

CONFIGURACIÓN TERRITORIAL Y EJES EMERGENTES DEL DESARROLLO REGIONAL EN MÉXICO. UNA EVALUACIÓN A DIEZ AÑOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

José Gasca Zamora¹

Introducción

Es Indiscutible que los procesos de apertura comercial generan una diversidad de impactos sobre las economías que se habían desarrollado por décadas bajo políticas proteccionistas. En el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que inicio hace una década, se considera que sus efectos han sido tanto positivos como negativos, dado que los se países participantes se incorporaron bajo condiciones y capacidades desiguales.

Un tema insuficientemente tratado en las evaluaciones sobre los impactos de la globalización económica en general y los procesos de integración de áreas de libre comercio en particular, son los cambios que ocurren a nivel subnacional, es decir la dinámica de regiones y territorios vinculada a 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 los espacios beneficiados o excluidos de los procesos de comercio e inversión y el posicionamiento de las ciudades.

A una década de inicio formal del TLCAN, lo que se aprecia de entrada es un posicionamiento desigual de regiones y ciudades en e 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 al mercado del TLCAN, se continúan marginado regiones y quedan desarticuladas de los procesos que están definiendo la nueva configuración del territorio nacional. En este contexto también se observa el cambio en las jerarquía, 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 trabajo se propone dos objetivos. Primero, conocer el saldo del TLCAN en términos regionales, esto es los cambios registrados en la localización y

¹ Instituto de Investigaciones Económicas,
Universidad Nacional Autónoma de México
E-mail: jgasca@servidor.unam.mx

participación geográfica de la producción, inversión y comercio ocurridos durante una década. 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 década, también se están generando procesos de reestructuración territorial a través del despliegue de nuevos vínculos interterritoriales transfronterizos, tales como corredores comerciales y de transporte, así como 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 si mismo no explica la dinámica regional y territorial emergente de nuestro país. Este proceso comenzó desde hace varias décadas, puesto que México y Estados Unidos ya habían establecido una malla importantes de relaciones binacionales y transfronterizas. Como modelo económico es a mediados de la década de los ochenta, cuando México se incorpora formalmente al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), que culmina el esquema proteccionista y 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 históricas en la estructuración del territorio y el posicionamiento de ciudades y municipios, sobretodo de aquellas que ya contaban con alguna ventaja comparativa importante y/o que permiten desarrollar encadenamientos intra e intersectoriales y/o economías de aglomeración. Estos factores serían 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, puesto que 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 y municipios.

Impactos regionales

A partir de la segunda mitad del siglo XX nuestro país se encausa 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 a partir creación de infraestructura económica, exención de impuestos, abastecimiento de energéticos baratos, entre otros, lo que significaba esquemas privilegiados y/o compensatorios hacia distintas regiones y ciudades.

Primordialmente este patrón de desarrollo favoreció a la capital y 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 la década de los ochenta, cuando nuestro país adopta 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, sino un planteamiento de que la nueva dinámica de actividades económicas generaría impactos territoriales en aquellas regiones que el modelo de economía protegida había marginado del desarrollo.

Este supuesto se ha cumplido solo parcialmente. Los diferentes sectores económicos, las entidades federativas y ciudades de nuestro país han resentido de manera diferencial los beneficios que se pudieron haber generado 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 en la última década de dos indicadores por entidad federativa: producto interno bruto (PIB) e 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 entidades como el Distrito Federal, Estado de México, Jalisco y Nuevo León. Estas entidades en conjunto aportan casi el 50% del PIB nacional. En términos proporcionales fueron muy pocas las entidades que incrementaron su participación al PIB nacional entre los años de referencia comparados, es decir 1993 y 2002. Entre estas entidades se encuentran: Nuevo León, Chihuahua, Baja California, Tamaulipas y Aguascalientes.

