

UNA DÉCADA DE IMPACTOS REGIONALES Y TERRITORIALES DEL TLCAN EN MÉXICO

*José Gasca Zamora**

Introducción

Es indiscutible que los procesos de apertura comercial generan una diversidad de impactos sobre las economías que se habían desarrollado durante décadas bajo políticas proteccionistas. En el caso del TLCAN, se considera que sus efectos han sido tanto positivos como negativos, dado que los países participantes se incorporaron bajo condiciones y capacidades desiguales.

Un tema insuficientemente tratado en las evaluaciones de los impactos de la globalización económica en general y los procesos de integración de áreas de libre comercio en particular es los cambios que ocurren a nivel subnacional, es decir, la dinámica de regiones y territorios vinculada con los procesos de comercio e inversión.

A partir del inicio del TLCAN en 1994, el análisis del desempeño y participación de las entidades federativas y ciudades de nuestro país abrió una discusión para tratar de determinar las “regiones ganadoras y perdedoras”, en el sentido de identificar posibles factores que explican la existencia de espacios beneficiados o excluidos de los procesos de comercio e inversión y el posicionamiento de las ciudades.

A una década del inicio formal del TLCAN, lo que se aprecia de entrada es un posicionamiento desigual de regiones y ciudades en el caso de México, lo cual da lugar a procesos complejos y contradictorios en la organización del territorio. Esto significa que a la vez que emergen nuevos centros, ejes y zonas dinámicas articuladas con el mercado del TLCAN, se continúan marginando regiones y con ello quedan desarticuladas de los procesos que definen la nueva configuración del territorio nacional. En este contexto también se observa el cambio en las jerarquías, mayor especialización y nuevas funciones de centros urbanos. Estos fenómenos están configurando una nueva geografía económica y un escenario donde simultáneamente ocurren procesos de articulación, integración y fragmentación territorial. Este artículo se propone dos objetivos: primero, conocer el saldo del TLCAN en términos regionales, esto es, los cambios registrados en la localización y participación geográfica de la producción, inversión y comercio ocurridos durante la década que ha recorrido el acuerdo comercial. Segundo, si reconocemos además que el TLCAN es un factor que ha incidido en la orientación geográfica de los circuitos de comercio e inversión en la última

* Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. Correo electrónico: <jgasca@servidor.unam.mx>.

década, también se están generando procesos de reestructuración territorial por medio del despliegue de nuevos vínculos interterritoriales transfronterizos, tales como corredores comerciales y de transporte, lo mismo que nuevas jerarquías y funciones de centros urbanos.

Cabe señalar que los cambios regionales y territoriales generados en la última década en nuestro país no necesariamente son atribuibles al TLCAN. Ello nos permite arribar a conclusiones relativas en la evaluación, dado que el TLCAN, por sí mismo, no explica estos cambios. Este proceso comenzó hace dos décadas, puesto que México y Estados Unidos ya habían establecido una red importante de relaciones binacionales y transfronterizas. Como modelo económico y territorial de rasgos exógenos, es a mediados de la década de los ochenta cuando México se incorpora formalmente al GATT y culmina el esquema proteccionista, tras lo cual se llevan a cabo cambios en las políticas públicas y reformas para desregular diversos sectores de la economía.

Por ello, consideramos que el TLCAN es un proceso que, en todo caso, ha contribuido a reforzar tendencias previas en la estructuración del territorio y el posicionamiento de ciudades y municipios, sobre todo de los que ya contaban con alguna ventaja comparativa importante, o que permiten desarrollar encadenamientos intra e intersectoriales o economías de aglomeración. Estos factores son condicionantes territoriales que favorecen y consolidan el desarrollo de plataformas de producción y exportación en el marco del TLCAN. En este sentido, la escala resulta importante, pues, aunque se toma como referente el desempeño de entidades federativas, estos ámbitos subregionales no son estrictamente “ganadores o perdedores”, pues los procesos de inversión y comercio asumen comportamientos espaciales altamente localizados en ciudades.

