

Federalismo, regionalización y globalización en México y Canadá*

María Cristina Rosas**

154 Los procesos de globalización y regionalización se encuentran íntimamente relacionados. La globalización involucra una transnacionalización creciente, principal, aunque no exclusivamente en el terreno económico. Algunos analistas consideran que la globalización induce a la regionalización, ya que propicia una división internacional del trabajo a escala planetaria que requiere espacios económicos y mercados jerarquizados en condiciones distintas a las que por mucho tiempo posibilitaron los Estados-naciones. Por el contrario, hay otra corriente de pensamiento que asume a la regionalización como un proceso "defensivo" ante los embates de la globalización. En cualquier caso, hoy en día, los mercados nacionales resultan insuficientes para garantizar el proceso de reproducción y expansión del capital. Así, la globalización y la regionalización contribuyen a generar un nuevo escenario en que se gestan las relaciones económicas internacionales de finales de siglo y milenio.

Para México y Canadá el análisis y la comprensión de éstos procesos son imperiosos,

toda vez que son influenciados por ellos pero a la vez, debido a la creciente interdependencia que subsiste en el mundo, éstos países también impactan el curso de los acontecimientos globales y regionales. Como se verá a lo largo del presente trabajo, México y Canadá encaran una serie de desafíos ante la globalización y la regionalización, lo que da lugar a la conformación de nuevos escenarios tanto a nivel interno como en términos de la vinculación de éstos países con el resto del mundo. Los cambios son vertiginosos y a menudo rebasan la capacidad de comprensión de parte de los estudiosos de éstos temas. Además, para efectos de análisis, México y Canadá son naciones con muy poco en común. Uno es un país en desarrollo también considerado *economía emergente* con una población que triplica a la canadiense y que manifiesta profundas desigualdades sociales entre sus habitantes. El otro es un país desarrollado, que según el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) registra los índices más altos de desarrollo humano, que es miembro del Grupo de los Siete¹ (G-7, que con

* Una primera versión del presente análisis fue presentada en el seminario internacional titulado *Globalización, desarrollo regional y federalismo en México y Canadá* celebrado el 29 de octubre de 1998 en la Universidad Autónoma de Sinaloa, Culiacán, México.

** Profesora e investigadora adscrita a la Coordinación de Relaciones Internacionales, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México. Perteneció al Sistema Nacional de Investigadores (SNI). Presidenta de la Asociación Mexicana de Estudios Canadienses (AMEC).

la adhesión de Rusia ahora ha sido rebautizado como Grupo de los Ocho o G-8), que una tendencia al envejecimiento en su población e innumerables retos en términos de convivencia y tolerancia a nivel provincial y nacional. Empero, ambos países han venido desarrollando una interacción creciente, sobre todo con el advenimiento del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) del que ambos forman parte, y actualmente efectúan notables esfuerzos para lograr el establecimiento de una verdadera relación bilateral sin triangulaciones.² Un paso en esa dirección es el conocimiento mutuo, trascendiendo nociones como las de *frontyard* y *backyard*³ que por mucho tiempo han contribuido a confundir y limitar las relaciones entre México y Canadá.

Es innegable que los intereses, las capacidades y las vulnerabilidades de México y Canadá son distintos. Hoy, los postulados de William T. R. Fox quien afirmaba hace más de una década que "nadie, sino Estados Unidos y Canadá (...) ni siquiera una potencia media como México, han sido tan activos en los escenarios de la competencia Este-Oeste, al menos desde la segunda guerra mundial. La geopolítica de norteamérica es una geopolítica de dos", parecen válidos en cierto sentido, ya que la guerra fría propiciaba una cierta rigidez en las relaciones internacionales y Ottawa encontraba subordinados sus intereses de manera irremediable a los de Washington. Sin embargo, Canadá es la tercera economía a nivel continental (detrás de EEUU y Brasil) y en la posguerra fría el sistema internacional ha padecido una especie de "relajamiento" que implica que sus actores son más libres de perseguir sus propios objetivos sin la tutela a ultranza de las grandes potencias (Hettne e Inotai, 1994: 1-49). Ello no significa que EEUU haya dejado de ser importante para Canadá. Sin embargo, todo apunta a que

en el sistema internacional de la posguerra fría se han abierto espacios para que los actores que poseen ciertas capacidades promuevan con mayor margen de maniobra sus intereses, y Ottawa parece caer en ésta categoría. Para muchos resulta comprensible que Canadá ingresara a la Organización de Estados Americanos (OEA) hasta 1990, época en que la guerra fría estaba desvaneciéndose. Desde 1948 cuando fue creada la OEA, Canadá se había mantenido como observador en la institución, en parte porque dada la rigidez del mundo bipolar, Ottawa no quería violentar la relación con EEUU apareciendo como competidor de éste en la zona considerada por Washington como su propio *backyard*. Claramente el fin de la guerra fría modificó la geopolítica y la geoeconomía del mundo y dos de los procesos que lo definen en la actualidad son justamente la globalización y la regionalización.

BREVE CARACTERIZACIÓN DE LA GLOBALIZACIÓN

Sin duda resulta difícil acotar una definición de aceptación universal respecto a la globalización, sobre todo porque en el discurso político se le emplea para justificar ciertas políticas públicas. De ahí que sea necesario rescatar la revisión académica que sobre el concepto de globalización han efectuados los globalistas respecto a los rasgos del mundo. Así, para los globalistas, las siguientes premisas serían las que caracterizarían el proceso de globalización, cuando afirman que:

- 1) Es necesario entender el contexto global en el que los Estados y otras entidades interactúan. Los globalistas argumentan que para explicar la conducta de alguno o todos

los niveles de análisis —individuos, burocracias, sociedades y entre Estados y entre sociedades— debe tomarse en cuenta la estructura en conjunto del sistema global a cuyo interior esa conducta tiene lugar. Los globalistas, al igual que algunos teóricos del realismo político, consideran que el análisis debe comenzar en el sistema internacional. En gran medida, la conducta de actores individuales se explica por un sistema que proporciona límites y oportunidades.

- 2) Los globalistas enfatizan la importancia del análisis histórico en la comprensión del sistema internacional. Sólo rastreando la evolución histórica del sistema es posible entender su estructura actual. El factor histórico clave en la definición de las características del sistema en su conjunto es el capitalismo. Este sistema económico funciona en beneficio de algunos individuos, Estados y sociedades, pero a costa de los demás. Incluso los Estados socialistas deben operar en el interior de una economía mundo capitalista que de manera significativa limita sus opciones. Por tanto, para los globalistas, la guerra fría en su dimensión Este-Oeste nunca fue tan importante como la confrontación Norte-Sur en la cual se manifiesta, además, la competencia entre Estados Unidos, Alemania y Japón.
- 3) Los globalistas consideran que existen ciertos mecanismos de dominación, los cuáles evitan que el Tercer Mundo se desarrolle por lo que ello contribuye a un desarrollo global todavía más desigual. El entendimiento de estos mecanismos requiere un exámen de las relaciones de dependencia entre los Estados industrializados del Norte (Europa, Japón y América del Norte) y sus vecinos pobres en el hemisferio sur (África, Asia, América Latina).

- 4) Por último, los globalistas consideran que los factores económicos son fundamentales en la evolución y el funcionamiento del sistema mundo capitalista y para relegar a los Estados del Tercer Mundo a una posición subordinada.

Asimismo, los globalistas analizan el mundo desde una óptica de economía política, además de que al revisar la naturaleza capitalista del sistema internacional enfatizan la revisión del contexto en que tienen lugar los acontecimientos y donde se desenvuelven los actores. También los globalistas toman en cuenta el análisis de la transnacionalización y sus impactos socioeconómicos y en el terreno del bienestar (Viotti y Kauppi, 1993: 449-450).

La globalización es un proceso que entraña especial más no exclusivamente, la transnacionalización y la desregulación crecientes. Ello obedece a los imperativos del sistema capitalista que para poder garantizar su reproducción y expansión requiere operar en mercados cada vez más amplios (léase, "transnacionales") y encuentra en la acción estatal un obstáculo a la "libertad económica." La desregulación (Haas, 1997, capítulos 2 y 3) implica privar a la autoridad estatal de márgenes de maniobra y funciones, los cuáles rápidamente son apropiados por los intereses transnacionales que en esencia son promovidos por las grandes corporaciones.

Las acciones de las empresas transnacionales denotan la privatización del proceso de toma de decisiones a escala planetaria. Estas corporaciones gobiernan la distribución nacional y global de los recursos, el monto y el carácter de las inversiones, el valor de las monedas, y los lugares y las formas de producción (Barnet y Cavanaugh, 1994). Los Estados, por su parte, quedan desprovistos de capacidad de control y monitoreo de las acciones que desa-

rollan las empresas transnacionales y cualquier intento por regular las actividades de éstas es motivo de intimidación y amenazas, intención que puede observarse en el fallido Acuerdo Multilateral sobre Inversiones.⁴ Lo irónico del caso es que los Estados-naciones son monitoreados permanentemente a fin de que no restrinjan la "libertad económica." En contraste, no hay un monitoreo sobre las corporaciones, o éste tiende a desaparecer, como se observa en el caso de las desregulaciones desarrolladas en EEUU a lo largo de las administraciones de Ronald Reagan y George Bush y que en parte ayudarían a explicar el amplio margen de maniobra que tiene en éstos momentos un monopolio como *Microsoft*, por citar sólo un caso.

También, como es sabido, las empresas transnacionales son quienes encabezan y promueven la privatización de las industrias en todos los países en sectores como las telecomunicaciones, la industria automotriz, la producción de alimentos, los servicios financieros, etcétera. Las empresas transnacionales, principales creadoras de tecnología, son las mayores usuarias y beneficiarias de la misma⁵ (Ostry y Nelson, 1995) y constituyen la fuerza motriz para la edificación de un mercado global, de un escenario desregulado a escala planetaria y de una producción elegida y asentada en lugares que garanticen la competitividad y la rentabilidad en el orbe. El planeta es visto, por éstas empresas, como una gigantesca fábrica mundial y no es para menos. En el momento actual existe un mercado global organizado y dirigido por un reducido número de grandes corporaciones (37 000, para ser exactos). Esas 37 000 empresas ocupan los puestos clave en el orden económico internacional, y de ellas las 100 grandes corporaciones manejaban recursos, hacia 1993, por 3. 2 billones de dólares (canti-

dad 8 veces superior al producto nacional bruto de México), de los cuáles 1. 2 billones se encontraban fuera de los países donde tienen sus matrices (Schiller, 1995: 20-21).

En la era de la globalización la distinción entre lo "nacional" o "local" y lo "internacional" se torna difícil (The World Bank, 2000: 31-50). Hoy las economías "nacionales" o "locales" se encuentran sometidas al escrutinio internacional. Esto propicia tensiones básicamente a tres grandes niveles, a saber:

- 1) Implicaciones transfronterizas. Las actividades que se llevan a cabo en un territorio tienen consecuencias que trascienden las fronteras y afectan a otras naciones. Por ejemplo, con el uso de las tecnologías más modernas en los ramos bancario y de las aseguradoras que posibilitan la creación de complejas redes interconectadas, las legislaciones laxas de un país erosionan la capacidad de otras naciones para lidiar con transacciones fraudulentas. Cuando una nación arroja contaminantes al aire o agua que otras naciones respiran o beben, el problema va más allá de la esfera nacional y se convierte en tema de negociación internacional.
- 2) Autonomía nacional disminuída. En la medida en que la transnacionalización se incrementa, los gobiernos nacionales experimentan grandes problemas para controlar los acontecimientos en el interior de sus fronteras. Esas dificultades que podrían formar parte del concepto de *autonomía disminuída* revelan las tensiones que surgen entre la soberanía política y la integración con la economía global, como se ejemplificará más adelante.
- 3) Desafíos a la soberanía política. Las presiones de la transnacionalización algunas

veces llevan a los individuos o los gobiernos a que desafíen la soberanía política nacional. En el actual sistema internacional de Estados-naciones, se asume que los residentes de un Estado son libres para perseguir sus propios valores y seleccionar sus propios arreglos políticos sin la interferencia de terceros. De manera análoga, los derechos de propiedad son asignados por los gobiernos (siendo las excepciones el espacio exterior y las profundidades marinas). Se considera que una nación tiene el derecho soberano de explotar su propiedad de acuerdo a sus propias políticas y preferencias. Así, la soberanía política se torna análoga al concepto de soberanía consumidora. Pero en un entorno transnacionalizado existen presiones para que entidades no-nacionales incursionen en esferas que tradicionalmente eran de la competencia de una nación.

