionales (i.e. Tijuana-San Diego en la frontera México- Estados Unidos y Hong Kong-Guandong en el sur de China). En el mismo sentido, Robert Reich (1993) sostiene que esta etapa de profundas transformaciones está conduciendo al fin de lo “nacional”; argumenta que, en dicho contexto, no existirán productos, tecnologías o industrias nacionales. En relación al Estado-nación, Reich (1993:153) va aún más lejos señalando que “las naciones ya no pueden promover el bienestar de sus ciudadanos a través de los subsidios, la protección, o bien incrementando la rentabilidad de `sus` compañías”. Por otro lado, desde el punto de vista de las magnas innovaciones tecnológicas, se ha sugerido que el Estado-nación está a punto de convertirse en una casualidad de la revolución en la informática (Angell, 1995). Inclusive, hay quienes argumentan que en la actualidad el principal obstáculo que se opone a la globalización (mundialización) económica es la pervivencia de los Estados nacionales, expresada en las diferentes legislaciones y condiciones económicas nacionales aunadas a la persistencia de intereses “de Estado” (Vidal Villa, 1996). Vidal Villa señala que un fenómeno que acompaña la crisis de los Estados nacionales es la eclosión de los nacionalismos de “nación” . Entre este tipo de acciones, que más bien se manifiestan como “regionalismos” al interior de esos países, se mencionan los casos de la ex-Unión Soviética y la ex-Yugoslavia en la Europa del Este; asimismo, aunque con diferentes características y niveles de conflicto, en Europa Occidental están las experiencias de España con la región vasca y de Gran Bretaña, con Irlanda del Norte. Dentro de esa corriente de “regionalismos” en Europa, también se ha argumentado que a raíz de la constitución de la Comunidad Económica Europea, ha tenido lugar la conformación

de “**super-regiones**” (Delamaide, 1995). Para Delamaide estas “super-regiones” conforman territorios que van más allá de las fronteras nacionales, reflejando patrones históricos de migración y comercio, herencia étnica y lingüística, así como costumbres sociales. De acuerdo a este autor, las super-regiones europeas expresan una doble tendencia paradójica: a) una tendencia hacia la integración económica y política de los países; y b) simultáneamente, una tendencia hacia una mayor autonomía de los niveles más pequeños, regionales, donde la cohesión social y cultural es mucho mayor. En términos de esta revalorización de “lo regional”, el conocido escritor Peter Drucker (1994), en sus trabajos sobre la sociedad post-capitalista y del conocimiento, sostiene que la globalización ha inducido la vuelta al *tribalismo*, en el sentido de la reivindicación de los niveles locales.

NUEVAS FORMAS DE COMPETENCIA Y COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL DE REGIONES

Con tonalidades, contextos y elementos causales diferentes a los de Europa, en América del Norte también se han presentado cierto tipo de regionalismos emergentes. Así por ejemplo, para algunos analistas el intento más reciente de la provincia de Quebec por independizarse de Canadá es visto como resultado de la apertura y del libre comercio¹. En concordancia con lo anterior, para otros, las acciones desarrolladas en Quebec no deberían ser tomadas como un caso aislado, sino como una manifestación de tendencias más generales que se presentan en otras partes del

¹Véase el reportaje del diario británico *Financial Times*, “La apertura provocó la división en Canadá”, reproducido en *Excelsior*, el 28 de octubre de 1995.

mundo, incluyendo México, y con particular referencia al estado de Chiapas². Debido a estos acontecimientos, en la prensa se empezaba a comentar sobre la posible “balcanización del continente”³.

Sin llegar a ese extremo, es posible argumentar que en México la conjunción de procesos estructurales y coyunturales, que han permeado las bases económica, social y política del país, han dado lugar al surgimiento de una especie de “**regionalismos emergentes**”, como sigue (Wong-González, 1997): a) los vinculados a rezagos socio-económicos históricos, endémicos de regiones y patrones de dominación (i.e. Chiapas-EZLN); b) aquéllos que obedecen al impacto negativo del proceso de reestructuración industrial aunado a la inadecuación y marginación de la dimensión regional en el esquema general de políticas prevaleciente (i.e. regiones deprimidas con industria tradicional); c) los relacionados a la crisis e inconsistencias de política económica (i.e. valles agrícolas de Sonora y Zacatecas); y d) los ligados al creciente proceso de integración internacional y globalización de la economía (i.e. nuevas regiones industriales del norte de México). Entre estos tipos de “regionalismos” hay diferencias sustantivas. Por ejemplo, mientras que entre los objetivos de los movimientos regionales de Chiapas están el mejoramiento de las condiciones de vida de la población, la superación de la marginación, la eliminación del estado de dominación étnico-político, así como el alcanzar mayores niveles de autonomía local, de democracia y manejo comunitario de los recursos, en las nuevas regiones industriales del norte de México se demandan mayores grados de descentralización en todas sus formas, tanto de parte de los gobiernos estatales y municipales, como de los grupos promotores privados y sociales (i.e. ejidos), con el propósito de ampliar sus capacidades de gestión y dirección de las posibilidades de desarrollo que la internacionalización y globalización de la economía ha territorializado en sus regiones.

²Argumentos de Juan Castaingts Teillery expuestos en “Quebec: ¿Espejo de México?, *Excelsior*, 28 de octubre de 1995.

³Véase el artículo de Alfredo Jalife, “De Quebec a Chiapas: ¿La balcanización del continente?, *El Financiero*, 28 de octubre de 1995.

Esta última expresión de regionalismo ha dado lugar a un quinto tipo de "regionalismo emergente", produciendo nuevas formas de "planeación" y gestión regional transfronterizas.

Este conjunto de acciones regionales a nivel internacional ha generado una intensa competencia entre estados, municipios y ciudades de México por atraer inversiones y colocar exportaciones, así como un movimiento similar entre los estados de la Unión Americana por ubicar operaciones de transferencia tecno-productiva y concertar convenios comerciales en territorio mexicano.

Durante la última década, la mayoría de las entidades federativas del país han desplegado acciones y esfuerzos de promoción de sus territorios en el extranjero. Esta estrategia la han llevado a cabo tanto estados del norte del país (Baja California, Sonora, Chihuahua, Nuevo León, etc.), como del centro y occidente (Aguascalientes, Jalisco y Colima), del centro-sur (Guanajuato, Puebla, Tlaxcala e Hidalgo), hasta el sureste y península (Oaxaca, Yucatán y Quintana Roo). El reconocimiento de la importancia del comercio exterior para el crecimiento de las economías regionales, aunado al recurrente problema del desempleo, la escasez -o carestía- de capital nacional y el creciente deterioro fiscal, han inducido la búsqueda de nuevas formas de promoción y competitividad.

Las estrategias y acciones desarrolladas han sido muy variadas. Desde el establecimiento de oficinas de promoción en el extranjero y la realización de misiones comerciales, hasta la creación de infraestructura especial, donación de terrenos, establecimiento de programas de capacitación técnica, gestión de créditos favorables, incentivos fiscales, pago de costos de reubicación, programas de simplificación de trámites y desregulación, así como la constitución de organismos o dependencias encargadas especialmente del desarrollo económico y el comercio exterior (cuadro 1). Otra acción más reciente inducida por las perspectivas del TLC y la corriente globalizadora ha sido la formulación de "Proyectos Estratégicos" o de "Gran Visión". Entre éstos se encuentran: *"Chihuahua: La Primera Economía del Siglo XXI en México"* (1994); *"Jalisco 2000: De frente a las nuevas realidades"* (1994); *"Veracruz de frente al*

Nuevo Siglo" (1995); y "*Visión Estratégica del Desarrollo Económico de la Región Sonora-Arizona*" (1995-1997). Paradójicamente, mientras que los Estados nacionales abandonan cada vez más los esquemas de "planeación", pareciese que los estados y regiones la adoptan bajo modelos "estratégicos".

La competencia por promover el desarrollo económico, ganar mercados de exportación o atraer inversiones no sólo se presenta entre estados, sino también entre regiones sub-estatales, municipios y ciudades particulares. Por ejemplo, en el estado de Sonora se realizan acciones de promoción de la región sur, mostrada como "*La Tierra de Diversidades*", teniendo como centro a Ciudad Obregón; o la promoción de la ciudad de Hermosillo, publicitada como la "*Capital del Noroeste*" y la creación de un Consejo Promotor. En Tijuana, Baja California, se creó un Consejo de Desarrollo Económico Municipal con participación pública y privada, con el cual se pretende fortalecer la "plurieconomía" de la ciudad; será también el marco para la promoción y planeación estratégica del desarrollo de Tijuana. A nivel nacional, agentes locales involucrados en fomento económico han declarado la existencia de una fuerte competencia por atraer empresas con inversión extranjera, sobre todo en el ramo manufacturero-maquilador, en tres ciudades dinámicas: Monterrey (Nuevo León), Ciudad Juárez (Chihuahua) y Tijuana (Baja California)⁴.

