

ÍNDICE

■ COYUNTURA

- 2 / La economía mundial en 2003:
el año de todos los peligros
- 5 / Proyecciones macroeconómicas para 2003

■ ESTUDIOS

- 8 / Reordenamiento del territorio y desarrollo endógeno
Alan Lipietz
- 21 / El desempleo en México:
un análisis de sensibilidad cíclica
Miguel Ángel Mendoza

■ RESUMEN ECONÓMICO

- 33 / Pronósticos en perspectiva

■ ANÁLISIS ECONÓMICO DE LOS ESTADOS

- 45 / Una nueva serie estadística de SIREM.
El PIB trimestral de las entidades federativas.
- 46 / Desempeño económico de las regiones. Una estimación
de la evolución trimestral del PIB regional en México.
- 50 / Modelo Económico de SIREM para el estado de Tabasco.
- 53 / Sinaloa: evolución reciente y perspectivas.
- 60 / Los modelos económicos de SIREM:
un examen postmortem.

La economía mundial en 2003: el año de todos los peligros

Incluso bajo el escenario más optimista, las condiciones generales de la economía mundial no podrán ser mejores en el presente año que en el precedente. Por el contrario, una serie de factores, tanto de orden económico y financiero como de naturaleza política y militar, configuran escenarios potenciales que conllevan altos riesgos.

Es evidente que tales riesgos se asocian en primer lugar con las múltiples incertidumbres que genera el conflicto bélico entre Estados Unidos e Irak: ¿cuál será su duración?, ¿en qué medida afectará los precios internacionales del petróleo?, ¿a cuánto ascenderá el costo fiscal de la guerra para Estados Unidos?, ¿cómo van a reaccionar los consumidores estadounidenses durante y después de este conflicto? Éstas y otras preguntas más permanecerán abiertas en tanto no se avizore cuál será el desenlace de la guerra. Pero los riesgos también son altos de que la actual coyuntura internacional derive en una escalada de acontecimientos económicos “no controlados y no controlables” (un retorno paulatino al estado de estancamiento e inflación de los años setenta en las grandes potencias industriales; el desbordamiento fiscal de Estados Unidos y un retorno de las políticas severas de contención monetaria en un contexto signado en este país por niveles de endeudamiento sin precedentes del sector privado, familiar y corporativo, para sólo evocar algunas tendencias indeseables, aunque latentes bajo la superficie de la economía globalizada).

Un horizonte internacional como el actual, cargado con todos los peligros, dificulta la formulación de pronósticos económicos. El escenario económico internacional que presentamos a continuación —así como los que se adelantan para la economía mexicana en otras secciones de la presente entrega de *Territorio y Economía*— supone que la fase “caliente” de la guerra en Irak será de corta duración (quizá no más de cuatro semanas) y que su ámbito geográfico no desbordará el territorio del estado irakí. Supone también que la estructura y la capacidad de producción del sector petrolero no sufrirá daños sustanciales, así como que no habrá alteraciones de envergadura de la oferta en el mercado internacional de hidrocarburos. En la medida que los acontecimientos internacionales de los próximos meses se desvíen de estos supuestos básicos (y los riesgos de que ello suceda son múltiples), las consecuencias de este conflicto político y militar sobre la economía mundial se tornarán aún más inciertas.

Con estas salvedades, el escenario económico internacional básico que el SIREM considera para 2003 puede describirse sumariamente en los siguientes puntos:

- El grado de actividad global se mantendrá en niveles muy semejantes a los del año precedente. Una serie de factores coyunturales seguirán frenando el gasto de consumo e inversión en las grandes zonas industrializadas del mundo. Entre estos factores, se considera sean los principales la persistencia de márgenes de capacidad

“ Un horizonte internacional como el actual, cargado con todos los peligros, dificulta la formulación de pronósticos económicos.”

no utilizada (en especial en Estados Unidos), precios elevados de los energéticos, altos coeficientes de endeudamiento, niveles relativamente bajos de confianza entre los agentes, reducidos márgenes de acción de la política macroeconómica y financiera en la mayoría de las potencias productivas y comerciales del mundo.

- No se espera que la economía de Estados Unidos consolide la débil salida de la recesión que inició en 2002. Al menos en el primer semestre del presente año, se considera que la economía de este país continuará siendo errática y poco dinámica. En el marco de los supuestos generales de este escenario global, la economía estadounidense se reanimaría progresiva pero más firmemente durante la segunda parte del año. Esta mejoría sería producto del bajo costo interno del dinero (lo que supone que la Reserva Federal mantendrá inalterada la política monetaria) y de la reanimación del gasto interno bajo el doble estímulo de las reducciones tributarias y del mayor gasto federal que exigirá el conflicto bélico con Irak. Con todo, se espera un crecimiento anual de 2.3%, equivalente a una décima de punto porcentual por debajo de la tasa del año anterior.
- El crecimiento en los otros dos polos de poder de la economía mundial, la Unión Europea y Japón, también distará de ser dinámico en 2003. Con respecto al nivel de 2002 el PIB agregado de las economías europeas podría mejorar (1.2% frente a 0.7%), pero la tasa esperada de variación del producto será la segunda más baja desde 1998. En la zona euro la demanda interna estará contenida a lo largo del año y no se espera que las exportaciones mejoren debido al debilitamiento económico global. De provocarse una mayor y más durable alza de los precios internacionales del petróleo, es previsible que el gasto interno de los países de Europa continental se restrinja adicionalmente. En términos del escenario básico, se espera que hacia finales de año la economía de la Unión Europea presente síntomas de reanimación.
- En cuanto a Japón, cuya tasa de crecimiento fue ligeramente negativa en 2002 (-0.3%), el panorama económico del presente año

no permite presagiar ningún cambio de situación de importancia. En 2003 la economía permanecerá estancada. Por lo demás, la persistencia de los problemas estructurales que debilitaron el crecimiento de esta economía en los últimos años sugieren que en el mediano plazo Japón seguirá enfrentando dificultades para recuperar su tasa histórica de crecimiento.

- El cuadro económico internacional de 2003 permitirá, en principio, que el valor del comercio internacional registre cierto incre-

mento. Debe observarse, sin embargo, que el crecimiento anual esperado tiene como punto de referencia una tasa negativa en 2003 así como un fuerte incremento implícito de los precios del comercio mundial de bienes que, de hecho, es el más elevado en casi una década. En el escenario base que se está considerando, el precio internacional promedio del petróleo crecería 6.7% con respecto a 2002, el de los bienes alimentarios 11.5% y el de las materias primas 4 por ciento. (V. G.)

Pronóstico Económico Internacional: Escenario Base

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Promedio (2004 - 2007)
Crecimiento del PIB Real (%)							
Estados Unidos	4.3	4.1	3.8	0.3	2.4	2.3	3.1
Japón	-1.2	0.2	2.1	0.7	-0.3	0	0.775
Zona Euro	2.9	2.7	3.5	1.4	0.7	1.2	2.15
Unión Europea	2.9	2.8	3.5	1.4	0.9	1.3	2.175
OCDE	2.7	3.1	3.7	0.8	1.6	1.8	2.5
Inflación (%)							
Estados Unidos	1.6	2.2	3.4	2.8	1.6	2.3	2.875
Japón	0.7	-0.3	-0.7	-0.7	-0.9	-0.6	-0.25
Zona Euro	1.4	1.2	2.4	2.6	2.1	1.6	1.7
Unión Europea	1.3	1.1	2.1	2.4	2	1.6	1.675
OCDE	1.4	1.4	2.2	2.2	1.4	1.6	1.875
Mundial	3.6	3.4	3.1	3	2.5	2.7	2.75
Crecimiento del Comercio Mundial (%)							
Mercancías	4.5	5.7	12.9	-0.6	2.9	4.9	6.35
Inflación de Bienes de Exportación (%)							
Manufacturas	-1.8	-1.9	-5.1	-2.4	0.4	5.9	0.7
Precios de Materias Primas (%)							
Petróleo (Brent)	-33	39.9	59.5	-14	2	6.7	-12.25
Alimentos y bebidas	-13	-18	-5.4	-1.9	13.1	11.5	2.15
Materias Primas industriales	-20	-4.6	13.4	-9.8	2	4	1.75

Fuente: The Economist Intelligence Unit

Proyecciones macroeconómicas para 2003

Las condiciones económicas prevalentes en México y en el entorno internacional están marcadas por la incertidumbre. Ésta se asocia con la lenta recuperación general del producto luego de la desaceleración registrada en 2001 y de los hechos ocurridos el 11 de septiembre del mismo año. A ello se añade ahora la situación de conflicto y guerra en la región del Medio Oriente, que ha reforzado los factores que inhiben el crecimiento. Todo ello se manifiesta en el reducido gasto que se registra en general en el consumo y la inversión, así como en la volatilidad y la tendencia a la baja observada en los principales mercados accionarios del mundo.