Así las cosas, la globalización apunta a la creación de un mercado productor, distribuidor y consumidor global, con nuevas reglas que desafían el ámbito de competencia y operación tradicional de los mercados (y sus gobiernos) nacionales, y es aquí donde cobra especial relevancia el concepto de regionalización.

TRES ACEPTACIONES SOBRE LA REGIONALIZACIÓN

Existen por lo menos tres grandes acepciones sobre la regionalización: la *interestatal* o *intergubernamental*, la *transestatal* y la *intraestatal*. Cada uno de éstos fenómenos se vincula directamente con la globalización, si bien obedecen a factores específicos. Como establece Alberto

Melucci, el mundo está presenciando crecientemente "el declive de grandes formas colectivas de identificación, y el surgimiento de actores colectivos múltiples y fragmentados" (Melucci, 1990: 14). En otras palabras: la evolución de los nuevos movimientos sociales, la creciente impotencia de los gobiernos, el advenimiento de las crisis de autoridad, y la transnacionalización de las economías nacionales, entre otros factores, han intensificado las tendencias descentralizadoras de los Estados-naciones hasta no hace mucho considerados como los actores más importantes del sistema internacional (Rosenau, 1993: 5). Anthony Giddens resume en los siguientes términos la caracterización del Estado-nación en el momento actual cuando afirma que: "el desarrollo de relaciones sociales globalizadas probablemente provocará la disminución del sentimiento nacionalista vinculado al Estado-nación, pero provocará también la intensificación de los sentimientos nacionalistas de carácter más local. En circunstancias de globalización acelerada, el Estado-nación ha llegado a ser demasiado pequeño para los grandes problemas de la vida, pero demasiado grande para los pequeños problemas de la vida. Al mismo tiempo que las relaciones sociales se extienden lateralmente, y como parte del mismo proceso, vemos intensificarse las presiones hacia la autonomía local y la identidad cultural regional..." (Rosas, 1997: 17).

1. El regionalismo interestatal o intergubernamental

Se trata posiblemente del regionalismo más estudiado. Involucra la participación de dos o más Estados que deciden profundizar las relaciones mutuas, esencial, aunque no exclusivamente, en el terreno económico, y para ello eliminan obstáculos como los aranceles al flujo

de bienes y servicios, posibilitan el libre tránsito de capitales y en muchos casos de personas y, como se observa en la Unión Europea (UE), pueden evolucionar hacia la configuración de una moneda y banco central únicos, y a la creación de entidades supranacionales que gobiernan el mercado ampliado.

Los procesos de regionalización económica interestatal en el mundo no son nuevos. En el siglo XVII, por ejemplo, el mercantilismo fue precursor de los actuales regionalismos comerciales. Los franceses, españoles, holandeses y británicos controlaban vastos sistemas comerciales regionales. Claro que en la actualidad hay una diferencia cualitativa de los procesos de regionalización respecto a los de los vastos imperios coloniales citados, en el entendido de que la decisión de pertenecer a un proceso de regionalización es voluntaria, además de que los países o territorios que optan por involucrarse en una dinámica de ese tipo buscan obtener ventajas de esa asociación. Evidentemente, en la actualidad el principio rector de los procesos de regionalización es la integración económica en oposición a la explotación económica colonial de siglos anteriores (Hartato, 1994: 44).

El debate actual en torno a la *región* y el *regionalismo* interestatales tiende a involucrar a agrupaciones de Estados-nacionales que por diversas razones han convenido en la implantación de mecanismos de cooperación e integración que les permitan, en última instancia, buscar la elevación de los niveles de vida de sus pueblos. Esto es especialmente visible en las regiones económicas que podrían ser consideradas como "áreas geográficas caracterizadas por una estructura particular de sus actividades económicas y por un marcado grado de homogeneidad económica y social" (*ibid.*).

¿Por qué los países favorecen la regionalización intergubernamental? Según Ramón Tamames, porque plantea los siguientes beneficios a los participantes:

- 1) La creación de economías derivadas de la producción en gran escala (economías de escala);
- 2) La intensificación de la competencia dentro del nuevo mercado ampliado;
- 3) La atenuación de los problemas de la balanza de pagos por el ahorro de divisas convertibles;
- 4) La posibilidad de abordar actividades que difícilmente podrían acometer determinados países individualmente por separado, por la escasa dimensión de sus mercados nacionales, insuficiencia tecnológica, incapacidad financiera, etcétera;
- 5) El aumento del poder de negociación frente a terceros países o ciertas agrupaciones regionales, así como una formulación más coherente de la política económica;
- 6) La ineludible necesidad a plazo medio o largo de introducir reformas estructurales que en el contexto de un *statu quo* nacional podrían aplazarse *sine die*;
- 7) La posibilidad de conseguir, sobre la base de un rápido proceso de integración, una aceleración del desarrollo económico (no simplemente del crecimiento) (Tamames, 1993: 81-82).

En la actualidad existen en el mundo más de un centenar de procesos de regionalización que en distintas magnitudes propician la interacción entre Estados-naciones en áreas geográficas claramente delimitadas. A grandes rasgos, los especialistas distinguen seis grandes etapas en los procesos de regionalización interestatal, a saber:

- 1) *El acuerdo o la zona de comercio preferencial.* En ella, los países signatarios convienen en otorgarse un tratamiento preferencial en los aranceles que se aplican a las importaciones que realizan entre sí. La disminución arancelaria puede aplicarse a todos los productos pero no se propone alcanzar el nivel de arancel cero. Tampoco se adoptan compromisos para eliminar las barreras no arancelarias y se mantiene la independencia de cada país para fijar aranceles a terceros que no forman parte de la zona de comercio preferencial. Uno de los ejemplos de acuerdos preferenciales más conocido es el sistema generalizado de preferencias (SGP).
- 2) *La zona o el área de libre comercio.* En este caso se eliminan todas las barreras para el comercio recíproco. Esto significa que a diferencia de la zona de comercio preferencial las tarifas aduaneras se llevan a cero y se eliminan además barreras no arancelarias. Cuando una zona de libre comercio es creada, los países o territorios que la conforman mantienen independencia en su política comercial frente a terceros.
- 3) *La unión aduanera.* A lo anterior se suma la adopción de un arancel externo común para las importaciones procedentes de otros países.
- 4) *El mercado común.* Supone, además de la abolición de obstáculos al comercio mutuo y la fijación del arancel externo común la libre circulación de los factores de la producción (capital, tierra, trabajo y organización).
- 5) *La unión económica.* Establece que además de un mercado común se unifican las políticas monetarias, fiscales y socioeconómicas. Se le considera como una fase crucial en los procesos de integración ya

que en ella también los países que la integran convienen en adoptar una moneda común bajo el control y emisión de un Banco Centra (CIEDUR/DATES, 1994: 29-30).

- 6) *La integración total.* En ella se requiere la formación de una unidad supranacional puesto que ya no basta con armonizar las políticas sino que es necesaria la unificación y ello no sería factible ante la ausencia de una autoridad supranacional cuyas decisiones serían obligatorias y cumplidas por los países que forman parte de este diseño.

En los últimos años, con motivo de la crisis del sistema multilateral de comercio, se produjo una escalada —sin parangón en la historia—, de los procesos de cooperación e integración regionales a nivel interestatal en prácticamente todos los continentes. De los cien procesos existentes, por lo menos la tercera parte nacieron en el período comprendido entre 1989 y 1994. A grandes rasgos, tres serían las razones que, en principio, explicarían el ascenso de los regionalismos intergubernamentales, especialmente de los que se generaron a finales de la década de los 80 y principios de la actual:

- 1) El estancamiento de las negociaciones comerciales multilaterales, el cual comenzó a manifestarse en la década de los 60, pero se tomó irresoluble en el transcurso de las Rondas Tokio (1973-1979) y Uruguay (1986-1994) del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Justamente el desencanto de una buena parte de los territorios del llamado Tercer Mundo que hacia la década de los 60 estaban accediendo a la independencia y que padecían las consecuencias de los desiguales términos de intercambio, fue lo que llevó a que la Organización de las Naciones Unidas

convocara en 1964 a la realización de una Conferencia sobre Comercio y Desarrollo que pasaría a denominarse UNCTAD (*United Nations Conference on Trade and Development*). Al igual que el GATT, la UNCTAD ha realizado esfuerzos en el ánimo de buscar la liberalización del comercio mundial, y, especialmente, una mejora en los términos de intercambio asumiendo que esto sería una vía para lograr el desarrollo de los pueblos más desfavorecidos. Nueve conferencias se han realizado al amparo de la UNCTAD (Ginebra, 1964; Nueva Delhi, 1968; Santiago de Chile, 1972; Nairobi, 1976; Manila, 1979; Belgrado, 1983; Ginebra, 1987; Cartagena de Indias, 1992 y Midrand, Sudáfrica en 1996) sin que ello ratificara en los hechos la consigna de que el comercio constituye la mejor vía para alcanzar el desarrollo y el bienestar de los pueblos.

Así, ni el GATT ni la UNCTAD fueron capaces de trascender el *nuevo proteccionismo* de las naciones industrializadas y, por lo menos en el caso del GATT se determinó su desvanecimiento en aras del surgimiento de una institución más compleja que se denomina Organización Mundial de Comercio. El GATT, oficialmente se incorporó a la OMC el 15 de diciembre de 1995, y con ello se cerró una etapa trascendente en la historia del comercio mundial.

2) El GATT ha dejado algunos legados, por ejemplo, el correspondiente al artículo XXIV de sus estatutos, el cual posibilita una excepción a la *cláusula de la nación más favorecida* toda vez que facultas que dos o más países o territorios se otorguen un tratamiento preferencial sin hacerlo extensivo al resto de la comunidad internacional.

3) En realidad, el artículo XXIV se convertiría, al paso del tiempo, en la justificación jurídica de la existencia de innumerables procesos de regionalización intergubernamental. Curiosamente en el transcurso de los años en que tuvo lugar la Ronda Uruguay del GATT, se produjo un disparo sin precedente en la suscripción de acuerdos regionales encaminados a liberalizar parcial o totalmente el comercio y ello da cuenta del temor que numerosas naciones manifestaron en torno a un posible fracaso de las negociaciones comerciales multilaterales, mismo que posibilitaría nuevos obstáculos para acceder a los mercados de sus socios comerciales.

4) El fin de la guerra fría, que ha contribuido a que disminuyan las presiones *hegemónicas globales* (por ejemplo, las que ejercieron Moscú y Washington sobre el mundo desde la finalización de la segunda guerra mundial, hasta finales de los 90) dando paso a presiones *hegemónicas regionales* como producto de la difusión del poder a escala planetaria (léase Brasil en el Mercado Común del Cono Sur, India en la Asociación del Sur de Asia para la Cooperación Regional, Alemania en la Unión Europea, etcétera).

5) El declive relativo de la hegemonía estadounidense, que entre la década de los 40 y la de los 60 lideró el desenvolvimiento del sistema capitalista y de sus instituciones como el propio GATT, el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI). No es de extrañar entonces que, ante el declive del liderazgo estadounidense, visible especialmente en la última parte de la década de los 60 y a lo largo de la de los 70, éstas instituciones hayan experimentado tantas dificultades para mantenerse vigentes (Rosas, 1997a).