Impactos regionales

A partir de la segunda mitad del siglo XX nuestro país se encauza hacia un esquema de desarrollo endógeno con una excesiva centralización del aparato productivo y el mercado. Esto fue resultado del modelo de industrialización por sustitución de importaciones, políticas proteccionistas y procesos de inversión comandados por el Estado. En este contexto, se favoreció el desarrollo de la industria mediante la creación de infraestructura económica, exención de impuestos, abastecimiento de energéticos baratos, entre otros, lo que significaba esquemas privilegiados o compensatorios hacia distintas regiones y ciudades. Primordialmente, este patrón de desarrollo favoreció a la capital y a un conjunto de ciudades y entidades del centro del país.

Las inversiones, con un carácter territorial predominantemente centralizado, distorsionaron e inhibieron la mayor integración económico-regional del país, situación que se hizo evidente a mediados de los ochenta, cuando México adoptó la política de apertura comercial y transita hacia un modelo de apertura y de desarrollo territorial de rasgos exógenos. En este esquema, las regiones más atrasadas no tuvieron condiciones para participar en los nuevos procesos de comercio e inversión que se estaban gestando a escala hemisférica y mundial.

La adopción del TLCAN como propuesta de reactivación de la economía mexicana no consideró un mejoramiento específico de los desequilibrios regionales internos por medio de estrategias de compensaciones, sino un planteamiento de que la nueva dinámica de actividades económicas exportadoras y mayores inversiones foráneas podría beneficiar las regiones que el modelo de economía protegida había marginado del desarrollo.

Este supuesto se ha cumplido sólo parcialmente. Los diferentes sectores económicos, las entidades federativas y ciudades de nuestro país han resentido de manera diferenciada los beneficios que se pudieron haber derivado del TLCAN, y siguen mostrando desempeños y capacidades dispares para participar en los procesos de inversión y/o para competir en los mercados. Para dar cuenta de esta situación se evaluó el comportamiento durante la última década de dos indicadores por entidad federativa: el PIB y la inversión extranjera directa.

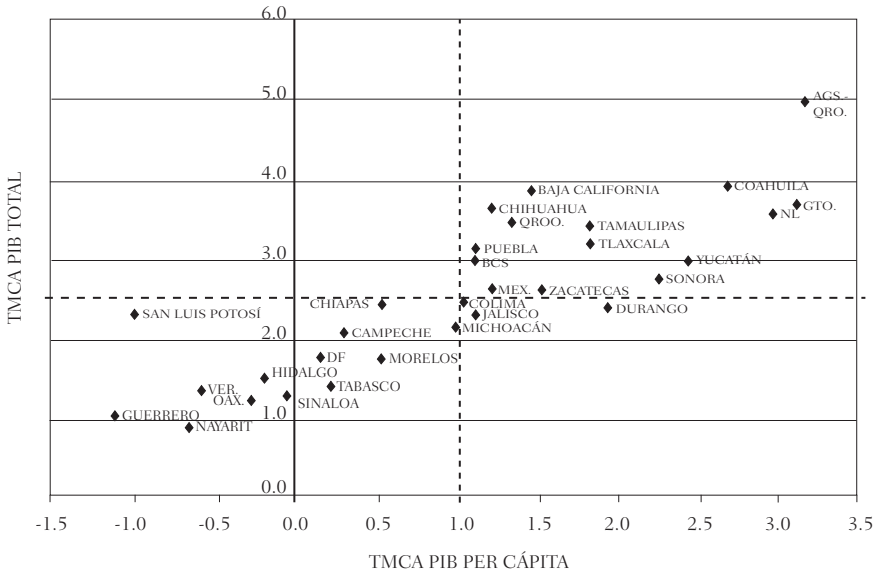
Las participaciones del PIB total por entidad federativa muestran un patrón ya conocido que se mantiene a lo largo del periodo analizado: una alta concentración en el Distrito Federal, Estado de México, Jalisco y Nuevo León. Estas entidades en conjunto aportan casi 50 por ciento del PIB nacional. En términos proporcionales, fueron muy pocos los estados que incrementaron su participación en el PIB nacional entre los años de referencia comparados, es decir, 1993 y 2002. Entre éstos se encuentran Nuevo León, Chihuahua, Baja California, Tamaulipas y Aguascalientes.