SIREM ha preparado sus proyecciones económicas para este año considerando dos escenarios apegados a las condiciones de incertidumbre que se han señalado.

El **Escenario Básico** parte de la evolución observada en los trimestres pasados e incorpora ya una serie de condiciones previsibles del desenvolvimiento actual. Esto quiere decir que toma en cuenta la variación de los precios del petróleo pero que considera la inestabilidad actual como transitoria y prevé una recuperación en el segundo semestre del año.

El **Escenario de Riesgo** plantea un alza significativa de los precios del petróleo que se expresaría en una menor tasa de crecimiento productivo en Estados Unidos, lo que afectaría de modo sensible el pronóstico de expansión de la economía mexicana por el gran peso que tiene en el desempeño interno.

El Cuadro 1 muestra el Escenario Básico a

partir de considerar la evolución de una serie de variables de la economía mexicana en el periodo de 2000 a 2002 y las proyecciones para 2003. El producto interno bruto registró una caída significativa de su tasa de crecimiento del primer trimestre de 2001 al primero de 2002 y en los siguientes tres trimestres las tasas fueron del orden de 2%, medidas con respecto al mismo periodo del año anterior. Para el año en curso se proyecta un aumento en el primer trimestre seguido de una caída en el segundo que se revertiría a partir del tercero, para dar un aumento de 2.27% en términos anuales. Así, la inestabilidad tendería a revertirse en la segunda parte del año pero aun con una reducida tasa de expansión productiva que estaría por debajo de la estimada en el presupuesto federal de este año y que es de 3 por ciento. Como se aprecia en el Cuadro 1, esto representaría una elevación de la tasa de crecimiento del PIB con respecto a los dos años anteriores pero que estaría todavía lejos de las tasas requeridas para ir absorbiendo los rezagos en la inversión, el empleo y los ingresos de los años precedentes.

En el mismo cuadro se presenta la estimación trimestral del aumento del índice nacional de precios al consumidor, que al final del período daría una tasa de inflación de 3.9%, lo que estaría igualmente por arriba de la estimación del Banco de México que originalmente fue de 3 por ciento.

En este entorno de la evolución del producto y de los precios se proyecta una tasa de interés de los Cetes a 28 días de 7.97% como

promedio anual. Alcanzar ese nivel de rendimiento de los Cetes supone un crecimiento de 21% de la cantidad de dinero, medido por el efectivo y las cuentas de cheques, que repercutiría sobre el precio del dólar que hacia finales del año rondaría los 10.80 pesos.

Este escenario se basa en estimaciones del precio de la mezcla mexicana de petróleo de 25.85 dólares por barril en promedio en el año. De la misma manera, el escenario básico toma como referencia un pronóstico de crecimiento del producto en Estados Unidos menor a 3 por ciento. Esta cifra proviene de las tendencias observadas del desempeño productivo de los trimestres recientes y de las evaluaciones de la Reserva Federal publicadas en su "Beige Book" al inicio del mes de marzo.

El Escenario de Riesgo toma como base de las proyecciones un alza significativa del precio del petróleo West Texas, que debido al enfrentamiento bélico en Irak podría alcanzar un nivel por encima de 41 dólares por barril.

“ la situación de conflicto y guerra en la región del Medio Oriente ha reforzado los factores que inhiben el crecimiento ”

CUADRO 1
México: Indicadores Macroeconómicos
Escenario Básico

Periodo	PIB ^a	Precios al consumidor ^{ac}	Tasa de Cetes a 28 días ^b	Agregado M1 ^a	Tipo de cambio peso-dólar ^c	Precio de petróleo ^{bd}
2000/I	7.45	11.02	13.70	24.09	9.20	24.36
2000/II	7.38	9.73	15.60	26.69	10.00	24.44
2000/III	7.09	9.12	15.60	21.11	9.40	26.30
2000/IV	4.74	8.91	17.00	15.35	9.60	23.46
2001/I	1.75	8.73	15.80	12.00	9.50	19.62
2001/II	-0.04	7.59	9.40	9.10	9.10	19.85
2001/III	-1.55	7.48	9.30	19.28	9.40	19.90
2001/IV	-1.62	6.49	6.30	19.58	9.20	14.92
2002/I	-2.15	4.67	7.30	26.15	9.00	17.02
2002/II	2.02	4.94	7.30	19.36	10.00	22.38
2002/III	1.82	4.98	7.30	13.52	10.20	23.83
2002/IV	1.99	5.65	6.90	12.50	10.40	22.71
2003/I	2.31	5.36	7.31	8.45	11.08	30.00
2003/II	1.58	4.95	8.52	8.04	10.63	28.30
2003/III	2.05	4.73	7.48	12.47	10.69	25.00
2003/IV	3.12	3.88	8.56	21.03	10.80	20.10
2000	6.64	8.91	15.48	15.35	9.60	24.64
2001	-0.38	6.49	10.20	19.58	9.20	18.57
2002	0.92	5.65	7.20	12.50	10.40	21.49
2003	2.27	3.88	7.97	21.03	10.80	25.85

^avariación porcentual anual; ^bpromedio anual; ^cfin de periodo; ^ddólares por barril

Esta cifra sería 52% más elevada que el precio promedio registrado en 2002, que fue de alrededor de 27.20 dólares por barril. El efecto adverso de la elevación del precio del crudo sobre el comportamiento de la economía de Estados Unidos se advertiría en una disminución del crecimiento del producto de aproximadamente 0.8 puntos porcentuales, lo que llevaría la tasa anual a un nivel cercano a 2 por ciento. Esta situación supondría una gestión muy escrupulosa de las tasas de interés por parte de la Reserva Federal en un entorno en el que la autoridad monetaria cuenta con un reducido margen de maniobra. Los rendimientos financieros están en uno de sus puntos más bajos, en un promedio de 1.6% para los fondos federales, y es por ello que, en este escenario, su piso se estima en 1.2 por ciento.

Estas condiciones externas representarían una presión sobre la economía mexicana. Ésta se manifestaría, como se muestra en el Cuadro 2, en la pérdida de casi un punto porcen-

tual en la tasa de crecimiento, que se ubicaría en 1.3% en el año. En este caso el efecto negativo también sería transmitido a la inflación, cuya tasa de diciembre a diciembre rebasaría la marca de 4.5 por ciento.

El efecto de mayores precios de la mezcla mexicana de petróleo (que podría situarse en 36 dólares), representaría una ventaja para las cuentas fiscales pero afectaría la gestión monetaria del banco central. La autoridad monetaria estaría obligada a prevenir una fuerte alza de las tasas de interés relajando la disponibilidad de dinero y admitiendo una mayor depreciación del peso, con lo que la paridad podría llegar a un nivel de casi 11.30 pesos por dólar al final del año. Una vez más debe advertirse que, en un escenario de riesgo de este tipo, la consecución de estabilidad macroeconómica, o lo que es lo mismo, la necesidad de evitar una mayor inestabilidad financiera, tiene como consecuencia reducir el crecimiento del producto interno bruto. (L. B.)