1. Los Estados-regiones y el regionalismo transestatal

Los procesos regionales interestatales se encuentran tipificados por el derecho internacional. El artículo XXIV del GATT los justifica jurídicamente y algunos de ellos, como la UE, operan como verdaderos organismos internacionales o superestados que ejercen una notable influencia en los asuntos globales. A diferencia de ellos, el regionalismo transestatal aun no es motivo de normatividad o reglas jurídicas internacionales y su existencia obedece más a la creciente interacción que efectúan partes de un Estado con partes de otro(s) en una economía crecientemente globalizada. Kenichi Ohmae explica que los principales vínculos de los *Estados-regiones* tienden a producirse con la economía global y no con los Estados que los albergan:

Los *Estados-regiones* se convierten en puertas de entrada a la economía global porque las características que los definen se ven permeadas por las demandas de esa economía. Los *Estados-regiones* tienden a tener entre 5 y 20 millones de habitantes. El rango es amplio pero los extremos son claros: no se trata de medio millón ni de 50 o 100 millones de personas. Un *Estado-región* debe ser lo suficientemente pequeño para que sus ciudadanos compartan ciertos intereses económicos y de consumo pero de tamaño adecuado para justificar la infraestructura —vínculos en transportes y comunicaciones y servicios profesionales calificados— necesarios para participar a escala global.

Debe contar, por ejemplo, con un aeropuerto internacional y, además, con un buen puerto con facilidades para el manejo de carga en el comercio internacional. Un *Estado-región* debe ser lo suficientemente amplio para proporcionar un mercado atractivo para el desarro-

llo de productos de consumo líderes. En otras palabras, los *Estados regiones* no se definen por sus economías de escala en la producción (...) sino porque se han convertido en economías de escala eficientes en su consumo, infraestructura y servicios profesionales” (Ohmae, 1993: 80).

Ohmae plantea ejemplos de *Estados-regiones* asociados entre sí más que con los Estados de los que forman parte. Entre otros destaca el caso del norte de Italia, de Gales, Cataluña, Alsacia-Lorena o Baden-Württemberg. También hace referencia a la estrecha vinculación que existe entre Tijuana y San Diego, entre Hong Kong y el sur de China, o bien el llamado “triángulo de crecimiento” de Singapur con las vecinas islas indonesias (Ohmae. *Op. cit.*: 79).⁶

2. El regionalismo intraestatal

Se trata de una especie de atomización, favorecida por la jerarquización de los espacios geográficos en que la crisis del Estado-nación juega un papel importante. Dentro de cada Estado existen diferentes regiones, las cuales pueden ser clasificadas a partir de criterios como el económico, el geográfico, el etno-cultural, etcétera. En cada una de esas regiones se desarrolla una dinámica que responde a intereses cada vez más locales y que tiende a identificarse menos con los del Estado de que forma parte. Aunque en cierto sentido existen semejanzas con el *Estado-región* de Ohmae, el regionalismo intraestatal se distingue porque ocurre dentro de un Estado-nación. Ello no significa que una cierta región, en el interior de un Estado, esté menos expuesta a los imperativos de la globalización. Al contrario, como lo muestran numerosos ejemplos, el regionalismo intraestatal cada vez es más influenciado por las relacio-

nes económicas internacionales, situación ilustrada, entre otros casos, por Silicon Valley en Santa Clara, California (Siegel, 1995:153-155).⁷

Otro ejemplo de las conexiones que existen entre las regiones en el interior de un Estado y la economía global se produce en la Unión Europea. Justamente uno de los órganos más importantes de ésta institución es el *Comité de las regiones*. Dicho Comité es producto de la supranacionalidad, autoridad otorgada por los 15 Estados miembros de la UE a Bruselas a efecto de que sea ella la que decida las políticas de la integración del mercado único. El Comité establece contactos directamente con las regiones de los Estados miembros de la UE sin requerir de la intermediación de los gobiernos participantes (<http://www.cor.eu.int/>).

Las regiones, en el interior de los Estados, presentan diferentes niveles de desarrollo, y los contrastes son frecuentes entre cada una de ellas. Hay áreas que gozan de un mayor nivel de bienestar y otras con niveles considerables de pauperización. Así, la desigual distribución de la riqueza que se observa entre los diversos Estados-naciones a nivel internacional, también se reproduce en el interior de ellos, revelando nuevamente las contradicciones del sistema capitalista desde los ámbitos más locales hasta los más globales.

MÉXICO Y EL REGIONALISMO INTERESTATAL

En sus relaciones internacionales, México, en su condición de Estado-nación participa en una serie de organismos e instituciones regionales abocadas a la cooperación política, económica, social, etcétera. En el terreno político destacan la Organización de Estados Americanos (OEA), la Comisión Interamericana de Derechos Huma-

nos (CIDH), el Parlamento Latinoamericano (PARLATINO) y el Tratado Interamericano de Asistencia Recíproca (TIAR). En el ámbito económico destacan el TLCAN, el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la Asociación de Estados del Caribe (AEC), el Grupo de los Tres (G-3), la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y el Sistema Económico Latinoamericano (SELA). En el terreno social puede citarse la Organización Panamericana de la Salud (OPS).

Todas las iniciativas enumeradas tienen como denominador común la cooperación intergubernamental con América del Norte, América Latina, el Caribe y con el continente americano en su conjunto. Estos mecanismos se han hecho necesarios dada la especificidad de la problemática de los Estados-naciones participantes, que encuentra en el regionalismo no sólo un nivel de subsidiaridad sino también de afinidades e intereses comunes que pueden ser representados adecuadamente en ese ámbito.

CANADA Y EL REGIONALISMO INTERESTATAL

Canadá también se encuentra inmerso en buena parte de las instituciones del llamado sistema interamericano que involucra a la OEA, el BID, y la OPS. Con la Unión Americana mantiene el Acuerdo de Libre Comercio Canadá-EEUU (ALCCAEUU) y un mecanismo de cooperación militar que fue muy importante durante la guerra fría denominado Sistema de Defensa Aérea de Norteamérica (NORAD).

Dada su herencia colonial, Ottawa ha mantenido importantes intereses en el Caribe que en 1986 posibilitaron el surgimiento de la Iniciativa Canadiense del Caribe (CARIBCAN), en

respuesta, en buena medida, a la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (CBI) que EEUU había dado a conocer en 1984 bajo la presidencia de Ronald Reagan.

MÉXICO Y EL REGIONALISMO TRANSESTATAL

Quizá una de las regiones donde se observa con mayor claridad el desarrollo de intensos vínculos transestatales es la frontera entre México y EEUU. Ello obedece a varias razones. Por ejemplo, desde el punto de vista geográfico y ambiental, el área integrada por seis estados mexicanos (Baja California, Chihuahua, Sonora, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas) y cuatro de la Unión Americana (California, Arizona, Nuevo México y Texas) como se observa en la Figura, constituyen una sola área.

164

Miles de personas viajan a lo largo y ancho de la frontera diariamente para trasladarse de sus hogares a los centros de trabajo. De hecho, millones de personas cruzan hacia Estados Unidos desde México cada año (más de 200 millones, tanto indocumentados como documentados), haciendo de la frontera México-EEUU la de mayor tráfico en el mundo.

La frontera es un espacio regional que en realidad no se encuentra dividido. Varios ríos (Santa Cruz, Bravo, San Pedro, Colorado, Tijuana y Nuevo) fluyen a lo largo de o cruzan la frontera. Tres importantes regiones desérticas (los desiertos de Sonora, Mojave y Chihuahua) con ecosistemas singulares se encuentran localizados a ambos lados de la frontera política. Mantos friáticos que proporcionan recursos hidráulicos para el consumo tanto humano como comercial, subyacen en ese entorno. Y por si fuera poco, las ciudades vecinas de uno y otro países comparten las mismas cuencas de aire



y zonas de recarga (tales como Tijuana-Dan Diego, Reynosa-Laredo, Ciudad Juárez-El Paso, etcétera).

La frontera política que delimita a México y EEUU se prolonga a lo largo de 3 200 Km entre el Golfo de México y el Océano Pacífico. Casi la mitad de ésta longitud coincide con el cauce del Río Bravo. También a ambos lados de la frontera tanto las características climáticas como las de los suelos son parecidas. La mayor parte de la frontera (con la notable excepción de la cuenca del Río Bravo) atraviesa desiertos de gran altitud poblados por especies de plantas y animales adaptados a las sequías. Las temperaturas en el área (que pueden llegar

a extremos de 40°C hasta inferiores a los 0°C) varían considerablemente dependiendo de la hora del día, la estación y la geografía.

Debido a los climas y los tipos de suelo, la frontera se encuentra escasamente poblada. De hecho, apenas 8 millones de personas residen en un área de aproximadamente 647 222 Km. Empero, la población no se distribuye de manera homogénea a lo largo de la franja fronteriza. Un porcentaje considerable de personas habita en ciudades vecinas ubicadas a lo largo de la frontera común o cerca de ellas. Aproximadamente 7.7 millones de personas viven en catorce pares de ciudades vecinas o "gemelas", como Matamoros, Tamaulipas y Brownsville, Texas; Reynosa, Tamaulipas y McAllen, Texas; Nuevo Laredo, Tamaulipas y Laredo, Texas; Piedras Negras, Coahuila y Eagle Pass, Texas; Ciudad Acuña, Coahuila, y Del Río, Texas; Ojinaga, Chihuahua y Presidio, Texas; Tijuana, Baja California y San Diego, California, entre otras.

Históricamente la economía de la frontera ha estado dominada por la minería y la agricultura. El área es rica en oro, cobre, plata, plomo, fosfato y manganeso. A pesar de que el promedio de precipitación pluvial anual es de sólo 28 mm al año, la tierra permite la existencia de ranchos de ganado vacuno y ovino, así como granjas que producen forrajes, trigo, maíz y mijo. Debido a la extensa irrigación en áreas fértiles, se producen y se procesan grandes cantidades de vegetales y frutas destinadas a ambos mercados fronterizos. Empero, en los pasados 25 años, la economía se ha industrializado cada vez más.

En 1965, el gobierno mexicano estableció el Programa de Industrialización Fronteriza como una medida encaminada a hacer frente a los desafíos que implicó la finalización del Programa Bracero que fue echado a andar con EEUU desde los tiempos de la segunda guerra

mundial. La idea del programa era atraer industrias que emplean mano de obra intensiva y también frenar la presión migratoria de mexicanos a EEUU (si bien en las maquiladoras también se emplea mano de obra que reside en la Unión Americana). Con este programa, a las industrias con matriz extranjera se les permitió traer bienes de capital, componentes y materias primas sin pagar impuestos arancelarios. Los materiales son manufacturados por industrias establecidas en México a las que se les conoce con el nombre de maquiladoras. Los productos terminados se exportan entonces a mercados extranjeros.

Alrededor de tres cuartas partes de las maquiladoras están localizadas en el área fronteriza. Hasta noviembre de 1991, las 1 700 maquiladoras de la región empleaban a 380 000 personas. Alrededor de 43 por ciento de las maquiladoras ensamblan equipo, material y refacciones electrónicas. El resto se aboca a una variedad de productos que incluyen derivados del petróleo, metálicos, transporte, equipo médico, etcétera.⁸ Como producto de ésta intensa actividad industrial, la contaminación transfronteriza es un problema severo. De ahí la cooperación entre las comunidades asentadas a ambos lados de la frontera para denunciar proyectos potencialmente contaminantes y nocivos como el de la planta de residuos radiactivos que las autoridades texanas pretendían establecer en Sierra Blanca.⁹

De las áreas de la zona fronteriza que podrían ejemplificar a un Estado-región en la línea de análisis sugerida por Kenichi Ohmae ocupa un lugar muy importante la denominada "conexión México-California", donde el Estado-región compuesto por Tijuana-San Diego es su parte nodal. Los especialistas acotan que "las barreras al movimiento de personas, bienes y capitales a lo largo de la frontera México-California

están desapareciendo rápidamente. Ni siquiera desde principios del siglo XIX, cuando California era todavía parte de México, habían existido relaciones tan estrechas entre México y su antiguo territorio. De hecho, para efectos prácticos, la frontera se ha convertido en algo parecido a una abstracción" (Lowenthal y Burgess, *Op. cit.*: v-vi).