La dinámica de crecimiento del PIB total y del PIB per cápita por entidad federativa refleja de manera más clara los espacios que posiblemente adquirieron una mayor dinámica económica durante el periodo de vigencia del TLCAN (véase la gráfica 1). Las entidades que tuvieron el mayor dinamismo fueron Aguascalientes y Querétaro, las cuales registraron crecimiento del PIB total de cerca de 6 por ciento promedio anual y más de 3 por ciento en el caso del PIB per cápita durante el periodo analizado. Otras entidades que mostraron crecimientos significativos fueron Coahuila, Nuevo León y Guanajuato. Se identificó un grupo de entidades en un rango intermedio, por ejemplo, Tamaulipas, Tlaxcala, Yucatán, Sonora y Baja California. Por otra parte, varios estados se comportaron de manera muy similar a la media nacional en ambos indicadores, tal es el caso de Puebla, Jalisco, Michoacán, Estado de México, Zacatecas y Baja California Sur.

Las entidades menos dinámicas y que se pueden considerar como “estancadas” o en “retroceso” son las que estuvieron por debajo de la media nacional en ambos indicadores. Un primer grupo es Chiapas, Distrito Federal, Morelos, Campeche, Hidalgo y Sinaloa. Otro grupo corresponde a las entidades peor posicionadas, entre las que se encuentran Veracruz, Oaxaca, Guerrero y Nayarit.

Durante el periodo analizado, es difícil establecer una correlación directa y altamente significativa entre el TLCAN y la dinámica del PIB de algunas entidades, pues no todas las regiones han orientado su producción hacia el mercado externo, debido a que existe también un mercado interno dinámico. El comportamiento del PIB en México durante los diez años del TLCAN ha sido errático y se relaciona también con momentos de crisis, ciclos de la economía mundial y desaceleración económica de Estados Unidos, lo cual afecta de manera diferencial a las entidades federativas.

GRÁFICA I
 CRECIMIENTO MEDIO ANUAL DEL PIB TOTAL Y PIB PER CÁPITA
 POR ENTIDAD FEDERATIVA, 1993-2002



Un factor que explica mejor la dinámica de los espacios regionales en relación con el TLCAN es la inversión extranjera directa (IED) por entidad federativa. La IED representa en los últimos veinte años un factor medular en el comportamiento de la economía nacional y, sobre todo, de ciudades específicas del territorio nacional. Ello presupone una correlación directa entre los sectores ganadores y los lugares de ubicación seleccionados por empresas transnacionales, predominantemente de capital estadounidense.

En el rubro de la IED, México se ha beneficiado del mayor proceso de apertura y de cambios en las leyes de inversión. Nuestro país es el tercer receptor de IED entre los países en desarrollo. En el periodo 1994-2003, México recibió más de 142 000 millones de dólares en IED. En el año 2003, México fue el primer receptor de IED en América Latina y 68 por ciento de aquélla proviene de Estados Unidos y Canadá.¹

Con el TLCAN México ha adquirido una mayor especialización a partir de ciertas ventajas comparativas para atraer nuevas inversiones. Esto es válido para los sectores de manufacturas electrónicas y eléctricas, automotriz y autopartes, textil y confección, alimentos, bebidas, tabaco y químicos y plásticos, así como comercio y servicios

¹ Secretaría de Economía, "El TLCAN a diez años de entrada en vigor" (Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, 2004, mimeo).

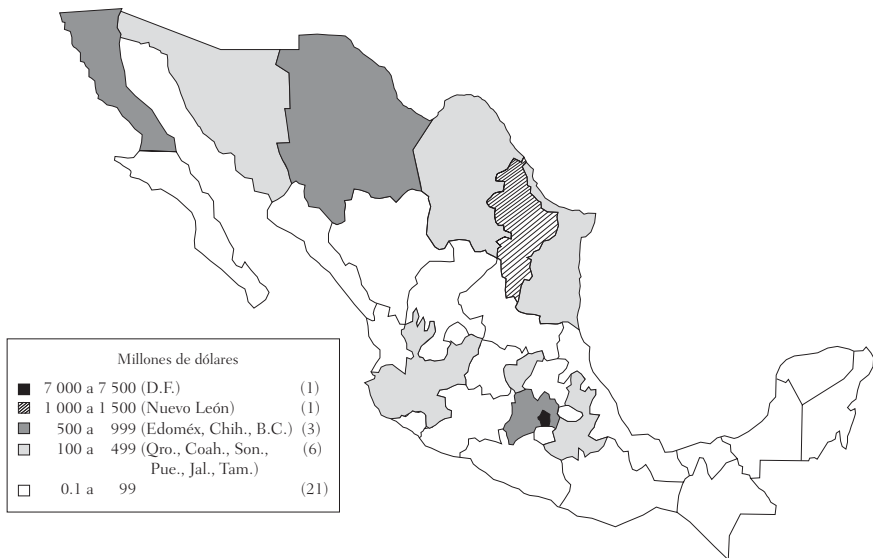
especializados. Estos rubros son los mejor posicionados en cuanto a participación en el mercado de Estados Unidos, lo que significa que utilizan buena parte del territorio mexicano las empresas estadounidenses como plataforma para la producción y exportación de los productos que se incorporan al mercado norteamericano.