Aunque capitales de Asia y Europa han venido incrementando en forma constante su participación en el mercado mexicano, por la cercanía geográfica y nexos económicos históricos, son las inversiones estadounidenses las de mayor presencia en México. Así, a pesar de haber diversificado la promoción comercial hacia los primeros países, es en este último donde se concentra gran parte de la actividad negociadora. De manera similar a México -como se mencionó-, en la Unión Americana se observa una creciente competencia entre estados y los grupos empresariales representados por colocar inversiones y comerciar con México. La tendencia se ha presentado de varias modalidades. Una de ellas ha sido la proliferación de oficinas de representación

⁴Nota aparecida en *El Financiero*, "Compiten tres estados por IED", agosto 30, 1996.

estatal en territorio mexicano, con el propósito fundamental de promover y facilitar el comercio, la inversión y el turismo. De once oficinas que existían en 1993, para fines de 1994 se había llegado a veintiuno. Algunas de las motivaciones para este movimiento incluyen la consideración de que los estados son agentes vitales para unir a los empresarios de los países ante el TLC y que las relaciones personales son la base para realizar negocios a largo plazo (Case, 1994). Entre los estados que actualmente cuentan con oficinas de representación comercial en México están los siguientes: Arizona, Arkansas, California, Carolina del Norte, Idaho, Illinois, Oregon, Puerto Rico, Rhode Island, Texas y Wisconsin. Si bien algunas de estas oficinas fueron establecidas hace ya algunos años, como el caso de Texas en 1971, la mayoría lo ha hecho recientemente, a partir de la apertura de la economía mexicana en la segunda mitad de la década de los ochenta y de las expectativas del TLC en los noventas. Debido a la creciente presencia de este tipo de operaciones y con el fin de apoyar las actividades de las representaciones estatales, la *American Chamber of Commerce* de México instituyó un nuevo comité llamado "Am Cham-U.S. State Offices Liaison" (Enlace de las Oficinas de los Estados Norteamericanos) (Geyer, 1990).

De manera similar a las acciones realizadas en México por estados o regiones particulares para la promoción y potenciación de su desarrollo económico, éstas se han llevado a cabo en los Estados Unidos. Tal es el caso, por ejemplo, de la llamada *Capital Region Economic Development Corporation (CREDC)*, que tiene como objetivo central apoyar y promover el crecimiento económico de la región. Capital Region está integrada por los condados de Dauphin, Cumberland y Perry, en el estado de Pennsylvania, comprendiendo un territorio de 1,625 millas cuadradas y con casi medio millón de habitantes. Para llevar a cabo sus metas, se ha formado una organización regional "umbrella" que cohesiona y coordina los esfuerzos de las diferentes asociaciones de negocios, buscando la eficiencia en el diseño de los programas de desarrollo económico de la región. Esta organización, conocida como *Susquehanna Alliance*, tiene como misión elevar la calidad de vida de la Capital Region, por medio del fomento del mejoramiento y crecimiento de vitalidad económica, de las

oportunidades educativas y del realce cultural. CREDC realiza misiones comerciales en el exterior, incluyendo algunas ciudades de México.

Otra de las modalidades en que se ha presentado esta competencia entre estados y grupos empresariales locales, es a través de misiones y visitas de sus respectivos gobernadores no sólo a nivel de sus homólogos, sino también de encuentros con el Presidente de la República. Tal es el caso, por ejemplo, de las visitas que llevaron a cabo durante 1993 los gobernadores Fyfe Symington de Arizona y Zell Miller de Georgia; recientemente, el ministro de Recursos Naturales del gobierno de Quebec, Guy Chevrette, acompañado de funcionarios y empresarios de su provincia, realizó una visita a México para impulsar varios acuerdos de cooperación e intercambio tecnológico. En el pasado, las acciones de negociación de estados particulares con gobiernos extranjeros eran prácticamente inusitadas. Sin embargo, ésto ahora se han vuelto un ejercicio muy recurrido. En función de las tendencias y patrones de comercio, es de esperarse que la competencia entre esos niveles de gobierno o territorios -regiones- organizados, aumentará. De acuerdo a reportes internacionales, se estima que el comercio trilateral total entre los socios del TLC se duplique para el año 2000, alcanzando la suma de \$646.2 billones de dólares (Jean, 1996). Indudablemente ello representa un incentivo muy atractivo para que los estados y regiones busquen quedarse con una rebanada más grande del pastel.

LA EMERGENCIA DE REGIONES “VIRTUALES”: LA FORMALIZACION DE REGIONES FRONTERIZAS TRANSNACIONALES

En los estados-regiones -cuyo surgimiento se mencionó anteriormente-, caracterizado por Ohmae como zonas económicas naturales, los límites no son definidos por criterios político-administrativos, sino por la fuerza de los mercados globales. Sus vínculos principales tienden a desarrollarse con la economía global y no con sus respectivas economías nacionales. Dentro de este tipo de zonas económicas

transfronterizas se mencionan las regiones conformadas por Hong Kong y la provincia de Guangdong en el sur de China, el “triángulo de crecimiento” entre Singapur e Indonesia, así como la región Tijuana-San Diego en la frontera México-Estados Unidos (Ohmae, 1995).

En el contexto de las franjas fronterizas de América del Norte, es decir las zonas limítrofes entre Canadá-Estados Unidos y Estados Unidos-México, se han identificado al menos once regiones que encajan o contienen algunos elementos de los definidos en los llamados “Estados-regiones”. Larry Swanson (1994) ha llamado la atención sobre la emergencia de **regiones económicas transnacionales** en América del Norte, espoleada por acuerdos de apertura comercial como el Tratado de Libre Comercio (TLC). Entre las regiones transnacionales o corredores comerciales señalados por Swanson están (figura 1): En la frontera Canadá-Estados Unidos: 1) Cascadia; 2) Rocky Mountain West; 3) Northern Great Plains; 4) Great Lakes Frontier; 5) New York-Quebec; 6) New England-Atlantic Provinces; 7) Alaska-Costa Yukón. En la frontera Estados Unidos-México: 1) Sur de California (San Diego)-Baja California (Tijuana); 2) Sonora-Arizona; 3) New Mexico-West Texas-Chihuahua; 4) Texas-Golfo de México (Nuevo León).

Estas regiones económicas transnacionales, de corte **funcional**, se constituyen a partir de la acción de grupos y cámaras empresariales, asociaciones comunitarias y gobiernos locales, donde se desarrollan iniciativas y acciones para incrementar los flujos comerciales, localización industrial, la planeación del transporte y cruces fronterizos, entre otras.

Una estrategia adicional bosquejada para aprovechar las oportunidades resultantes de la liberalización comercial en los tres países norteamericanos es el diseño de “supercarreteras” transnacionales o “corredores” comerciales. La idea central de estos proyectos sería potenciar el crecimiento norte-sur, además de fortalecer su posición en las rutas oeste-este. Entre los corredores más importantes que se han manejado están los siguientes (figura 2): 1) El corredor llamado “Interstate 69”, vía del este que uniría a Quebec, Montreal y Toronto, desde Canadá, con Indianapolis y

Houston, Estados Unidos, hasta Monterrey y la Ciudad de México, en México; 2) Interstate 35, conocida como "International NAFTA Superhighway", corredor del centro-este que vincularía Winnipeg, Canadá, con Kansas City, Dallas/Fort Worth y Laredo, en los Estados Unidos, hasta Monterrey y la Ciudad de México, en la República Mexicana; 3) Corredor Camino Real (Camp Real), vía central que uniría a los tres países desde Regina en Canadá, pasando por Denver, Oklahoma y El Paso en Estados Unidos, y cruzando México por Ciudad Juárez, Chihuahua, Monterrey, hasta la Ciudad de México; 4) Corredor Canamex, vía de la parte oeste de la región, que uniría a las provincias de British Columbia y Alberta (Canadá) con los estados de Washington, Oregon, Nevada, Idaho, Montana, Wyoming, Utah y Arizona (Estados Unidos), integrando la zona noroeste y del Pacífico mexicano desde Sonora hasta la Ciudad de México, pasando por Guadalajara.

Ante la emergencia de regiones económicas transnacionales funcionales, recientemente se ha presentado un proceso de **formalización** de dichos esquemas de interacción e integración transfronterizas. Esta tendencia ha dado lugar a la conformación de formas territoriales organizadas de gestión del desarrollo regional, perfilándose lo que Sergio Boisier (1993) ha definido en la novedosa noción de "**regiones virtuales**". Boisier considera una "región virtual" como el resultado de un acuerdo contractual entre dos o más regiones pivotaes o asociativas -no necesariamente geográficamente contiguas-, para alcanzar ciertos objetivos de corto y mediano plazos.

Es conveniente señalar que la formalización de los procesos de integración de estas regiones económicas fronterizas transnacionales, no significa la pérdida de su posición o status político-administrativo dentro de sus respectivos países. Más bien representan formas no ortodoxas de gestión del desarrollo regional, adoptando esquemas de **planeación regional binacional**. Bajo estos procesos, por lo tanto, se instauran nuevas formas de competitividad internacional de regiones.

La formalización de los procesos de integración regionales adquiere formas variadas como "regiones económicas binacionales", "corredores comerciales" o

“proyectos transfronterizos de gran visión”. Sin embargo, independientemente de su forma o estructura específicas, todas estas organizaciones territoriales tienen en común un objetivo central: mejorar la posición competitiva de sus regiones en los mercados de Norteamérica y del mundo. En grado significativo, en este tipo de acciones y proyectos -siguiendo la conceptualización de Boisier (1992)-, se intentan esquemas que pretenden imprimirle a las regiones un carácter de “**cuasi-estados**” en la esfera político-administrativa, y de “**cuasi-empresa**”, en la económica o tecno-productiva.

