

# **La visión de la metrópolis transfronteriza. Crítica y evidencias en el caso de Tijuana y San Diego.**

Por Tito Alegría

*DEUMA, El COLEF, Tijuana, Enero 2007*

La población asentada en la frontera México-Estados Unidos está concentrada en pares binacionales de ciudades adyacentes. En la literatura sobre la urbanización fronteriza, en los medios masivos de comunicación, y en los medios políticos de ambos países, a esas ciudades adyacentes se les llama frecuentemente "ciudades gemelas", "región fronteriza", ó "metrópoli transfronteriza". El par de ciudades Tijuana y San Diego constituye el caso más conspicuo por ser las ciudades que más población concentran en cada lado de la frontera y por haber recibido más atención en la literatura. La visión de que existe una metrópolis transfronteriza -de que cada par binacional de ciudades vecinas conforma una única ciudad o región- implica que ambas ciudades tienen similares futuros e intereses. Esta visión enfatiza la vecindad y las interacciones entre ambos lados de la frontera como argumentos para sustentar el concepto de la *unicidad de ambos lados*. Por el contrario, resaltando las características estructurales que estimulan el crecimiento urbano -características que son diferentes entre ambos lados de la frontera - es posible explicar la *unicidad de cada lado*.

En esta investigación se propone que la visión de la "metrópoli transfronteriza" tiene una débil sustentación teórica y empírica, y se presenta evidencia que sugiere que estamos ante dos unidades urbanas adyacentes pero diferentes.

En este escrito primero se presenta las visiones de sociedad, región, y metrópolis transfronterizas, luego se presentan críticas a esas visiones y evidencia empírica que sustenta las críticas.

## **1. Sociedad y metrópolis transfronterizas**

### **1.1. Sociedad transfronteriza**

Hasta finales de la década de los 70, en la literatura mexicana los problemas fronterizos eran examinados como procesos nacionales. El análisis del desarrollo urbano fronterizo, y las políticas derivadas, no estuvieron exentos de dicho enfoque: las actividades urbano-fronterizas eran consideradas procesos local-nacionales como en cualquier otra ciudad del interior del país, sin tomar en cuenta la praxis binacional de dichos procesos para explicar el desarrollo de la frontera y de sus ciudades.

En 1981 en la literatura mexicana se propuso lo que quizá haya sido la primera *visión transfronteriza* de la conceptualización de la frontera (Bustamante 1981). En esta propuesta se define como área fronteriza "a una región binacional geográficamente delimitada por la extensión empírica de los procesos de interacción entre las personas que viven a ambos lados de la frontera" (pág. 39). Usando una concepción weberiana de clases sociales, la región binacional fue conceptualizada como una estructura social transfronteriza cuya estratificación se despliega atravesando la frontera. La unicidad de la estructura social del área delimitada por la interacción es definida con algunos indicadores de desarrollo social. Las diferencias entre ambos lados de la frontera no aparecen como una ruptura sino como una continuidad estratificada de la estructura social binacional en la región fronteriza (pág. 41).

Esta conceptualización está basada en tres ideas principales: i) la "región fronteriza" es binacional; ii) tal región tiene la misma estructura social a través de la frontera; iii) ambos lados de la frontera tienen similares procesos económicos y sociales. La binacionalidad de la región fronteriza es aquí una definición geográfico-social y no político-administrativa. Esta precisión permite dos tipos de implicaciones. Primero, en el aspecto teórico, la definición geográfico-social supone una contradicción entre el modo nacional de elaborar y llevar a la práctica la política pública sobre la frontera, y el modo binacional del despliegue de la región fronteriza. La frontera es un impedimento político-administrativo para resolver los problemas que atañen a la sociedad de toda la región fronteriza binacional. Considerando la existencia de la frontera como una invariante, la solución de los problemas de esta región requiere una coordinación transfronteriza en la política pública de cada lado de la frontera. La segunda implicación, de orden práctico, consiste en que si se usara de modo equivocado el concepto de región binacional en la elaboración de políticas públicas sobre la frontera, es decir si se usara en el sentido político-administrativo, podrían generarse situaciones lesivas a la soberanía nacional de cualquiera de los dos países. En un trabajo posterior Bustamante (1989), se toma en cuenta esta segunda implicación. La idea de región definida como territorio delimitado por la interacción se mantiene, aunque el término "región binacional" se anula por sus consecuencias "riesgosas" de ser utilizado en las relaciones fronterizas con USA.

## **1.2. Metrópolis transfronteriza**

En el mismo sentido que la "región binacional", el par urbano Tijuana-San Diego ha sido considerado como una unidad urbana binacional debido a la existencia de una urbanización continua y de una relación intensa entre las dos unidades urbanas. Varios autores y medios han nombrado a éste como espacio binacional (Ganster and Valenciano 1992, Gildersleeve 1978) o *twin cities* (Kearney and Knopp 1995, The Economist 1992). Algunos autores europeos han propuesto una noción similar sobre sus áreas urbanas fronterizas (Anderson 1983).

Lawrence Herzog (1997, 1991 y 1990a) ha propuesto el concepto de "metrópolis transfronteriza" para entender al área urbanizada Tijuana-San Diego, concepto generalizable para todos los pares binacional de ciudades fronterizas vecinas, según el autor. Además Herzog ha usado ese concepto para interpretar diversos fenómenos urbanos fronterizos (2003a, 2003b, 2000, 1999, 1990b). En su visión, el área urbanizada que atraviesa la frontera es considerada como una región urbana cuya integración está basada en las interacciones existentes entre los dos miembros del par binacional de ciudades adyacentes.

Desde el punto de vista de la geografía económica, este autor clasifica a las relaciones entre ambos lados de la frontera en: manufactura global transfronteriza, mercado transfronterizo de trabajo, mercado transfronterizo consumo, mercado transfronterizo turístico y mercado transfronterizo de vivienda y tierra (Herzog 2003a, 1997). Desde el punto de vista de la geografía urbana, este autor clasifica a las relaciones entre ambos lados de la frontera como contenidas en siete ecologías globales: zonas de factoría global, espacios de consumo transnacional, distritos de turismo global, barrios post-NAFTA, lugares de comunidad transnacional, espacios de conflicto, y conexiones inventadas (Herzog 2003b). El autor considera que las empresas transnacionales lideran el proceso de integración de Tijuana al comercio e inversión global, homogenizando (haciendo similar con San Diego) el consumo, la arquitectura, el espacio urbano, y los patrones culturales. De esta manera el

límite internacional se debilita como separador de las ciudades de ambos lados de la frontera.

En la construcción del concepto de metrópolis transfronteriza Herzog explora dos aspectos fundamentales para el entendimiento de las ciudades de la frontera: el primero es el proceso de convergencia/integración o divergencia/independencia de la dos sociedades que se juntan en la frontera; y el segundo es la posibilidad y necesidad de políticas elaboradas de manera binacional para las ciudades fronterizas. La consideración de estos aspectos conduce al autor a la pregunta de si existe un "sistema social transfronterizo" que crea una comunidad de intereses alrededor de la frontera. En su propuesta hay una respuesta explícita afirmativa al construir la definición de "metrópolis transfronteriza". Lo que Herzog no explora es si las relaciones existentes entre ambos lados de la frontera -que en su propuesta sustentan la integración- son producto de las diferencias ó de las similitudes entre ambos lados de la frontera. Paradójicamente, su discurso está imbuido del supuesto de que al final, no ahora, ambos lados serán similares e integrados.

Para Herzog, esta frontera tiene dos tipos de funciones, que son antagónicas e intrínsecas. La primera, dividir dos culturas y dos estructuras urbanas, reproduciéndose en la frontera los respectivos, y diferentes, patrones nacionales. La segunda función es de unificar de manera ecológica y social ambos lados de la frontera. Estos elementos de unificación sustentan el fenómeno que califica como "metrópoli transfronteriza".

La primera función –rol divisor/diferenciador- constata las diferencias de los patrones espaciales y políticos entre ciudades de ambos lados de la frontera. En este sentido, cada localidad fronteriza se parece más al resto de las ciudades de su país que a su vecina del otro lado del límite internacional, tanto en su estructura espacial como en su proceso de cambio. Estas diferencias las define como elementos de "fricción" o confrontación entre el norte posindustrial y el sur en proceso de industrialización. Para el autor, este rol divisor/diferenciador de la frontera ha sido relativamente estable en el tiempo, y es relativamente independiente de los cambios de la porosidad de la frontera para las relaciones existentes entre ambos lados de ella.

La segunda función de la frontera –rol unificador- que se manifiesta en su porosidad, según el autor es propia más bien de la segunda mitad de este siglo, y se ha acentuado recientemente con la extensión mundial del sistema capitalista o globalización. Esta permeabilidad fronteriza es materializada por los flujos de personas, bienes, capital y elementos ambientales entre los pares binacionales de ciudades vecinas, que ocurren principalmente por la proximidad transfronteriza. La proximidad es el principal catalizador de la integración dentro del sistema ecológico transfronterizo. Esta integración la define ese autor como "fusión" entre el par binacional de ciudades vecinas.

La visión de que la interacción genera integración, y con ello una metrópolis que atraviesa la frontera, es compartida por otros académicos.