Aunque el comportamiento de la IED que ha llegado a México en la última década ha sido errático, se registró un total acumulado de 138 587 millones de dólares durante el periodo 1994-2003. Esto significó una recepción promedio anual de 12 598 millones de dólares por este concepto.

Por entidad federativa, la IED continúa presentando un patrón de concentración en pocas entidades. El Distrito Federal fue receptor de casi 60 por ciento de IED de 1994 a 2003, cuando recibió alrededor de 7 500 000 000 de dólares en promedio cada año. La entidad más cercana es Nuevo León, que percibió poco más de mil millones de dólares promedio anual durante el mismo periodo. Además de estos estados, se puede considerar un grupo de relativa importancia que ha logrado posiciones relevantes como receptores de IED, entre los que se encuentran Baja California, Chihuahua, Estado de México, Jalisco, Tamaulipas, Puebla, Sonora, Coahuila y Querétaro.

No obstante haber identificado las entidades “ganadoras” en términos de captación de la IED, cabe señalar que en el comportamiento espacial de dicha inversión,

MAPA I
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO
PROMEDIO ANUAL DEL PERIODO 1994-2003



FUENTE: Elaboración propia, a partir de datos publicados por la Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera, en <<http://www.economia.gob.mx>>.

la escala resulta importante para un análisis más riguroso de esta variable, toda vez que no son beneficiados los ámbitos estatales en su conjunto sino ciudades y municipios específicos.

Vale la pena señalar que previamente al TLCAN ya se percibían tendencias de localización de la IED hacia algunas entidades y ciudades. No obstante, a partir de 1994 este patrón de distribución tiende a consolidarse, porque diversas ciudades, identificadas como los principales destinos de IED, mantienen o refuerzan su posicionamiento en este rubro.

Los factores que han favorecido las tendencias de localización de la IED en determinadas ciudades son variados y se presentan de forma simultánea. Entre los más importantes se encuentran:

1. *La condición fronteriza.* Los puertos de entrada fronterizos y marítimos representan en sí mismos plataformas para la exportación; son los lugares privilegiados por la infraestructura de transporte y servicios aduaneros que brindan para la movilización interna y externa de mercancías.
2. *La cercanía a la frontera con Estados Unidos* (hasta 400 kilómetros). Se traduce en la ventaja comparativa de abaratamiento de costos de transporte y permite localizaciones estratégicas en los corredores industriales transfronterizos.
3. *Mano de obra barata o especializada.* Permite el abaratamiento de costos de producción o acceso a recursos humanos calificados.
4. *Especialización productiva e infraestructura.* Facilita el aprovechamiento de equipamiento, mano de obra especializada, servicios complementarios y encadenamientos intersectoriales de que previamente disponen los centros urbanos en parques, corredores o distritos industriales.
5. *Acceso a ejes troncales de transporte o puertos.* Facilita la conectividad a cadenas logísticas de transporte o corredores industriales y permite abaratar costos por desplazamiento de mercancías.
6. *Encadenamientos intersectoriales o economías de aglomeración.* Permite establecer complementariedad y sinergias en procesos productivos, facilita el acceso a subcontratistas, infraestructura y servicios complementarios.