CUADRO 2
*México: Indicadores Macroeconómicos
Escenario de Riesgo*

Periodo	PIB ^a	Precios al consumidor ^{ac}	Tasa de Cetes a 28 días ^b	Agregado M1 ^a	Tipo de cambio peso-dólar ^c	Precio de petróleo ^{bd}
2000/I	7.45	11.02	13.70	24.09	9.20	24.36
2000/II	7.38	9.73	15.60	26.69	10.00	24.44
2000/III	7.09	9.12	15.60	21.11	9.40	26.30
2000/IV	4.74	8.91	17.00	15.35	9.60	23.46
2001/I	1.75	8.73	15.80	12.00	9.50	19.62
2001/II	-0.04	7.59	9.40	9.10	9.10	19.85
2001/III	-1.55	7.48	9.30	19.28	9.40	19.90
2001/IV	-1.62	6.49	6.30	19.58	9.20	14.92
2002/I	-2.15	4.67	7.30	26.15	9.00	17.02
2002/II	2.02	4.94	7.30	19.36	10.00	22.38
2002/III	1.82	4.98	7.30	13.52	10.20	23.83
2002/IV	1.99	5.65	6.90	12.50	10.40	22.71
2003/I	2.31	5.36	7.31	8.45	11.08	30.00
2003/II	1.58	4.95	8.52	8.04	10.90	38.30
2003/III	0.20	4.86	8.19	13.57	10.96	39.40
2003/IV	1.16	4.57	8.25	24.39	11.27	37.60
2000	6.64	8.91	15.48	15.35	9.60	24.64
2001	-0.38	6.49	10.20	19.58	9.20	18.57
2002	0.92	5.65	7.20	12.50	10.40	21.49
2003	1.31	4.57	8.06	24.39	11.27	36.33

^avariación porcentual anual; ^bpromedio anual; ^cfin de periodo; ^ddólares por barril

Reordenamiento del territorio y desarrollo endógeno

Alain Lipietz'
CEPREMAP

En un mundo que ha negado ampliamente las intenciones o incluso las capacidades planificadoras mostradas por el estado durante la época dorada que siguió a la segunda guerra mundial, el “reordenamiento del territorio” quedó flotando en el aire como un perfume añejo. Amenazado por la descentralización, la construcción europea y la hegemonía del mercado, el estado parecía haber perdido toda responsabilidad en la materia. Sin embargo, según Sumer, la función de “reordenamiento” forma parte del principio mismo del estado. Elegir un eje o un medio de transporte forma parte del reordenamiento del territorio, como también lo es el fijar un nivel de descentralización administrativa.

A partir de la década de los cincuenta el “reordenamiento del territorio” tomó un significado preciso: se trata de organizar el desarrollo económico dentro del territorio nacional como alternativa al resultado del comportamiento del mercado laboral, que obliga a los residentes a desplazarse para encontrar un empleo. Esta práctica perdió su legitimidad durante un buen tiempo y hoy en día vuelve a ser de actualidad. El reordenamiento del territorio ha regresado con nuevas funciones, establecidas en la “Ley de Orientación para el Reordenamiento Duradero del Territorio”. Gracias a esta “durabilidad”, que la ONU tra-

duce como “sustentabilidad”, se pretende “satisfacer las necesidades de las nuevas generaciones, empezando por los más desfavorecidos, sin amenazar el bienestar de las generaciones futuras”. En este sentido, el reordenamiento no solo se mide en términos de igualdad espacial sino también en una escala temporal al agregar el término “duradero”. En primer lugar, esta “durabilidad” necesita de una mayor *endogeneización* de los recursos locales de desarrollo. En segundo lugar se deberá tomar en cuenta la necesidad de preservar el medio ambiente tanto a escala local como global. Por ejemplo: aun cuando Francia pretenda respetar sus compromisos adquiridos en Kyoto, cada porción de su territorio deberá ser “acondicionada” para ello.

En este texto examinaremos en primera instancia los argumentos a favor de una política de ordenamiento del territorio en oposición a un “laissez faire” que pretende regular el mercado de trabajo por medio de la movilidad de las personas. En segundo lugar analizaremos los límites de lo que fue la política de ordenamiento del territorio en la época del “fordismo”, así como las nuevas tendencias “espontáneas” de evolución de la geografía humana. Deduciremos de todo ello ciertos elementos de doctrina a favor de una política renovada de ordenamiento del territorio que se funde sobre la base del “desarrollo endógeno”. A modo de conclusión destacaremos los elementos que continúan siendo responsabilidad del estado nacional.

I. ¿POR QUÉ REORDENAR EL TERRITORIO?

“Reordenar el territorio en lugar de desplazar a los hombres”: ésta era la intención de los que, frente a un “panorama inaceptable” (París y el desierto francés), llevaron a cabo el gran ordenamiento voluntarista de los años sesenta. Podríamos asegurar que dicho ordenamiento fue exitoso hasta la mitad de la década de los setenta. Más adelante hablaremos del papel que desempeñó el voluntarismo para lograr este éxito. A partir de 1968 se obtuvieron efectos adversos. El crecimiento de la metrópoli francesa empezó a resultar más débil de lo previsto en las sucesivas revisiones del Plan Director de Ordenamiento de la Región Parisina. Los campos del oeste se cubrieron de fábricas. La decadencia de las viejas ciudades se vio frenada por la llegada de nuevas industrias. Las llamadas metrópolis de equilibrio empezaron a dar los primeros signos de una especialización dinámica en actividades de punta.

Debemos reconocer que el dilema “reordenar el territorio (para crear empleos por doquier) o desplazar a las personas (hacia el lugar en que se encuentra el empleo)” implicaba por lo menos un aspecto positivo: se creaban empleos aunque las personas tuvieran que desplazarse para obtenerlos. Al estallar la crisis, la situación se complicó, produciéndose una importante objeción: “Se desviste a Pedro para vestir a Pablo”; se “desbarata” un barrio popular parisino para rellenar regiones poco habitadas como la Lorena, y más tarde (durante el gobierno de Edith Cresson), “se destruyen ciertos colectivos laborales en París para crear algunos empleos públicos en otras regiones”. Carente de legitimidad, el reordenamiento del territorio se fue debilitando. Cuando se activó de nuevo el crecimiento, en los tres últimos años de la década de los noventa, la aspiradora de la Île-de-France* había recobrado su poder y absorbió la mayoría de los empleos creados. Cuando se produjo la desaceleración de la economía en los “años de Maastricht”, esta región, beneficiaria del crecimiento anterior, fue la primera víctima del estancamiento.

Esta oscilación entre París y la provincia dentro de una economía que volvía a ser cíclica y se enfrentaba a un ascenso cada vez me-

nos pronunciado, no hacía más que confirmar el débil interés de una concepción del reordenamiento del territorio que surgía de la pregunta: “¿dónde localizar los empleos que se crean?”. Veremos que esta pregunta es intrínseca a cierta forma de creación de empleo, característica de la edad de oro de la DATAR* (la época “Delouvrier-Guichard”), la del fordismo y de los años dorados del capitalismo de posguerra.¹ La pregunta que tenemos que hacernos es: ¿Un buen reordenamiento del territorio es una condición para la creación acelerada de empleos en toda Francia?

Y en caso de que no fuera así... Imaginemos por un momento un mundo en constante evolución debido al surgimiento y la decadencia de innovaciones dentro de una economía regida por las ventajas comparativas y polarizada en torno a centros de crecimiento económico acumulativo al estilo de Kaldor y Krugman (Martin y Sunley, 2000). ¿Se debería, en este caso, favorecer la movilidad de las personas en lugar del reordenamiento del territorio? Por supuesto que no.