Una variante de esa visión es la de Dear y Lecrec (2003, 1998). Desde el punto de vista de la geografía cultural, estos autores consideran como impulsores de la integración a los procesos de globalización, sociedad red, hibridización, y privatización (procesos clasificados como "*hard border*") de ambos lados de la frontera. Como estos impulsos se intensifican en el tiempo, así también la integración. Al intensificarse esos impulsos, el espacio formado por las interacciones transfronterizas deviene en lugar: el contenedor de la sociedad transfronteriza, que los autores denominan "Bajalta California" y definen como "*postborder megalópolis*". Aunque a esta megalópolis la consideran como un

lugar, su tamaño (sur de California y norte de Baja California) en realidad incluye varios lugares distintos y distantes entre sí. La inclusión de diversos lugares en uno sólo la derivan de la percepción subjetiva de la geografía de ese espacio que sus habitantes tienen. Para los autores está en proceso de consolidación la construcción de la percepción (*soft border* en su definición) de un nosotros transfronterizo, una comunidad imaginaria, minimizando el obstáculo del borde internacional.

Otra variante de la visión transfronteriza la presentan Pezzoli y colaboradores (2001) desde el punto de vista de la planeación ambiental urbana. Los autores se adhieren al concepto de que San Diego y Tijuana son una ciudad-región transfronteriza, aunque no lo desarrollan. Su posición es que la planeación de ambas ciudades debe ser conjunta porque ellas comparten tres problemas: crecimiento urbano extensivo, infraestructuras fragmentadas, y desarrollo desigual.

### **La influencia de la visión sobre el sector público**

La visión de la metrópolis transfronteriza sustenta también intenciones en los planes de desarrollo y de usos del suelo de varias ciudades fronterizas de ambos países, como en San Diego y Tijuana por ejemplo.

La Asociación de Gobiernos de San Diego (condado) considera a San Diego y Tijuana como una región fronteriza binacional (SANDAG 2003). In 2002 fue fundado el Comité Binacional para Oportunidades Regionales (COBRO), el cual sirve como grupo de trabajo del Comité Fronterizo de SANDAG, y hace recomendaciones para llevar a cabo proyectos de planeación transfronteriza. Los aspectos considerados transfronterizos por SANDAG y que tienen una propuesta de intervención en su Plan del 2003 son: el acceso transfronterizo entre vivienda y lugar de trabajo, transporte, energía, agua, desagüe, calidad del aire, desarrollo económico, y seguridad antiterrorista.

En Tijuana el Instituto de Planeación Municipal, considera en su “Programa de Desarrollo Urbano del Centro de Población de Tijuana, 2002-2025” que Tijuana y San Diego como una sólo región debido a que comparten problemas que requieren soluciones comunes (IMPLAN 2002, p.100). Aunque el IMPLAN reconoce como aspectos transfronterizos relevantes los mismos que SANDAG, los planes específicos para enfrentar los problemas que consideran comunes son en realidad planes locales en cada ciudad. Los únicos planes transfronterizos en marcha (agua y drenaje) son manejados por el gobierno federal de México y la agencia de agua de San Diego. Las intenciones de hacer planeación transfronteriza local, que alimenta la retórica de los planes, se enfrentan a la realidad de una falta de marco legal binacional adecuado y a las diferentes prioridades de planeación de ambas ciudades.

## **2. Crítica de la visión de la metrópolis transfronteriza**

La visión de que ciudades fronterizas vecinas, como San Diego y Tijuana, forman una unidad metropolitana binacional, es criticable en varios aspectos. Aquí se presenta una discusión de esa visión desde el punto de vista de la estructura social, la estructura económica y la divergencia regional, y la estructura metropolitana.

## 2.1. Sobre la “sociedad transfronteriza”

Para que el concepto de continuidad transfronteriza de la estructura social se sostenga teóricamente son necesarios tres supuestos, los cuales no fueron explícitos en la formulación de la visión de región transfronteriza (de Bustamante) revisado más arriba. Primero, que los grupos sociales de ambos lados de la frontera presentan prácticas sociales similares. Segundo, que los individuos de ambos lados de la frontera tienen un conocimiento similar de los roles de los grupos sociales y los simbolismos resultantes. Y tercero, que las condiciones que permiten la reproducción del sistema social operan indistintamente sobre ambos lados de la frontera. Veamos con más detalles estos supuestos.

El concepto de continuidad transfronteriza de la estructura social supone que los grupos sociales de ambos lados de la frontera presentan prácticas sociales similares. Esta similitud implica tres características de la relación de los agentes sociales con su estructura (Cohen 1991). i) Los actores sociales de las colectividades en ambos lados de la frontera conocen procedimientos de acción similares. ii) Los actores sociales de ambos lados de la frontera interpretan y aplican del mismo modo los aspectos semánticos y normativos de esos procedimientos de acción. iii) Los actores sociales de ambos lados de la frontera tienen acceso al mismo tipo de recursos. Pero, como lo indica la evidencia, estas condiciones de estructuración social no se reúnen en la frontera.

En primer lugar, los procedimientos de acción no son similares de ambos lados de la frontera. La mitad de la población de Tijuana no tiene posibilidad legal de cruzar la frontera y seguramente no la cruza. Este factor espacial por sí mismo hace imposible para la población de Tijuana tener un conocimiento similar al de la población de San Diego sobre los procedimientos de acción social. También es difícil afirmar que la mayor parte de la población de San Diego, que cruzó una o ninguna vez a Tijuana, tenga una praxis de acción similar a la gente de Tijuana. La interacción entre ambas colectividades es débil y el conocimiento mutuo de sus praxis sociales también (es frecuente encontrar en los manifiestos de los pocos proyectos binacionales fronterizos la queja del mutuo desconocimiento e incompreensión entre las colectividades de ambos lados de la frontera.). Las prácticas sociales de ambos lados de la frontera son separadas y aparecen relacionadas sólo en algunos aspectos. La reproducción de las prácticas sociales suponen un conocimiento de los modos de hacer, por ello están acotadas en el tiempo y el espacio. El límite internacional es en los hechos una poderosa limitante institucional para que prácticas de agentes de ambas colectividades se desarrollen en el mismo espacio y entren en relación.

Para la gente que puede salvar esta barrera institucional al cruzar la frontera, el uso de dos lenguajes (español e inglés) es otro obstáculo para la constitución de un conocimiento compartido en tanto base y estímulo para la realización de prácticas sociales similares. En los actos comunicativos, a través de los cuales las acciones individuales son coordinadas, se acumulan “pretensiones de validez” las cuales son invariantes dentro de una cultura (Honneth 1991). Estas pretensiones implican afirmaciones - las cuales son generalmente implícitas - relativas a, a) la autenticidad y sinceridad de los gestos como manifestaciones de las experiencias subjetivas, b) afirmaciones relacionadas a la eficiencia y efectividad de los gestos como indicadores de los medios a través de los cuales se persigue un fin, y c) afirmaciones relacionadas a la rectitud de las acciones desde el punto de vista de las normas relevantes (Turner 1991). De esta forma, en la interacción social, materializada en actos de comunicación, un proceso sutil toma lugar, generalmente implícito, en el cual cada parte afirma su sinceridad, eficiencia y rectitud. Las “pretensiones de validez” existen como tales en la interacción sólo si una persona acude al conocimiento compartido de normas que

establecen: 1) cual comportamiento es sincero, y 2) cual es la relación entre medios y fines que son culturalmente aceptables. La existencia de más de un lenguaje en el espacio transfronterizo no sólo impide compartir el conocimiento de estas normas, sino que también limita la existencia de las pretensiones de validez en las interacciones. Debido a la falta de estas pretensiones, un gran esfuerzo debe ser hecho para llevar a cabo la interacción transfronteriza, y cuando ocurre, la eficiencia de esa interacción es usualmente mínima. El resultado de ello es que hay poca comunicación entre los grupos de ambos lados de la frontera, aún entre los que pueden remontar legalmente la barrera del cruce internacional. Y como corolario, el conocimiento compartido sobre las prácticas sociales es también mínimo.

La segunda característica de la relación de los agentes sociales con su estructura dice que las prácticas sociales son, en cada caso, acompañadas de interpretaciones particulares de la semántica y de las normas sociales envueltas en dichas prácticas. Sin embargo, esas interpretaciones son específicas al lado de la frontera que se considere y diferentes respecto de las interpretaciones desarrolladas en el otro lado debido a las limitantes espaciales a la reproducción de prácticas sociales que relacionan agentes de ambas colectividades.

Una estructura social es a la vez el instrumento y el resultado de la reproducción de las prácticas. Para que las prácticas se puedan reproducir es necesario que los agentes compartan la misma interpretación semántica de los modos de hacer y de los signos resultantes. La relativa homogeneidad semántica en una colectividad no es producto sólo de compartir prácticas acotadas en el tiempo y el espacio, sino principalmente el resultado de una negociación del significado entre los agentes. La necesidad de negociar el significado entre los agentes surge del cálculo adelantado de las consecuencias e implicaciones de una particular interpretación de las prácticas. La negociación del significado ocurre alrededor de la disputa por los recursos del lugar, es decir, del mantenimiento o la mejora de la posición relativa de cada agente en relación a los demás. La negociación que surge del imperativo de una interpretación compartida de las prácticas sociales produce un sentido compartido del orden social que se materializa en significados. De esta manera, la construcción del sentido es intrínseca a las interpretaciones compartidas, sin depender de un ente externo. No existe producción administrativa (institucional) del sentido del orden social (Habermas 1989).