En muchos sentidos, la "conexión México-California" rebasa los niveles de integración prescritos por Ohmae si se considera que hoy en día uno de cada cinco californianos es descendiente de mexicanos, a comparación de uno por cada 10, relación que prevalecía en 1970. Se espera que al iniciar el tercer milenio, la población latina, cuyo principal componente son los mexicanos, represente la tercera parte de la población de California. Baste mencionar que en Los Angeles hoy representan el 38 por ciento de la población. En los 80, la mitad de los bebés nacidos en el condado de Los Angeles eran latinos, y de ellos el 80 por ciento mexicanos o mexicano-estadunidenses. Los latinos representaron casi la mitad del crecimiento de la población de California en los 80, tanto debido a la inmigración continua como a las altas tasas de fertilidad.

Como se explicaba anteriormente, la migración documentada e indocumentada continúa a pasos acelerados. Más de la mitad de las detenciones de migrantes indocumentados que ingresaron a EEUU durante los 80 en el tramo Tijuana-San Diego, más el número de detenciones en ese punto se elevó desde 1986. Los cruces documentados en la misma zona se duplicaron durante los 80, llegando a 60 millones de personas que anualmente entran a EEUU. Y un fenómeno interesante que se observa en los patrones de migración de mexicanos a EEUU es que los migrantes buscan quedarse en EEUU, con lo que la idea de regresar al país de origen

tiende a desvanecerse. De los 1.25 millones de mexicanos indocumentados cuya situación en la Unión Americana se regularizó gracias a las disposiciones del Acta de Control y Reforma a la Inmigración de 1986 (también conocida como IRCA por sus siglas en inglés o bien, Ley Simpson-Rodino), 43 por ciento de ellos residen en California, así como el 53 por ciento de los trabajadores agrícolas que también fueron amnistiados con una ley similar (*ibid.*).

También en el terreno comercial, los lazos entre México y California han crecido ampliamente desde mediados de los 80, elevándose en un 60 por ciento en valor de 1988 a 1991, pasando de 6 mil a 10 mil millones de dólares. México es el segundo mercado internacional para California (detrás de Japón) y es la fuente de una amplia diversidad de importaciones, tanto agrícolas como de manufacturas. También los vínculos financieros entre ambas partes son fuertes. Además de efectuar considerables inversiones en las maquiladoras, las empresas y los californianos se sienten atraídos por la apertura de México y la modificación de las normas sobre inversiones extranjeras de éste país. Además, se calcula en 3 mil millones de dólares anuales la cantidad que fluye a México por concepto de transferencias de dinero o remesas de los mexicanos que trabajan en EEUU, cifra de la que 2 mil millones es generada por mexicanos que trabajan en California. Y si bien el flujo de recursos financieros es asimétrico, también millones de dólares de capitales fugados de México son invertidos en bancos, industria y bienes raíces californianos. La cerveza y el cemento mexicanos son muy populares en California, al igual que las frutas y los vegetales. Los programas de televisión producidos en México se transmiten por las cadenas hispanas de EEUU y también empresas mexicanas han ingresado a California con la edición de re-

vistas y la producción de programas de radio y televisión con destino a los mercados latinos (*ibid.*).¹⁰

En el terreno educativo se observa que 63 por ciento de los alumnos en escuelas públicas de Los Angeles (y 67 por ciento en escuelas primarias) son de origen latinoamericano (especialmente mexicanos), y más de la mitad de ellos viven en hogares donde se habla español. En el terreno de la salud, los inmigrantes hispanos, a menudo jóvenes y en condiciones económicas precarias, imponen necesidades especiales al sistema de salud pública de California, el fortalecimiento de medidas sanitarias, la inmunización masiva y el desarrollo de programas encaminados a combatir el consumo y el tráfico de estupefacientes (*ibid.*).

En el terreno político el panorama se modifica rápidamente, debido a las cambiantes realidades demográficas. Si bien hoy en día prevalece la discriminación y la subrepresentación política de las comunidades hispanas en EEUU y California,¹¹ la aprobación en México de la legislación sobre la no renuncia de la nacionalidad mexicana y la discusión del voto de los mexicanos en el exterior prometen impactar considerablemente el espectro político de ambos países.

CANADA Y EL REGIONALISMO TRANSESTATAL

El regionalismo transestatal en Canadá se favoreció por el hecho de que la mayor parte de los canadienses se asientan en la franja fronteriza del sur de las provincias, interactuando considerablemente con los estados del norte de la Unión Americana. Se sabe que más de la mitad de los canadienses, por ejemplo, viven a una hora, en automóvil, de la frontera con Estados

Unidos. Hacia 1991, los canadienses efectuaron 59 millones de cruces en automóvil para comprar bienes y servicios en EEUU.

Pero los vínculos no se limitan al tránsito de personas (que naturalmente es mucho más fluido en el caso de canadienses que ingresan a EEUU que con los mexicanos que buscan ingresar a la Unión Americana, debido a que tanto Ottawa como Washington son naciones desarrolladas) y vehículos. Baste mencionar que desde 1973, 11 gobernadores de Nueva Inglaterra y los gobernadores de las provincias *marítimas* de Canadá se reúnen cada año y han establecido numerosos acuerdos en beneficio mutuo. En 1990, los participantes en éstas negociaciones analizaron en Connecticut las implicaciones regionales del Acuerdo de Libre Comercio Canadá-EEUU y las soluciones a los problemas derivados de la contaminación en la frontera y la lluvia ácida. Los gobernadores de ocho estados de la Unión Americana y los de dos de las provincias canadienses acordaron normas para proteger los derechos del agua en la zona de los Grandes Lagos.¹² (Véase Cuadro 1)

Representantes de Alaska, Columbia Británica y el Yukón también efectúan reuniones periódicas, y los gobernadores de esas dos provincias canadienses no hace mucho invitaron a sus contrapartes estadounidenses para que participen en las reuniones anuales. De manera reciente se recuerda la disputa generada por la pesca del salmón que efectúan los estadounidenses en Alaska, alterando el ciclo biológico y ecosistémico canadiense por cuyos litorales de la Columbia Británica se esperaba que los salmones alcanzaran la edad reproductiva y las condiciones para ser pescados.

Un proyecto transestatal de singular interés es el que se desarrolla en la región de Cascadia, que comprende la provincia de la Columbia Británica en Canadá y los Estados de

Washington y Oregón en la Unión Americana. El proyecto incluye no sólo la creación de un gigantesco corredor industrial, sino también el establecimiento de vías de comunicación que faciliten los vínculos entre las sociedades asentadas en esos territorios.

Otro sector donde se observa una creciente cooperación transfronteriza es el turismo, dado que es una industria que genera importantes dividendos a las economías de ambos países. Así, el estado de Washington y la provincia de Columbia Británica acordaron desa-

rollar una campaña publicitaria conjunta. Los gobernadores de Nueva Inglaterra y los gobernadores de las provincias *marítimas* canadienses también establecieron planes conjuntos para alentar el turismo procedente de América del Norte y de otras latitudes (*Ibid.*).

Quebec y Nueva York mantienen una estrecha cooperación ya que el primero exporta energía hidroeléctrica (ya procesada) por un valor de miles de millones de dólares. Y a diferencia de México y EEUU, donde el diferencial económico alienta sobre todo inversiones estadu-

CUADRO 1
OFICINAS DE LOS GOBIERNOS PROVINCIALES DE CANADÁ EN EL MUNDO HACIA 1992

PROVINCIA O TERRITORIO	CIUDADES EN QUE TIENE REPRESENTACIÓN
Columbia Británica	Irvine, Seattle, San Francisco, Londres, Hong Kong, Tokio, Singapur y Seúl
Alberta	Nueva York, Londres, Hong Kong, Tokio y Seúl
Saskatchewan	Nueva York, Minneápolis y Londres
Manitoba	Londres, Hong Kong y Tokio
Ontario	Nueva York, Atlanta, Boston, Chicago, Dallas, Los Angeles, Minneápolis, Londres, París, Frankfurt, Stuttgart, Milán, Tokio, Hong Kong, Singapur, Nanking, Nueva Delhi, Bangkok y Seúl
Québec	Atlanta, Boston, Chicago, Lafayette, Los Angeles, Nueva York, Washington, Ciudad de México, Bruselas, Londres, Milán, París, Estocolmo, Dusseldorf, Roma, Lisboa, Viena, Hong Kong, Singapur, Tokio, Bangkok, Nicosia, Abidján, Damasco, Dakar, Bogotá, Caracas, Puerto Príncipe y Buenos Aires
Nueva Escocia	Portland, Boston, París, Londres y Essen
Nueva Brunswick	Hamburgo
Terranova	Providence y Hong Kong

FUENTE: Earl H. Fry. "Relaciones económicas internacionales de las provincias de Canadá", en Comercio exterior, vol. 44, núm. 2, febrero de 1994, p. 135.

nidenses en la República Mexicana, entre Canadá y EEUU existe un clima de competencia por atraer inversiones. Hace algunos años el gobierno provincial de Ontario y el gobierno federal crearon un paquete de incentivos por un valor de 70 millones de dólares para lograr que la empresa automotriz Ford estableciera una nueva planta en Ontario y no en Ohio. Asimismo, durante la negociación del Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos, las principales discusiones y los puntos de desacuerdo ocurrieron entre los estados de la Unión Americana y las provincias canadienses fronterizas que comparten bases de recursos naturales similares. Los desacuerdos ocurrieron sobre todo en torno a rubros como la papa, el maíz, el trigo, la frambuesa, el petróleo, el gas natural, la madera y el pescado (*Ibid.*).

La industria canadiense históricamente se ha desarrollado detrás de un sistema de altos aranceles. Dichos aranceles fueron importantes en ciertos momentos cuando se invertía capital foráneo en especial procedente de Gran Bretaña y EEUU, en las industrias que procesaban recursos canadienses para su utilización en el extranjero. Y adquirieron más importancia a medida que la industria canadiense ha madurado y ha procurado abastecer sus mercados en expansión. De una u otra manera, ello ha influido en la creación de Estados-regiones como los descritos por Ohmae. Las compañías extranjeras, y sobre todo las estadounidenses, se vieron en la necesidad de ubicarse dentro de Canadá para evitar los aranceles y abrieron plantas en lugares como Windsor, Hamilton, Toronto y Montreal. Este hecho se ve favorecido por la vecindad geográfica: buena parte de las regiones canadienses donde establecieron plantas las empresas estadounidenses, se encuentran cerca de las ciudades estadounidenses donde tienen su matriz. Baste mencionar que muchas

corporaciones de Detroit con operaciones subsidiarias en Canadá se han ubicado justo al lado del río, en Windsor. Ello también da cuenta del nivel de integración económica entre los dos países, alentada por el sector automotriz, el cual representa la tercera parte del total del comercio entre Canadá y EEUU (Hoy, 1988: 223).

Desde el punto de vista demográfico, el proceso de urbanización está enlazando cada vez más a las urbes canadienses con importantes ciudades estadounidenses. Los demógrafos hablan de la conformación de la megalópolis de los Grandes Lagos que en los inicios del tercer milenio podría ser la parte principal de un núcleo urbano industrial que involucraría a Illinois, Wisconsin y Ontario y que se extendería hasta el Atlántico. Así como ésta megalópolis se vislumbran también "cadenas de asentamientos", una que va desde Detroit a través de la península de Ontario hasta Búfalo, Nueva York y Toronto, y en grado menor a lo largo del Lago Ontario y el valle del San Lorenzo hasta Montreal. Mención especial merece, en la costa del Pacífico, la creciente interacción que ocurre entre Vancouver y Seattle (Hoy, *Op. cit.*: 226-227).