La primera razón que surge debe ser descartada: es decir, la simple igualdad redistributiva entre ciudadanos que suponemos atados a su tierra natal. Esta igualdad entre habitantes es posible en un país como Francia gracias a los mecanismos de redistribución y solidaridad interpersonales, “*a-espaciales*” (la política fiscal, la ayuda del estado). De hecho, dichas personas muestran cierta “movilidad” al interior del territorio francés. Un ciclo de vida “geográfico” sobrevivió a la época dorada del capitalismo: nacimiento e infancia en la provincia, transferencia hacia las metrópolis o la megápolis de la Île-de-France durante la vida activa y, finalmente, regreso al lugar de origen después de la jubilación. Este ciclo de vida explica un cierto número de paradojas:

- La existencia de transferencias netas, organizadas por la administración pública, desde una “cisterna” monetaria rica (la Île-de-France) hacia las regiones de bajo ingreso por habitante.²
- La reducción de las desigualdades de ingreso interregionales (pero con una mayor desigualdad del ingreso regional por habitante), en contraste con el aumento de las

desigualdades entre barrios de una misma aglomeración.

- La transformación, a partir de la década de los setenta, de la región de la Île-de-France en una “cisterna” demográfica, desplazando de su papel tradicional a la región del Massif Central’ (ya que es en la Île-de-France donde las parejas, aun las de origen provinciano, tienen a sus hijos).
- El regreso “al campo” en los periodos de recesión (década de los noventa).

Este último punto nos lleva hacia una constatación más interesante: lo que mantiene o llama a la población hacia la región de origen, y lo que debería llevar a una sociedad guiada por razones no económicas a favorecer el desarrollo armonioso de todo su territorio, es la *viscosidad patrimonial* del espacio. Cuando una persona deja su lugar de origen para trasladarse hacia donde se encuentra el trabajo, dicha persona se acerca a un empleo y a un ingreso, pero deja un patrimonio. No sólo pierde su alojamiento probablemente gratuito, heredado de los padres o fruto de un ahorro y que ha perdido gran parte de su valor debido a la crisis económica por la que atraviesa la región que abandona. Esta persona deja sobre todo un “capital social”, en el sentido de Putnam (1999): toda la red de solidaridades familiares y amistosas, el probable crédito otorgado por pequeños comerciantes y vecinos, el reconocimiento social y profesional. Todas estas “*inversiones de forma*”, que se pierden en el momento en el que se desplaza la persona, constituyen la base de una concepción alternativa del *reordenamiento del territorio*: el desarrollo “local”, “endógeno”, del que hablaremos más adelante. En todo caso, la existencia de estos poderosos efectos externos, asociados a la proximidad de hombres y mujeres que se conocen, cuyas habilidades son el fruto de inversiones físicas, coordinados dentro del marco de un sistema productivo local, es un obstáculo importante para la creación de un equilibrio general en el espacio obtenido por el solo mecanismo de los precios (incluyendo los precios de la tierra, los transportes y otros, Lipietz, 1974 y 1977).

Si el desplazamiento espacial de la fuerza laboral provocado por el simple juego de la oferta y la demanda es un proceso sub-ópti-

mo, su concentración en torno a polos de crecimiento, es decir, la reconstrucción aleatoria de un espacio humano alrededor de lo que se puede considerar como “zonas magnéticas” (Markusen, 2000), puede también, a partir de cierto nivel de concentración, engendrar nuevamente efectos perversos y conducir a nuevas situaciones sub-óptimas. De ninguna manera se pretende poner en tela de juicio los efectos positivos, tanto económicos como culturales, que han sido demostrados desde la época de la revolución neolítica, de la agrupación de los individuos. Al ser la base material de la división del trabajo y sobre todo de la socialización del aprendizaje y del “savoir-faire”, “la agrupación es al espacio lo que el aprendizaje es al tiempo” (Benko y Lipietz, 1992b). La externalidad positiva de la aglomeración urbana se enfrenta a los límites de la ecología. Los humanos, necesitados continuamente de espacio, se ven obligados a establecerse en ciudades cuya superficie aumenta paralelamente al crecimiento demográfico. En ellas los desplazamientos cotidianos (que se vuelven necesarios si se quiere aprovechar todas las ventajas de la aglomeración) llegan a tomar un tiempo equivalente, e incluso mayor, al de los desplazamientos inter-urbanos. Dichos desplazamientos no sólo se vuelven largos sino también cada vez más costosos a pesar de los esfuerzos realizados para lograr un sistema de transporte público intra-urbano, que además provoca diversos efectos negativos que aumentan al mismo tiempo que lo hace la población. Cuando la distancia promedio por recorrer rebasa un cierto límite “*la aglomeración ya no se aglomera: relega a una parte de sus habitantes a vivir en ghettos*”.³

Por otro lado, la ciudad se extiende sobre lo que llamamos una “huella ecológica”: es la superficie necesaria para poder asegurar su abastecimiento y recibir sus desechos. La huella ecológica de Londres tiene una superficie 125 veces más grande que su aglomeración; en promedio se deben considerar 3 hectáreas por cada habitante urbano europeo. Al ser la huella ecológica necesariamente extra-urbana, las distancias entre “el vientre” de la ciudad y su periferia se extienden rápidamente al aumentar la población, lo que hace aún más problemática la cuestión del transporte, en una época en la que la lucha contra el calen-

tamiento de la tierra, de ardiente obligación, tiende a convertirse en una obligación económica vital.⁴

Se dice que una “metrópoli” se transforma en “megápolis” (o megalópolis: Gottman, 1961) cuando se rebasa el umbral crítico en el que las deseconomías son mayores que los efectos positivos de la aglomeración, a la manera en que una estrella, bajo el efecto de su propio peso, se desintegra en una *super nova*.*

Estos dos argumentos (la pérdida patrimonial asociada al desplazamiento de los individuos y las deseconomías provocadas por la megapolización) nos demuestran que es necesario llevar a cabo un reordenamiento “duradero” y armonioso del territorio, con una red de pequeñas y medianas ciudades, así como de metrópolis “de tamaño humano”. Pero estos dos argumentos siguen siendo en cierta forma negativos: se trata de evitar lo inadmisibles (y lo contraproducentes). Veremos enseguida que existen actualmente argumentos positivos, incluso desde un punto de vista socio-económico, a favor de la creación de redes de ciudades-metrópolis.

“la ciudad se extiende sobre lo que llamamos una “huella ecológica”: es la superficie necesaria para poder asegurar su abastecimiento y recibir sus desechos.”

II. VIEJOS Y NUEVOS DESAFÍOS DEL REORDENAMIENTO TERRITORIAL

Como lo señalamos anteriormente, el reordenamiento del territorio, en su sentido económico y social moderno,⁵ surgió después de la Segunda Guerra Mundial, al mismo tiempo que el fordismo y el florecimiento de la producción en serie en la industria y más tarde en los servicios. En Francia, esta nueva forma de producción se vio acompañada de una modernización extremadamente rápida del campo (este fenómeno no está intrínsecamente ligado al primero) y también del deterioro de los distritos industriales de la vieja Francia, la del “Tour de France par deux enfants” (Ganne, 1992). Este doble problema provocó la aparición de una oferta de trabajo procedente del campo y de las pequeñas y medianas ciudades. El primer movimiento de la población fue el éxodo hacia las grandes ciudades, en particular hacia París, por lo que surgió el miedo de que se presentara un escenario del tipo: “París y el desierto francés”. Esta tendencia parecía aun más problemática debido a que la modernización “liberaba” a toda la familia al mismo tiempo. En las nuevas explotaciones agrícolas mecanizadas se necesitaba únicamente de una o dos unidades de trabajo humano: ¿qué hacer entonces con los hijos y los cónyuges?