Entre las iniciativas más notables de este tipo y que han alcanzado un grado importante de madurez en su formalización, están las siguientes (cuadro 2 y figura 3):

A. En la frontera Canadá-Estados Unidos:

A.1. Pacific Northwestern Economic Region (PNWER)

Esta región, que contiene a la llamada Región Cascadia, está integrada por dos provincias canadienses (Alberta y British Columbia) y cinco estados de la Unión Americana (Alaska, Idaho, Oregon, Montana y Washington). Se estima que el Producto Interno Bruto (PIB) conjunto de las siete jurisdicciones de la región, vistas como una única entidad económica o país, ascendería a alrededor de \$ 350 billones de dólares, constituyéndose en la décima economía más grande del mundo. PNWER se creó en 1991 por acuerdo legislativo. Los principales agentes involucrados en el proyecto son las provincias, los estados y los sectores público y privado.

A.2. Red River Trade Corridor

Está conformada por la provincia canadiense de Manitoba y los estados de North Dakota y Minnesota de la Unión Americana. Cuenta con una población regional de 1.5 millones de habitantes y registra ventas anuales de manufacturas y al menudeo por más de 20 billones de dólares. Los principales agentes son grupos empresariales, líderes comunitarios y gobiernos locales.

B. En la frontera Estados Unidos- México

B.1. Camino Real Economic Alliance (CREA)

Está integrada por siete ciudades ubicadas a lo largo del antiguo Corredor Camino Real: Las Vegas, Santa Fe, Albuquerque, Las Cruces (en Nuevo México) y El Paso (Texas), del lado americano, y Ciudad Juárez y Chihuahua (Chihuahua), del lado mexicano. Los principales actores regionales son las cámaras de comercio, universidades, empresarios y gobiernos locales.

B.2 Sonora-Arizona

Esta región es conformada por dos estados: Sonora, en México y Arizona, en los Estados Unidos. Se constituyó por acuerdo legislativo en el año de 1993. Los actores regionales más relevantes son los gobiernos estatales, agencias de desarrollo privadas, las Comisiones Arizona-México y Arizona-Sonora, y los consorcios universitarios.

Además de estos ambiciosos proyectos macroregionales, durante los últimos tres años también han tomado fuerza esquemas de colaboración transfronterizos más específicos -no por ello menos importantes- entre regiones o ciudades. Algunos de estos casos son los siguientes (cuadro 3):

1) En la región conformada por el norte del estado de Baja California (México) y el sur de California (Estados Unidos), se han llevado a cabo varios tipos de acciones tendientes a incrementar el comercio y atraer inversión, entre otras. Por ejemplo, de manera conjunta los respectivos gobiernos estatales desarrollan una campaña de promoción bajo el lema *“Descubra las Californias: Dos Países, Una Región”*. La idea central es promover la región a nivel mundial ante las perspectivas del TLC, resaltando sus complementariedades de recursos humanos y tecnológicos y localización geográfica. También se firmó un acuerdo de colaboración entre las Cámaras de Comercio de las ciudades fronterizas de Tijuana (del lado mexicano) y San Diego (del

lado estadounidense), para aprovechar de manera más racional los beneficios del TLC. Asimismo, existen planes para la construcción de un aeropuerto internacional moderno, que proporcione servicio a estas dos ciudades, tocando ambos lados de la frontera;

2) Los gobiernos de los estados de Chihuahua (México) y Nuevo México (E.E. U.U.) firmaron un convenio de cooperación internacional, para fomentar el desarrollo de sus fronteras, construir una gran ciudad maquiladora y, en general, aprovechar las oportunidades que brinda el TLC;

3) El estado mexicano de Durango firmó un acuerdo de colaboración económica con la provincia canadiense de Saskatchewan, que incluye alianzas para la co-inversión e intercambios de información, tecnológico y de mercado en áreas estratégicas;

4) El estado de Yucatán (México) y la provincia de Quebec (Canadá) desarrollaron un convenio para la integración de un corredor de servicios empresariales y comerciales. Con tal propósito se instalarían oficinas de comercio en las ciudades de Mérida y Quebec, donde los empresarios tendrían acceso a videoinformación sobre las posibilidades de negocios en ambos estados;

5) Gobiernos y empresarios de los estados de Yucatán (México) y Luisiana (E.E.U.U.), han llevado a cabo acciones para mejorar las vías de intercambio comercial, a través de impulsar el puerto de Nueva Orleans como un nuevo punto de entrada y salida de productos para ambas partes;

6) Alcaldes de los municipios fronterizos del norte de México y el suroeste de los Estados Unidos están promoviendo la constitución de un bloque binacional de ayuntamientos, que intentaría solucionar conjuntamente problemas comunes (inmigración acelerada, alta demanda de servicios públicos, recursos presupuestales de la federación y centralismo), así como promover el desarrollo regional;

7) En la frontera sur del país, asociaciones turísticas y grupos empresariales en coordinación con gobiernos municipales y estatales de la zona de influencia Maya (Yucatán, Quintana Roo y Chiapas), están desarrollando un programa de colaboración con sus similares de las zonas Maya de Centroamérica con el objetivo de promover conjuntamente en el mercado turístico internacional, el llamado “*Mundo Maya*”.

SONORA-ARIZONA: EL SURGIMIENTO DE UNA REGION FRONTERIZA TRANSNACIONAL

Por siglos, los estados de Sonora y Arizona han mantenido vínculos geo-políticos y económicos, compartiendo historia, cultura y medio ambiente. De hecho, en el pasado estos dos estados pertenecieron a las mismas fronteras político-administrativas. El origen común de grupos étnicos desde la época pre-colonial, el desarrollo de las misiones a partir del siglo XVII, el comercio de ganado y minería del siglo pasado, así como la creciente relación transfronteriza de la época actual derivada de nuevos flujos comerciales, de servicios y la integración manufacturera, son sólo algunos de los hitos que dan cuenta de la extensa interrelación que ha existido entre ambos estados.

Si bien esta “convivencia” no ha sido ajena a problemas, la existencia de una línea fronteriza, como división política entre México y los Estados Unidos, no refleja la profundidad de la vinculación regional y la vecindad de las comunidades de estos estados. Por otro lado, a pesar de las evidentes disparidades entre los niveles socioeconómicos de los estados de Sonora y Arizona, el grado de asimetría entre ellos no es tan amplio como el existente, por ejemplo, entre Baja California, en el lado mexicano, y California, en el lado estadounidense. Así, no obstante las significativas diferencias nacionales y la edificación de una frontera política internacional, algunos analistas consideran que en este espacio transfronterizo se ha preservado una identidad regional, conformando una **región cultural binacional** (Lozano, 1993).

Naturaleza de la Integración en la Región Sonora-Arizona

La evolución del proceso de integración en Sonora y Arizona debe ser abordado desde dos perspectivas: a) integración funcional (*de facto*); y b) integración formal (*de jure*). Ambas formas de integración son complementarias. La primera, la más antigua, deriva de la operación de las fuerzas del mercado, la interacción de los actores sociales, y la apertura de las respectivas economías nacionales. La segunda, la más reciente, es consecuencia de acuerdos deliberados entre los gobiernos estatales implicados.

A pesar de que una delimitación exacta de la configuración regional -sobre todo en términos funcionales- de la Región Sonora-Arizona representa una tarea compleja, es posible identificar dos esferas geográficas que se relacionan directamente a las formas de integración señaladas: a) el ámbito geográfico que incluye la totalidad del territorio de ambos estados, acorde al proceso de integración formal; y b) un ámbito geográfico más reducido, pero mucho más intenso en términos del intercambio comercial y productivo, derivado de la integración funcional. Este ámbito está configurado por dos subespacios principales: i) las áreas de zonas libres y puertos de entrada ubicados a lo largo de la franja fronteriza; e ii) el área conformada desde el sur de Sonora hasta la Zona Metropolitana de Phoenix, siguiendo en gran medida la principal vía de comunicación entre los dos estados.

Integración Funcional Regional

Durante el último lustro, el comercio tranfronterizo ha crecido a tasas considerables, impulsado en gran parte por la actividad maquiladora. En este período, tanto las exportaciones de Sonora hacia los Estados Unidos como las de Arizona hacia México se han cuadruplicado. A raíz de ello, Arizona se ha colocado actualmente como el tercer estado exportador más importante hacia México, después de Texas y California.

Probablemente, la actividad maquiladora representa el vínculo comercial más importante entre Sonora y Arizona. Se ha estimado que alrededor del 43% de las exportaciones manufactureras de Arizona hacia México durante 1993, se relacionaron con la maquila (Pavlakovich, 1995). De manera similar, el 40% del total de las exportaciones de Sonora se asocia a esta rama. En otros estudios se señala que entre 23,000 y 24,000 empleos de Arizona dependen de las exportaciones hacia México, habiéndose creado cerca del 30% de ellos durante los últimos cinco años (Tucson-Pima County FTCC, 1994; Pavlakovich, 1995). Asimismo, tomando fuentes mexicanas y estadounidenses, entre 37 y 40% de las maquiladoras ubicadas en Sonora están ligadas a empresas con base en Arizona. De hecho, este proceso de integración ha configurado una especie de **corredores de maquila transfronterizos**.