De acuerdo con estas condiciones y ubicando la dinámica locacional que en los últimos años tiene la IED por ciudad o municipio, se han identificado tres patrones de distribución espacial que nos muestran hacia dónde se han dirigido o consolidado los procesos de inversión y comercio:

- a. El eje de ciudades maquiladoras de la frontera norte. Se trata de espacios beneficiados no solamente por su posición estratégica o disponibilidad de mano de obra barata, sino por la especialización y creación de nuevos parques maquiladores. Nos referimos a ciudades fronterizas como Tijuana, Nogales, Ciudad Juárez y Matamoros, que se han especializado en los sectores de la electrónica, aparatos eléctricos, plástico, ensamble de equipo de cómputo e industria química, entre otros, pero además conforman los puertos terrestres de impor-

tación y exportación de mercancías hacia Estados Unidos. Los núcleos dinámicos del TLCAN son las ciudades medias del norte de México y el centro-occidente, donde se han creado, desde mediados de los ochenta, nuevas infraestructuras para las ensambladoras automovilísticas en Hermosillo, Chihuahua y Saltillo-Ramos Arizpe, Aguascalientes, Torreón-Gómez Palacio (Durango) y Silao. En varias de estas ciudades, como Querétaro y Saltillo-Ramos Arizpe, se han conformado sinergias y encadenamientos productivos y procesos de subcontratación hacia distintas proveedoras de autopartes.

- b. En otros casos, se trata de ciudades que cumplen la importante función de articular estrategias productivas y exportadoras hacia maquiladoras o empresas filiales o matrices en México y Estados Unidos, que mantienen una ubicación geográfica articulada con los ejes carreteros y los destinos terrestres y marítimos importantes que facilitan las conexiones hacia el mercado estadounidense.

También se trata de ciudades que se han especializado en los sectores de electrónica y equipo de cómputo (Guadalajara y Aguascalientes); textil y de confección de prendas (Torreón-Gómez Palacio, Aguascalientes); industria alimentaria (Guadalajara, León, Monterrey, Irapuato, Celaya, Aguascalientes y Torreón-Gómez Palacio). La IED en servicios financieros y especializados ha beneficiado preferentemente a grandes urbes como Monterrey y Guadalajara.

- c. El núcleo dinámico del mercado nacional se encuentra todavía vinculado a la capital del país y la corona megalopolitana de las ciudades del centro del país. En este esquema, los sectores dinámicos siguen siendo el de la industria de automóviles y autopartes, textil y confección de prendas; comercio y servicios financieros y especializados e industria química y farmacéutica. Destacan el Distrito Federal y las ciudades de Puebla, Toluca, Cuernavaca, Tula, San Juan del Río, Tlaxcala y Tepeji.

A partir de la configuración de una geografía económica del país, vinculada con la dinámica de inversiones foráneas y los nuevos posicionamientos que asumen espacios regionales y varias ciudades medias en este proceso, se infiere una transición hacia un modelo territorial emergente. Según Chamboux-Leroux,² el proceso del modelo territorial industrial dominante en décadas pasadas, en un esquema *centro-periferia*, ha dejado su lugar a un patrón de tipo *bipolar* constituido, por un lado, por los estados y ciudades fronterizos, y por otro, por las entidades del centro. El gran perdedor sería, en todo caso, el territorio del sur-sureste del país, donde recientemente se ha puesto en marcha el Plan Puebla-Panamá, en un esfuerzo gubernamental orientado a la expansión de infraestructura física de la región (carreteras, presas hidroeléctricas, etc.) para buscar su posible posicionamiento en los flujos de inversión, con base en las ventajas comparativas que representan sus recursos naturales, ubicación geográfica y su condición de proveedor de mano de obra barata y abundante.

² Jean-Ives Chamboux Leroux, "Efectos de la apertura comercial en las regiones y en la localización industrial en México", *Comercio Exterior* 51, no. 7 (julio de 2001).

Vínculos territoriales transfronterizos

Además de la innegable importancia que han tenido los procesos seculares en la articulación territorial norte-sur que han caracterizado las relaciones y los vínculos entre México y Estados Unidos, la reciente apertura económica, formalizada por el TLCAN y otros acuerdos comerciales, ha repercutido en la expansión de los circuitos de mercancías, en los emplazamiento de IED canalizada hacia diversas ciudades del norte y centro-norte de México y en el establecimiento de infraestructura que sirve de apoyo a los procesos de circulación internacional de personas, bienes y servicios.

Uno de los mecanismos de inserción de los territorios a circuitos globales se relaciona con las diversas formas de externalización y fragmentación espacial de procesos productivos que, según la nueva lógica de organización de las empresas transnacionales, se intenta volver eficiente y racionalizar procesos productivos tendientes a abaratar costos de producción. Así, junto a la base infraestructural que van generando las redes del transporte, se configuran diferentes modalidades de articulación territorial entre México y Estados Unidos a través de corredores de transporte y de carácter industrial.