La organización fordista del trabajo daba precisamente una solución a este problema. Dicha organización permitía que se llevara a cabo una división (incluso geográfica) del trabajo en tres funciones: las labores de concepción, de fabricación calificada y de ejecución descalificada. Nada obligaba a sacar partido de la posible separación física de las tres funciones (las industrias productoras de automóviles de la región del Sena no llevaron a cabo esta práctica en la década de los cincuenta). Nada se oponía a ello tampoco: los principios mismos de la producción en masa estandarizada permiten que los ingenieros y otros creadores no tengan que poner los pies en los talleres, éstos sólo se encuentran repletos de obreros sin más calificación que la que es propia de los agricultores o de las industrias en decadencia que habían abandonado. De ello surge la tendencia a dividir estas tres funciones en tres zonas de empleo distintas: las re-

giones altamente calificadas (típicamente la región parisina), las regiones de fuerte tradición industrial, mecánica o química (el Ródano, la Loira, el Norte y el Paso de Calais) y las regiones de éxodo rural o de viejas industrias decadentes. Esta tendencia obedecía a una racionalidad microeconómica: las regiones del tercer tipo enfrentaban a la vez un mayor desempleo, una débil tradición sindical y ofrecían a menudo (gracias a la agricultura) una vivienda y alimentación gratuita para la mano de obra industrial, que era frecuentemente femenina, con lo cual el salario era “evidentemente” más bajo (Lipietz, 1977).

La organización de las industrias fordistas (automóviles, electrodomésticos duraderos) en “circuitos de ramas” desplegados sobre todo el territorio nacional (en todo caso el norte, el centro y el oeste francés) explica la inversión de la megalopolización a partir de la década de los sesenta. Pudo haberse efectuado de manera espontánea, acercándose hacia la mano de obra en primer lugar las industrias y después los grandes centros terciarios poco calificados, como sucedió en el Reino Unido (hacia Irlanda), en los Estados Unidos (hacia Ohio y el *Sunbelt*) y como se hará más adelante hacia los “nuevos países industrializados” (Lipietz, 1985). Pero la DATAR incentivó, organizó, enmarcó y repartió este movimiento hacia las regiones de desempleo más amenazantes.

Concibamos por un momento esta experiencia, que aún marca profundamente la concepción tradicional del reordenamiento del territorio en Francia, en Italia, en España y, en menor medida, en el Reino Unido. También la vemos en ciertas instancias europeas, como es el caso de la Banca Europea de Inversiones. La idea es que es responsabilidad del estado (o del supra-estado europeo) guiar los empleos “móviles” (lo que corresponde al segmento de trabajos menos calificados para el fordismo) hacia las regiones de éxodo rural o de industrias en decadencia (minas, textiles, siderúrgicas sin acceso al mar y otras). Esta idea se divide en dos: que a partir de los polos de crecimiento metropolitanos los empleos que se hayan banalizado pueden migrar hacia las periferias supuestamente pasivas; que el estado debe canalizar esta transferencia (aunque sea fungiendo como árbitro entre las diferen-

tes regiones demandantes). De hecho, a partir del inicio de la década de los ochenta, la primera idea se debilitó al ponerse en tela de juicio la segunda.

A decir verdad, los primeros esfuerzos por crear teorías sobre los *circuitos de ramas* (Lipietz, 1977) engendraron dos líneas de evolución. Según la primera, ya que el estado no hacía más que acelerar una evolución justificada por la microeconomía (la búsqueda de zonas con salarios bajos para los empleos poco calificados), la misma dinámica funcionaría gracias a las fuerzas del mercado en la ausencia de un “estado-reordenador”, por ejemplo, a escala internacional, hacia los “nuevos países industriales”. Esta tesis, la de la “segunda división internacional del trabajo” (Froebel, Heinrichs, Kreyes, 1980), fue refutada por los hechos, ya que no todos los países subdesarrollados estaban igualmente predispuestos a “recibir” empleos deslocalizados (Lipietz, 1985). Y además, este ya no era el caso de todas las regiones francesas (ni italianas) en la década de los setenta: en particular el sur de Francia escapó ampliamente a la industrialización periférica. La “nueva industrialización” era de hecho un producto de la sociología *local*. En esa época se argumentaba la necesidad de élites con espíritu empresarial, de mano de obra con un cierto nivel de calificación, etcétera. Estos argumentos son aun más fuertes en el caso de la deslocalización internacional. En suma, una región que recibe empleos se caracterizaba por tener ciertas disposiciones para atraerlos, mismas que le permitían al mismo tiempo crear y recibir (de hecho, los establecimientos de la nueva industrialización eran con más frecuencia empresas sub-contratistas locales que talleres deslocalizados de empresas nacionales o transnacionales, Benko y Lipietz, 1992b).

El mismo argumento se puede aplicar a una variante más “estructuralista” de la doctrina clásica del reordenamiento del territorio: la teoría de las “industrias industrializantes” y de los “efectos estructurantes de las infraestructuras”. Bastaría con crear infraestructuras (más que nada carreteras) o algunas industrias básicas (una plataforma petrolera o una siderúrgica) para que se produjera en su entorno un “florecimiento” de pequeñas empresas. Esta estrategia es muy costosa y sus

resultados no son muy alentadores: las plataformas “llave en mano” siguieron siendo “catedrales en medio del desierto”, las carreteras terminaron por arrazar con los empleos locales de por sí bastante debilitados... con la excepción de los lugares donde existía ya una dinámica social y un espíritu empresarial regionales.

Estas dos críticas al desarrollo “exógeno”, en una coyuntura nacional en la cual de todas formas el empleo global empezaba a estancarse, no podían más que dar nacimiento a una teoría alternativa que se apoyara en ejemplos hasta entonces ocultos: la teoría del “desarrollo endógeno”. A partir del final de la década de los setenta, el libro de Erinaldo Bagnasco (1981) sobre “la tercera Italia” (de Venecia a Toscana pasando por la región de Emilia Romana: una región que nada heredó de la vieja industrialización de Turín, Milán y Génova ni de las transferencias hacia el Mezzogiorno) muestra la importancia de las regiones antiguamente rurales, que se desarrollan “gracias a sus propias capacidades”. Desde el inicio de la década de los ochenta, Stöhr y Taylor (1981) hablan del desarrollo endógeno. En Francia, los trabajos de Courlet y Pecqueur⁶ vuelven a lanzar el debate sobre los “sistemas productivos locales”. Finalmente, Piore y Sabel (1984) generalizan la tesis del desarrollo endógeno por medio de “distritos industriales” marshalianos, e incluso van aun más lejos al sugerir que este modelo sería la nueva forma de desarrollo capitalista, sucediendo al fordismo y basándose en la “especialización flexible”. En este nuevo modelo la organización salarial sería mucho más flexible que durante el fordismo, y las calificaciones mucho más elevadas que durante el taylorismo: en suma, se regresaría al mundo de los obreros profesionales y de los maestros artesanos, dentro de “enjambres” de empresas cooperando entre ellas a escala local de acuerdo con los principios de la reciprocidad, sin limitarse al intercambio comercial o a la jerarquía redistributiva.

No pretendemos resumir aquí veinte años de debates acerca de lo que en ocasiones se conoció como la nueva ortodoxia (ver Benko y Lipietz, 1992, 2000). En la década de los noventa se hizo evidente que el modelo de los distritos industriales no se había generaliza-

“ un desarrollo endógeno permite la creación de un mayor número de empleos y una mayor riqueza para la población local, con un nivel salarial equitativo y ciertas obligaciones para los patrones ”

do, aun a pesar de los buenos ejemplos al respecto tanto del Valle del Silicón (Saxenian, 2000) como de maquinaria pesada en Emilia Romana o incluso del distrito de la confección de Guamarra en Lima (Cáceres, 2000). El modelo de la gran empresa multinacional que despliega sus circuitos y ramas hasta el Tercer Mundo seguirá vigente e incluso seguirá siendo dominante (Martinelli y Schoenberger, 1992): dicho modelo es al que se refieren las críticas sobre la “mundialización liberal”. De dicho debate surgen dos grandes lecciones (Benko y Lipietz, 2000b):

- En todos los modelos, *la sociología local* es la condición necesaria para su despliegue. En este sentido, la reflexión sobre el desarrollo endógeno tiene un alcance universal a condición de que se comprometa a explicar tanto los éxitos como los fracasos, pero sobre todo la diversidad de las formas de su éxito. Existe el desarrollo endógeno en forma de enjambre de pequeñas y medianas empresas, en forma de halo alrededor de un centro, difuso en el campo, o en distritos urbanos...