Por otro lado, Nogales -el puerto de entrada fronterizo más importante de la Región Sonora Arizona- probablemente se ha convertido en uno de los puntos de cruce fronterizos de productos horto-frutícolas más grande del mundo. Del total de hortalizas y frutas consumidas en los Estados Unidos y Canadá durante el ciclo de invierno, el 75% se importa a través de Nogales (SRI International, 1992). La gran mayoría de ese volumen es proveído por los estados de Sonora y Sinaloa.

Integración Formal: Una Visión Estratégica Conjunta

En la época contemporánea, los estados de Sonora y Arizona iniciaron relaciones formales en 1959, a través del *Comité de Promoción Económica y Social Sonora-Arizona* y de la *Arizona-Mexico West Trade Commission*, fundadas por los señores Paul Fannin y Alvaro Obregón, gobernadores de Arizona y Sonora, respectivamente. En el seno de esta Comisión se llevaban a cabo reuniones de trabajo conjuntas para el análisis y discusión de temas de interés en las áreas de educación, salud, comunicaciones y economía. Estas organizaciones constituyen el origen de las actuales *Comisiones Sonora-Arizona* y *Arizona-México*.

Los objetivos generales establecidos por la Comisión Sonora-Arizona son: 1) promover e incrementar el acercamiento entre la población de los estados de Sonora y Arizona, fomentando las relaciones institucionales y de gobierno, mediante un contacto más directo entre los diversos sectores de ambos estados; y 2) gestionar el intercambio comercial, científico y tecnológico; el mejoramiento de la calidad de los servicios de la educación y asistencia médica y el desarrollo de las actividades productivas de los dos estados. Hasta principios de 1995, esta Comisión estuvo organizada en 12 Comités sectoriales.

En el Congreso Anual y la Reunión Plenaria de las Comisiones Sonora-Arizona y Arizona-México, escenificada en Hermosillo, Sonora en enero de 1992, se abre una nueva era en las relaciones entre los dos estados. En dicha reunión, los gobernadores de Arizona, Fyfe Symington, y de Sonora, Manlio Fabio Beltrones Rivera, acordaron llevar a cabo una visión estratégica conjunta para el futuro económico de la Región. Después de confirmar esta iniciativa en el marco de la Reunión Plenaria de las Comisiones, realizada en Phoenix, Arizona en junio de 1993, ésta fue aprobada oficialmente en Sesión Protocolaria Legislativa entre los cuerpos correspondientes de Sonora y Arizona, el 1o. de diciembre del mismo año. Surge así el proyecto *Visión Estratégica del Desarrollo Económico de la Región Sonora-Arizona (VEDERSA)*.

Esta acción marcaba el comienzo de la formalización de un ambicioso proceso de integración más amplio entre los dos estados. El propósito de formalizar el proceso de integración a través de VEDERSA, significaba también el deseo de imprimirle un fuerte cambio, en énfasis y dirección, a la relación entre ambos estados así como al trabajo de las Comisiones. Con esto se intentaba rebasar los tradicionales lazos culturales y sociales, y fortalecer las interacciones en los campos de la economía, comercio e inversión (Galaz, 1995). Para ello se inicia un programa de reorganización de los comités dentro de las Comisiones, invitando a los Consorcios Universitarios de Sonora y Arizona para la realización de los estudios e investigación.

Los objetivos generales de VEDERSA son: 1) Desarrollar Sonora y Arizona como una región económica conjunta, con ventajas competitivas en los mercados

globales: 2) Facilitar el movimiento de bienes, servicios, personas e información a través de la región y promover el establecimiento de un corredor comercial que tenga como eje a Sonora y Arizona: 3) Promover vínculos y eliminar barreras para facilitar el desarrollo económico y promover complementariedades en el comercio y la producción: 4) Estimular e incentivar el desarrollo de *clusters* (conglomerados) transfronterizos en la Región Sonora-Arizona, con el fin de incrementar las actividades económicas de mayor valor agregado: 5) Crear nuevos mercados y nuevas oportunidades de mercados externos para la Región Sonora-Arizona; 6) Identificar y desarrollar los fundamentos económicos, infraestructura y servicios necesarios para alcanzar los niveles de competitividad deseados para la región.

La propuesta de realizar un estudio de Gran Visión Regional se fundamenta en el reconocimiento de los retos que plantean las nuevas condiciones de competencia global y el acelerado cambio tecnológico, así como las potencialidades que presenta para ambos estados el Tratado de Libre Comercio y la creciente integración productiva entre México y los Estados Unidos. La Región -se asume- debería estar preparada para responder a las demandas que traerá consigo la economía del siglo XXI, ante la llamada "Tercera Revolución Industrial", donde sobresalen la microelectrónica, la robótica y la informática. La idea central consistía en tener una visión estratégica de los dos estados concebidos como una región conjunta, donde se pudieran aprovechar y potenciar las ventajas comparativas y competitivas que se poseen y salir fortalecidos en la concurrencia a los mercados mundiales. A través de dicha estrategia se busca obtener beneficios para ambos estados, en términos de la promoción de inversiones que creen empleos de mayor productividad y mejor remunerados, y que permitan elevar el nivel de vida de la población regional.

Adicionalmente a estos factores, los estados de Sonora y Arizona como región conjunta buscaban potenciar sus complementariedades para mejorar su nivel y posición competitiva frente a otros estados o regiones. En particular, Sonora en relación a otras entidades fronterizas (Baja California, Chihuahua o Nuevo León) y Arizona, a California y Texas. Por otro lado, Sonora aspiraría a tener acceso a

mercados más amplios, a nuevas tecnologías y fuentes de financiamiento, mientras que Arizona estaría contando con una salida marítima hacia la Cuenca del Pacífico, lo cual pudiera dinamizar su capacidad exportadora.

De hecho, esta propuesta representa un esquema innovador en materia de estrategias de desarrollo regional, ya que las tendencias señaladas -entre otros factores-, han obligado la búsqueda de **formas no-ortodoxas de complementariedad y competitividad regionales**, en un contexto de creciente globalización económica. Representa, por lo tanto, un nuevo proceso de **planeación regional binacional**.

Competitividad y Complementariedad Regional en un Marco de Heterogeneidad Económica y Globalización

La acción innovadora emprendida por la Región Sonora-Arizona plantea, simultáneamente, amplias posibilidades de desarrollo y grandes retos. El proceso de integración y el alcance cabal de los objetivos propuestos no es una tarea fácil. Sonora y Arizona están inmersos en contextos económicos, sociales y tecnológicos muy disímiles, así como con respecto a la capacidad de sus recursos humanos y financieros. Se tienen, por otro lado, esquemas y tradiciones de planeación muy diferentes, incluyendo la relación entre los diferentes niveles de gobierno. El impacto final en relación a posibles situaciones de **convergencia o divergencia regional** está aún por ser evaluado, tanto a los niveles macro y microregional/local, como en lo social y sectorial. Sin embargo, tanto los respectivos gobiernos estatales como los actores sociales de la región hasta ahora involucrados, esperan que la oportunidad y voluntad de trabajar sobre un objetivo común que genere una **sinergia regional**, pueda rendir frutos en beneficio de un amplio sector de la población.

FACTORES DE INTERACCION CALIFORNIA-MEXICO

La importancia de California, no sólo para la economía de los Estados Unidos sino para el mundo, no tiene discusión alguna. Es un magnífico centro de atracción tanto desde el punto de vista de la oferta productiva como de la demanda. Debido a su capacidad de innovación tecnológica y la combinación de recursos naturales, calificación de los recursos humanos e informática, el estado de California es asiento de empresas líderes a nivel mundial en ramas como la computación, biotecnología y telecomunicaciones. Con más de treinta y tres millones de habitantes, al mismo tiempo el estado representa el mercado más grande de la Unión Americana, registrando compras anuales de alrededor de los \$ 230 billones de dólares para mediados de los noventa. Basado en esa fuerza y potencialidad, con sus más de \$ 820 billones de dólares de producto estatal bruto, California clasificaría como la séptima economía del mundo si se le considerara como unidad económica independiente.

California es geográficamente contiguo al territorio mexicano, en particular con Baja California y muy cercano a Sonora. Una buena parte de sus ramas productivas dependen fuertemente de la mano de obra mexicana, descalificada y semi-calificada, para ser competitivos o mantenerse en los mercados mundiales. Sin embargo, las relaciones y vínculos funcionales de la economía californiana van mucho más allá de la frontera con México, en particular con los países de la Cuenca del Pacífico. ¿Cuáles son las perspectivas o posibles impactos de la economía de California sobre las regiones de México ante eventos como la puesta en marcha de TLC y la creciente competencia internacional? ¿Será más bien que acciones novedosas de ciertas regiones mexicanas, o de éstas en asociación con otras similares de Estados Unidos o Canadá, representarán un reto al posicionamiento competitivo de California? La discusión presentada en este trabajo no permite responder cabalmente a tales interrogantes. No obstante, algunas reflexiones exploratorias sobre los posibles niveles de interacción entre California y las regiones mexicanas deberían considerar los siguientes aspectos:

1. El surgimiento de regiones fronterizas transnacionales. Desde la perspectiva de empresas y gobiernos regionales (municipales y/o estatales), California es altamente codiciado como mercado para colocar su producción e incrementar el comercio, o como fuente de flujos de inversión y transferencia de tecnología. Simultáneamente, bajo el nuevo escenario contextual donde se desenvuelven los territorios (regiones) organizados, el estado de California es un blanco obligado en las acciones estratégicas de competencia, nacional e internacionalmente, por mercados y flujos de capital. Precisamente, entre las motivaciones para la conformación de nuevos esquemas de asociación regionales como los mencionados en este ensayo, está la idea de aglutinar capacidades y recursos que les permitan competir en la arena internacional con regiones ya consolidadas, y California es el primero en la lista.