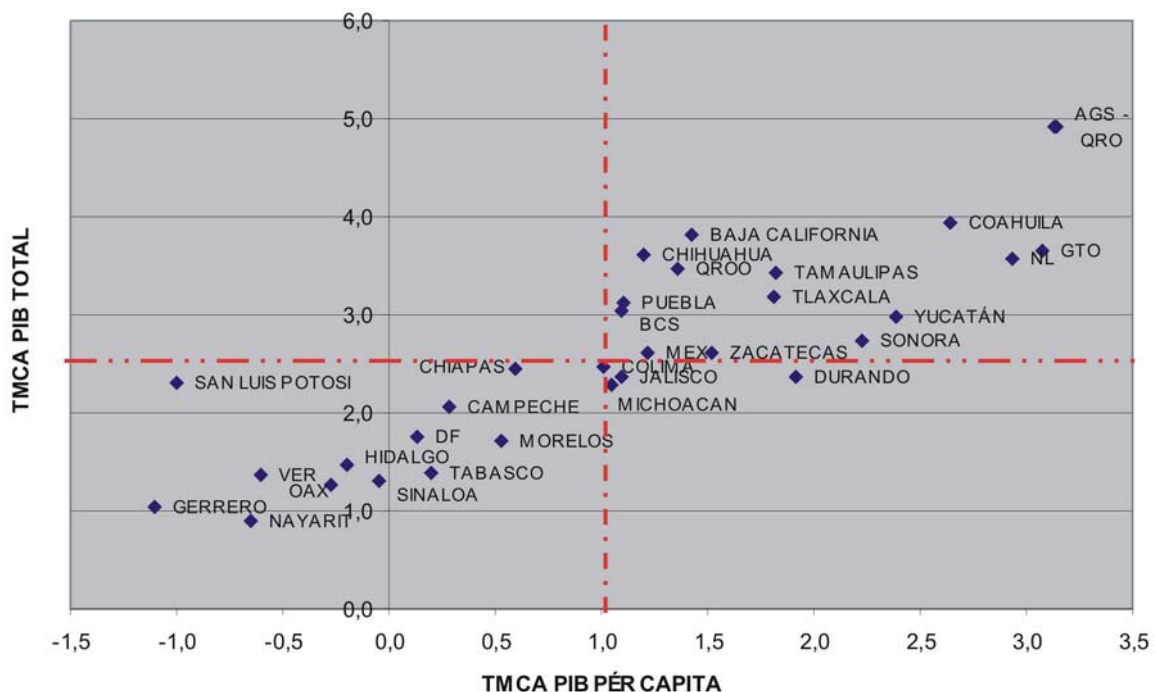
La dinámica de crecimiento del PIB total y del PIB per cápita por entidad federativa refleja de manera más clara los espacios que posiblemente adquirieron una mayor dinámica económica durante el periodo de vigencia del TLCAN (Véase gráfica 1). Las entidades que tuvieron el mayor dinamismo fueron: Aguascalientes y Querétaro, que registraron crecimiento del PIB total de cerca del 6% promedio anual y más del 3% 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 su 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 aquellas que estuvieron por debajo de la media nacional en ambos indicadores. Un primer grupo es Chiapas, D.F., 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, dado que no todas las regiones han orientado su producción hacia el mercado externo, pues existe también un mercado interno dinámico. El comportamiento del PIB en México durante los 10 años del TLCAN ha sido errático y se relaciona también con momentos de crisis, ciclos de la economía mundial y desaceleración económica de los Estados Unidos, lo cual afecta de manera diferencial a las entidades federativas.

GRAFICA 1
CRECIMIENTO MEDIO ANUAL DEL PIB TOTAL Y PIB PER CÁPITA POR ENTIDAD FEDERATIVA, 1993-2002



Un factor que mejor explica la dinámica de los espacios regionales en relación al TLCAN, es el de 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 las transnacionales, predominantemente de capital estadounidense .