- En cualquier lugar en el cual las condiciones locales hayan permitido un desarrollo endógeno, este modelo se muestra más competitivo que el modelo neo-fordista flexible basado en la deslocalización (Lipietz, 1997). Dicho de otra manera, un desarrollo endógeno, es decir, un desarrollo basado en la calificación, la reciprocidad y la movilización del tejido social local permite la creación de un mayor número de empleos y una mayor riqueza para la población local, con un nivel salarial equitativo y ciertas obligaciones para los patrones, así como un mismo punto de equilibrio comercial tanto para la zona considerada como para el resto del mundo, que un desarrollo que pretende “atraer empleo” por medio de bajos salarios y una mayor flexibilidad de contratación.

A decir verdad, este último punto no debería sorprendernos. El mítico modelo de la “especialización flexible” de Piore y Sabel supone que la flexibilidad de la contratación⁷ y la calificación de los asalariados sean compatibles. De hecho, para un salario dado, esto es imposible, excepto para un especialista altamente calificado que ofrece sus servicios como una prestación dentro de un medio profesional en el cual es reconocido (como los ingenieros en sistemas de *Silicon Valley*); o bien, cuando la movilidad individual inter-empresarial está cubierta por una garantía de ingresos que permiten enfrentar las crisis de desempleo (como en el caso de la recalificación al interior de un tejido social robusto por ejemplo en Emilia Romana). Éste sería el caso de la reciprocidad, típica de los distritos industriales, con una fuerte lealtad entre los patrones y los empleados locales.

De este modo, se opondrían dos tipos de regiones o de países, según la naturaleza de las relaciones industriales (capital-trabajo):

- Las regiones con alta calificación global, con salarios y garantías (individuales o colectivas) favorables para los asalariados, capaces de acumular “capital humano” y de beneficiarse a sí mismas y a sus empleadores con una renta de calidad derivada de ganancias de productividad.
- Las regiones con débil calificación global

(lo que no excluye la presencia de creadores e ingenieros sobre-calificados), con una mayor flexibilidad y salarios débiles para los menos calificados.

Estos dos “modelos tipo” nunca se presentan en su estado puro en la realidad de la geografía socio-económica (Lipietz, 1995). Sin embargo, es interesante destacar que van generalmente de la mano con la tipología homóloga de la *organización industrial*, es decir, de

“ las regiones que basan su desarrollo en una movilización organizada de su “savoir faire” se organizan en redes de ciudades medianas y metrópolis de tamaño humano ”

la relación entre contratistas y subcontratistas. En un polo, las regiones en las que todos cooperan sobre una base de reciprocidad y de compromiso contractual a largo plazo (que en ocasiones nos hace pensar en una “casi-integración”). En el otro polo, las regiones en las que predominan las actitudes “oportunistas” entre los contratistas, que seleccionan a los subcontratistas más baratos, aun cuando esto sea en una región lejana, y aun arriesgándose a comprometer las capacidades de inversión en investigación y desarrollo de dichos subcontratistas. Queda claro que esta actitud oportunista, si bien logra maximizar a corto plazo la

rentabilidad del contratista, compromete en el mediano plazo el carácter innovador y la calidad relativa de los productos regionales en su totalidad.

No resulta sorprendente que las tipologías regionales de las relaciones industriales y de la organización industrial se sobrepongan (estando a menudo muy mal definido el límite entre ambas). Esto demuestra que se trata de un efecto social local: una especificidad local en cuanto a la “cultura del lazo social” (“la atmósfera industrial”, como lo decía Alfred Marshall).

Las regiones que se caracterizan por las relaciones “de lealtad” (en el sentido de Hirshman) entre las empresas y sus empleados o sus subcontratistas se deriva de una cultura “principal-agente” que maximiza el resultado mutuo, obteniendo una repartición más equitativa entre las partes. El valor agregado regional por persona es tendencialmente superior (por lo que la competitividad también es más fuerte), aun cuando la rentabilidad del “principal” (el patrón y el contratista) sea más débil. Queda claro que en un mundo regido por la competencia, tanto comercial como financiera, esta última reserva está lejos de ser despreciable. De este modo, el “capitalismo malo puede hacer a un lado al bueno”, como pudimos verlo durante la segunda mitad de la década de los noventa en los Estados Unidos y Alemania, por ejemplo. Con esta salvedad, sin duda importante, es claro que una política que busca el desarrollo regional en lugar que el desplazamiento de las personas debe dar preferencia a esta forma de capacitación y de fortalecimiento de los lazos sociales locales, de asociación, de contratación a mediano plazo entre los actores locales (incluidos los sindicatos), con el fin de incentivar el “desarrollo endógeno”, en lugar de regresar a la vieja doctrina del reordenamiento del territorio, justificada microeconómicamente (como lo vimos) por la búsqueda de zonas con bajos salarios, alta flexibilidad y escasa calificación.

En materia de geografía humana, las consecuencias sobre los salarios de la elección entre las dos doctrinas de evolución “post-fordista” son dramáticas. En la medida en que un país apueste más fuertemente por la carta de la flexibilidad, mayor será la reubicación “espontánea” de las personas y los empleos

en torno a los centros de crecimiento acumulativo, por efectos de aglomeración en cierta forma estocástica: tanto los que ofrecen como los que demandan empleo se precipitan hacia los polos en que el mercado laboral es más activo, como alrededor de Londres o París. Por el contrario, las regiones que basan su desarrollo en una movilización organizada de su “savoir faire” se organizan en redes de ciudades medianas y metrópolis de tamaño humano, como en Italia del norte, en Baviera o en los países renanos (Lipietz, 2000a).

En la cumbre de Lisboa (abril de 2000), Europa tomó la decisión colectiva (al menos verbalmente) de basar su competitividad intercontinental en la excelencia de la calificación. Esta elección se difunde naturalmente en cada una de las regiones europeas. En efecto, a diferencia de la elección contraria (la competitividad gracias a la flexibilidad), ésta no implica efectos adversos por paradoja de composición. Cuando varias regiones se encuentran en situación de competencia “por la flexibilidad”, cada una buscará ser más flexible, con salarios más bajos que su vecina, dando como resultado general el estancamiento de la demanda colectiva. Por el contrario, una competencia basada en la intensidad del lazo social y la calificación lleva a cada región a mejorar su calificación y a repartir mejor sus frutos, con efectos de estimulación y crecimiento de la demanda conjunta (nacional y europea). Veamos ahora qué “nueva doctrina sobre el reordenamiento del territorio” puede deducirse de esta elección fundamental.

III. POR UN DESARROLLO ENDÓGENO REGIONAL

Para abordar el tema del desarrollo regional resulta práctico utilizar un esquema simple, verídico desde un punto de vista contable pero más complejo de interpretar desde un punto de vista socio-económico: el viejo modelo de la “base exportadora” (North, 1955 y Sombart, 1916). Todos los ingresos y los empleos de una región pueden dividirse en dos subconjuntos:

- *La base exportadora*: conjunto de empleos destinados a la exportación fuera de la región, o más exactamente de aquellos cuya

contraparte monetaria viene del exterior de la región.

- *El sector interno*: conjunto de actividades al servicio de la región, es decir, cuya contraparte monetaria se origina en la región misma, ya sea que éstas actividades estén *inducidas* por la base (intercambios entre agentes de ésta y otra regiones) o que sean de carácter comunitario (división del trabajo dentro del sector interno).