Dentro del mismo territorio estadounidense, otras entidades federativas han desarrollado programas para atraer nuevas inversiones y/o relocalizar industrias con base en California. La percepción de la pérdida de competitividad de California como lugar de ubicación en ciertas ramas manufactureras parece haber intensificado este tipo de acciones (Gerber, 1993). Entre los factores utilizados para tal efecto están la desgravación de impuestos, financiamiento a tasas bajas, desregulación burocrática para acelerar el inicio de operaciones, menores costos de la fuerza de trabajo, entre otros.

2. Las consecuencias de la reestructuración económica de California. A partir de 1990 la economía californiana entró una etapa de profunda recesión que condujo a un fuerte proceso de reestructuración productiva. La recesión en California fue más profunda y más prolongada que a nivel nacional. El crecimiento de la economía y del ingreso personal real fueron menores que el promedio nacional. Se estima que entre julio de 1990 y diciembre de 1993 en el estado se perdieron aproximadamente 600,000 empleos (Gerber, 1995). Entre las causas de dicha situación se menciona la conjunción de factores coyunturales y estructurales, algunos relacionados al

funcionamiento interno de la economía y otros derivados de condiciones externas (a niveles nacional e internacional): la recesión de la economía estadounidense, la reorganización corporativa, el declive del auge en bienes raíces, la reestructuración del sector financiero, la sequía, la caída del gasto estatal relacionado al ingreso y, de manera fundamental, los severos recortes del gasto en defensa (Gerber, 1995; Cohen y García, 1994). La finalización de la “guerra fría” aunada a la creciente competencia internacional, han obligado a la reestructuración de amplios sectores productivos en los Estados Unidos, particularmente en California.

Uno de los impactos relevantes del proceso de reestructuración es el cambio en la composición estructural de la fuerza de trabajo, ya que la mitad de los empleos perdidos se dieron en el sector manufacturero, particularmente en las ramas de aeroespacio y de defensa (Gerber, 1995). Como consecuencia, en el largo plazo en California se presenta una declinación relativa del sector manufacturero, comparado al conjunto de la economía. Por otro lado, ante esta aparente “desindustrialización”, se espera un fuerte crecimiento de nuevos empleos de altos salarios en sectores no-manufactureros. Asimismo, la otra tendencia de importancia ha sido el crecimiento del comercio exterior, duplicándose durante los últimos años: pasó de \$ 34.3 billones de dólares en 1987 a \$ 70.3 billones en 1993 (Gerber, 1995).

Se argumenta que una parte sustantiva de los empleos perdidos en el sector manufacturero de California deriva de dos fuentes: la relocalización de las empresas y la expansión de nuevas operaciones fuera del estado o del país (Cohen y García, 1994; Gerber, 1995). Entre los factores más comunes mencionados como las causas de la emigración de los empleos o plantas de ciertos sectores manufactureros se encuentran: denso marco regulatorio de negocios, altas tasas impositivas, regulaciones ambientales, estrategias empresariales y, en general, altos costos de operación (costo de la mano de obra, rentas, asuntos legales, seguros, etc.).

Dentro de este proceso de relocalización y/o localización de nuevas inversiones, México ha recibido una proporción significativa de los empleos. En un estudio realizado a una muestra de 1,035 empresas de California, sobre la pérdida de empleos por

alguna de las dos vías señaladas, se encontró que se presentaron entre 155,000 y 224,000 empleos perdidos o potencialmente perdidos (Gerber, 1993). Se estima que de este total, el 26 por ciento de todo el estado fue reubicado en México, aumentando a 60 por ciento cuando se considera únicamente a las empresas de San Diego. Muy probablemente, la gran mayoría de estas empresas y empleos relocalizados en México se ubicaron en la zona fronteriza de Baja California, particularmente en la ciudad de Tijuana.

3. Contigüidad geográfica con Baja California y triangulación con el Pacífico. La contigüidad geográfica del sur de California con el norte de Baja California, aunada a la complementariedad de recursos humanos y tecnológicos, brinda la posibilidad a las empresas de operar en una gran región funcional. Esta región juega un papel fundamental en la triangulación comercial y productiva de California con los países del Pacífico asiático (Wong-González, 1993). La mayor parte de la inversión japonesa en el ramo electrónico realizada en los Estados Unidos se encuentra en California. Correspondientemente, las plantas maquiladoras de origen japonés en esta rama (Hitachi, Sanyo, Sony, Pioneer, Casio) se encuentran ubicadas en Baja California, principalmente en Tijuana.

4. Alta dependencia del comercio internacional de California con Asia. Una de las expresiones más claras de la triangulación entre California, Baja California y Asia es el patrón de comercio exterior de California. A pesar de la integración tecno-productiva y la cercanía geográfica con México, California sostiene la mayor parte de su comercio internacional con países de Asia, sobre todo Japón (15%) y algunos de los llamados NICs del sudeste (25%). De los estados de la Unión Americana, California ocupa el segundo lugar en exportaciones hacia México (con \$ 7.7 billones de dólares), detrás de Texas (con \$ 23.8 billones de dólares). México representa el 8 por ciento del comercio exterior de California, aunque registró una de las tasas de crecimiento más dinámicas entre 1987 y 1993, de 180 por ciento.

El comercio internacional se ha convertido en una de las "bujías" claves del crecimiento económico. El Departamento de Comercio de los Estados Unidos (USDC) estima que por cada billón de dólares adicional de comercio internacional, se crean 16, 800 nuevos empleos directos en ese país (Jean, 1996). De esa manera, USDC considera que las exportaciones estadounidenses hacia México durante 1994 sustentaron directamente más de 850,000 empleos; se espera que para el año 2000 esta cifra se incremente en 131 por ciento.

5. El enfoque y la política de California hacia México. Una de las explicaciones vertidas sobre las amplias diferencias en la relación comercial de California y Texas con México es el contraste existente en su actitud y políticas hacia este último. Analistas del tema opinan que mientras California ha adoptado una actitud hostil, considerando a México como una carga, más que como una bonanza potencial. Texas, en cambio, lo toma como una gran oportunidad de negocios (Chaffin, 1995). Es esta diferencia en actitud y orientación que ha llevado a Texas a exportar a México más que ningún otro estado. Mientras que en 1994 los \$ 7.7 billones de dólares exportados por California a México representaban sólo el 15 por ciento del comercio total de los Estados Unidos hacia este país, los \$ 23.8 billones de Texas constituían el 47 por ciento, con una economía de la mitad del tamaño de California.

Obviamente, en la interrelación tienen que ver la geografía y las vías de transporte. Texas comparte 1,248 millas de frontera con México, y se encuentra a menores distancias en relación a la Ciudad de México. No obstante, conjuntamente a esos elementos técnico-naturales, la dimensión política juega también un papel importante. Y en este sentido los representantes del gobierno de California parecen construir una muralla, más que eliminarla. Ello se refleja en las recientes acciones en el campo de inmigración, racial y de seguridad social en contra de la población de origen mexicano.

Finalmente, y retomando el fenómeno abordado en este trabajo sobre el surgimiento de regiones transnacionales fronterizas, aún con su incipiente estructura y

limitaciones operacionales, éstas podrían añadir una nueva presión competitiva a regiones como California, más allá de la incidencia de países competidores recientes y la pérdida de competitividad en ciertos sectores productivos. Es necesario reconocer, sin embargo, las diferencias en las magnitudes y capacidades de las regiones. Si bien hay algunas como la Pacific Northwest Economic Region (Cascadia), cuyo producto estatal bruto representa aproximadamente un 40 por ciento del de California, existen otras mucho más pequeñas, como el caso de la Región Sonora-Arizona que sólo alcanza a cubrir un 8 por ciento del mismo.