En el rubro de Inversión Extranjera Directa (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 mil millones de dólares en IED. En el año 2003 México fue el primer receptor de IED en América Latina y el 68% de la IED proviene de Estados Unidos y Canadá. (Secretaría de Economía, 2004).

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 y tabaco y químicos y plásticos, así como comercio y servicios especializados. Estos rubros son también los mejor posicionados en cuanto su participación en el mercado de Estados Unidos, lo que significa que buena parte del territorio mexicano es utilizado por las empresas norteamericanas como plataforma para la producción y exportación de los propios productos que se incorporan eventualmente al mercado norteamericano.

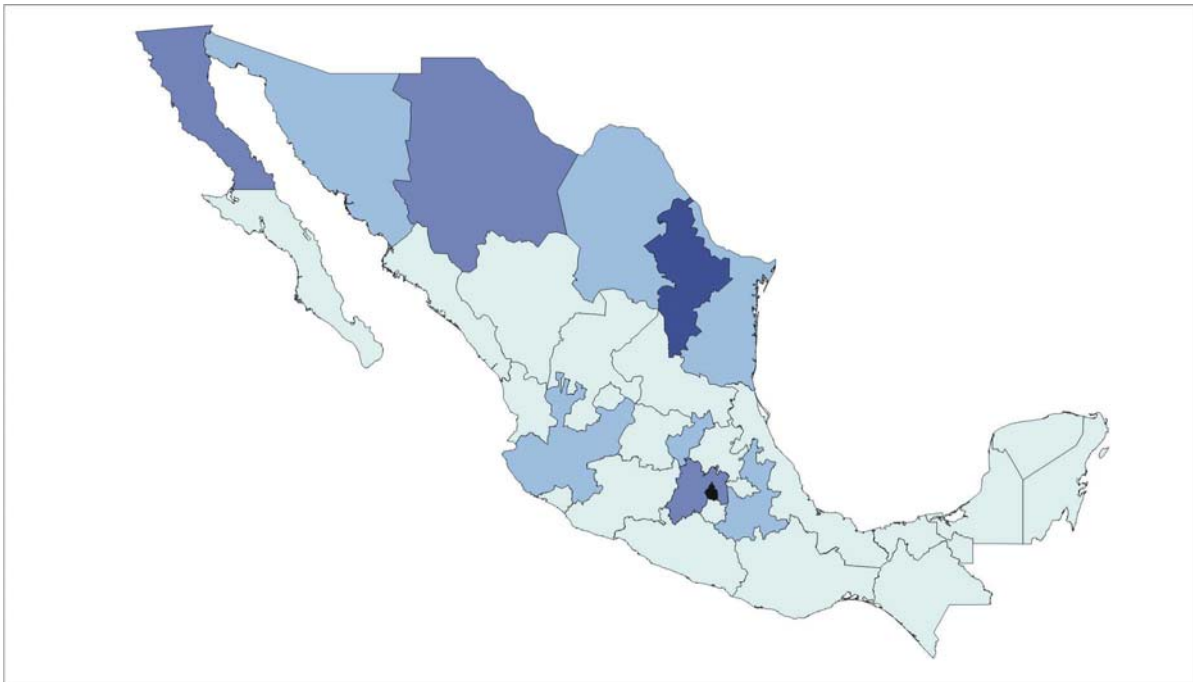
Aunque el comportamiento de la IED que ha llegado a México en la última década ha sido errático en cada año, se registró un total acumulado de 138,587 millones de dólares para el periodo 1994-2003. Esto significó una recepción promedio anual de 12,598 millones de dólares por este concepto.

Por entidad federativa, la IED continúa presentando un patrón de concentración en pocas entidades. El Distrito Federal por sí mismo fue receptor de casi el 60% de IED durante el periodo de 1994 a 2003, recibiendo alrededor de 7,500 millones de dólares en promedio cada año. La entidad más cercana es Nuevo León, que percibió poco más de 1,000 millones de dólares promedio anual durante el mismo periodo. Además de estas entidades, se puede considerar a un grupo de entidades como los espacios de relativa importancia y que han sido lugares importantes para ubicar IED, entre estas se encuentran: Baja California, Chihuahua, Estado de México, Jalisco, Tamaulipas, Puebla, Sonora, Coahuila y Querétaro.