Al interactuar, los individuos actúan con el supuesto de que la orquestación de gestos comunica a los otros una línea específica de comportamiento. Para reducir tensión y pérdida de tiempo, los individuos generan concepciones compartidas sobre los diversos tipos de roles. Para cada individuo, estos roles son reproducidos, compartidos y reconocidos por los otros. La construcción de estos roles sólo es posible si la gente comparte un repertorio común de autopercepciones y definiciones, lo cual depende de un conocimiento y una interpretación compartida, es decir, de un sentido similar del orden social. La construcción compartida de roles sólo es posible dentro de una sociedad particular.

La negociación del significado entre las colectividades de ambos lados de la frontera no es frecuente sino esporádica y centrada en particulares aspectos de intercambio o externalidades. Entre ambas colectividades, en Tijuana y San Diego, los intercambios transfronterizos pueden tener interpretaciones diferentes para los residentes de cada localidad. Esta interpretación dual es posible porque en ese intercambio no se pone en disputa la legitimidad de la posición relativa local de los agentes, y sus roles en cada sociedad, sino la ganancia económica. La posibilidad de no negociar significados a través de la frontera durante las interacciones transfronterizas hace posible el mantenimiento de estructuras sociales diferentes en ambos lados de la frontera, una junto a la otra.

La tercera características de la relación de los agentes sociales con su estructura dice que los recursos de un lugar son los medios o bases de poder a los que puede acceder un agente y que manipula para influir en el curso de la interacción con otros (Cohen, 1991). En las sociedades modernas, los recursos son cada vez menos de origen natural, y son cada vez más producidos por la propia sociedad. Los recursos a los que un agente puede acceder son el resultado de sus prácticas anteriores, y por ello, están delimitados en el tiempo y el espacio. La mayor o menor posibilidad de acceder a recursos establece la posición relativa de cada agente en relación a los demás dentro de una estructura social. La posibilidad de algunos agentes de acceder a recursos producidos en otros espacios se materializa como una práctica propia de su estructura social y no de la estructura del espacio de donde se produjo ese recurso. La práctica del agente de conseguir el recurso externo opera en el aspecto económico de la circulación en un momento en el tiempo. En ese intercambio, lo que el agente obtiene es un mantenimiento o cambio de su posición relativa en la estructura local y no en aquella de donde obtiene el recurso. La posibilidad de acceder a los recursos producidos por la colectividad del otro lado de la frontera es diferente para cada agente social. Al acceder a los recursos del otro lado de la frontera el agente no modifica su posición relativa en esa otra colectividad por que no tiene una posición relativa definida por su praxis. Cuando el agente de un lado de la frontera aparece en alguna posición relativa en el otro lado, su posición es determinada por los mecanismos de estructuración social de ese lado y no del suyo, donde su posibilidad de acceder a recursos es diferente. Sólo si hubiera una misma estructura social de ambos lados de la frontera, la posición relativa de un agente sería la misma de ambos lados, pero eso no ocurre en esta frontera.

El concepto de continuidad transfronteriza de la misma estructura social supone, también, que las condiciones que permiten la reproducción del sistema operan indistintamente sobre ambos lados de la frontera. La reproducción de un sistema social, de su cohesión interna y del sentido de sus intereses, incluye aspectos políticos de dominación. El control social sistémico es necesario para garantizar las condiciones de reproducción social, y se ejerce a través de instituciones políticas cuyas prácticas objetivas se materializan como procesos de integración y de represión. El Estado es el depositario legítimo del ejercicio de la integración y la represión, en el territorio contenido por las fronteras del país.

El Estado nacional sólo puede garantizar la reproducción de un sistema social fuera de sus fronteras nacionales en condiciones de dominación imperial. Aunque el Estado de Estados Unidos ha garantizado varias veces la reproducción de un sistema social fuera de sus fronteras (los casos más recientes son Irak y Haití) no lo ha hecho así, recientemente, en el caso de México. El Estado mexicano tampoco ha garantizado la reproducción del sistema social de Estados Unidos. En esta frontera se han dado numerosas acciones unilaterales de uno de los dos Estados nacionales que han generado la protesta de la comunidad y/o del Estado del otro país. La legitimidad de sus acciones se basa en que esas acciones operan sobre su propio territorio nacional, aunque ello conlleve perjuicios para los intereses de la comunidad del otro país. La frontera es el límite del ejercicio territorializado del poder de un Estado-nación, el límite del ejercicio de sus prácticas de reproducción social. La reproducción de una estructura social se materializa como una reproducción nacional, y no puede haber una reproducción binacional de dicha estructura. Las regiones contiguas y separadas por la frontera tienen estructuras sociales con diferentes condiciones políticas de reproducción y por ello tienen diferentes procesos de reproducción.

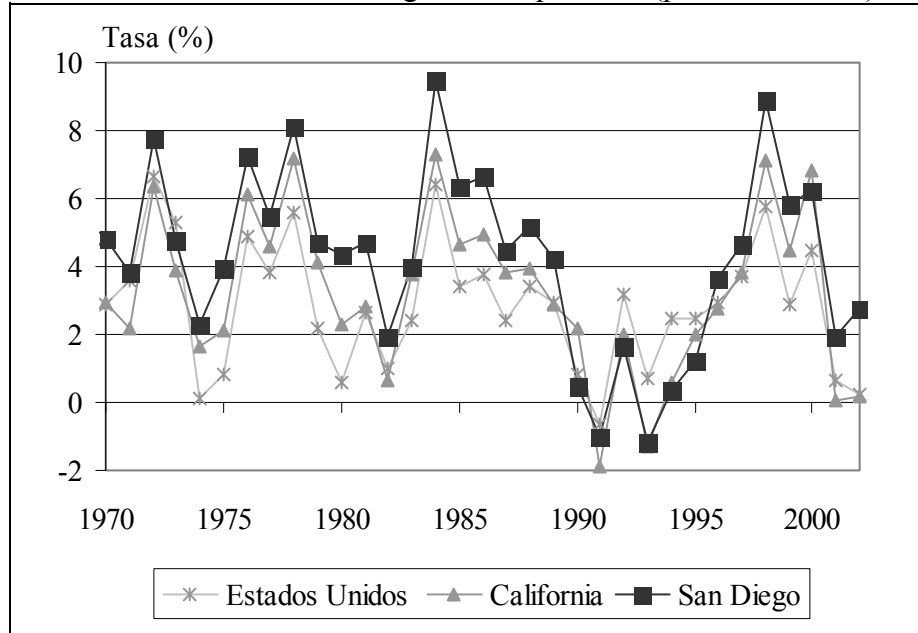
## **2.2. Crecimiento urbano, estructura económica y divergencia regional transfronteriza**

Para que las ciudades de Tijuana y San Diego puedan estar conformando una metrópolis deben estar integradas de manera sistémica. Una unidad urbana sistémica distribuye de manera diferenciada entre sus actividades los efectos del cambio en alguna actividad, cambio originado de manera interna o externa. Las actividades más importantes (más grandes y que más crecen) afectan toda la ciudad. Si los cambios de las actividades más importantes de la ciudad no afectan a un conjunto de actividades (o una porción del territorio) de manera continua, estas últimas no están relacionadas de manera sistémica con las actividades principales. La hipótesis de la metrópolis transfronteriza tiene el supuesto implícito de que Tijuana y San Diego conforman una unidad sistémica, es decir, que los cambios que ocurren en las actividades principales de una ciudad afectan a la otra. Puesto en términos del crecimiento, ello significa que los impulsos que hacen crecer a una ciudad también son los impulsos que hacen crecer a la otra y que los ritmos de crecimiento de ambas ciudades son similares. Sin embargo las evidencias contradicen ese supuesto.

San Diego ha crecido como consecuencia de impulsos regionales y nacionales; no hay evidencias de que haya crecido debido a la influencia de factores fronterizos. San Diego era una pequeña ciudad a principios del siglo XX. En esa época tuvo un gran impulso a su crecimiento con las inversiones del gobierno federal en irrigación en el sur de California, y en la propia ciudad, inversiones militares relacionadas con la primera guerra mundial que convirtió a San Diego en base naval principal (Hansen 1981). En los años 20, la industria de la aviación creció rápidamente debido principalmente al clima propicio de la región. Teniendo esas dos actividades de operaciones de defensa, la economía de la ciudad floreció durante la segunda guerra mundial, y la guerra de Corea le dio otro gran impulso a su crecimiento. En la década de los años 60, sin embargo, se inician los cortes al gasto militar en la ciudad, cortes que serán mayores en las décadas siguientes, culminando con la casi desaparición de las industrias de aviones, misiles y satélites al principio de los años 90. A partir de los años 70, con la continua disminución del gasto militar, se ha hecho más clara la relación del crecimiento económico local con el del estado de California y con el nacional (Gerber 1993). Por ejemplo, San Diego, el Estado y el país experimentaron de manera conjunta un gran crecimiento del ingreso real y una gran disminución del desempleo en la segunda parte de la década de los 70; al final de esa década, juntos también sufrieron una crisis económica. De manera similar, después de recobrar económicamente al principio de los años 80, esas tres entidades territoriales sufrieron una disminución del ingreso real al final de esa década, que culminó en la crisis económica de los primeros años de la década de los 90, como se puede ver en la Gráfica 1. En este periodo que culminó en crisis, el 60% de las firmas de San Diego que cerraron o se expandieron fuera del condado abrieron sus plantas en México, aunque no se sabe cuantas de ellas lo hicieron en Tijuana (Gerber 1993).