No obstante este condicionamiento, vale la pena considerar las posibilidades que ha abierto el cambiante entorno contextual del desarrollo regional. Como lo señala Sergio Boisier (1993), más que el tamaño, lo importante en la actualidad es la complejidad estructural de las regiones, de los territorios organizados. Y añade que toda región “moderna” debe tener como requisitos indispensables la flexibilidad, la elasticidad y la colapsibilidad. Aun con su gran tamaño y recursos, California tuvo un pobre desempeño para sortear la recesión de principios de esta década. No se trata, por lo tanto, de una confrontación a través de la fuerza bruta; más bien debería ser por medio de la inteligencia y el conocimiento del entorno por parte de las regiones, de la búsqueda y potenciación de nichos productivos y comerciales particulares. California está reestructurando y recomponiendo su economía; cuenta con los recursos y los fundamentos necesarios para competir en un ambiente post-moderno. Se trata de todo un Goliath, pero no hay que olvidar que este coloso sucumbió ante la pericia de un David. ¿Será ésta una esperanza para las regiones más pequeñas?. La experiencia europea sobre la evolución reciente de sus regiones, muestra que las regiones “ganadoras” no necesariamente fueron las de mayor tamaño o las que tradicionalmente habían mantenido altos niveles de desarrollo (Cuadrado, 1994). La potenciación de los factores de competitividad territorial se constituyó en el factor fundamental para alcanzar una evolución dinámica y positiva.

Referencias bibliográficas

- Angell, Ian (1995). "Winners and Losers in the Information Age", *LSE Magazine. Economic and Political Sciences*, Centenary Issue, Summer, London.
- Boisier, Sergio (1992). *El Difícil Arte de Hacer Región: Las regiones como actores territoriales del nuevo orden internacional. Conceptos, problemas y métodos*, Centro de Estudios Regionales Andinos "Bartolomé de las Casas", Cusco, Perú.
- Boisier, Sergio (1993). *Postmodernismo territorial y globalización: regiones pivotaes y regiones virtuales*, Doc. 93/19, Serie Ensayos, ILPES-ONU, Santiago de Chile, Noviembre.
- Case, Brendan (1994). "War. From Chihuahua to Chiapas, states fight for foreign investment", *Mexico Insight*, Octubre 23.
- Cohen, S. y García, C.E. (1994). "Learning from California: The macroeconomic consequences of structural changes", en J.R. Cuadrado-Roura, P. Nijkamp y P. Silva (Eds.) *Moving Frontiers: Economic Restructuring, Regional Development and Emerging Networks*, Avebury, Aldershot.
- Cuadrado-Roura, J.R. (1994). "Regional disparities and territorial competition in the EC", en J.R. Cuadrado, P. Nijkamp y P. Silva (Eds.) *Moving Frontiers: Economic Restructuring, Regional Development and Emerging Networks*, Avebury, Aldershot.
- Delamaide, Darrel (1995). *The New Superregions of Europe*, Plume, New York.
- Drucker, Peter (1994). *Post-Capitalist Society*, Harper Business, New York.
- Galaz, Luis (1995). "Visión Estratégica del Desarrollo Económico de la Región Sonora-Arizona", *México y Sonora al Fin del Milenio. Memorias del Primer Congreso de Economistas de Sonora*, Colegio de Economistas de Sonora-UNISON, Universidad Kino-Colegio Nacional de Economistas, Hermosillo, Sonora.
- Gerber, James (1993). "Trends in San Diego and California", en N. Clement y E. Zepeda (Eds.) *San Diego-Tijuana in Transition: A Regional Analysis*, Institute for Regional Studies of the Californias, San Diego State University, San Diego.
- Gerber, James (1995). "Recession and Restructuring in the California Economy, 1990-1995", *Frontera Norte*, Vol. 7, Núm. 14, Julio-diciembre.

- Geyer, Anne (1990). "Strengthening Trade Connections", *Business Mexico*, September.
- Chaffin, Joshua (1995). "How to win friends & influence trade (and how not to)", *Business Mexico*, October.
- Harris, Nigel (1986). *The End of the Third World. Newly Industrializing Countries and the Decline of an Ideology*, Penguin Books, London.
- Harris, Nigel (1996). "Nations against the process of globalization. The end of nationalism?", Documento presentado en el *Seminario La Globalización Económica y sus Impactos Socioterritoriales*, Universidad de Guadalajara-Gobierno del Estado de Jalisco-SEMARNAP-RNICEP, Guadalajara, Jalisco, Septiembre 23-27, 1996.
- Jean, Sylvie (1996). "NAFTA makes the grade", *Business Mexico*, April.
- Lozano, Fernando (Coord.) (1993). *Sonorenses en Arizona: Proceso de Formación de una Región Binacional*, Gobierno del Estado de Sonora-Mexican American Studies & Research Center, The University of Arizona, Tucson, Arizona, Diciembre.
- Ohmae, Kenichi (1995). *The End of the Nation State. The Rise of Regional Economies*, The Free Press, London.
- Pavlovich, Vera (1995). "Sensitivity of Arizona's Manufacturing Industries to the Peso Devaluation", *Borderlands: Regional Economic Perspectives, Research Paper Series 1995-1*, Office of Economic Development, The University of Arizona, Tucson, Arizona.
- Reich, Robert (1993). *El Trabajo de las Naciones. Hacia el capitalismo del siglo XXI*, Javier Vergara Editor, S.A., Buenos Aires, Argentina.
- SRI International (1992). *Arizona-Sonora Complementarity: A Gateway between the United States and Mexico*, Center for Economic Competitiveness, Menlo Park, California, July.
- Swanson, Larry (1994). "Emerging Transnational Economic Regions in North America Under NAFTA", *Proceedings of the Symposium The Impact of NAFTA: Economies in Transition*, Edited by Michael Hodges, The London School of Economics and Political Science, London.

- Tucson-Pima County Free Coordinating Council (1994). "Tucson Metropolitan Intermodal Transfer Facilities Project. Pima County, Arizona", Tucson, Arizona, January.
- Vidal Villa, José María (1996). *Mundialización. Diez tesis y otros artículos*, Icaria Editorial, S.A., Barcelona.
- Wong-González, Pablo (1993). "La región norte de México en la triangulación comercial y productiva del Pacífico", *Comercio Exterior*, Vol. 43, Núm. 12, Diciembre.
- Wong-González, Pablo (1997). *La Paradoja Regional y Regionalismos Emergentes en México: entre la globalización y el centralismo*, Serie Ensayos, Documento 97/36, Dirección de Políticas y Planificación Regionales, ILPES-ONU, Santiago de Chile.

Cuadro 1. Acciones para la Promoción del Desarrollo Económico y la Inversión Extranjera en Estados Seleccionados de la República Mexicana

Estados	Tipos de Acciones, Incentivos o Estrategias
Aguascalientes	Creación de la Comisión Estatal de Desarrollo Económico y Comercio Exterior; Diseño de un programa de promoción en el exterior; Otorgamiento de incentivos fiscales a las empresas manufactureras; reducción del pago de impuesto predial y de adquisición de bienes inmuebles, otorgamiento de licencias de construcción, expedición de certificados, legalizaciones, etc, por montos de hasta 50%; Creación de una terminal multimodal de carga, primera en su género para la recepción y embarque de contenedores por ferrocarril y autotransporte.
Campeche	Apoyos en el pago de los costos de reubicación de cualquier maquiladora por medio del fondo Campeche; un grupo con recursos públicos y privados con sede en San Diego, California.
Chihuahua	Como parte del plan de desarrollo a largo plazo llamado "Chihuahua Siglo XXI", se ha creado "Chihuahua Ahora", un organismo mixto en donde se concentran los esfuerzos de promoción en el extranjero; Campañas de publicidad, establecimiento de representaciones en ciudades calvies de México, Estados Unidos y Canadá para realizar una labor más directa; Envío de misiones de promoción a ciudades y regiones estratégicas
Estado de México	Apoyos para la capacitación técnica cuando es solicitado por la compañía (3 meses)
Guanajuato	Fundación de una sociedad pública-privada llamada COFOCE para promover la inversión extranjera.
Hidalgo	Eliminación de la duplicación de gravámenes por parte de los gobiernos estatal y local y a través de la reducción de trámites.
Jalisco	-Exención temporal o reducción de impuestos y cuotas; Donación, renta o venta de propiedades a precios competitivos; Programas de entrenamiento y capacitación de personal; Contribución estatal para el mejoramiento de la infraestructura; Programas de promoción de exportaciones y comercio exterior; Acciones de desregulación y simplificación de procedimientos burocráticos; Asesoría jurídica y fiscal; Ley para el Fomento Económico del Estado de Jalisco; Elaboración del Plan Estratégico de Desarrollo "Jalisco 2000: de Frente a las Nuevas Realidades.
Querétaro	Pago de tres meses de capacitación técnica cuando sea solicitado por la compañía que va a establecer operaciones en la entidad.
Sonora	Programas de entrenamiento para los nuevos empleados; Apoyo en la gestión a los procedimientos normativos antes las autoridades federales, estatales y locales; Medidas de desregulación de la actividad económica; Gestión para la creación del Centro de Competitividad Sonora; Promulgación de una ley para la promoción del desarrollo económico del estado de Sonora; Realización de ferias y giras de promoción en el extranjero; Apertura de oficina de promoción comercial en Arizona, Estados Unidos; Proyecto binacional "Visión Estratégica del Desarrollo Económico de la Región Sonora Arizona".
Tlaxcala	Construcción de plantas para las compañías que desean establecerse, las cuales posteriormente son rentadas y vendidas a estas mismas empresas; Apoyo estatal en labores de gestión para facilitar la instalación de servicios generales, como la electricidad y el teléfono.
Veracruz	Las acciones de promoción en este estado se han realizado con base en un proyecto llamado "Veracruz de Frente al Nuevo Siglo", que se fundamenta en un estudio de empresarios de la entidad, donde se han identificado sectores con potencial de desarrollo. Con este proyecto Veracruz busca desarrollar una estrategia común con las entidades del sureste y así crear nuevas relaciones comerciales entre los estados mexicanos de la costa del Golfo de México y los del sur de Estados Unidos.
Yucatán	Se ha diseñado un parque industrial para atraer a empresas pequeñas y medianas, en especial las de alta tecnología, después que la empresa elige un lugar, el gobierno del estado le procura un crédito a 15 años con intereses reducidos que puede pagar según programa de arriendo, posteriormente sufraga los gastos de dos meses de capacitación para todos los trabajadores de la nueva compañía; y Campañas de promoción en los Estados Unidos para atraer inversión sobre todo en los rubros de maquiladoras a socios en la agroindustria, materia prima y bienes manufacturados.