La frontera entre Canadá y EEUU casi triplica a la que tienen México y EEUU. Entre Canadá y EEUU la línea fronteriza se prolonga 8 893 Km (que incluyen los 2 477 kilómetros de frontera con Alaska). El 90 por ciento de los canadienses se asienta en un radio de 161 Km de la frontera con la Unión Americana. A lo largo de la frontera, cuyos extremos tocan tanto el Océano Atlántico como el Pacífico, se asientan una gran cantidad de ciudades que interactúan más allá de los Estados a los que pertenecen. En éste caso la geografía canadiense tiene una gran responsabilidad, ya que se trata del segundo país más grande del mundo que con

una densidad demográfica tan baja como la descrita y asentada en un radio tan reducido propicia sobre todo los vínculos con EEUU, más que a nivel Este-Oeste entre las provincias canadienses. Quien esto escribe, tras haber recorrido Canadá desde Vancouver hasta Halifax en el verano-otoño de 1989, observó los contactos que continuamente se establecen entre canadienses y estadounidenses más que entre los canadienses mismos. Interrogando a diversos canadienses, un habitante de Vancouver afirmaba que jamás había realizado un viaje transcanadiense y que nunca había visitado Toronto o Montreal ni pensaba hacerlo, ya que le parecía más interesante viajar a EEUU y a ciudades como Seattle, ubicada a unas cuantas millas. Comentarios similares fueron recogidos de habitantes de Hamilton, Ottawa, Montreal, Toronto y Halifax respecto a ciudades consideradas como "remotas", tales como Regina, Calgary, Winnipeg y Thunder Bay.

Las ciudades "gemelas" que podrían ubicarse a lo largo de la línea fronteriza que demarca a Canadá y EEUU son, entre otras, Vancouver, Columbia Británica y Seattle, Washington; Windsor, Ontario, y Detroit, Michigan; Toronto, Ontario y Búfalo, Nueva York; Montreal, Quebec y Plattsburg, Nueva York, entre otras.

MEXICO Y EL REGIONALISMO INTRAESTATAL

El estudio del regionalismo en el interior de México puede efectuarse desde múltiples ópticas. Por ejemplo, desde el punto de vista geográfico, el análisis tiende a ser descriptivo, y a veces hasta determinista, intentando explicar el nivel de desarrollo de las comunidades asentadas en diversas latitudes haciendo una simplista vinculación entre las sociedades y las condi-

ciones climáticas, por citar sólo un caso. Se habla también de aspectos sociocultural característicos de la Mesa Central, la depresión del Balsas y el Istmo de Tehuantepec. Este análisis es muy frecuente debido a la megadiversidad ecológica que existe en la República Mexicana.

Otros análisis se centran en aspectos como el de las fronteras administrativas, siendo la principal de ellas la existencia de 31 entidades federativas más el Distrito Federal. Las fronteras administrativas tienen en el municipio a su célula fundamental. A menudo ésta caracterización regional no establece vinculaciones con consideraciones culturales o económicas.

En seguida figura el análisis económico de las regiones de México, siendo los trabajos de Angel Bassols Batalla de referencia obligada en la materia. Bassols Batalla propone ocho regiones económicas en México (norte, noreste, noroeste, centro, centro-occidente, centro-oriente, Yucatán y las regiones del sur). También ubica 108 regiones medias reales, ejemplificadas, entre otros casos, por la Huasteca, con su distintiva geografía física y economía que combina la producción petrolera con la cría de ganado y la plantación de caña de azúcar, propiciando un desarrollo agroindustrial que también involucra el cultivo de cítricos y tabaco. En ésta región, Bassols Batalla encuentra un nivel relativamente alto de inversión, fuertes vínculos inter e intrarregionales, una larga historia de asentamientos humanos y la pobreza y el subdesarrollo endémicos (Lieverman, 1992: 45).

Otro criterio es el de las condiciones sociales, que analiza patrones basados en información estadística y experiencias históricas. Algunos trabajos en éste terreno se han abocado a revisar el bienestar social, o bien la asimilación de las comunidades indígenas a la sociedad mestiza contemporánea.

CUADRO 2
NIVEL DE MARGINALIDAD MUNICIPAL EN LOS
ESTADOS DE LA REPÚBLICA MEXICANA

Estado	Lugar que que ocupa a nivel nacional	Índice	Grado
Chiapas	1	2.360	Muy alta
Oaxaca	2	2.055	Muy alta
Guerrero	3	1.746	Muy alta
Hidalgo	4	1.169	Muy alta
Veracruz	5	1.130	Muy alta
Puebla	6	0.831	Muy alta
San Luis Potosí	7	0.748	Alta
Zacatecas	8	0.568	Alta
Tabasco	9	0.516	Alta
Campeche	10	0.477	Alta
Yucatán	11	0.399	Alta
Michoacán	12	0.362	Alta
Guanajuato	13	0.211	Alta
Querétaro	14	0.160	Alta
Durango	15	0.011	Alta
Tlaxcala	16	-0.036	Mediana
Nayarit	17	-0.133	Mediana
Sinaloa	18	-0.141	Mediana
Quintana Roo	19	-0.191	Mediana
Morelos	20	-0.457	Baja
México	21	-0.0604	Baja
Tamaulipas	22	-0.608	Baja
Colima	23	-0.757	Baja
Jalisco	24	-0.767	Baja
Sonora	25	-0.859	Baja
Chihuahua	26	-0.889	Baja
Aguascalientes	27	-0.889	Baja
Baja California Sur	28	-0.968	Baja
Coahuila	29	-1.053	Baja
Baja California	30	-1.344	Muy baja
Nuevo León	31	-1.376	Muy baja
Distrito Federal	32	-1.688	Muy baja

El índice de marginalidad o pobreza municipal se calcula a partir de los siguientes criterios: 1) porcentaje de personas que no saben leer ni escribir de 15 o más años de edad; 2) porcentaje de población de 15 o más años de edad que no han concluido la educación primaria; 3) porcentaje de la población que vive en habitaciones sin drenaje; 4) porcentaje de la población que vive sin electricidad; 5) porcentaje de la población que vive en habitaciones sin agua potable; 6) porcentaje de casas con familias hacinadas (con dos o más ocupantes viviendo en la misma habitación); 7) porcentaje de la población que vive en casas con piso de tierra; 8) porcentaje de la población que vive en áreas de 5 000 o menos habitantes; y 9) porcentaje de la población que percibe ingresos de dos o menos salarios mínimos.

FUENTE: Consejo Nacional de Población (CONAPO). Citado por María Cristina Rosas en "NAFTA and Regional Dislocation in Mexico: The Social Dimension", en *Focus Americas*, Volume 2, No. 2, March 1994, p. 8.

Empero, uno de los análisis más interesantes sobre el regionalismo es el que se lleva a cabo desde el punto de vista político y respecto al federalismo, ya que, como se verá en el caso canadiense, el federalismo opera de diferentes maneras y puede alentar el regionalismo intraestatal. Por cuanto toca a México, Carlos Monsiváis acota lo siguiente: "A principios de siglo, existían en México varias ciudades con importantes grupos culturales; si no comparables a los grupos de la capital, se mostraban capaces de efectuar numerosas actividades. Hacia 1960, cada estímulo intelectual importante se ha concentrado en la ciudad de México; hacia 1983, sólo 12 capitales estatales contaban con bibliotecas públicas que funcionaban hasta cierto nivel.

... Políticamente, el Partido Revolucionario Institucional (PRI) confiscó la autonomía [regional] gracias a los engaños del corporativismo, la fusión de los intereses económicos personales y de los derechos administrativos, la represión brutal y sistemática de la disidencia, la despolitización (en muchos sentidos la exclusión gradual de los ciudadanos de la esfera pública) y la desinformación vía el secuestro de interpretaciones y la enorme restricción para acceder a las noticias (Monsiváis, 1992: 248).

Así, para Monsiváis, el regionalismo en el interior de México es en realidad una estrategia de compensación: las identidades locales y regionales han brillado en el laberinto de la marginación, de manera que el orgullo regional es la respuesta a un federalismo inexistente, a un centralismo exacerbado que extrae de las regiones mucho más de lo que les devuelve, beneficiando a un grupo muy reducido de personas.

Como se observa en el Cuadro 2, a partir de un nuevo índice de marginación propuesto por el

Consejo Nacional de Población, se observa la pobreza y la marginación que priva en cada una de las entidades de la República Mexicana. El territorio menos marginado es justamente el Distrito Federal, sede del gobierno central y región que absorbe y concentra buena parte del producto interno bruto generado en el país. Un Estado como Chiapas, cuyas riquezas naturales y humanas han sido ampliamente documentadas, figura en el primer lugar de marginación y pobreza de la República Mexicana, lo cual da cuenta de que Tuxtla Gutiérrez da mucho más al gobierno central que lo que éste le retribuye.

Así, el regionalismo en México tiende cada vez más a manifestarse ante un federalismo caduco. La centralización que resta márgenes de maniobra a las regiones, plantea el riesgo de que éstas, cansadas de supeditarse a criterios que ignoran sus necesidades y realidades particulares, propicien la ingobernabilidad y una atomización que pondría en riesgo la existencia misma del Estado mexicano. Por ejemplo, hace un par de años un grupo de empresarios neoleonenses propusieron la independencia de Nuevo León por considerar que la federación administra incorrectamente los cuantiosos recursos que ese estado aporta al producto interno bruto del país. Una parte de esta información, publicada en el diario *Crónica* recogió las siguientes inquietudes:

Ante la controversia desatada por su demanda de independizar Nuevo León, el director del Centro Patronal de Nuevo León, Luis Enrique Grajeda, ahora reflexiona la pregunta y dice: Yo no propuse la independencia directa. Propuse un plebiscito para ver qué piensa el pueblo de Nuevo León al respecto. Recula: El objetivo final, pues, no es separarnos de la República, eso no es posible política ni constitucionalmente, aquí en México no se puede hacer toda-

vía eso. Pero lo que queremos es hacer una presión fuerte para que por lo menos nos den parte de lo que nos corresponde. ¿Es una medida severa para presionar o verdaderamente independentista? Yo creo que sería para presionar... yo opino que políticamente al país de ninguna manera le conviene una separación, por lo que yo creo que sería una medida básica para presionar. El desplante separatista del Centro Patronal de Nuevo León fue manifestado el pasado sábado 8 de septiembre, cuando el director del organismo señaló que no es justo que el gobierno federal le quite a Nuevo León los recursos, para otorgarlos a estados como Chiapas, pues asegura que mientras los neoleonenses producimos como los suizos, tenemos nivel de vida como los oaxaqueños. Agrega que incluso se pueden tomar otras medidas, como la expresada por el gobernador interino, Benjamín Clariond Reyes, de dejar de pagar los impuestos federales, pero al mismo tiempo revira y dice que el objetivo es que todos nos vayamos juntos, centrados al mismo punto, a presionar para una reforma del Estado... a la cuestión democrática, a la cuestión del gasto público, combate a la corrupción. Argumenta que no es justo el trato que nos da la federación porque Nuevo León aporta oficialmente el 12 por ciento del producto interno bruto, pero en realidad con las 200 empresas que tienen los consorcios regiomontanos en otros estados este monto llega hasta 17 por ciento, según el sector privado. Insiste en que no es justo que la federación nos devuelva sólo 14 centavos de cada peso que se le envía, no sentimos ningún apoyo, ninguna ayuda, por lo que definitivamente decidimos hacer algo drástico (*Crónica*, 12 de septiembre 1996: 12).

Charles F. Doran resume la situación en los siguientes términos cuando afirma que: "el

poder político está siendo arrastrado por una corriente descendente hacia los estados, las provincias y aun las ciudades. Los gobiernos federales se convierten, cada vez más, en recaudadores de impuestos y distribuidores de ingresos. Procesan cheques y ya no controlan los destinos de los Estados-nación, a no ser por el renglón de seguridad, el cual, correcto o no, ahora tiene menos atención. Las unidades subfederales, incluso en un país tan orientado al federalismo como Estados Unidos o tan políticamente centralizado como México, puede ahora exigir políticas federales y asumen sobre los pueblos un poder apenas imaginado a principios de siglo* (Doran, 1994: 28).

CANADA Y EL REGIONALISMO INTRAESTATAL

Por sus dimensiones geográficas y la manera en que se fue integrando el Canadá moderno, el regionalismo asume características *sui géneris* en el interior de éste país. Para muchos, el regionalismo intraestatal es el resultado de un verdadero federalismo que posibilita el que sus provincias y territorios puedan decidir sus prioridades con una notable autonomía. Ese también es un mandato constitucional: cada provincia y territorio debe impulsar el desarrollo económico y lograr el avance regional.

Las dimensiones de las provincias, las enormes distancias que separan a las principales ciudades y centros industriales canadienses, las marcadas diferencias productivas que existen de región a región, y la situación de Quebec, son algunos de los aspectos que ayudarían a explicar el regionalismo canadiense.