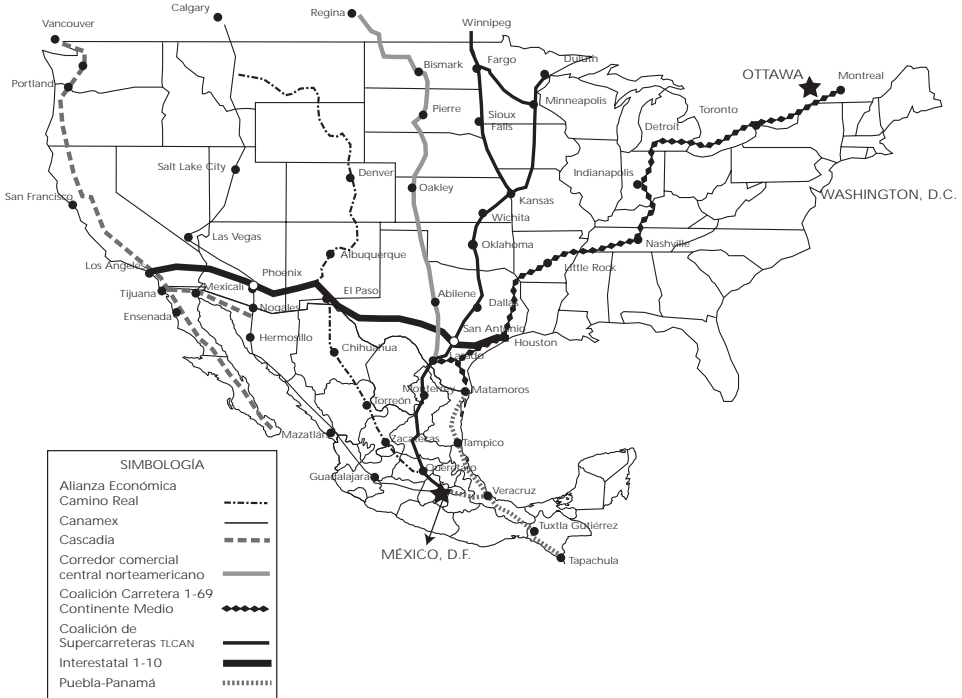
La frontera México-Estados Unidos se considera la región donde ocurre la mayor circulación de bienes y personas a nivel internacional. Los flujos y procesos de circulación binacional a partir de la aprobación del TLCAN se incrementaron considerablemente. Entre 1993 y 2003, el comercio entre México y Estados Unidos se triplicó, pues pasó de 85 mil millones a 244 mil millones de dólares.³ La mayor parte de las mercancías fueron transportadas por carretera, en consecuencia, el tráfico transfronterizo por tierra ha aumentado 170 por ciento entre 1994 y 1999; asimismo, se calcula que en 1999 el autotransporte realizó 4.2 millones de cruces fronterizos. Esta expansión ha generado nuevas necesidades y presiones sobre la infraestructura carretera y aduanal, al tiempo que se han instrumentado medidas anti-contaminantes y de seguridad, lo cual, a su vez, se utilizó como pretexto para el bloqueo de transportistas mexicanos.

En aras de consolidar e impulsar nuevos corredores por efecto del mayor movimiento transfronterizo de bienes y capitales entre las empresas matrices y mercados norteamericanos, por un lado, y los centros manufactureros de producción, por otro, los tres países del TLCAN desarrollan nuevas estrategias de transporte de alcance transcontinental, en lugar de sistemas carreteros nacionales o regionales a partir del diseño de “supercarreteras” transnacionales que podrían consolidar, prolongar o reorientar alguno(s) de los corredores económicos señalados, sobre todo si permite la articulación territorial norte-sur (véase el mapa 2).