Económicamente, la base exportadora permite por un lado financiar las “importaciones” de la región, y por el otro, inicia (primero hacia el sub-conjunto “inducido”) un efecto keynesiano de distribución de sus ingresos, creando una demanda local y por lo tanto más empleos e ingresos locales. Podemos ver de inmediato la ambigüedad: el segundo efecto (keynesiano) es totalmente independiente de la característica “exportadora” de la base. Una gran estructura pública que obtiene sus ingresos de una fuente suprarregional (un gran hospital público, una base militar de la OTAN...) suscita el mismo efecto monetario keynesiano así como empleos inducidos, directamente (provisión de diversos bienes y servicios de origen local) e indirectamente (gastos locales de los empleados del hospital o de la base militar). Esto es lo que hace difícil la apreciación del estatuto económico de estos grandes establecimientos públicos: un hospital está al servicio de su región (lo que no es el caso de la base militar), pero pertenece monetariamente a la base exportadora, es una herramienta exógena de ayuda al desarrollo regional.

Dejemos esta constatación a un lado por el momento y centremos nuestra atención en las “verdaderas” bases exportadoras de bienes y servicios, ya sea que se trate de compañías aseguradoras o de plantas de ensamblaje automotriz (según la vieja práctica del reordenamiento del territorio), o de un tejido semi-rural de empresas de confección como las de Choletais o las de Venecia (en el caso del desarrollo endógeno). Tres factores van a determinar el nivel de empleo y de riqueza y su distribución en la región: la calidad de la base exportadora, el coeficiente keynesiano regional y la calidad del empleo inducido y comunitario. Una estrategia de desarrollo endógeno puede tener influencia en los tres factores.

Como lo demostró el microcosmos italiano (en el que las regiones representan modelos lo suficientemente diferentes como para poder ser comparados), relaciones de tipo asociativas entre el capital y el trabajo así como entre las empresas resultan de una cultura regional a menudo bastante antigua: es lo que se llama “construcción social del mercado” (Bagnasco, 1988). Así como esta cultura no está dada, tampoco puede ser rechazada automáticamente. Su evolución ocurre a lo largo de una o dos generaciones⁸ y suele expresarse en la consolidación de un proyecto asociativo exigente, incluso conflictivo, entre representantes de los trabajadores (sindicatos), representantes del capital productivo (cámaras de industria y comercio), bancos locales, administraciones locales y el sistema de aprendizaje escolar y profesional local. Dicha construcción social implica una movilización en esta misma dirección de los “intelectuales” locales (en el sentido de Gramsci): las élites del sindicalismo y del mundo de los negocios, de las fuerzas políticas locales, periodistas, profesores y otros agentes similares.

Como se puede ver, el papel del estado central (o el de Europa) es muy diferente al de la Francia de los “años Delouvrier-Guichard”. El objetivo consiste mucho más en ayudar a la movilización de los actores locales que en desplazar empleos hacia las regiones que carecen de ellos. En un principio esto se puede hacer dando a conocer las mejores prácticas por medio de conferencias y centros de formación, entre otros medios, pero sobre todo favoreciendo la creación de estructuras administrativas dinamizadoras, análogas a la asociación *com-prensori*-regiones de Italia. En Francia la asociación país-regiones podría ser una fórmula equivalente (Voynet, 2000). Desde este punto de vista, el informe de la comisión Mauroy sobre la segunda etapa de la descentralización parece muy poco ambicioso al quedar atrapado en una estructura inadaptada desde hacía mucho tiempo, como es la de la asociación “comuna-departamento”.

El segundo factor (el coeficiente multiplicador regional del ingreso distribuido localmente por la base exportadora) depende como es evidente de la propensión de las empresas y los hogares a surtir localmente. Hay aquí un problema de oferta (lo que nos condu-

ce a un tercer factor) y también de demanda: la preferencia espontánea por el proveedor local. Esta preferencia⁹ es bastante evidente en los alrededores de los distritos marshallianos del norte de Italia o del sur de Alemania (Bade-Würtemberg, Baviera). Esta preferencia también se funda en el principio de reciprocidad: abastecerse localmente es la condición necesaria para tener un proveedor duradero y a proximidad. La construcción de dicha cultura implica los mismos métodos de los que se habló anteriormente, solo que esta vez abarcando los bienes de consumo y los servicios locales (negociación entre la distribución y la producción locales, puesta en valor del patrimonio artesanal o gastronómico locales). La dinámica misma de este reconocimiento del proveedor regional puede de hecho llevar a promover sus productos y sus servicios desde una nueva base exportadora (turismo, productos agrícolas y otros).

Finalmente, el desarrollo de los servicios locales para la comunidad misma implica más que nada “la activación de los gastos pasivos del desempleo”, por medio de la aparición de un tercer sector de economía social y solidaria (Lipietz, 2000b), del asociacionismo entre las pequeñas empresas del mercado local, las administraciones locales y el sector social y cooperativo local.

Como puede verse, la interacción entre estos tres factores implica, entre los actores locales, tomar en cuenta los mismos principios de reciprocidad (“hoy por ti, mañana por mí”). De manera muy significativa, las regiones ricas de la tercera Italia (franja sur de los Alpes, Venecia, Emilia Romana, Toscana) también presentan la red más densa de “cooperativas sociales” pertenecientes a este tercer sector.

IV. ¿QUÉ LE QUEDA AL ESTADO?

Si Francia quiere evitar la amenaza de una megápolis —la de la Île-de-France— obstruida de Dreux a Meaux y de Creil a Montereau, deberá por fuerza dar prioridad a la creación de un tejido de metrópolis de equilibrio que, a su vez, también se inserte dentro de un tejido de ciudades medianas y pequeñas, para evitar así que las metrópolis puedan reproducir a escala regional la fórmula megapolización-desertificación. Pero para ello habría que con-

tar primero con la dinámica endógena de las regiones. En el año 2000, los resultados no parecen desfavorables: Nantes-San Nazario, Tolosa y Estrasburgo se han convertido en grandes metrópolis, otras más pequeñas y con una dinámica propia se afirman (Rennes, Poitiers, Montpellier), las viejas metrópolis (Lille, Lyon, Marsella) muestran una verdadera dinámica renovada (no necesariamente en el centro de cada ciudad: véase el caso de Marsella analizado por Morel, 2000). Todas ellas son ciudades que forman una “U” alrededor de París y se han mostrado más dinámicas durante el estancamiento económico de la década de los noventa, característica que en general siguen manteniendo. (Guigou et al., 2000).

¿Qué puede hacer el estado nacional para estimular esta evolución?

Primero, como ya se dijo, el estado es el gran proveedor de la “base monetaria regional” de todo desarrollo endógeno: por sus gastos universales de estado benefactor y por el mantenimiento imperturbable de una red jerarquizada de establecimientos de servicios públicos. Esto no significa de ninguna manera que el mapa de las redes de servicios públicos deba permanecer inmutable, sino que su densidad a la escala de las regiones no debe disminuir. Por otra parte, la política socio-fiscal redistributiva debe ser organizada a la escala más grande posible, a menos de que esto pueda crear efectos no deseados. Para un mismo nivel de ingreso, la misma persona podría ser considerada como rica en una región pobre y como pobre en una región rica. Sería entonces contribuyente neto en el primer caso y beneficiario en el segundo (Davezies, 2000a).

Laurent Davezies, que hace un uso extensivo de la teoría de la base monetaria regional desde un punto de vista keynesiano, declara con razón que, en ninguna región francesa, la suma de los salarios privados es superior a la suma de los salarios de los empleos públicos y de los ingresos generados por transferencias; simétricamente, la mayoría de los empleos creados son empleos de servicios para los residentes. De ello resulta que las regiones que tienen una mayor capacidad para crear empleos son las regiones residenciales, y lo son aún más a medida que el ingreso de los residentes es más importante y que el crecimiento de la base monetaria regional responde a

“ las regiones que tienen una mayor capacidad para crear empleos son las regiones residenciales, y lo son aún más a medida que el ingreso de los residentes es más importante ”

una verdadera política de ordenamiento del territorio.