Hacia mediados del siglo pasado, las provincias canadienses tenían culturas, tradiciones y orientaciones económicas y políticas distin-

tas. El Canadá anglófono carecía de unidad política y económica y de conciencia e identidad nacionales, no sólo por las fricciones con el Canadá francófono, sino porque cada colonia desarrollaba relaciones directas y *sui géneris* con la Gran Bretaña, mientras que otras establecían relaciones cada vez más intensas con EEUU, las cuáles se manifestaron con la suscripción, en 1854, del *Acta de Reciprocidad*, considerado por muchos como el antecedente más importante del Acuerdo de Libre Comercio Canadá-EEUU de 1989.

La preocupación del Renio Unido hacia mediados de la década pasada estribaba en que especialmente el Canadá anglófono, ante la existencia de relaciones mínimas a nivel Este-Oeste fuera absorbido por EEUU en la dinámica Sur (canadiense)-Norte (estadunidense). La Guerra de Secesión y el apoyo que Gran Bretaña dio a los separatistas sureños incrementó los temores de que, en represalia, EEUU buscara la anexión del Canadá anglófono. Así, en 1864 la provincia de Canadá (unido) pidió sumarse a una conferencia de las provincias *marítimas* (isla del Príncipe Eduardo, Nueva Escocia y Nueva Brunswick) para elaborar el proyecto de unión política. Los delegados canadienses propusieron que ésta fuera más amplia, basada en el principio federal. En la segunda conferencia, donde participó también Terranova, se aprobaron las denominadas *Resoluciones de Quebec* que establecieron las bases para la confederación. Tras una serie de problemas políticos con las provincias, el Parlamento de la Gran Bretaña estableció el Acta Británica de América del Norte en 1867, mediante la cual se creó el Dominio de Canadá como confederación de provincias con capital en Ottawa. De inmediato, la nueva entidad política adquirió autonomía prácticamente en todos sus asuntos internos y quedaron confederadas la antigua

provincia de Canadá (simultáneamente rebautizada y dividida en Ontario y Quebec), Nueva Brunswick y Nueva Escocia que serían unidas por un ferrocarril intercolonial; la isla del Príncipe Eduardo y Terranova se negaron a incorporarse a la confederación (Emmerich, 1994: 124).

Dadas las dimensiones de Canadá, la construcción de los ferrocarriles fue un elemento definitorio del nuevo país. Los ferrocarriles no sólo servirían para comunicar ese vasto territorio, abriendo las puertas a la inmigración, sino que también fueron un elemento de negociación entre la federación y las provincias. Por ejemplo, Nueva Brunswick y Nueva Escocia desde un principio pidieron (y se les otorgó) el ferrocarril intercolonial (Forbes, 1979). Columbia Británica ingresó a la confederación en 1871 poniendo una serie de condiciones, siendo una de ellas, la construcción de un ferrocarril transcanadiense. La isla del Príncipe Eduardo se adhirió a la confederación a condición de que el gobierno federal mantuviera comunicaciones con tierra firme. Terranova fue el territorio de más reciente incorporación: se adhirió en 1949 con la condición de que Ottawa se hiciera cargo de su descapitalizado ferrocarril. En los territorios que hasta entonces pertenecían a la Bahía de Hudson nació Manitoba.¹³ Alberta y Saskatchewan nacieron en 1905 (Berger, 1989: 65-77).

El Acta Británica de América del Norte sentó las bases para el establecimiento de una unión económica entre las provincias canadienses, la cual no ha podido concretarse hasta el día de hoy. En la sección 121 del Acta se habla de eliminar las aduanas internas dado que "todo artículo producido o manufacturado en cualquier provincia debe admitirse en cada una de las demás". Esta disposición contradice lo dispuesto en la sección 91 (2) del Acta cuando a partir de las disposiciones de la Suprema

Corte se reconoce a las provincias la autoridad para regular los intercambios y el flujo interprovincial de bienes, sobre todo en lo relativo a la producción local; la comercialización, los monopolios, etcétera (Gutiérrez-Haces, 1994: 72-78). Para algunos autores, el hecho de que Canadá desarrolle vínculos comerciales tan intensos con el exterior obedece a las dificultades que supone la existencia de trabas entre las provincias para dar vida a una verdadera unión económica. Este tema fue especialmente debatido a raíz de las negociaciones con EEUU para dar vida al Acuerdo de Libre Comercio de 1989 (Doren y MacDonald, 1997: 135-158).¹⁴

Earl Fry explica que para Canadá el comercio internacional es más importante que para Estados Unidos porque casi el 30 por ciento del producto interno bruto y dos de los 13 millones de empleos que existen en el país, se relacionan con la actividad exportadora. Como porcentaje del producto interno bruto, las exportaciones de Canadá son tres veces mayores que las japonesas, y dos veces más altas que las de EEUU (Fry, *Op. cit.*: 135).

En el terreno político, el federalismo y el regionalismo provincial aparecen como las formas más viables para garantizar una cierta gobernabilidad en Canadá. Un centralismo como el que se observa en México, habría fragmentado a Canadá en diversas entidades políticas. La situación de Quebec, por ejemplo, no habría podido sobrellevarse en un entorno centralizado. Y el regionalismo parece acentuarse cada vez más dado que reconocer a Quebec como una *sociedad distinta* significa distinguir a ésta provincia del resto, por lo que algunas provincias en el Canadá de las praderas occidentales manifiestan su desacuerdo.

Un Canadá sin Quebec no volverá a ser el mismo, como tampoco un Quebec sin Canadá. Quizá asumiendo esta premisa fue que se reu-

nieron en la ciudad de Calgary el 14 de septiembre de 1997, los gobernadores de nueve provincias canadienses (con la notable ausencia de Quebec) a efecto de discutir un entendimiento político que básicamente buscaba sentar las bases para la unidad nacional. Aunque para otras sociedades como la mexicana y la estadounidense resulte extraño que los canadienses sigan debatiendo un tema que sus vecinos norteamericanos tienen resuelto en principio (esto es, la identidad nacional), una breve revisión de la evolución histórica de Canadá corroborará que todavía falta por definir y consolidar el significado del *ser canadiense*.

A diferencia de México y Estados Unidos que pelearon sendas guerras de independencia que a la postre ayudarían a crear la identidad nacional, en Canadá fue la corona británica la que paulatinamente fue otorgando atributos soberanos a los canadienses. Aspectos como la creación de una legislación que pudiera satisfacer las expectativas de los canadienses anglófonos, francófonos, indígenas y otras minorías, han fracasado, en parte por la herencia colonial británica que fue excluyente respecto a los grupos no anglo-sajones y porque las propuestas constitucionales desarrolladas en el transcurso de los últimos años no han logrado encontrar el equilibrio entre los derechos y las obligaciones de los diversos grupos que integran a la sociedad canadiense.

El debate en torno a Quebec ha generado recelos en otras entidades provinciales, que consideran que si a los *quebecois* se les da un trato especial en el interior de la federación, entonces se está discriminando al resto de las provincias anglófonas. Por ello los nueve gobernadores de otras tantas provincias (salvo Quebec) están de acuerdo en que la unidad nacional es fundamental para enfrentar el ascenso de los localismos y los regionalismos.

La *Declaración de Calgary*, instrumento dado a conocer en 1997 consta de siete puntos, los cuales pueden resumirse en los siguientes planteamientos: 1) apoyar la diversidad; 2) promover la tolerancia; 3) proclamar la igualdad ciudadana; 4) respetar los diversos niveles de gobierno de la sociedad canadiense; 5) resaltar la igualdad de todas las provincias de Canadá; 6) destacar el carácter único de la sociedad *quebecois*; y 7) enfatizar que si cualquier cambio constitucional a futuro confiere poderes a una provincia, éstos también deben estar al alcance de todas las demás provincias.

Lo más interesante de la *Declaración de Calgary* es que ya no se reconoce a Quebec como el asiento de una sociedad distinta sino que ese concepto fue sustituido por el de *carácter único* que algunos *quebecois* consideran como un retroceso político que ha sido orquestado por el Canadá inglés. En esto sin duda que ha influido la opinión de Preston Manning, actual líder de la oposición oficial en Ottawa por el Partido de la Reforma, el cual fue creado en la provincia occidental de Alberta y que tiene un carácter conservador; así como también la del gobernador de la provincia de la Columbia Británica, Glen Clark. Ambos personajes consideran que otorgar a Quebec una distinción significa promover la desigualdad en el resto de Canadá, dado que, consideran a la *quebecois*, una provincia más que no tendría por qué ser tan "consentida" por el gobierno federal.

Pero las secretas intenciones de la *Declaración de Calgary* fueron más lejos y básicamente fue una maniobra política para influir en las elecciones de la provincia de Quebec que tuvieron lugar en 1998. En ellas obtuvo la victoria Lucien Bouchard, pero su triunfo no fue contundente y los analistas lo interpretan como un mensaje de la sociedad en Quebec para pedir a sus autoridades cautela en torno al tema de la

soberanía, dado que si bien la situación de la provincia en la federación sigue siendo un aspecto de capital importancia, también se percibe cierta fatiga en el resto de la sociedad canadiense que pide volver los ojos a otros problemas que reclaman solución. En cualquier caso sigue sin resolverse el dilema de la igualdad en la desigualdad entre las provincias canadienses, con la diferencia de que cada vez más las políticas regionales están teniendo fuertes impactos a nivel nacional dejando en claro que no sólo es en Quebec donde se plantean más preguntas que respuestas.

CONSIDERACIONES FINALES

La globalización induce diferentes variantes del regionalismo, a la vez que éste potencia y cataliza la transnacionalización y la construcción de una economía verdaderamente planetaria. Tanto México como Canadá son protagonistas de éstos procesos a diferentes niveles y con características no del todo afines.

Las mayores coincidencias se producen en el plano del regionalismo intergubernamental, donde México y Canadá participan en una gran cantidad de procesos de regionalización que ponen de manifiesto los intereses comunes de ambos gobiernos.

El regionalismo transestatal es observado entre el norte de México y el sur de Estados Unidos, así como entre el sur de Canadá y el norte de la Unión Americana, donde se crean dinámicas como las descritas por Kenichi Ohmae cuando caracteriza a los Estados-regiones.

Por último, el regionalismo intraestatal en México cada vez es más resultado de un centralismo exacerbado, o bien de un federalismo frágil, en tanto que en Canadá el regionalismo tiene que ver más con el federalismo ejercido

y exigido por las provincias y territorios que integran al país de la hoja de arce y que ultimadamente garantizan su existencia como Estado. En ambos casos, el regionalismo amenaza con desbordar a la federación, en México por la ineficiencia del gobierno central y en Canadá por la autocomplacencia retardada de Ottawa y que en los dos países denota la imposibilidad de establecer un nuevo pacto social que sea incluyente y que haga prevalecer la tolerancia ante la diversidad. De ahí que el estudio de los impactos de la globalización y el regionalismo en las concepciones tradicionales sobre el Estado-nación y su ámbito de competencia sea hoy más necesario que nunca.

Bibliografía

- Richard Barnet y John Cavanaugh, *Global Dreams*, New York, Simon and Schuster, 1994.
- Carl Bercer, "Regionalism and Federalism: The Case of Western Canada", en Aparna Basu (editor), *Imperialism, Nationalism and Regionalism in Canada and Modern Indian History*, New Delhi, Manohar, 1989.
- CEEDUR/DATES, *Se nos vino el MERCOSUR... Los trabajadores en el proceso de integración*, Montevideo, Fundación Friedrich Ebert, octubre de 1994.
- Comité de las Regiones de la Unión Europea, en <http://www.cor.eu.int/>
- G. Bruce Doern y Mark MacDonald, "The Liberal's Internal Trade Agreement: The Beginning of a New Federal Assertiveness?", en Gene Swimmer, *How Ottawa Spends 1997-98. Seeing Red: A Liberal Report Card*, Ottawa, Carleton University Press, 1997.
- Charles F. Doran, "La liberación de los comercios regional y mundial al estilo de América del Norte", en *Comercio exterior*, vol. 44, núm. 1, enero de 1994.
- Gustavo Ernesto Emmerich, "El sistema político y la cuestión constitucional en Canadá", en *Comercio exterior*, vol. 44, núm. 2, febrero de 1994.