Un corredor de transporte/comercio requiere una infraestructura física y comercial altamente desarrollada, disponibilidad de especialistas profesionales y de negocios (como agentes aduanales) y vínculos importantes a nivel comunitario entre políticos, empresarios y la población en general. En la Ley TEA-21, el gobierno federal de Estados Unidos designó determinadas zonas de transporte como “co-

³ *Ibid.*

MAPA 2
 INTEGRACIÓN DE LOS PRINCIPALES CORREDORES CARRETEROS
 ENTRE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS



FUENTE: SCT, *Documento base sectorial para la formulación del Plan de Desarrollo de la Frontera Norte 2001-2006* (México: Sector Comunicaciones y Transportes, Coordinación General de Planeación y Centros SCT, 2002).

redores de alta prioridad”. Seis de las áreas definidas son los principales corredores de comercio y transporte que enlazan a México, Estados Unidos y Canadá.⁴

Entre los corredores de transporte definidos a partir de los distintos proyectos de supercarreteras más importantes a nivel de región de América del Norte se encuentran: 1) el corredor llamado “Interstate 69”, vía del este, que uniría a Quebec, Montreal y Toronto con Indianápolis y Houston y a éstos con Monterrey y la ciudad de México; 2) Interstate 35 (I-35), también conocida como “internacional NAFTA superhighway” o “supercarretera TLC”, corredor del centro-este que vincularía Winnipeg, Canadá, con Kansas City, Dallas-Forth Worth y Laredo, y con Nuevo Laredo, que conecta Monterrey y llega a la ciudad de México; 3) el corredor “camino real”

⁴ Julie Schneider, “El TLC y el transporte: impactos en la frontera México-Estados Unidos”, *Borderlines*, no. 5 (junio de 2000).

o Cam Real, vía central que uniría los tres países desde Regina en Canadá, pasando por Denver, Albuquerque y El Paso, en Estados Unidos, prolongándose a México por Ciudad Juárez, Chihuahua, y Monterrey hasta la ciudad de México; por último, 4) el corredor Canamex, eje que se sitúa en el oeste de la región y partiría de Edmonton y Calgary en Canadá, se prolongaría hacia el sur por las entidades de Montana, Wyoming, Nebraska, Colorado, Utah y Arizona, y penetraría a nuestro país por el noroeste desde Sonora hasta la ciudad de México, pasando por Guadalajara.

Se calcula que entre 60 y 70 por ciento de los flujos de comercio entre México y Estados Unidos ocurre entre entidades fronterizas de ambos países,⁵ en este esquema resulta importante señalar que la circulación de mercancías entre México y Estados Unidos se concentra en el corredor I-69 del noreste que corresponde al eje ciudad de México-Querétaro-San Luis Potosí-Monterrey-Nuevo Laredo-Dallas-Houston; en este segmento circula más de 50 por ciento del transporte de carga entre México y Estados Unidos.⁶ Los procesos de articulación favorecidos por el TLCAN tienden a privilegiar los espacios del mercado externo y contribuyen a fortalecer vínculos territoriales transfronterizos, los cuales se profundizarán en los próximos años, lo cual implica una mayor articulación externa del norte de México con el suroeste de Estados Unidos y requerirá infraestructuras físicas y aduaneras para el tránsito rápido y eficiente de mercancías.

Conclusiones

En una década, el TLCAN ha reforzado las tendencias en la organización del territorio observadas desde mediados de los ochenta. El proceso de reestructuración territorial, promovido por el modelo de apertura, no es homogéneo porque no incorpora grandes espacios regionales, sino centros regionales, ciudades y corredores económicos que comandan los nuevos procesos de desarrollo económico y articulación hacia el interior de las regiones y fuera del país.

El diagnóstico inicial de que el TLCAN reforzaría el esquema de “regiones ganadoras y regiones perdedoras” ahora es más claro, aunque se visualiza con mayor precisión en la dinámica, la especialización, así como en las nuevas jerarquías y articulaciones que van asumiendo diferentes centros urbanos que se ubican como las más importantes plataformas de producción y exportación. Bajo este esquema, se fortalece un modelo caracterizado por la consolidación del núcleo dinámico de la economía nacional: la ciudad de México, las ciudades de la corona megalopolitana y dos grandes regiones emergentes donde se ubica un conjunto de ciudades medias emergentes, en el centro-occidente y la franja norte de México. El sur-sureste de México sigue siendo la región excluida del TLCAN.

⁵ David Molina, “Dinámica económica de la región fronteriza México-Estados Unidos”, en John Bailey, comp., *Impactos del TLC en México y Estados Unidos. Efectos subregionales del comercio y la integración económica* (México: Miguel Ángel Porrúa-Georgetown University-Flacso, 2003).