Gráfica 1  
Tasa de crecimiento del ingreso real personal (precios de 2004)



Fuente: Estimaciones del autor basadas en datos del *Bureau of Economic Analysis*, USA, y tablas CPI (índice de precios al consumidor) hechas por Robert C. Sahr, Oregon State University

Como un intento de recobrase de la crisis, la agencia de planeación local, SANDAG, junto con algunos grupos de promoción económica, y universidades locales, empezaron la aplicación de una estrategia de desarrollo de clusters (en el sentido de Porter 1990) en actividades que tienen mayores salarios. Como resultado de esta estrategia se ha producido una reestructuración de la economía de San Diego reorientándola hacia una de alta tecnología, el cual ha sido definido como proceso de crecimiento endógeno (Mercado 2004). Esta reestructuración ha permitido reorientar el crecimiento del empleo - que había estado liderado por actividades de servicios de bajos salarios - hacia un tipo de altos salarios. Por ejemplo, entre 1990 y 1998, los clusters de actividades de San Diego que añadieron más empleo fueron Biotecnología y Farmacéuticos, Comunicaciones, y Servicios de Software y Computación; ellos consiguieron 21% del nuevo empleo total del Condado y crecieron respectivamente 104%, 57% y 101% en ese periodo (SANDAG 2001).

Esta reorientación económica, al haber incrementado los empleos en las industrias con altos salarios, también ha permitido un incremento del salario real del condado durante los años 90 (SANDAG 2002). Además, esta reorientación no ha sido inducida por, ni sustentada en, la interacción transfronteriza.

En síntesis, como apuntaron Hansen (1981) y Gerber (1993), el crecimiento económico de San Diego no ha tenido una influencia notoria de su localización fronteriza, y más bien ha seguido los ritmos de su economía regional y nacional, como muchas otras ciudades no fronterizas de ese país. Además, a diferencia de la mayoría de las ciudades fronterizas, el crecimiento económico de San Diego ha sido casi siempre mayor que el de su Estado y del país.

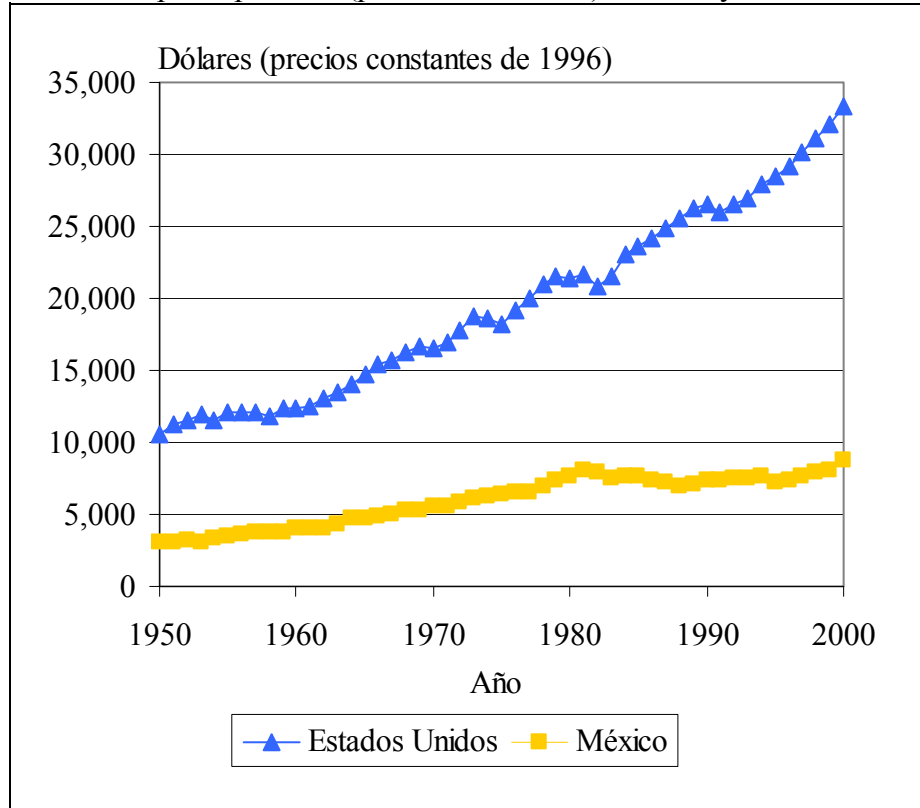
Tijuana, a diferencia de San Diego, ha tenido un crecimiento económico permanentemente determinado por su localización fronteriza, es decir, sus impulsos al crecimiento son diferentes a los de su vecina urbe (Alegría 1992). Para la frontera mexicana, en general, el crecimiento urbano está determinado por la adyacencia geográfica de las diferencias estructurales entre ambos países.

La línea de frontera separa dos formaciones económico-sociales nacionales y cada una tiene su propia dinámica y estructura, aunque ambas están relacionadas. Las diferencias estructurales se manifiestan también en los espacios fronterizos. A lo largo del siglo XX, concomitante a la consolidación de los estado-nación de México y Estados Unidos, la frontera pasó de ser una zona de transición entre ambas naciones, donde se sobreponían las dos sociedades, a una línea de frontera que separa drásticamente sociedades, mercados, regulaciones y soberanías.

Las diferencias estructurales se pueden sintetizar en la diferente capacidad de acumulación de capital entre ambos países, diferencias que se expresan en diferencias en el producto bruto per cápita, la productividad, los precios de un bien o servicio, los precios relativos y los salarios. Las diferencias entre ambos países constituyen un potencial de interacción y la adyacencia facilita esa interacción. El cruce a través de la frontera de capital, personas y bienes es impulsado por esas diferencias. Esos cruces, o interacciones, son los impulsos principales al crecimiento económico de Tijuana y de todas las ciudades de la frontera mexicana.

Las diferencias estructurales se han ido acentuando con el tiempo, y con ello aumenta su influencia sobre el crecimiento urbano de la frontera mexicana. El incremento del comercio exterior entre México y Estados Unidos a lo largo de las últimas décadas, especialmente después de la firma del NAFTA, no ha detenido la divergencia de las economías. Desde hace varias décadas México tiene a Estados Unidos de principal socio comercial, relación que se ahondó en los últimos años. En 1990 el 69% de las exportaciones mexicanas fueron a Estados Unidos, creciendo a 89% en el 2004 (BIE-INEGI). Para Estados Unidos la relación con México tiene menos importancia, aunque también es creciente. USA envió a México en 1985 sólo el 5% de sus exportaciones, y en 2004 el 10% (U.S. Census Bureau). A pesar de la creciente interacción entre ambos países, la divergencia de sus economías es notable en el tiempo. Esta divergencia se hace evidente al representar las economías de ambos países en términos del producto bruto interno per cápita, PIBP. En 1950 el PIBP de USA fue 3.5 veces mayor que el de México, y en el año 2000 aumentó a 3.8 veces (ver Gráfica 2).

Gráfica 2  
 PIB per capita real (precios constantes) en USA y México



Fuente: A. Heston, R. Summers y B. Aten, Penn World Table Version 6.1, Center for International Comparisons at the University of Pennsylvania (CICUP). Octubre 2002.

Como consecuencia del incremento de las diferencias estructurales, en las tres últimas décadas Tijuana se ha estado especializando en las actividades transfronterizas, especialmente en la manufactura que llegó a tener el 35% de la PEA en el año 2000, como podemos ver en la Tabla 1. San Diego, por su parte, al recibir impulsos nacionales, no fronterizos, para su crecimiento económico, se ha estado especializando en servicios profesionales de alta tecnología, educación y médicos, que en el año 2000 alcanzaron el 30% de la PEA local. Los 20 puntos porcentuales restante de “Otros servicios” de esta ciudad, en la Tabla 1, lo forman los servicios de información, bienes raíces, entretenimiento, personales, y hoteles y restaurantes, que en conjunto tienen una tendencia decreciente en la proporción del empleo local.

La reestructuración económica de San Diego, desarrollada en la década de los 90, también ocurrió en las actividades comerciales. En 10 años esa actividad (comercio minorista y mayorista) tuvo una gran pérdida neta de empleo (34%), arribando al año 2000 con el 13% del empleo del condado. Esta reestructuración, que ocurrió sobre todo en el comercio minorista, incrementó la productividad (ventas por trabajador) conjunta del comercio minorista y mayorista en 67% entre 1992 y 1997 (estimaciones con datos de censos económicos y dólares constantes al 2004). Este incremento de la productividad significó que la cantidad promedio de personas atendidas por cada trabajador se incrementó

de 12 a 16 entre esos años censales (esta cifras son producto de dividir la población del condado entre el número de trabajadores del sector comercio, en cada año del censo económico). En Tijuana, en cambio, la actividad comercial prácticamente no experimentó esa reestructuración. Sus trabajadores dedicados al comercio en 2000 fueron sólo uno por ciento menos que en 1990 (véase Tabla 1), y su productividad se incrementó sólo 6% entre 1993 y 1998 (estimaciones con datos de censos económicos y dólares constantes al 2004); además, la cantidad promedio de personas atendidas por cada trabajador se mantuvo en 20 entre esos años censales.