- Ernest R. Forbes, *Maritime Rights. The Maritime Rights Movement, 1919-1927. A Study in Canadian Regionalism*, Montreal, McGill-Queen's University Press, 1979.
- Earl H. Fry, "Relaciones económicas internacionales de las provincias de Canadá", en *Comercio exterior*, vol. 44, núm. 2, febrero de 1994.
- María Teresa Gutiérrez-Haces, "Canadá: entre el libre comercio y las barreras interprovinciales", en *Comercio exterior*, vol. 44, núm. 1, enero de 1994.
- Richard N. Haas, *The Reluctant Sheriff. The United States After the Cold War*, New York, Council on Foreign Relations, 1997.
- Harimi Hartato, "APEC and Open Regionalism", en Sadi Soesastro (editor), *Indonesian Perspectives on APEC and Regional Economic Cooperation in Asia Pacific*, Jakarta, Centre for Strategic and International Studies, 1994.
- Björn Hettne y András Inotai, *The New Regionalism. Implications for Global Development and International Security*, Helsinki, UNU/WIDER, 1994.
- Don R. Hoy (compilador), *Geografía y subdesarrollo. Un enfoque regional a escala mundial*, México, Fondo de Cultura Económica, 1988.
- Diana Lieverman y Altha Cravey, "Geographic Perspectives on Mexican Regions", en Eric Van Young (editor), *Mexico's Regions. Comparative History and Development*, San Diego, Center for U. S.-Mexican Studies, ucsb, 1992.
- Ruben Mata, "Canadian Maquilas Before and After nafta", en *Revista Mexicana de Estudios Canadienses*, Año I, Vol. I, Núm 1.
- Alberto Melucci, *Frontierland: Collective Action Between Actors and Systems*, ponencia presentada en el XII Congreso Internacional de Sociología, Madrid, España, 9 al 13 de julio de 1990.
- Kenichi Ohmae, "The Rise of the Region State", en *Foreign Affairs*, Spring 1993.
- , *The End of the Nation State. The Rise of Regional Economies. How new engines of prosperity are reshaping global markets*, New York, The Free Press, 1995.
- Carlos Monsiváis, "Just Over The Hill": Notes on Centralism and Regional Cultures", en Eric Van Young, *Mexico's Regions. Comparative History and Development*, San Diego, Center for U. S.-Mexican Studies, ucsb, 1992.
- Sylvia Ostry y Richard R. Nelson, *Techno-Nationalism and Techno-Globalism. Conflict and Cooperation*, Washington D. C., The Brookings Institution, 1995.
- María Cristina Rosas en México ante los procesos de regionalización económica en el mundo, México, Instituto de Investigaciones Económicas, 1997.
- , *Crisis del multilateralismo clásico: política comercial externa estadounidense y zonas de libre comercio*, México, Instituto de Investigaciones Económicas/Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 1997a, primera reimpresión.
- James N. Rosenau, "Coherent Connection or Commonplace Contiguity. Theorizing About the California-Mexico Overlap", en Abraham F. Lowenthal y Katrina Burgess, *The California-Mexico Connection*, Stanford, Stanford University Press, 1993.
- Herbert I. Schiller, "The Global Information Highway: Project for an Ungovernable World", en James Brook e Iain A. Boal (editors), *Resisting the Virtual Life. The Culture and Politics of Information*, San Francisco, City Lights, 1995.
- Lenny Siegel "Las nuevas tecnologías y la polarización de la fuerza laboral en Silicon Valley", en Rosa Cusminsky Mogilner (coordinadora), *California. Problemas económicos, políticos y sociales*, México, Centro de Investigaciones sobre América del Norte, 1995.
- "Someter a plebiscito la separación de Nuevo León, proponen empresarios", en *Crónica*, 12 de septiembre de 1996.
- Ramón Tamames, "Integración y desintegración en Europa y en las Américas", en Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, *Paradojas de un mundo en transición*, México, Secretaría de Relaciones Exteriores, 1993.
- The World Bank, *World Development Report 1999/2000. Entering the 21st Century*, New York, Oxford University Press/The World Bank, 2000.
- Paul R. Viotti y Mark V. Kauppi, *International Relations Theory. Realism, Pluralism, Globalism*, New York, MacMillan, 1993, 2^{na}.

NOTAS

¹ Integrado por Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, Gran Bretaña, Italia y, como ya se había indicado, Canadá. Sin embargo, el grupo debió ser rebautizado desde un principio como Grupo de los Ocho, debido a que siempre ha estado presente la Unión Europea en sus reuniones.

² Al respecto se ha considerado que las relaciones entre México y Canadá han sido en realidad un asunto trilateral debido a que numerosos contactos dependen de la intermediación no siempre deseada pero a menudo necesaria de parte de Estados Unidos. Numerosos bienes y servicios llegan de México a Canadá vía EEUU y viceversa, situación que reporta beneficios considerables al intermediario y que entorpece los lazos directos entre mexicanos y canadienses. Ello obedece al hecho de que EEUU es el principal socio de México y Canadá, lo cual contribuye también a incrementar la relación mutua que desde un punto de vista geoeconómico podría producirse a costa de los vínculos con EEUU, situación que no es bien vista por Washington. Romper ésta inercia requerirá mucho esfuerzo de parte de México y Ottawa, pero se percibe que a la larga contribuiría a mejorar los términos de negociación de ambos socios frente a Estados Unidos.

³ Estos términos constituyen conceptos despectivos hacia Canadá (el *frontyard* de la Unión Americana) y México (el *backyard*) referidos al hecho de que ambos países constituyen vecinos débiles de Washington a quienes éste puede dominar e influenciar con facilidad de conformidad con las necesidades de la política exterior estadounidense. El término *backyard* también ha sido utilizado para referirse, por extensión, a toda América Latina.

⁴ A partir de 1995, organizaciones empresariales de los países capitalistas avanzados se propusieron crear una legislación que les facilite la realización de inversiones extranjeras en diversas latitudes. Esta iniciativa que en las últimas semanas de febrero de 1998 estaba recibiendo los retoques finales de parte de 29 empresas transnacionales, tendría que haber entrado en

vigor en los siguientes meses, con lo que acuerdos internacionales suscritos en el marco de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) se habrían visto fatalmente afectados, dado que el acuerdo en cuestión reconocía al capital corporativo autoridad y libertad para actuar por encima de la voluntad de los gobiernos nacionales y locales.

El documento en cuestión se denominó *Acuerdo Multilateral sobre Inversiones* (AMI, o bien MAI por sus siglas en inglés, esto es, *Multilateral Agreement on Investment*) y fue gestionado prácticamente en secreto, lejos del escrutinio público, a través de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), en función de tres principios básicos:

- 1) La no discriminación (esto es, que los inversionistas extranjeros no podrían recibir un trato menos favorable que el que se da a las empresas nacionales);
- 2) La eliminación de restricciones para iniciar operaciones (es decir, que los destinatarios no podrían rechazar ninguna forma de inversión extranjera, incluyendo la compra de empresas privatizadas); y
- 3) La eliminación de condiciones o restricciones especiales (tales como asegurar la planta de empleos o controlar la especulación monetaria).

En el AMI, la "inversión" tiene un amplio significado pues se extiende a rubros como la propiedad intelectual, los bienes raíces y las acciones. Asimismo, una vez que un gobierno suscribiera el AMI, no podría abrogarlo en cinco años y estaría obligado a cumplirlo por 15 años. En el caso de que se suscitara alguna controversia, la empresa transnacional podría llevar al gobierno nacional o local a un tribunal internacional a fin de pedir indemnización por daños pasados o futuros.

Quizá lo más preocupante de ésta situación es que el AMI elevaba los derechos de las empresas transnacionales por encima de los derechos democráticos de los ciudadanos. Desde el momento en que las grandes corporaciones son autorizadas para actuar de acuerdo a sus intereses particulares sin mayores controles, se convierten, de hecho, en "superciudadana-

nos", facultadas para ignorar consideraciones ecológicas o de los derechos de los trabajadores.

El AMI, desde luego, es un acuerdo promotor de la desigualdad. Baste mencionar que 477 de las 500 grandes empresas transnacionales que aparecen en la revista *Fortune* cada mes de agosto, tienen sus matrices en países de la OCDE. Asimismo, más del 85 por ciento de la inversión extranjera directa (IED) fluye de los países miembros de la OCDE y circula entre ellos mismos.

Si el AMI hubiese sido aprobado, habría quedado abierto para su ratificación, no sólo por parte de los miembros de la OCDE (a la que México pertenece) sino a todos los demás países a quienes se invitaría al proceso de adhesión. De hecho Argentina, Chile, Eslovaquia y Hong Kong ya habían anunciado que lo firmarían en cuanto el proceso de ratificaciones se iniciara, por lo que otros países en desarrollo se habrían visto presionados a signar el convenio, bajo la premisa de que no hacerlo los aislaría de la comunidad internacional. De hecho se considera que el AMI servirá de modelo para las reglas globales en materia de inversión que han sido delineadas por la Organización Mundial de Comercio (OMC).

A los inversionistas foráneos les preocupa el hecho de que en la actualidad no pueden competir ventajosamente en los mercados nacionales o locales frente a empresas nacionales. Piénsese en las legislaciones que sobre la IED tienen los países, y que restringen los flujos de capitales foráneos en función de una amplia gama de consideraciones. A continuación algunos ejemplos:

- 1) Taiwán.- Prohíbe la inversión extranjera de empresas altamente contaminantes.
- 2) EEUU.- Algunos estados de la Unión restringen a los no residentes el uso de la tierra o la extracción de minerales, gas y petróleo.
- 3) México.- Prohíbe la propiedad extranjera de instituciones de banca para el desarrollo y uniones de crédito.
- 4) Canadá.- Requiere un "plan de beneficios" que incentive el empleo de canadienses y

ofrezca oportunidades a contratistas canadienses antes de aprobar la IED en sectores como el gas y el petróleo.

- 5) Venezuela.- Limita el número de empleados en empresas con más de 10 trabajadores a un 10 por ciento, con un límite de empleo del 20 por ciento para empleados extranjeros.
- 6) Colombia.- Prohíbe la inversión extranjera en el procesamiento de desechos tóxicos o radiactivos no producidos en Colombia.
- 7) Nueva Zelanda.- Requiere aprobación gubernamental para la IED que controla un número significativo de acciones de empresas que sean superiores a 10 millones de dólares neozelandeses.
- 8) Chile.- Prohíbe la repatriación de capitales hasta que se cumpla un año de que la inversión haya sido efectuada.
- 9) Australia.- Requiere que el inversionista foráneo invierta en empresas australianas existentes hasta por un monto de 5 millones de dólares australianos, o bien que participe en una nueva inversión por un monto de por lo menos 10 millones de dólares australianos sometiéndose a una prueba de "interés nacional" ante las autoridades australianas.

La lista podría continuar, pero lo cierto es que incluso los países que son sede de las principales empresas transnacionales del orbe, se habrían visto afectados por las intenciones y designios del AMI.

⁵ A la estrecha relación que existe entre la globalización y las empresas generadoras de tecnología se le denomina *tecno-globalismo*.

⁶ Para el análisis de lo que podría denominarse el *Estado-región* Tijuana-San Diego, véase Abraham F. Lowenthal y Katrina Burgess (eds.), *Ibid.*

⁷ Los analistas se refieren a Silicon Valley como uno de los casos de regionalismo intraestatal más exitosos en Estados Unidos debido a que 17 de las 44 empresas con base en California que reporta la revista *Fortune* en su lista de las 500 grandes corporaciones del orbe, tienen sus oficinas centrales en Silicon Valley. Cinco de los ocho productores estadounidenses de semiconductores radican ahí. 10 de las 30 principales

compañías de tecnología de la información de la Unión Americana se asientan en Silicon Valley. Otras importantes firmas de alta tecnología como *IBM Adstar* y *Lockheed Missile and Space* se encuentran entre los contratistas más grandes de ese lugar. Cerca de 1 500 de los 2 500 negocios de electrónica más grandes del país se localizan ahí. Los analistas acotan que es de igual importancia que mientras los gigantes "extranjeros" de la alta tecnología tales como *IBM* y *Digital Equipment* luchan por adaptarse a un mercado de alta tecnología que evoluciona con gran celeridad, las firmas asentadas en Silicon Valley como *Intel*, *Sun Microsystems*, *Hewlett-Packard* y *Conner* están creciendo y obteniendo utilidades.