Mapa 1

México: Inversión extranjera promedio anual del periodo

1994--2003



Fuente: Elaboración propia a partir de la secretaría de Economía (www.se.gob.mx)

No obstante haber identificado las entidades “ganadoras” en términos de

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

Vale la pena señalar que previo al TLCAN ya se percibían algunas tendencias en los procesos de localización de la IED hacia algunas entidades y ciudades. No obstante, a partir de 1994 estas tendencias tienden a consolidarse por que 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 pueden presentar de manera simultánea, entre los más importantes se encuentran los siguientes:

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 los Estados Unidos* (Hasta 400 kilómetros) que 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 y/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 con 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 a estas condiciones y ubicando la dinámica locacional que en los últimos años tiene la IED por ciudad y/o municipio, se han podido identificar tres patrones de distribución espacial que nos muestra los espacios hacia los cuales se han dirigido y/o consolidado los procesos de inversión y comercio:

- a) El eje de ciudades maquiladoras de la frontera norte. Aquellas ciudades beneficiadas no solamente por su posición estratégica o disponibilidad de mano de obra barata, sino por la especialización y creación de nuevos parques maquiladores en ciudades fronterizas como Tijuana, Nogales, Ciudad Juárez y Matamoros. Estas ciudades, se han especializado en los sectores de la electrónica, aparatos eléctricos, plástico, ensamble de cómputo e industria química, entre otros, pero además conforman los puertos terrestres de importación y exportación de mercancías hacia Estados Unidos. Los núcleos dinámicos del TLCAN son aquellas ciudades medias del Norte de México y el Centro Occidente donde se han conformado desde mediados de la década de los ochenta la creación de nuevas infraestructuras para las ensambladoras automovilísticas en Hermosillo, Chihuahua y Saltillo-Ramos Arizpe, Aguascalientes, Torreón-Gómez Palacio 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.

En otros casos se trata de ciudades que cumplen una importante función para articular estrategias productivas y exportadoras hacia maquiladoras y/o empresas filiales o matrices en México y Estados Unidos que mantienen una ubicación geográfica articulada a los ejes carreteros y puertos 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 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 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 de ciudades magalopolitana 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. En este esquema destaca 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 a la dinámica de inversiones foráneas y los nuevos posicionamientos que están asumiendo espacios regionales y varias ciudades medias en este proceso, se infiere una transición hacia un modelo territorial emergente. Según Chamboux-Leroux (2001) el proceso del modelo territorial industrial dominante en décadas pasadas, bajo un esquema *centro-periferia*, ha dejado su lugar a un patrón de tipo *bipolar*, constituido, de un lado, por los estados y ciudades fronterizos, y de 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 que inició hace tres años para buscar su posible posicionamiento en los flujos de inversión, con base a sus ventajas comparativas de recursos naturales, ubicación geográfica y mano de obra barata y abundante.