Tabla 1  
Estructura económica (% de empleo) 1970-2000 en Tijuana (municipio) y San Diego (condado)

Sector	Tijuana			San Diego		
	1970	1990	2000	1970	1990	2000
Agricultura, silvicultura, minas	10	2	1	3	2	1
Manufactura	24	30	<b>35</b>	16	13	10
Construcción	7	9	8	6	7	6
Comercio	19	19	18	22	20	13
Transporte, almacenamiento, agua, electricidad	4	6	5	5	5	4
Finanzas y seguros	(*)	2	1	5	5	4
Administración pública y Fuerzas Armadas	4	3	3	23	14	12
Otros servicios	33	30	30	21	35	<b>50</b>
Total	100	100	100	100	100	100

(\*) Finanzas y seguros incluidos en Otros servicios en 1970

Fuente: Censos de población.

El efecto del TLCAN parece será mínimo y sólo ahondará las tendencias precedentes, es decir más manufactura y más crecimiento económico en el lado mexicano y más servicios y menos crecimiento económico en la mayoría de las ciudades fronterizas estadounidenses (Peach y Adkisson 2000, Gruben 2001, Coubes 2003).

Las diferencias estructurales generan dos grandes tipos de impulsos al crecimiento urbano fronterizo mexicano, uno de naturaleza transnacional y otra transfronteriza. Las actividades transfronterizas y transnacionales son impulsos económicos y demográficos al crecimiento urbano fronterizo. Económicos al inyectar inversión y dinero a las ciudades, y demográficos al generar empleos que retienen a los residentes.

Los impulsos de naturaleza transnacional incluyen actividades cuyos orígenes y destinos no son fronterizos. Las dos actividades más importantes de este tipo son la migración y el comercio internacionales. Las ciudades fronterizas son el puente internacional para estas actividades, recibiendo de ellas efectos multiplicadores en empleo y consumo. Este tipo de actividades fue muy importante para las ciudades fronterizas en las primeras décadas del siglo XX, decayendo su importancia relativa en las últimas décadas de ese siglo.

El segundo tipo de impulsos al crecimiento del lado mexicano es de naturaleza transfronteriza e incluye actividades cuyos orígenes o destinos son fronterizos. Este tipo de actividades fue importante desde el inicio de la urbanización fronteriza, pero han sido cada vez más importantes a medida que la frontera se hacía menos permeable a la interacción y

que las economías de ambos países se hacían más diferentes. Las actividades transfronterizas más importantes para el crecimiento urbano son tres.

i) La inversión manufacturera, que es atraída debido a los menores costos del lado mexicano. Esta inversión, conocida como maquiladora, proviene de USA y algunos países asiáticos, ensambla productos con insumos provenientes de varios países, y vende esos productos principalmente en USA. La frontera mexicana les provee una localización con bajos costos y cercana al mercado de ventas. Los costos son menores en casi todos los insumos, desde el suelo hasta los salarios. Esa diferencia de costos entre ambos lados de la frontera, por ejemplo en salarios, ha crecido en el tiempo. En 1987 el salario hora hombre promedio en la manufactura era 9 dólares mayor en USA que en México; esa diferencia aumentó a 11.8 dólares en 1998 (BIE-INEGI para datos de México, y Bureau of Labor Statistics para USA). Mientras las diferencias salariales impulsan la tendencia de largo plazo de la maquila, el ciclo económico de USA (lugar de ventas) impulsa sus variaciones de corto plazo (Gruben 2001). Este tipo de inversión provee empleos que atraen personas de todo México y permiten su arraigo en las ciudades fronterizas, empleos que han crecido casi constantemente desde la década de los 60 cuando empezó esta inversión. En el año 2004 hubo 156,100 empleos directos en las maquiladoras de Tijuana (BIE-INEGI). Además, esta inversión genera efectos multiplicadores en el empleo del resto de sectores económicos de la ciudad. Por ejemplo, se ha estimado que en Tijuana por cada empleo maquilador se genera uno más en otros sectores (Alegría 1995).

ii) El empleo transfronterizo, que es estimulado por las diferencias de salarios. En 1988 el salario hora hombre promedio en la manufactura en San Diego era 9.3 dólares mayor que en Tijuana; esa diferencia aumentó a 10.4 dólares en 1998 (ENEU-INEGI para datos de México, y CPS - Bureau of Labor Statistics - para USA). Los impulsos que experimentan los tijuanaenses para buscar empleo cruzando la frontera surgen cuando una persona verifica que los salarios locales mexicanos han perdido su poder de compra en ambos lados de la frontera. Un cambio macroeconómico negativo crea una situación (aún tan rápido como el día siguiente al cambio negativo) bajo la cual en la frontera el mismo monto de salario mexicano tiene menor poder de compra localmente (producto de la inflación) y en la ciudad vecina en Estados Unidos (producto de la devaluación del peso): por el mismo tiempo de trabajo se recibe menor salario real.

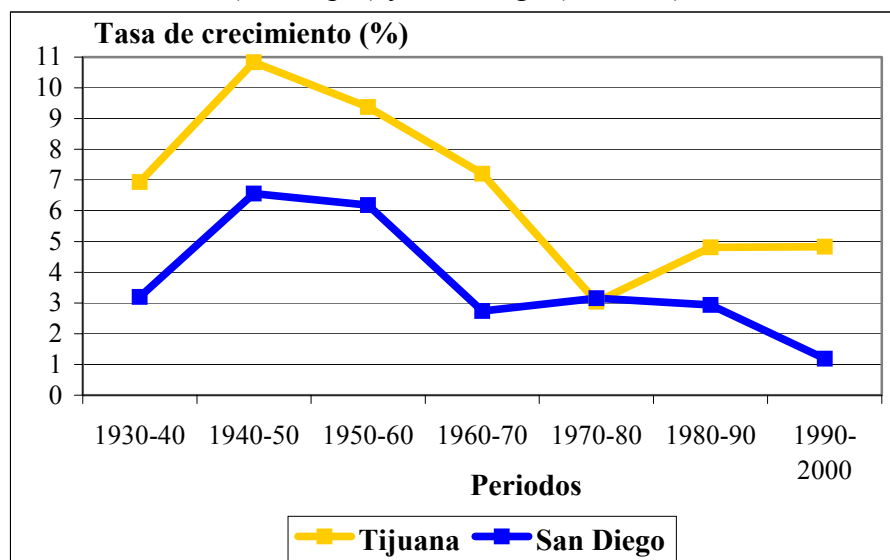
Por cada 1% de incremento de la diferencia de salarios entre Tijuana y San Diego, los transmigrantes se incrementan en 3 %, en no más de 3 meses desde el cambio salarial (Alegría 2002). En 1998 la proporción de la población trabajadora de Tijuana que laboraba en San Diego fue 8% (ENEU-INEGI) los cuales, sin embargo, acumulaban alrededor del 20% de la masa salarial de los residentes de Tijuana (Alegría 2000b). La transmigración significa empleo directo para los residentes de Tijuana y crea un efecto multiplicador en el sector terciario de la economía de la ciudad.

iii) Las ventas de bienes y servicios de consumo final, cuyo alcance espacial de mercado a través de la frontera es mayor para el lado mexicano. Esto último se debe a los menores precios mexicanos en la mayoría de los servicios, y algunos bienes, y a que los residentes de Tijuana tienen menor capacidad de consumo y sólo el 55% de la población tiene un modo legal de entrar a USA (Alegría 2000a). Los visitantes a Tijuana, cuya gran mayoría viene de USA y no necesitan visa de entrada a México, son de tres tipos. Los turistas ordinarios que están generalmente menos de 24 horas en la ciudad; los que visitan a familiares y amigos, y realizan consumos en la localidad; y los que vienen a consumir

bienes y servicios específicos debido al menor precio, escasez, o al modo en que se consume. Tijuana es la ciudad más visitada de la frontera; en 2003 recibió 25.8 millones de visitas, entre las cuales el 84% duraron menos de 24 horas (Bringas 2004). Como consecuencia de estas visitas Tijuana tiene en algunos sectores una oferta algo mayor que otras ciudades mexicanas norteadas y grandes. Por ejemplo, trabajando en el sector de bares y restaurantes en Tijuana hay 25 personas por cada mil residentes, mientras que en Monterrey hay 16, y Tijuana tiene 4 doctores (médicos y dentistas) cada mil residentes mientras que Monterrey tiene 3 (estimaciones basadas en datos metropolitanos del Censo de Población 2000).

Las diferencias estructurales entre ambos países también han impulsado el crecimiento demográfico de Tijuana, pero no el de San Diego. Los ritmos de crecimiento en las últimas décadas han sido diferentes entre Tijuana y San Diego. En sentido contrario de lo propuesto por Herzog (1990a), ambas ciudades estaban más integradas al inicio del crecimiento de Tijuana (que en 1900 tenía 242 habitantes) que ahora. Con excepción de la década de los 70, la tasa de crecimiento de Tijuana ha estado constantemente por arriba de la tasa de San Diego. Desde la década de los 30 hasta la década de los 60 los cambios de las tasas de ambas ciudades fueron paralelos, pero en los últimos 40 años el sentido del crecimiento (incremento de la tasa) ha sido opuesto entre ambas ciudades: i.e. la tasa de crecimiento en los años 70 disminuyó respecto a los 60 en Tijuana y la de San Diego aumentó, en los años 80 esa tasa aumentó respecto a los 70 en Tijuana pero disminuyó en San Diego, tendencias contrarias que se mantuvieron en la década de los 90, como se puede ver en la Gráfica 3 (la estimación de la tasa es cada 10 años).