Con el ritmo establecido por *Intel* en 1.1 millones de dólares de ingresos netos, las ganancias de las 25 firmas de propiedad pública más importantes de Silicon Valley se incrementaron en un 46 por ciento, pasando de 2.67 mil millones de dólares en 1991 a 3.89 mil millones en 1992, a pesar de la recesión y la presión de la competencia japonesa y de otras empresas extranjeras.

Llama la atención, sin embargo, que si bien Silicon Valley es el lugar donde existe una fuerza de trabajo bien remunerada, las compañías de alta tecnología ahí alojadas emplean, directa o indirectamente, a una vasta cantidad de trabajadores mal pagados tanto de la localidad como del país y del mundo. La mayoría de ellos son mujeres; la mayor parte son inmigrantes o minorías no blancas. La estructura social de la industria del futuro está polarizada, ya que es racista y sexista. Se insiste, por tanto en el hecho de que cualquier política pública diseñada para promover la industria de alta tecnología debería enfocarse hacia esa estructura ocupacional para asegurar que la alta tecnología beneficie a todos. Empero, es difícil que eso ocurra, no sólo por las crecientes desregulaciones que tienen lugar en esa esfera sino porque sólo de esa manera pueden las empresas de Silicon Valley mantener sus ventajas comparativas en la economía global.

⁸ Las exportaciones de las maquiladoras hacia EEUU sólo pagan un impuesto generalmente relacio-

nado con el valor agregado en México (la mano de obra y el costo que tiene su actividad de ensamblaje). En 1980 las exportaciones eran por un valor de 2 mil 500 millones de dólares mientras que hacia 1994 la cifra era de 26 mil 200 millones. Empero, el TLCAN hará el programa obsoleto y el sector se esperaba que desapareciera hacia el 1º de enero del 2001. Sin embargo, el 22 de mayo de 1998, el gobierno de México anunció que ampliaría por dos años más el tratamiento tarifario y tributario para todas las maquiladoras, esto es, hasta el 1º de enero del 2003. Anticipándose a la finalización del tratamiento arancelario preferencial bajo el programa maquilador, las maquiladoras coreanas y japonesas alentaron a sus abastecedores de componentes que radican en Asia para que establecieran unidades de producción en México y Estados Unidos. La crisis financiera en Asia hizo difícil a los abastecedores de componentes el establecimiento de unidades productoras en México. Así, la decisión del gobierno mexicano de posponer la finalización del programa maquilador, responde en buena medida a la idea de permitir que las plantas ensambladoras de Europa y Asia cuenten con más tiempo para desarrollar componentes en América del Norte, evitando el pago de impuestos sobre dichos productos cuando el programa llegue a su fin (Mata, 1999: 113).

⁹ El 14 de agosto de 1983 los gobiernos de México y EEUU suscribieron en La Paz, Baja California, el *Convenio sobre Cooperación para la Protección y el Mejoramiento del Medio Ambiente en la Zona Fronteriza* el cual establece en su artículo 2 que "las partes se comprometen a adoptar las medidas necesarias para prevenir, reducir y eliminar fuentes de contaminación en sus respectivos territorios que pudieran afectar la región fronteriza del otro." En el artículo 4 ambos gobiernos coinciden en que "para el depósito de este Convenio, se entenderá que la región fronteriza se refiere al área situada a 100 kilómetros de cada lado de la frontera, en tierra y mar." Asimismo, el artículo 9 plantea que "tomando en cuenta los temas que deben examinarse conjuntamente, los coordinadores nacionales deben invitar, de acuerdo al caso, a representantes de los gobier-

nos federales, estatales y municipales a participar con las organizaciones gubernamentales y no gubernamentales internacionales que podrían contribuir con alguna experiencia en problemas que deben ser resueltos." Claramente la construcción de una zona de depósito de desechos radiactivos en Sierra Blanca, Texas, viola el espíritu de éste Convenio, considerando la cercanía del depósito con la frontera mexicana, así como una serie de irregularidades que se explicarán a continuación.

Un punto que conviene esclarecer desde el principio es que se intentaba que en Sierra Blanca fueran almacenados desechos radiactivos de bajo nivel (DRBN). Este tipo de desechos es el que procede generalmente de centrales nucleares hospitales, industrias, universidades y centros de investigación. Se distinguen de los desechos radiactivos de alto nivel (DRAN) que incluyen el combustible usado de los reactores nucleares y los residuos que resultan del procesamiento de ese combustible. Así, el criterio para clasificar los desechos nucleares como de alto o bajo nivel toma en cuenta exclusivamente la procedencia y no los niveles de radiactividad y/o su período de vida. Por lo tanto, ésta clasificación es un tanto cuanto inexacta dado que una parte importante de los DRBN que proceden de centrales nucleares tienen vidas medias muy largas, por lo que deberían ser clasificados como de alto nivel (como ocurre en algunos países europeos ya que su confinamiento debe asegurarse por cientos e incluso miles de años). De manera que aunque Sierra Blanca fuese un depósito para DRBN, la toxicidad de los mismos variaría en función de su "vida radiactiva."

En el año de 1980, el Congreso estadounidense aprobó el *Acta sobre Residuos de Bajo Nivel*, mediante la cual se delegó a cada estado de la Unión Americana la responsabilidad sobre el manejo y confinamiento de los DRBN generados dentro de su territorio. Evidentemente, la población estadounidense rechazó los términos del Acta, por lo que no se logró la construcción de los depósitos correspondientes.

De hecho la acumulación de residuos radiactivos es uno de los mayores problemas

para EEUU en la actualidad. Baste mencionar que en 1971 operaban en ese país seis depósitos de DRBN. En 1975 el depósito de Maxey Flats, Kentucky fue clausurado por filtraciones radiactivas hacia el entorno ecológico. En 1978 el depósito de West Valley, Nueva York fue cerrado debido a las filtraciones radiactivas generadas por inundaciones. En ese mismo año, el depósito de Sheffield, Illinois llegó al tope de su capacidad y la población rechazó su ampliación. Y de los tres depósitos restantes, sólo uno continúa aceptando desechos de varios estados de la Unión, otro recién cerró y el tercero sólo recibe DRBN de regiones vecinas.

El proyecto del depósito de DRBN de Sierra Blanca, Texas, serviría, en principio para dar servicio a ese estado y a Maine y Vermont. La elección del lugar se produjo luego de que las localidades de Dryden, Spofford, Sunland Park y Fort Hancock, todas cercanas a Sierra Blanca (y próximas a Ciudad Juárez, Chihuahua y Ciudad Acuña, Coahuila) y seleccionadas por la empresa *Chemical Waste Management* por su relativo aislamiento y poca población, fueran desechadas tras las presiones de grupos ecologistas, gobiernos estatales y federales y legisladores de ambos países. El 18 de septiembre de 1995, el Congreso estadounidense votó en contra del acuerdo que permitiría el envío de desechos de Vermont y Maine a Texas. Sin embargo, el gobernador texano presionó hasta lograr el 7 de octubre de 1997 que el Congreso aprobara el inicio de operaciones de Faskin Ranch, Sierra Blanca. Además, George Bush Jr. invocando las leyes texanas, anunció que su estado podría prestar servicios a otros estados que así lo solicitaran y requirieran.

La legislación texana, sin embargo, establece que para la construcción de un depósito de DRBN el área elegida no debe presentar actividad sísmica, ni fracturas geológicas, ni erosión por viento y lluvias. Irónicamente, en el área de Sierra Blanca existe una pronunciada erosión, hay inestabilidad sísmica (el 13 de abril de 1995 tuvo lugar el mayor sismo registrado en Texas en los pasados 60 años, con una magnitud de 5.6 grados en la escala de Richter y cuyo epicentro se localizó en la región

oeste del estado, donde se encuentra Sierra Blanca), y por ende fracturas geológicas, además de que el suelo es permeable y por lo tanto la posibilidad de contaminar los mantos fráticos es altísima. Por si esto fuera poco, el Río Bravo se encuentra muy cerca de la zona y de producirse filtraciones radiactivas se generaría un terrible problema de contaminación para millones de personas.

La instalación del depósito de DRYN de Sierra Blanca se encontraba a tan sólo 36 kilómetros del territorio mexicano. De ahí que diversas organizaciones gubernamentales y no gubernamentales de México y EEUU hayan extemado en distintos momentos su desacuerdo con la realización de éste proyecto. Lamentablemente, mientras el proyecto de Sierra Blanca recibía luz verde, la respuesta de las autoridades mexicanas fue atropellada y contradictoria. Así, aunque las titulares de Relaciones Exteriores, Rosario Green y de Medio Ambiente, Julia Carabias, reprobaron la decisión, el Secretario de Energía Luis Téllez externó que no había ningún problema con Sierra Blanca. Unos días después, las tres dependencias emitieron un extraño comunicado en el que se afirmaba que "Sierra Blanca no representaría riesgo alguno para el medio ambiente de México", si bien habían solicitado al gobierno de EEUU "reconsiderara" la ubicación del depósito citado (sic).

Al respecto, la Secretaría de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca (SEMARNAT) sostuvo que Sierra Blanca "cumple con la normatividad mexicana, así como con los requisitos internacionales de seguridad, incluyendo las normas establecidas por el Organismo Internacional de Energía Atómica, así como el Código Federal Regulatorio de los Estados Unidos, parte 10." La Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), por su parte, recordó que en diciembre de 1995 se creó el Grupo Intersectorial sobre Confinamiento de Residuos Peligrosos en la Frontera Norte del país con el propósito de analizar el impacto, sobre México, de los depósitos que EEUU erija en la zona fronteriza. A partir de las recomendaciones del Grupo, la can-

cillería afirmó que "reiteradamente, la SRE (...) ha solicitado a las autoridades de Estados Unidos que tengan muy en cuenta las preocupaciones que se han generado en nuestro país, toda vez que compartimos el interés de construir una nueva visión de la frontera, sustentada en el principio de la buena vecindad." Sin embargo, el basurero radiactivo de Sierra Blanca no es precisamente la mejor muestra del respeto al principio de la buena vecindad. Afortunadamente, autoridades texanas finalmente decidieron no autorizar la construcción de la planta por los riesgos potenciales que entraña.

¹⁰ *Ibid.*

¹¹ A pesar de la enorme cantidad de hispanos que existen en el sur de California, menos del 7 por ciento de los electores en las elecciones primarias de California en 1990 eran de origen latino. Mientras que dos terceras partes de los inmigrantes europeos en EEUU durante los 80 se han convertido en ciudadanos de ese país, sólo una quinta parte de los latinos han logrado avanzar en esa dirección. Pero incluso los latinos que poseen la ciudadanía estadounidense no tienen un impacto directo en las políticas públicas, dado que se encuentran dispersos, carecen de educación y de un poder económico considerable o bien no presentan una identidad de grupo. (Lowenthal y Burgess, *Op. cit.*: viii).

¹² Earl H. Fry comenta que el documento *The Great Lakes Charter* fue suscrito en febrero de 1985 por los gobernadores de Nueva York, Pennsylvania, Ohio, Michigan, Indiana, Illinois, Wisconsin y Minnesota, y los gobernadores de Ontario y Quebec (*Ibid.*).

¹³ Su nacimiento también tuvo que ver con la rebelión de los *métis* o mestizos de habla francesa que habían poblado con anterioridad la región.

¹⁴ El 18 de julio de 1994, el Primer Ministro canadiense anunció la suscripción del acuerdo sobre comercio interno que formalmente pone fin a los obstáculos a la unión económica entre las provincias canadienses. Sin embargo, los expertos acotan que se requerirán numerosas negociaciones adicionales antes de que Canadá erradique dichos obstáculos.

QUORUM