Vínculos territoriales transfronterizos

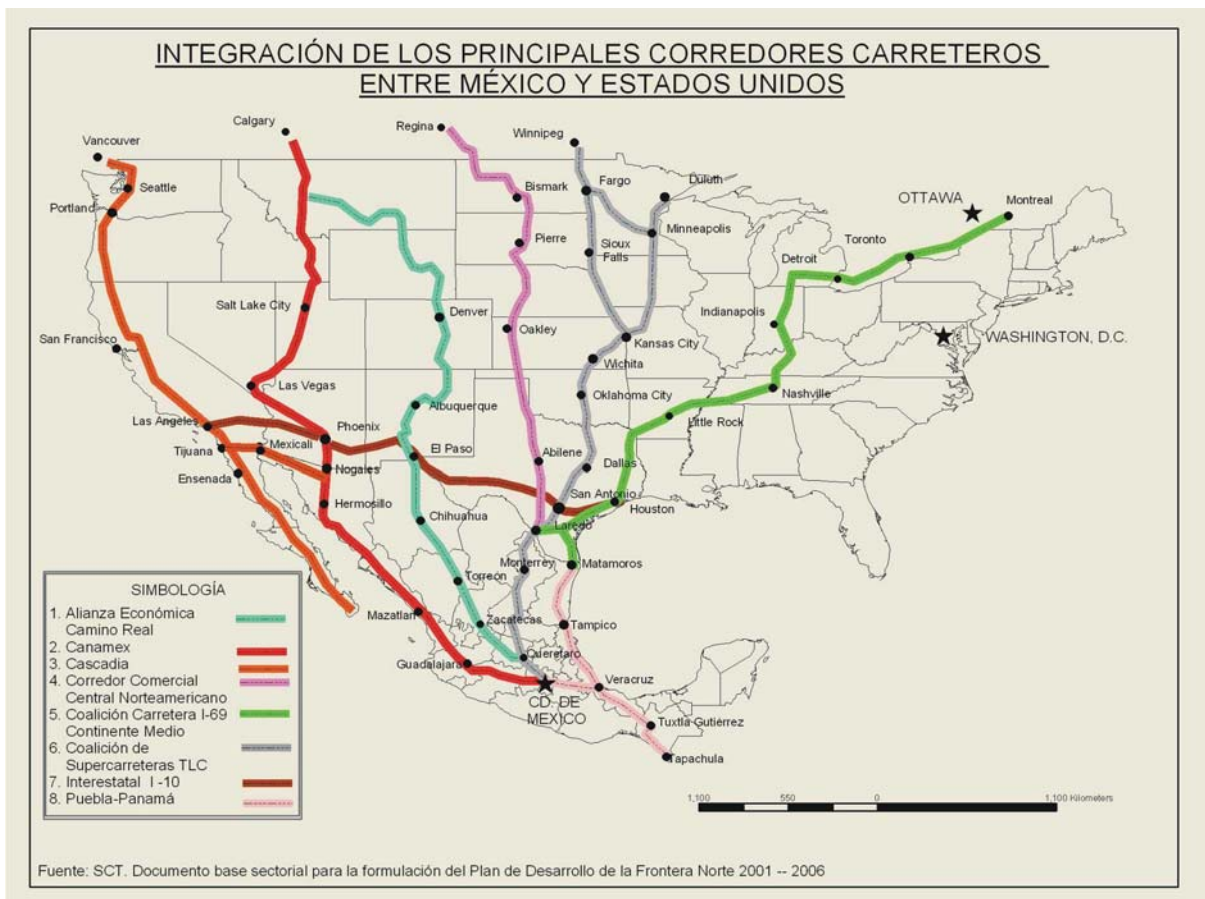
Además de la importancia innegable que han tenido los procesos seculares en la articulación territorial norte-sur que han caracterizado las relaciones y los vínculos entre México y Estados Unidos, la reciente apertura económica, formalizada por el TLCAN y otros acuerdos comerciales, han repercutido en la expansión de los circuitos de mercancías, en