Gráfica 3  
Tasa anual de crecimiento de la población (%) para Tijuana (municipio) y San Diego (condado)



Fuente: censos de población

Aunque no son claras las razones que puedan explicar esas variaciones opuestas de las tasas de crecimiento, los cambios en las tasas se deben a razones diferentes en cada

ciudad, aunque la fuente principal del crecimiento en ambas ciudades es la inmigración. El crecimiento demográfico de Tijuana está asociado a las condiciones económicas nacionales y binacionales. En cambio San Diego recibe impulsos regionales y nacionales: su cambio demográfico está asociado al ciclo económico de su estado California y al de Estados Unidos.

La hipótesis más convincente para Tijuana es que la ciudad crece -recibe migrantes internos- cuando a la economía nacional le va mal (i.e. desempleo, bajos salarios) y cuando se hace más diferente de la estadounidense (diferencias entre los dos países en sus PIB per cápita) (Alegría 1992).

Con respecto al factor nacional, la hipótesis se puede proponer de la siguiente manera: los cambios demográficos en Tijuana dependen inversamente del nivel del salario y empleo en México y dependen directamente del nivel de empleo en la ciudad. Esta hipótesis, además de estar conforme con las teorías de la migración, tiene algunas evidencias al respecto. México tuvo un proceso de crecimiento económico rápido por varias décadas que culminó en los años 70 con el salario real promedio más alto de su historia (Pérez y Schwartz 1999, Gráfica 6; INEGI 1999, Cuadro 5.12). Durante ese periodo de crecimiento económico nacional, Tijuana experimentó una caída constante de su tasa de crecimiento poblacional, y en la década de los 70 esa tasa disminuyó al nivel más bajo del siglo. En la década de los 80, la tasa de crecimiento de población de Tijuana volvió a subir, y se debió a que el país sufrió el nivel de salario real más bajo de los últimos 60 años (y entre décadas recientes, el nivel más alto de desempleo), y además, esa ciudad empezó a tener uno de los niveles más bajos de desempleo urbano del país, nivel que ha mantenido hasta hoy (BIE-INEGI).

El factor binacional se sintetiza en el incremento casi permanente de las diferencias estructurales entre México y Estados Unidos, y en las políticas de cada país sobre los flujos binacionales. El factor binacional se puede descomponer en dos hipótesis. Primero, debido a diversos factores la política inmigratoria de Estados Unidos se ha hecho cada vez más restrictiva en las últimas décadas, haciendo que una parte de la emigración internacional mexicana cambiara a destinos alternativos dentro del territorio nacional especialmente en la frontera norte del país. Segundo, el incremento, casi permanente, de las diferencias de las economías de ambos países ha generado en la frontera mexicana más ventajas locacionales salariales para la inversión industrial estadounidense, incrementando así el potencial de atracción migratoria de la frontera. Bajo la segunda hipótesis, los migrantes mexicanos pueden ser retenidos en Tijuana, y bajo la primera hipótesis los migrantes son conducidos hacia esta ciudad. Como consecuencia de estos dos factores, los residentes del municipio de Tijuana que nacieron fuera de Baja California (estado en que se localiza) fueron 58% del total en el año 1990 y 56% en el 2000.

San Diego también es una ciudad de migrantes. Del total de residentes del condado de San Diego, nacieron fuera de California (estado en que se localiza) 61% en el año 1990 y 56% en el 2000. La ciudad San Diego ha sido siempre la más grande de la frontera norteamericana. En 1900 tenía sólo 17,700 habitantes, y en el año 2000 alcanzó a tener 2'674,436 habitantes. Hasta la década de los 60 su crecimiento demográfico es explicado principalmente por la atracción de la inversión relacionada con la industria y las bases militares. A partir de los 70, cuando la inversión militar empieza a decaer, se propone como hipótesis que su crecimiento depende principalmente de dos factores, el ciclo económico de USA y de la atracción de industrias de nueva tecnología. Como vimos en

la Gráfica 1, San Diego ha tenido un crecimiento económico similar al de su Estado y al de la nación, pero casi siempre con un nivel mayor que las otras agregaciones geográficas. Este mayor nivel de su crecimiento ha sido un factor para atraer migrantes desde hace algunas décadas. Sin embargo esta atracción ha estado decayendo en el tiempo, de manera que su tasa de crecimiento inter-censal de población durante los años 90 se ubicó en su nivel más bajo de los últimos 70 años. Este decaimiento demográfico es concomitante con la disminución de la diferencia de su crecimiento económico respecto del nacional. La tasa de crecimiento económico promedio de San Diego en la década de los 70s, 80s, y 90s fue mayor que el nacional en 3.2, 2.9, y 1.2 puntos respectivamente (estimaciones del autor basadas en los datos de la Gráfica 1). Sin embargo, la reestructuración económica de San Diego que empezó a mediados de los años 90 le ha permitido recuperar su mayor crecimiento respecto al nacional y con ello seguramente recuperará su crecimiento demográfico al final de la primera década del siglo XXI. Entre 1998 y 2002 San Diego creció a una tasa promedio de 5.1%, tasa mayor en 2.3 puntos respecto de la tasa nacional del mismo periodo.

En síntesis, el crecimiento demográfico de San Diego se ha debido a factores nacionales y a como ha atraído industrias de alta tecnología; el factor binacional tiene pocos efectos sobre su economía y población. En cambio la población de Tijuana crece cuando le va mal a la economía mexicana y debido a los positivos impulsos transfronterizos que desata esa mala situación económica del país.

### **2.3. Metrópolis transfronteriza**

En la visión de la “metrópolis transfronteriza” implícitamente se hace equivalente a la interacción transfronteriza con integración y al espacio económico con región. Esa interacción vincula mercados locales de ambas ciudades, pero no convierte a esos mercados en transfronterizos. El espacio económico de ciertos bienes y servicios de Tijuana y San Diego es transfronterizo, porque una parte de su oferta o su demanda proviene del otro lado de la frontera. Sin embargo, sobre ambos lados de la frontera no opera el mismo mercado para un bien, cada lado tiene su propio mercado para ese bien. En consecuencia, los mercados no conforman un “lugar” transfronterizo, es decir, ambos lados de la frontera no están integrados en una sola región urbana binacional. Esta afirmación se entiende mejor viendo un ejemplo extremo. Si la interacción integrara en una sola región a los lugares de origen y destino de un bien, se debiera incluir en la misma región a Chiapas (México) y Las Vegas (USA) que comparten el mismo espacio económico del café, lo cual sería erróneo conceptualmente porque se podría demostrar que ambas ciudades tienen determinantes diferentes para su estructura y crecimiento.

En particular se argumentará, a continuación, porqué cada ciudad de la frontera norte mexicana (como Tijuana) no forma un solo sistema metropolitano con su vecina de Estados Unidos (San Diego). Los argumentos presentados son de tres tipos: ecología urbana transfronteriza, mercados transfronterizos, y planeación local.

#### *i) No hay una ecología urbana transfronteriza*

En la visión de la “metrópolis transfronteriza” hay una tendencia a la homogenización (e integración) de ambos lados de la frontera en la organización de los usos del suelo y su urbanismo. Esta visión tiene al menos tres supuestos implícitos criticables. Primero, bajo esa visión los agentes del sur son pasivos adoptadores de los patrones culturales embebidos



en los flujos de comercio e inversión venidos del norte. Esa visión no toma en cuenta que las ciudades de América Latina han sido por definición espacios de amalgama de rasgos locales y extranjeros desde el siglo XVI. Desde la independencia de España en el siglo XIX, esas ciudades, algunas ya maduras en ese tiempo, han estado expuestas a la influencia de Europa primero y de USA después. A pesar de ello las ciudades latinoamericanas han conformado sistemas culturales mestizos propios. Las personas en estas ciudades cuando adoptan rasgos extranjeros usualmente lo hacen con una actitud pragmática, re-significando localmente los instrumentos y estilos adoptados. Segundo, Griffin y Ford (1976) notaban como Tijuana era un mosaico arquitectural y urbanístico hace ya tres décadas, coexistiendo estilos Tudor, Cottage, Español, Azteca Moderno, etc. No es la globalización que trajo recientemente estas influencias a la ciudad. El tercer supuesto implícito en esta visión es que los recursos para producir el espacio urbano homogenizado son similares de ambos lados de la frontera. Paradójicamente los autores de esa visión reconocen la carencia de recursos de muchos sectores de Tijuana, que posibilita que el paisaje urbano sea un pastiche de pobreza y riqueza urbanística, y diferente al de San Diego.