Fuente: Elaboración propia en base a información oficial de promoción gubernamental de varios estados; complementada con Revista Expansión, mayo 24, 1995 y Periódico Excelsior, oct. 13, 1994.

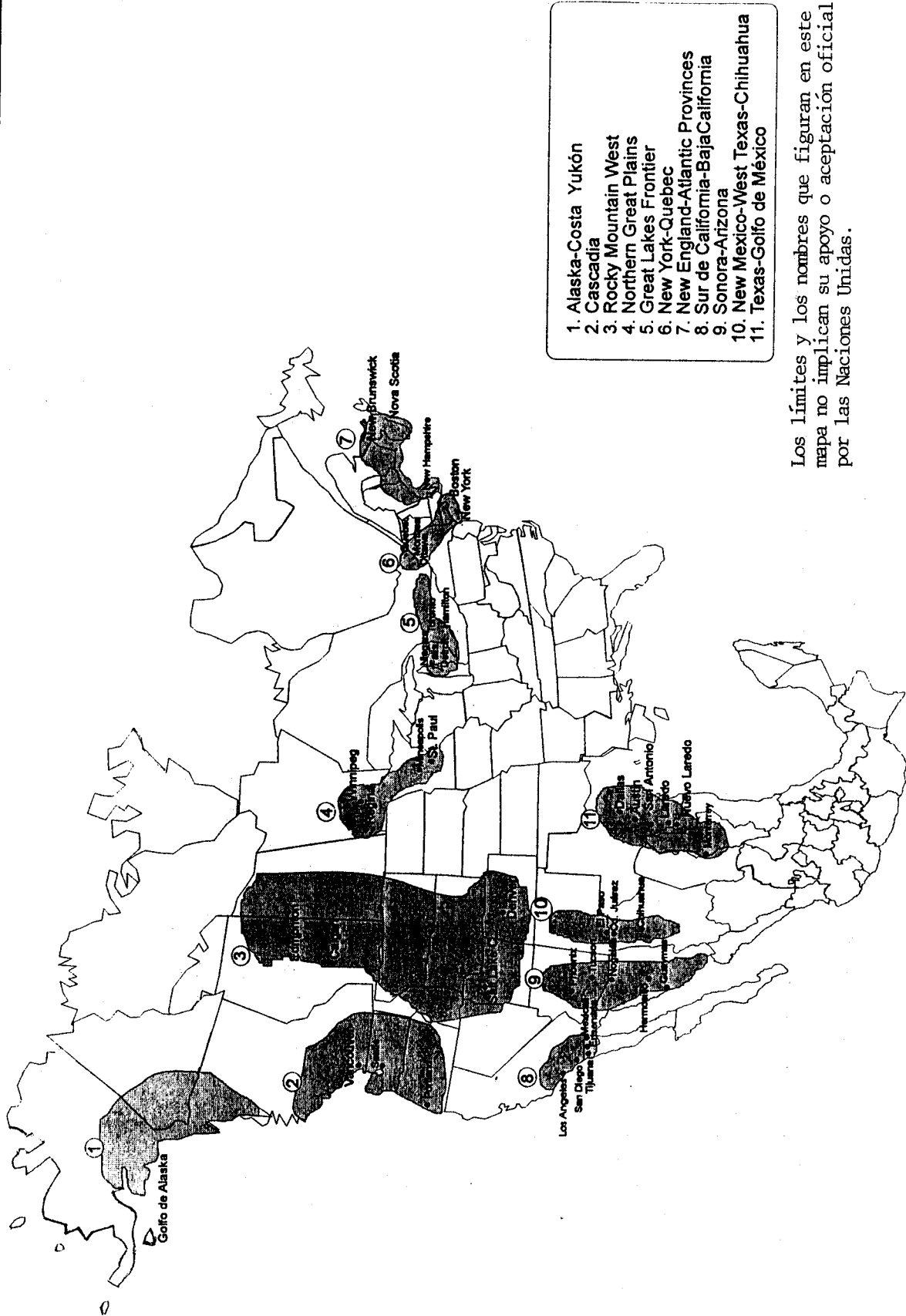
Cuadro 2. Características Básicas de Regiones Económicas Transfronterizas Formales de América del Norte

Región	Cobertura Geográfica	Objetivos	Principales Agentes	Características Básicas
1. Pacific Northwestern Economic Region (PNWER)	Provincias de Alberta y British Columbia (Canadá); estados de Alaska, Idaho, Oregon, Montana y Washington (EEUU)	Visión de la región como potencia económica mundial; realizar la competitividad regional en los mercados nacionales e internacionales	Gobiernos de los estados, provincias y agentes privados y sociales	PIB conjunto de \$350 billones de dólares; PNWER fue instituido por acuerdo legislativo en 1991
2. Red River Trade Corridor	Provincia de Manitoba (Canadá); Estados de North Dakota y Minnesota (EEUU)	Convertir a la región en una entidad clave en Norteamérica y el mercado global; facilitar la discusión de problemas y estrategias económicas regionales	Gobiernos locales, estatales y provinciales; agentes empresariales y grupos comunitarios	Población regional de 1.5 millones de habitantes; exportaciones de \$7.0 billones de dólares 1992; ventas anuales de \$20 billones de dólares; cuenta con más de 50 centros de investigación y desarrollo públicos y privados
3. Camino Real Economic Alliance (CREA)	Ciudades de Las Vegas, Santa Fe, Albuquerque, Las Cruces (Nuevo México) y El Paso (Texas), en los Estados Unidos; Ciudad Juárez y Chihuahua (Chihuahua) en México	Promover el comercio internacional y el turismo de la región	Cámaras de Comercio, Universidades, gobiernos locales y agentes privados	En el área de Ciudad Juárez y la ciudad de Chihuahua se ubica uno de los grandes conjuntos de la industria maquiladora de México (17% de las plantas y 30% del empleo a nivel nacional); la región "Camino Real" cuenta con ocho prestigiasas universidades y varios centros tecnológicos
4. Región Sonora-Arizona	Estados de Sonora (México) y Arizona (EEUU)	Concebir los estados de Sonora y Arizona como una región económica conjunta para elevar los niveles de complementariedad y competitividad internacional. Realización del proyecto "Visión Estratégica del Desarrollo Económico de la Región Sonora-Arizona"	Gobiernos de los estados, agencias de desarrollo privadas y sociales, comisiones binacionales Arizona-México y Arizona-Sonora; consorcios universitarios de ambos estados	Población regional de 6 millones de habitantes; exportaciones de \$12,000 millones de dólares; la región se constituyó formalmente en 1993.

Cuadro 3. Acuerdos de Colaboración Transfronterizos entre Gobiernos Locales, Estatales y Provinciales, y Otros Agentes Económicos

Ciudad, Municipio, Estado o Provincia	Tipo de Colaboración
1. Estados de Baja California (México) y California (EEUU)	Promoción conjunta del desarrollo económico e inversión: "Discover the Californias: two countries, one region"
2. Ciudades de Tijuana, Baja California (México) y San Diego, California (EEUU)	Acuerdo de colaboración entre las respectivas Cámaras de Comercio
3. Tijuana y San Diego California (EEUU)	Proyecto de construcción conjunta de un aeropuerto internacional eficiente de alto nivel, para promover la región como uno de los centros estratégicos en el comercio mundial
4. Estados de Chihuahua (México) y Nuevo México (EEUU)	Convenio de cooperación para fomentar el desarrollo de sus fronteras; construir una gran ciudad maquiladora y aprovechar las oportunidades que brinda el TLC
5. Estados de Durango (México) y Provincia de Saskatchewan (Canada)	Alianzas para la co-inversión e intercambios de información, tecnología, y de mercado en áreas estratégicas
6. Estado de Yucatán (México) y Provincia de Quebec (Canadá)	Convenio para la integración de un corredor de servicios empresariales y comerciales
7. Estados de Yucatán (México) y Provincia de Louisiana (EEUU)	Acciones para fortalecer el intercambio comercial
8. Municipios fronterizos del norte de México y Suroeste de los Estados Unidos	Iniciativa de los alcaldes para la construcción de un bloque binacional de ayuntamientos, que intente solucionar conjuntamente problemas comunes y promover el desarrollo económico
9. Municipios y estados de Yucatán, Quintana Roo y Chiapas (México) y similares de Centroamérica	Desarrollo de un programa de colaboración entre asociaciones turísticas, grupos empresariales y gobiernos locales y estatales para promover conjuntamente al llamado "Mundo Maya" en el mercado turístico internacional