los emplazamiento de IED canalizada hacia diversas ciudades del norte y centro-norte de nuestro país y en el establecimiento de infraestructura que sirve de soporte 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 trasnacionales, se intenta eficientar y racionalizar procesos productivos tendientes a abaratar costos de producción. Así, junto al soporte infraestructural que van generando las redes del transporte, se están configurando 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 es considerada como una región donde ocurre mayor circulación de bienes y personas a nivel internacional. Los flujos y los 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, el incremento fue de 85 mil millones a 244 mil millones de dólares (Secretaría de Economía, op. cit.). La mayor parte de las mercancías fueron transportadas por carretera. En consecuencia, el tráfico transfronterizo por carretera ha tenido un aumento del 170% entre 1994 y 1999; asimismo se estima que en 1999 el autotransporte realizó 4.2 millones de cruces fronterizos. Esta expansión ha generado nuevas necesidades y presiones sobre la infraestructura carretera, aduanal y medidas anticontaminantes y de seguridad. Lo cual a su vez se utilizó como pretexto para el bloqueo del 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 un alcance transcontinental en lugar de sistemas carreteros nacionales o regionales a partir del diseño de "supercarreteras" trasnacionales que podrían eventualmente consolidar, prolongar o reorientar alguno(s) de los corredores económicos señalados, sobre todo de articulación territorial norte-sur. (Véase Mapa 2).



Mapa 2

Un corredor de transporte/comercio incluye 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 "Corredores de Alta Prioridad". Seis de las áreas definidas son los principales corredores de comercio y transporte que enlazan a México, Estados Unidos y Canadá (Schneider, op.cit.).

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, desde Canadá, con Indianápolis y Houston en Estados Unidos, hasta Monterrey y la Ciudad de México, en nuestro país; 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, en Estados Unidos, Nuevo Laredo desde México que conecta Monterrey y llega a la Ciudad de México; 3) el corredor "Camino Real" o Cam Real, vía central que uniría los tres países desde Regina en Canadá, pasando por Denver, Albuquerque y El Paso, en Estados Unidos, y prolongándose a México por Ciudad Juárez, Chihuahua, 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 algunas 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 estima que entre el 60 y el 70% de los flujos de comercio entre México y Estados Unidos ocurre entre entidades fronterizas de ambos países (Molina, 2003), en este esquema resulta importante señalar que la circulación de mercancías entre México y Estados Unidos se concentra en corredor I-69 del Noreste que corresponde al eje Ciudad México- Querétaro- San Luis Potosí- Monterrey- Nuevo Laredo- Dallas- Houston, en este segmento circula más del 50% del transporte de carga entre México y estados Unidos (Ibidem).

Los procesos de articulación orientados favorecidos por el TLCAN tienden a privilegiar los espacios del mercado externo y contribuyen a fortalecer vínculos territoriales transfronterizos, los cuales se profundizará en los próximos años, esto implica una mayor articulación externa del norte de México con el Suroeste de los EEUU y requerirá infraestructuras físicas y aduaneras para el tránsito rápido y eficiente de mercancías.

Conclusiones

El TLCAN en una década 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 por que 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 al exterior del país.

El diagnóstico inicial de que el TLCAN reforzaría el esquema de “regiones ganadoras y regiones perdedoras” ahora es evidente, aunque se visualiza con mayor precisión en la dinámica, especialización, nuevas jerarquías y articulaciones que van asumiendo diferentes centros urbanos que se ubican como plataformas de producción y exportación más importantes. En este esquema

se fortalece un modelo caracterizado por la consolidación del núcleo dinámico de la economía nacional: la Ciudad de México y las ciudades de la corona megalopolitana y dos grandes regiones emergentes donde se ubican un conjunto de ciudades medias emergentes en el centro occidente y la franja norte de México. El Sur-Sureste de México permanece como la región excluida del TLCAN.

En el TLCAN no existe una concepción explícita de desarrollo regional, tampoco está implícita una prospección de impactos territoriales porque la concepción es sectorial y orientada hacia algunas ramas dinámicas de la economía mexicana y del mercado

estadounidense. Los procesos económicos del TLCAN demandan requerimientos de 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 promoción del desarrollo regional en aras de disminuir progresivamente los efectos desiguales de la integración. Esto tiene dos posibles causas, uno interno y otro externo. El primero implica cambios institucionales y políticas destinados a promover el desarrollo con un sentido de cohesión y equilibrio regional; mientras que el segundo requiere superar el esquema de integración "superficial" del TLCAN para dar paso a una agenda "TLCAN plus" en donde se consideren mecanismos (institucionales, financieros, etc.) para amortiguar los impactos subnacionales y territoriales adversos generados por los procesos de comercio e inversión del TLCAN.