*ii) No hay mercados transfronterizos integrados*

En la visión de la “metrópolis transfronteriza” los mercados urbanos atraviesan la frontera y por ello los consideran integrados. Al respecto se puede hacer una primera observación sobre la consideración que en esa visión se tiene sobre lo que es un mercado. Cuando un residente de San Diego compra una casa en Tijuana, por ejemplo, se considera que por el sólo hecho de que el comprador reside al norte de la frontera el mercado de vivienda de Tijuana es binacional. Sin embargo esta visión es errónea. Un mercado no se define por la acción de algunos compradores sino por el conjunto de reglas que lo gobiernan (leyes, zonificación, etc.), los niveles de funcionamiento (costos unitarios, nivel de salarios, etc.), y por el comportamiento de los agentes (elasticidades de oferta y demanda). Estos tres tipos de características son intrínsecos al lugar donde ocurre la transacción y son diferentes entre países, por lo que no puede haber mercados transfronterizos. Cuando un agente del norte (supongamos que tiene un comportamiento como uno del sur) participa en un mercado del sur sólo lo puede hacer bajo las reglas y niveles del sur de la frontera (donde ocurre la transacción) y ahí estas dos características son diferentes a las del norte.

En cualquier metrópolis, es decir en un territorio integrado sistémicamente, un bien (o servicio) tiene un sólo mercado en toda su extensión. En el caso de que haya dos mercados para un bien, uno vecino del otro, entonces estaremos en presencia de dos regiones urbanas.

Si el espacio metropolitano es abarcable en un rango tolerable de tiempo, y con un costo de transporte menor al de ir a la ciudad vecina, es posible que agentes económicos localizados en extremos opuestos de ese espacio puedan competir por el mismo tipo de bien concurriendo como ofertantes o demandantes. Debido a la cercanía entre ofertantes o entre demandantes, hay pocos obstáculos para la difusión dentro de la metrópolis de la información sobre calidad, precios, y tecnología sobre producción y comercialización de muchos bienes y servicios. De manera que todos los consumidores de la metrópolis, y los que eventualmente vengan de otros lados, participan de la demanda del mismo tipo de bien. Tanto la oferta como la demanda, provenientes en su mayoría del territorio metropolitano, determinan la cantidad de un bien en un mercado. Su precio depende de

sus costos de producción y la capacidad monopolizadora de la oferta en la localidad (Krugman 1997).

Cada mercado de un bien participa de un particular sistema de precios relativos en el que al intercambiar una cantidad de un bien  $x$  (expresado en pesos o dólares según el lado de la frontera que se analice) se recibe a cambio similar cantidad del bien  $y$  en cualquier lugar de la metrópolis. Cuando un tipo de bien es comercializado en dos diferentes sistemas de precios relativos (se recibe diferentes cantidades de  $y$  a cambio del mismo monto de  $x$ ), este tipo de bien tiene un mercado particular dentro de cada sistema de precios: habrá tantos mercados para un bien como sistemas de precios relativos en que participe.

En términos generales, un bien participa de un sólo mercado cuando, primero, tiene un solo precio, y segundo, oferta y demanda modifican el nivel de actividad. Sin embargo, a cada lado de la frontera usualmente hay precios diferentes para un bien o servicio, y la influencia de oferta y demanda de un lado de la frontera es mínima sobre el nivel de actividad del otro lado de la frontera. Primero, debido a diferencias entre México y Estados Unidos en tecnología, capacidad de acumulación de capital, capacidad monopolizadora, distribución del ingreso y regulaciones, un mismo tipo de bien o servicio participa de dos sistemas de precios relativos, uno en Tijuana y otro en San Diego, y por ello el bien (o servicio) tiene dos precios. Por ejemplo el precio de la fuerza de trabajo, el salario por hora, en 1998 en el sector de manufacturas era en San Diego 12.2 dólares y 1.9 en Tijuana (estimaciones del autor hechas con datos de Estadísticas de la Industria Maquiladora de Exportación, INEGI, México, y del Bureau of Labor Statistics Web Page, U.S.A.). Otro ejemplo ilustrativo es el precio de los servicios profesionales privados, como la consulta en el dentista (curación de un diente) que cuesta en San Diego 140 dólares y 40 en Tijuana (consulta telefónica a clínicas dentales, ambas cercanas a la frontera). Segundo, la influencia de oferta y demanda transfronterizas sobre el nivel de actividad transfronteriza es mínima. Los mercados de cada lado de la frontera de un mismo bien o servicio actúan de manera separada, y su nivel de mutua dependencia es mínimo, aún en aquellos mercados donde hay la mayor interacción relativa. Por ejemplo en el mercado laboral, en que se llama transmigrante a la persona que reside en Tijuana y labora en San Diego, la demanda de trabajo sandieguina prácticamente no modifica el nivel de la transmigración tijuanaense, y ninguna característica sociodemográfica de los tijuanaenses influye en la oferta de transmigrantes. El número de transmigrantes depende de las diferencias salariales entre ambas ciudades (y de ambos países) y levemente del nivel del desempleo en San Diego (Alegría 2003). Además, las diferencias salariales entre ambas ciudades no dependen de condiciones locales sino nacionales.

Al no existir mercados transfronterizos integrados no hay una región urbana transfronteriza.

### *iii) Diferentes problemas y práctica de planeación*

Debido a las asimetrías presentes entre México y Estados Unidos, los problemas urbanos son diferentes entre sus ciudades aún entre las fronterizas. Las localidades de la frontera estadounidense experimentan en su gran mayoría una urbanización completa, en cambio todas las ciudades fronterizas mexicanas tienen déficit en casi cualquier servicio público y en casi todos los tipos de infraestructura. Los problemas urbanos a resolver son

disímiles y separados, con la única excepción de aquellos ambientales que involucran cuencas de aire y de agua. Estos problemas, principalmente el nivel alto de elementos contaminantes en aire y aguas negras, son los únicos compartidos de manera binacional entre ciudades vecinas de esta frontera (Alegría 2000).

El modo de enfrentar los problemas y las necesidades urbanas a través de la planeación, también es diferente entre ambos lados de la frontera. La planeación urbana en el lado estadounidense está concentrada en resolver conflictos de usos del suelo y está más orientada a las personas. La planeación en el lado mexicano está concentrada en resolver la urbanización incompleta y está más orientada al lugar. También es diferente el modo de ejercer la planeación y el control urbano. En tanto los gobiernos locales tienen muchos más recursos en el lado norte del frontera que en el sur, los planes se ejercen y se hacen cumplir incluso acudiendo a las cortes. En el lado mexicano, los gobiernos locales tienen pocos recursos y es usual que la zonificación de usos del suelo no se respete y no haya medios para impedirlo. Además, en varias administraciones se ha preferido no darles recursos a la planeación y al control urbano para concentrarlos en obras públicas que muchas veces no están ni mencionadas en un plan maestro. Ejemplo de esto último es la inversión en la llamada Ruta Troncal (ruta de autobuses con carril vial exclusivo de aproximadamente 20 km de largo) que empezó en el 2003 y cuyo plan no existe en el "Programa de Desarrollo urbano del Centro de Población de Tijuana 2002-2025".

La planeación transfronteriza no existe. No hay ninguna institución binacional de apoyo a los gobiernos locales, excepto las creadas en los acuerdos del NAFTA y que están orientadas al financiamiento de obras en ambos lados de la frontera. Tampoco existe la legislación que lo permitiría. Pero lo más importante es que no hay voluntad de hacer planeación binacional. Dos son los inconvenientes al respecto. El primero se refiere a que las prioridades de planeación (problemas a resolver) son muy diferentes entre ambos lados de la frontera, excepto en los problemas ambientales que son manejados en la esfera federal. El segundo, se refiere a las incompatibilidades de las prácticas de planeación. En el lado mexicano los planes no se siguen generalmente, aún cuando son realistas, priorizándose las relaciones político-clientelares en el gasto público. En el lado estadounidense, la planeación ha divorciado la esfera técnica para elaboración del plan de la económica que es la que impone el rumbo urbano (Herzog 1990).

Los pocos intentos transfronterizos de enfrentar problemas con impactos binacionales, como el aeropuerto internacional de Tijuana-San Diego, fracasaron debido a las siguientes razones estructurales: i) la relación binacional fue liderada por agencias federales en México y del condado en Estados Unidos; los agentes involucrados no supieron como involucrar a los agentes locales en México y federales en USA; ii) la falta de confianza entre los agentes involucrados en la negociación sobre las intenciones y los medios para lograr acuerdos (Gordon and Rowland 1995); y iii) la falta de acuerdo entre las partes involucradas sobre la derivación a cada lado de la frontera de los costos y beneficios de un plan binacional.

### **3. Síntesis final**

En el contexto fronterizo integración, como sustento de la "metrópolis transfronteriza", supondría dos estructuras urbanas coludidas en una unidad sistémica caracterizada por nexos transitivos y recíprocos (mutua determinación). Ello implica, primero, que ambas estructuras urbanas tienen respuestas con sentido similar ante impulsos

externos, y segundo, que ambas estructuras experimentan, de manera directa o indirecta, los mismos impulsos externos. Si los nexos sistémicos se establecen entre los sectores neurálgicos de ambas estructuras urbanas (que en San Diego son los servicios de alta tecnología, y en Tijuana la maquiladora y parte del sector terciario tradicional), integración supone, en el tiempo, convergencia de las estructuras en términos de la teoría del crecimiento regional. Sin embargo, la estructura urbana de Tijuana cambia debido a razones diferentes a la de San Diego, los sectores neurálgicos de ambas ciudades no tienen una relación estructurada, y la globalización, en tanto mayor exposición a efectos externos, tienen consecuencias diferentes sobre ambas ciudades.