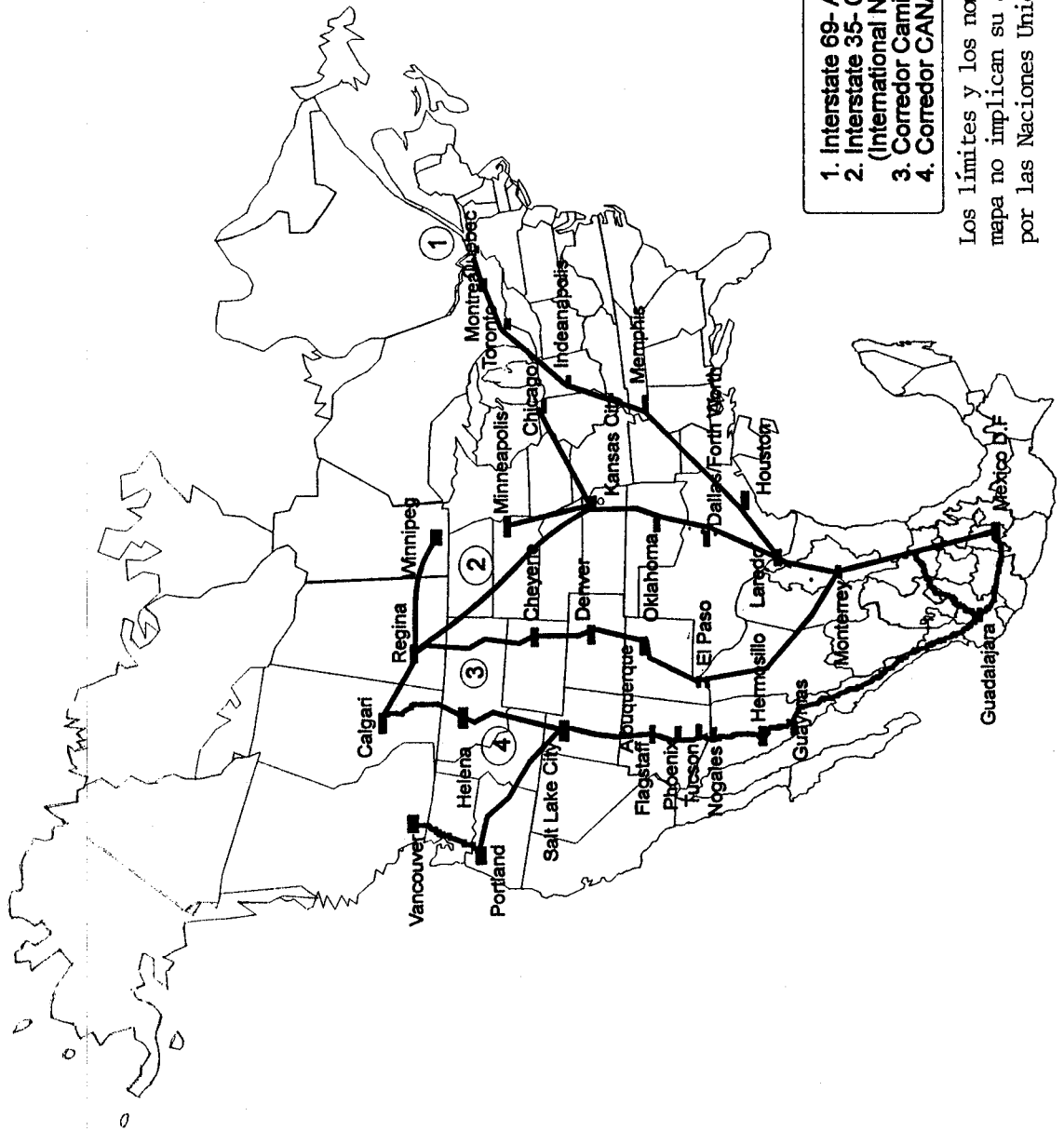
Figura 1.
Regiones Transfronterizas o Corredores Económicos de
América del Norte



- 1. Alaska-Costa Yukón
- 2. Cascadia
- 3. Rocky Mountain West
- 4. Northern Great Plains
- 5. Great Lakes Frontier
- 6. New York-Quebec
- 7. New England-Atlantic Provinces
- 8. Sur de California-Baja California
- 9. Sonora-Arizona
- 10. New Mexico-West Texas-Chihuahua
- 11. Texas-Golfo de México

Los límites y los nombres que figuran en este mapa no implican su apoyo o aceptación oficial por las Naciones Unidas.

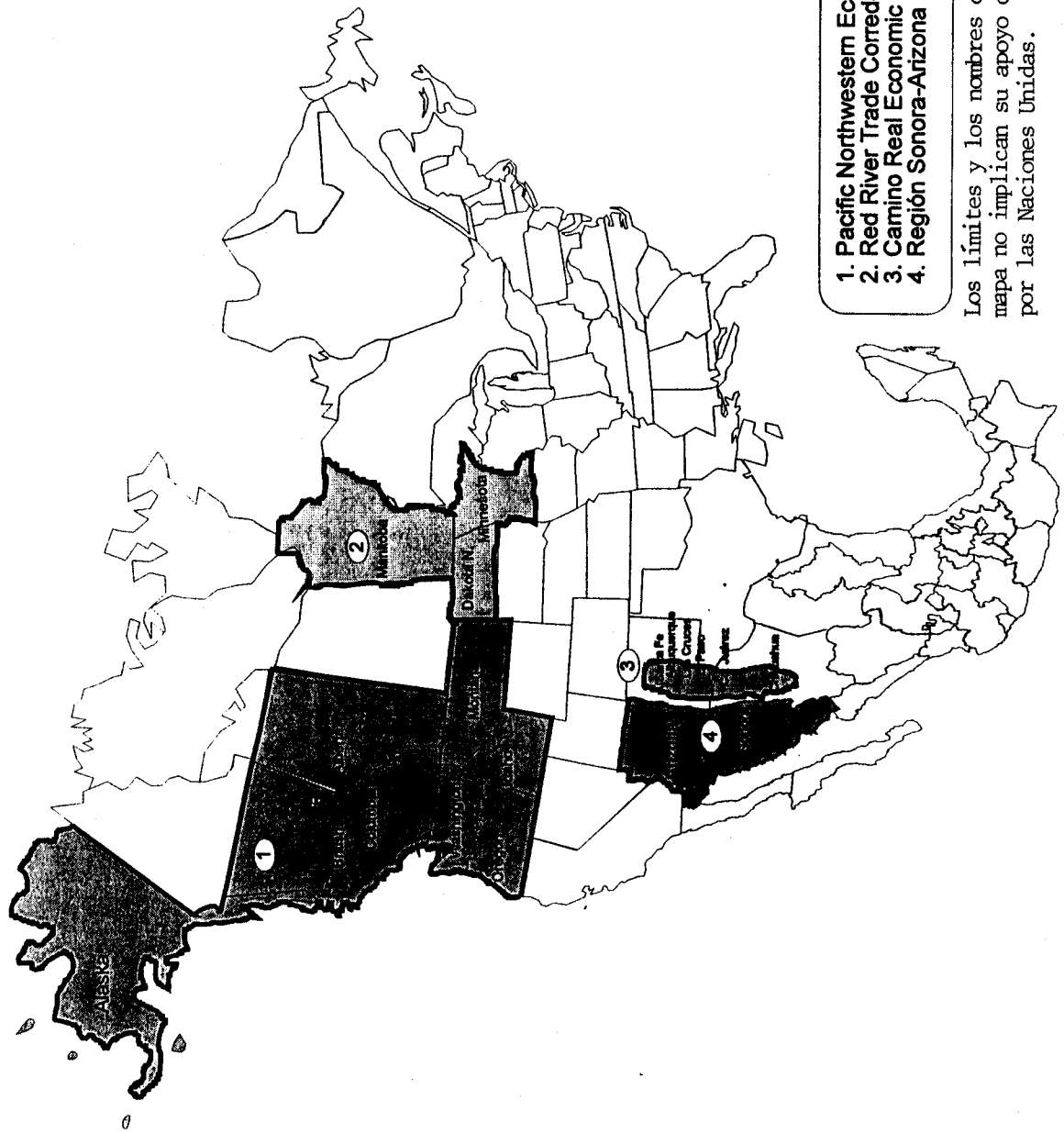
Figura 2.
Corredores Comerciales - "Supercarreteras" de
América del Norte



1. Interstate 69- Alliance
2. Interstate 35- Corridor Coalition (International NAFTA Super highway)
3. Corredor Camino Real (Cam Real)
4. Corredor CANAMEX

Los límites y los nombres que figuran en este mapa no implican su apoyo o aceptación oficial por las Naciones Unidas.

Figura 3.
Regiones Económicas Transfronterizas Formalizadas
en América del Norte



1. Pacific Northwestern Economic Region (PNWER)
2. Red River Trade Corridor
3. Camino Real Economic Alliance (CREA)
4. Región Sonora-Arizona

Los límites y los nombres que figuran en este mapa no implican su apoyo o aceptación oficial por las Naciones Unidas.