REFERÊNCIAS

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, Santiago de Chile, pp. 187-204.

Arroyo García, Francisco (2001): "Dinámica del PIB de las Entidades Federativas en México, 1980-1999", *Comercio Exterior*, Vol. 51, No.7, Julio, México.

Bailey, Jonh (Comp.). (2003): *Impactos del TLC en México y Estados Unidos. Efectos subregionales del comercio y la integración económica*. Miguel Angel Porrúa, Georgetown University, FLACSO México.

Chamboux, Jean Ives (2001): Efectos de la apertura comercial en las regiones y en la localización industrial en México. *Revista Comercio Exterior*. Vol. 51. No. 7. México, Distrito Federal.

Corona J. M. Ángel (2003): Efectos de la Globalización en la distribución espacial de las actividades económicas. *Revista Comercio Exterior*. Vol. 53 No. 1. México, Distrito Federal.

Gasca Zamora, José (2000): Espacios Transnacionales. Interacción, integración y fragmentación en la frontera México-Estados Unidos. Instituto de Investigaciones Económicas, Edit. Miguel Ángel Porrúa, México.

González Martínez, Carlos (1995): "Los senderos de la integración: experiencias de España y México", en: *Comercio Exterior*, Vol.45, No. 2, México.

González Terreros, Lucía y Serafín Maldonado Aguirre (Coords.) (2003): *La globalización y sus impactos territoriales*. Universidad de Guadalajara, México.

Katz, Isaac (2000): Impacto regional del TLCAN. Un análisis de la industria manufacturera. En: *¿Socios Naturales?: Cinco años del TLCAN*. Beatriz Leycegui y Rafael Fernández de Castro (coordinadores) ITAM. México, Distrito Federal.

Leycegui Beatriz (2000): "Acordar para disentir: la solución de controversias en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte", en: Beatriz Leycegui y Rafael Fernández (Coords.) *¿Socios Naturales? Cinco años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, ITAM-Miguel Angel Porrúa, México.

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.

Molina, David (2003): “Dinámica económica de la región fronteriza México-Estados Unidos”, en: Jonh Bailey [comp..] Impactos del TLC en México y Estados Unidos. Efectos subregionales del comercio y la integración económica. Miguel Angel Porrúa, Georgetown University, FLACSO México.

Polèse Mario y Salvador Pérez M. (1992): "La integración Económica Norteamericana y cambio regional en México", *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 2, México.

Rosas, María Cristina (2000): “México y Canadá ante los procesos de la globalización y regionalización”, en Guillermo Ibarra y Ana Luz Ruelas (Coods.) *México y Canadá ante los procesos de la Globalización. Fronteras tensionadas en América del Norte*. Universidad Autónoma de Sinaloa-Grupo Editorial Porrúa, México.

Schneider, Julie (2000): “El TLC y el transporte: impactos en la frontera México-Estados Unidos”, *Borderlines*. Vol. 8, No. 5, junio.

Secretaría de Comunicaciones y Transportes (2002): *Documento Base Sectorial para la Formulación del Plan de Desarrollo de la Frontera Norte 2001-2006*. Sector Comunicaciones y Transportes, Coordinación General de Planeación y Centros SCT. México

Secretaría de Economía (2004). El TLCAN a diez años de entrada en vigor. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales. Inédito

Sedesol (1994). Programa de 100 ciudades. *Tratado de Libre Comercio Estrategia de apoyo al desarrollo urbano*. Dirección General de Desarrollo Urbano, México.

Wong González, Pablo (1997): *Integración de América del Norte: implicaciones para la competitividad y competencia internacional de las regiones*, Dirección de Políticas y Planificación Regionales, ILPES. Docto. 97/17, Santiago de Chile.