En tanto los flujos interurbanos transfronterizos son producto de las diferencias entre ambos países, ellos no pueden sustentar la convergencia a escala interurbana porque cada ciudad (de cada lado de la frontera) está atada a los mercados y regulaciones económicas de su propio país más que a aquellos del país vecino. La intensa interacción inter-urbana entre Tijuana y San Diego no permite la convergencia urbana porque las diferencias entre esas ciudades dependen de condiciones nacionales y no de condiciones locales. Más aún, en el tiempo esta interacción sustenta la divergencia en el crecimiento, una divergencia que a su vez mantiene y aumenta las relaciones transfronterizas. Sólo habrá metrópolis transfronteriza cuando las economías de ambos países sean menos diferentes y las regulaciones nacionales sean menos restrictivas a la interacción transfronteriza.

## Bibliografía

Alegría, Tito (2002). "Demand and Supply of Mexican Cross-Border Workers". *Journal of Borderlands Studies*, Volumen 17, # 1.

Alegría, Tito (2000a). *Estudio De Geografía Social*. Primer reporte. 16 Ayuntamiento de Tijuana.

Alegría, Tito (2000b). "Transmigrants, the NAFTA, and a Proposal to Protect Air Quality on the Border" in L. Herzog (edit.) *Shared Space: Rethinking the U.S.- Mexico Border Environment*. Center for U.S.-Mexican Studies. University of California, San Diego, U.S.A.

Alegría, Tito (1995). "Efectos de la Industria Maquiladora en el Empleo Urbano". *Comercio Exterior* Vol. 45, # 10.

Alegría, Tito. (1992): *Desarrollo Urbano en la Frontera México-Estados Unidos. Una Interpretación y Algunos Resultados*. Colección Regiones, CONACULTA, México.

Anderson, Malcolm, edit. (1983). *Frontier Regions in Western Europe*. Frank Cass & Co. Ltd. Great Britain.

BIE (2005) <http://dacnesyp.inegi.gob.mx/bdiesi/bdi.html>

Bringas, Nora (Coord.) (2004). *Turismo Fronterizo: Caracterización y Posibilidades de Desarrollo*. Research Report. COLEF-CESTUR-SECTUR, Tijuana, B. C.

- Bureau of Labor Statistics (2005) <http://data.bls.gov/PDO/outside.jsp?survey=en>
- Bustamante, Jorge (1989). "Frontera México-Estados Unidos: Reflexiones para un Marco Teórico". *Frontera Norte*, Vol I, # 1.
- Bustamante, Jorge (1981). "La interacción social en la frontera México-Estados Unidos: un marco conceptual para la investigación", en Roque GONZALEZ, *La frontera Norte: Integración y Desarrollo*. El Colegio de México.
- Cohen, Ira (1991). "Teoría de la estructuración y *praxis* social". En Giddens et.al., *La Teoría Social, Hoy*, CONACULTA y Alianza Edit. México.
- Coubès Marie-Laure (2003) "Evolución del empleo fronterizo en los noventas : Efectos del TLCAN y de la devaluación sobre la estructura ocupacional". *Frontera Norte* Vol. XV, # 30.
- Dear, M. and G. Leclerc (2003). "Introduction: The Postborder Condition. Art and Urbanism in Baja California". En M. J. Dear and G. Leclerc (Editors). *Postborder City: Cultural Spaces of Baja California*. University of Southern California.
- Dear, M. and G. Leclerc (1998). "Tijuana Desenmascarada". *Wide Angle*, Vol. 20, # 3.
- Ganster, Paul and E. Valenciano, edit. (1992). *The Mexican-U.S. Border Region and the Free Trade Agreement*. Institute for Regional Studies of the Californias, SDSU. San Diego.
- Gerber, James (1993). Trends in San Diego and California. En Norris Clement and Eduardo Zepeda (eds.). *San Diego-Tijuana in Transition : A Regional Analysis*. Institute for Regional Studies of the Californias, San Diego State University. USA.
- Gildersleeve, Charles (1978). *The International Border City: Urban Spatial Organization in a Context of Two Cultures Along The United States-Mexico Boundary*. Ph.D. Dissertation. Department of Geography, Univ. of Nebraska, Lincoln.
- Gordon, Peter and A. Rowland (1995). *Binational Airport Case Study: An Autopsy of the San Diego Binational Airport Proposal*. Research report. Lusk Center, SURP, USC. Los Angeles.
- Griffin, Ernst and Larry Ford (1976). "Tijuana: Landscape of a Cultural Hybrid". *Geographical Review*, Vol. 66, # 4.
- Gruben, W. (2001) "Was NAFTA Behind Mexico's High Maquiladora Growth?" *Economic and Financial Review*, Third Quarter. Federal Reserve Bank of Dallas. USA.

- Habermas, Jurgen (1989). *Problemas De Legitimación en el Capitalismo Tardío*. Amorrortu Editores. Argentina.
- Hansen, Niles (1981). *The Border Economy*. University of Texas Press. USA.
- Herzog, Lawrence (2003a) "The Political Economy of Tourism Development in the San Diego-Tijuana Transfrontier Metropolis". En Dennis R. Judd (Edit) *The Infrastructure of Play: Building the Tourist City*. Publish by M.E. Sharpe, Inc.
- Herzog, Lawrence A. (2003b). "Global Tijuana. The seven Ecologies of the Border". En M. J. Dear and G. Leclerc (Editors). *Postborder City: Cultural Spaces of Bajalta California*. University of Southern California.
- Herzog, Lawrence A. (2000). "Cross-Border Planning and Cooperation". In Paul Ganster (editor), *The U.S.-Mexican Border Environment*. SDSU Press. USA.
- Herzog, Lawrence (1999). *From Aztec to High Tech: Architecture and Landscape across the Mexico-United States Border*. Johns Hopkins University Press, Baltimore. USA.
- Herzog, Lawrence (1997). "The Transfrontier Metropolis". *Harvard Design Magazine*, # 1, Winter/Spring.
- Herzog, Lawrence (1991). "Cross-National Urban Structure in the Era of Global Cities: The U.S.-Mexico Transfrontier Metropolis". *Urban Studies*, Vol. 28, # 4.
- Herzog, Lawrence (1990a). *Where North Meets South. Cities, Space and Politics on the U.S.- Mexico Border*; Center for Mexican American Studies, University of Texas at Austin. USA.
- Herzog, Lawrence A. (1990b). "Border Commuter Workers and Transfrontier Metropolitan Structure along the United States-Mexico Border". *Journal of Borderlands Studies*, Vol. V, # 2.
- Heston, Alan, R. Summers and B. Aten (2002) *Penn World Table Version 6.1*, Center for International Comparisons at the University of Pennsylvania, October.
- Honneth, Axel (1991). "Teoría crítica". En Giddens et.al., *La Teoría Social, Hoy*. CONACULTA y Alianza Edit. México.
- IMPLAN (2002). *Programa de Desarrollo Urbano del Centro de Población de Tijuana, 2002-2025 (PDUCPT)*. Ayuntamiento de Tijuana.
- INEGI (1999). *Estadísticas Históricas de México. Tomo I*. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. México.

Kearney, Milo and Anthony Knopp (1995). *Border Cuates: a History of the U.S.-Mexican Twin Cities*. Eakin Press. Austin, Texas. USA.

Krugman, Paul (1997). *Development, Geography, and Economic Theory*. MIT Press. USA.

Mercado, Alejandro (2004). "Dinámica de la integración y diferenciación económica regional. El caso de San Diego y Tijuana". En A. Mercado and E. Gutiérrez (edits.), *Fronteras en América del Norte*. CISEN, UNAM. México.

Peach, James and Richard Adkisson. (2000) "NAFTA and Economic Activity along the US-Mexico Border". *Journal of Economic Issues*, Vol. XXXIV, # 2, June.

Pérez, Alejandro and Moisés J. Schwartz (1999). *Inflación y Ciclos Económicos*. Documento de Investigación No. 9904. Dirección General de Investigación Económica, Banco de México.

Pezzoli, K., R. J. Marciano and I. Zaslavsky (2001). "Transborder City-Regions and the Quest for Integrated Regional Planning: Challenges posed by disarticulated infrastructures, fragmented ecologies of knowing, and uneven development". *Paper presented at the: World Planning Schools Congress*, Shanghai, China July 11-15.

Porter, Michael (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. Basic Books. New York. USA.

Sahr, Robert C. (2005) *Consumer Price Index (CPI) Conversion Factors to Convert to 2004 Dollars* Oregon State University. Corvallis  
[http://oregonstate.edu/Dept/pol\\_sci/fac/sahr/cv2004x.pdf](http://oregonstate.edu/Dept/pol_sci/fac/sahr/cv2004x.pdf)

SANDAG (2003). *Regional Comprehensive Plan for the San Diego Region*. Chapter 5: Borders. Draft. December. USA.

SANDAG (2002). *Indicators of Sustainable Competitiveness*. San Diego Region. Final report. USA.

SANDAG (2001). *San Diego Regional Employment Clusters*. INFO No. 1, August. USA.

The Economist (1992). "The Mexican-American Border: Hi, Amigo". Vol. 325, # 7789. London; Dec. 12. Autor anónimo.

Turner, Jonathan (1991). "Teorizar analítico". En Giddens et.al., *La Teoría Social, Hoy*. CONACULTA y Alianza Edit. México.