⁶ *Ibid.*

En este tratado no existe una definición explícita de desarrollo regional como tampoco está implícita una prospección de impactos territoriales, porque la concepción es sectorial y está orientada hacia algunas ramas dinámicas de la economía mexicana y del mercado estadounidense. Los procesos económicos del TLCAN demandan inversión en diferentes aspectos, los cuales, por su inercia, provocan impactos territoriales significativos y se reflejan en una profundización de las asimetrías regionales.

Debido a ello, surge la necesidad de diseñar una política de cohesión del territorio y de promoción del desarrollo regional en aras de disminuir progresivamente las desigualdades en los efectos de la integración. Esto tiene dos posibles cauces, uno interno y otro externo. El primero implica cambios institucionales y políticas destinados a promover el desarrollo con un sentido de cohesión y equilibrio regionales mientras que el segundo requiere superar el esquema de integración “superficial” del TLCAN para dar paso a una agenda “TLCAN plus”, en la cual se consideren mecanismos (institucionales, financieros, etc.) para amortiguar los impactos subnacionales y territoriales adversos generados por los procesos de comercio e inversión del TLCAN.

Fuentes

ALEGRÍA OLAZÁBAL, TITO

1997 “Reestructuración productiva y cambio territorial: un segundo eje de industrialización en el norte de México”, *Revista de la CEPAL*, no. 61 (abril).

ARROYO GARCÍA, FRANCISCO

2001 “Dinámica del PIB de las entidades federativas en México, 1980-1999”, *Comercio Exterior* 51, no. 7 (julio).

BAILEY, JOHN, comp.

2003 *Impactos del TLC en México y Estados Unidos. Efectos subregionales del comercio y la integración económica*. México: Miguel Ángel Porrúa-Georgetown University-Flacso.

CHAMBOUX LEROUX, JEAN-IVES

2001 “Efectos de la apertura comercial en las regiones y en la localización industrial en México”, *Comercio Exterior* 51, no. 7 (julio).

CORONA, J. y M. ÁNGEL

2003 “Efectos de la globalización en la distribución espacial de las actividades económicas”, *Comercio Exterior* 53, no. 1 (enero).

GASCA ZAMORA, JOSÉ

2002 *Espacios transnacionales. Interacción, integración y fragmentación en la frontera México-Estados Unidos*. México: Instituto de Investigaciones Económicas-Miguel Ángel Porrúa.

GONZÁLEZ MARTÍNEZ, CARLOS

- 1995 “Los senderos de la integración: experiencias de España y México”, *Comercio Exterior* 45, no. 2 (febrero).

GONZÁLEZ TERREROS, LUCÍA y SERAFÍN MALDONADO AGUIRRE, coords.

- 2003 *La globalización y sus impactos territoriales*. México: Universidad de Guadalajara.

KATZ, ISAAC

- 2000 “Impacto regional del TLCAN. Un análisis de la industria manufacturera”, en Beatriz Leycegui y Rafael Fernández de Castro, coords., *¿Socios naturales? Cinco años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. México: ITAM-Miguel Ángel Porrúa.

LEYCEGUI, BEATRIZ

- 2000 “Acordar para disentir: la solución de controversias en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte”, en Leycegui y Fernández de Castro, coords., *¿Socios naturales?...*

MESSMACHER LINARTAS, MIGUEL

- 2000 *Desigualdad regional en México. El efecto del TLCAN y otras reformas estructurales*. Documento de Investigación, no. 2000-4, Dirección General de Información Económica del Banco de México.

POLÈSE, MARIO y SALVADOR PÉREZ M.

- 1992 “La integración económica norteamericana y cambio regional en México”, *Comercio Exterior* 45, no. 2 (febrero).

ROSAS, MARÍA CRISTINA

- 2002 “México y Canadá ante los procesos de la globalización y regionalización”, en Guillermo Ibarra y Ana Luz Ruelas, coords., *México y Canadá ante los procesos de la globalización. Fronteras tensionadas en América del Norte*. México: Universidad Autónoma de Sinaloa-Grupo Editorial Porrúa.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA

- 2002 “El TLCAN a diez años de entrada en vigor” (Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, mimeo). Dirección General de Inversión Extranjera, disponible en <<http://www.economía.gob.mx>>.

WONG GONZÁLEZ, PABLO

- 1997 *Integración de América del Norte: implicaciones para la competitividad y competencia internacional de las regiones*. Santiago de Chile: Dirección de Políticas y Planificación Regionales, ILPES.