Debemos llevar esta perspectiva más lejos. De hecho, este crecimiento del empleo “doméstico” refleja un fenómeno más profundo: mientras que los sectores primarios, secundarios e incluso terciarios (comercio, finanzas) se automatizan cada vez más, los empleos que Roger Sue (1977) llama “cuaternarios”, aquellos consagrados a ocuparse del cuerpo y del espíritu de los otros (salud, educación, cultura) tienen tendencia a desarrollarse de manera indefinida, y esto por dos razones (Lipietz, 1996). Por un lado, la creciente individualización de nuestras sociedades (alejamiento de la familia, por ejemplo) hará que las actividades domésticas que solían ser gratuitas se vuelvan cada vez más “comerciables” o “semi-benévolas”. Por otro lado, la ampliación de la esperanza de vida y del tiempo libre harán crecer este tipo de demanda (Lipietz, 2000b). De ello resulta que una región “productiva” será el día de mañana no sólo una región rica en altos-hornos o en instituciones bancarias, sino también una región rica en equipo y servicios “cuaternarios” que pretenden maximizar “el placer de vivir”.

Como ya se vio, las posibilidades de desarrollo endógeno dependen en gran medida de la calidad del nivel salarial y de las actividades “comunitarias”. Sin embargo, las estructuras institucionales de regulación de estas relaciones socio-productivas continuarán siendo construidas en la mayoría de los casos a escala nacional (legislación social, modalida-

des e implicaciones de la negociación colectiva, forma y régimen jurídico-fiscal del sector terciario). Para evitar la megapolización de la Île-de-France es necesario (y no de forma intuitiva) reforzar la negociación colectiva, suavizar las reglas que rigen el financiamiento de la economía social y solidaria, promover gracias a ciertas reformas legislativas la cooperación entre la administración regional, el sistema de capacitación profesional y universitario regional, la economía regional, etcétera.

Será reforzando las alternativas de localización hacia otras metrópolis, incluyendo la periferia parisina,¹⁰ como podremos verdaderamente contener, en efecto, el crecimiento demográfico de la Île-de-France, que ha disminuido en promedio, pero que permanece preponderante en valor absoluto. Esto exige mucho más la movilización intensa de estos “imanes” potenciales que la simple limitación autoritaria del crecimiento de la Île-de-France. Ahora bien, habíamos visto que una metrópoli regional es tanto más capaz de alimentar su propio crecimiento a medida que practica un desarrollo endógeno, basado en la movilización conjunta de los actores locales. ¿Se debería adoptar este método? Una señal positiva podría ser la diferencia entre el crecimiento actual y el registrado al final de la década de los ochenta. Contrariamente a la situación que prevalecía una década atrás, las metrópolis “alejadas de París” parecían disfrutar de la mejora de la economía (en valor real y no absoluto) incluso más que la megápolis de la Île-de-France. Lo que era una señal de que la acu-

mulación de las reformas descentralizadoras, la necesidad de salir adelante de las recesiones “utilizando sus propios recursos”, la cultura de la negociación inducida por las modalidades de la reducción del tiempo de trabajo, pueden haber terminado por crear reflejos de reciprocidad y de asociacionismo local.

Lo que resulta cierto para la base exportadora lo es aun más para el sector interno “cuaternario”. Los encuentros regionales de la economía social y solidaria revelaron la existencia de un gran número de actores que no esperaban de París más que una sola cosa: una adaptación legislativa del tercer sector que les permitiera desplegar su creatividad (Lipietz, 2000b).

Finalmente, la localización de los grandes equipos e infraestructuras nacionales indivisibles (un acelerador de partículas, un aeropuerto internacional) depende del arbitraje gubernamental. Sobre la base de la organización de un debate nacional, sería conveniente hacer todo lo posible para evitar que terminaran por localizarse en donde la dinámica espontánea los atrae: dentro de la “super-nova” de la Île-de-France.

Ello implica una ruptura radical con la corriente de pensamiento “megalopolitano”: puesto que es París el lugar en el cual la demanda es más grande, es allí en donde se debería de instalar una oferta suplementaria. Sin embargo, no existe ninguna razón por la cual se deba instalar un gran equipo científico en la región de la Île-de-France, cuando en cambio muchas metrópolis en proceso de formación en lugares atractivos no piden más que su propio florecimiento (sería el caso de la región del valle del Loira), no hay ninguna razón para instalar a las puertas de París un *hub* de correspondencia entre los vuelos internacionales y los diversos destinos dentro de la región o hacia los países próximos...

Es así como la voluntad de ordenamiento territorial puede recuperar todos sus derechos. Y ésta puede ser la herencia más valiosa del periodo clásico del reordenamiento del territorio...

¹ Se le llama fordismo al modelo de desarrollo de la época dorada del capitalismo de posguerra, años de gran crecimiento de la economía francesa, 1945-1975, modelo que se presentaba con ciertas variantes en todos los países miembros de la OCDE, basado en la producción en serie estandarizada y mecanizada. Esto implicaba una fuerte intervención reguladora del estado así como una organización rígida de las relaciones salariales (convenciones colectivas, seguridad social). Sobre el fordismo, su crisis y la variante francesa de la teoría ver Lipietz, 1996.

² Nos referimos evidentemente a la jubilación (Lipietz, 2000). En esta transferencia se incluyen también los gastos en salud. De este modo, “sin corregir el efecto de la edad”, la jerarquía de las regiones en materia de gastos de salud reembolsados coloca en el primer lugar a las regiones más pobres (Limousin). Una vez corregida la estructura de las edades, ésta reemplaza a la región de la Île-de-France pasando del lugar 22 al número 1 (Balsan, 2000).

* Massif Central: región geográfica francesa.

³ Se estima que en Francia viven 6 millones de personas en 1 400 “barrios desfavorecidos”, generalmente en la periferia urbana. Sin embargo, cuando los empleos se encuentran en la periferia se pueden formar ghettos centrales (como en Estados Unidos).

⁴ Ver la intervención de Alain Farel, “La ciudad duradera”, reseña de la reunión de la *Comisión Francesa de Desarrollo Sustentable*, celebrada el 18 de octubre de 2000, y Wackernagel y Rees, 1999.

* Estrella invisible que resplandece bruscamente y con fuerza inusitada.

⁵ Siempre hubo un reordenamiento del territorio. Como ya se dijo, esta es, de hecho, la primera función del Estado. El Estado siempre ha querido poblar las fronteras y acondicionar territorios inhóspitos para hacerlos habitables, etc. Aun hoy en día, un ordenamiento “explícitamente territorial” (en palabras de L. Davezies, 2000), como el ordenamiento de la montaña, tiene como objetivo “internalizar los costos que resultan de los dispositivos espaciales que se imponen a agentes cautivos”. Dicho de otro modo, el estado, deseando evitar la desertificación de las zonas difíciles, subsidia en ellas el mantenimiento de actividades. Hemos podido prestar “jardineros territoriales”, que son remunerados como tales.

⁶ Ver una síntesis de la escuela francesa del desarrollo endógeno en Courlet y Pecqueur (1992).

⁷ Por medio de la “flexibilidad de la contratación” se entiende la facilidad que tiene el patrón de dar término al contrato laboral sin tener que financiar el costo del desempleo. Nos referiremos a ello como “flexibilidad”, sin ignorar que existen otros significados para esta palabra (“flexibilidad interna” o capacidad de adaptación).

⁸ Piénsese, por ejemplo, en las transformaciones de Bretaña durante la segunda posguerra.

⁹ Una preferencia que suele ser calificada como provinciana, o de favoritismo, cuando se trata de la demanda de bienes y servicios originada en la administración pública.

¹⁰ Se trata de la periferia lejana y no próxima a la región de la Île-de-France, con el fin de no reproducir el error de la década de los sesenta: ciudades nuevas demasiado próximas a París y que terminan por aglomerarse a su periferia sin haber podido nunca llegar a constituirse como centros urbanos. Dicho de otro modo, al modo del *Livre Blanc sur le grand bassin parisien* de la DATAR, se debe dar prioridad al “cinturón de las catedrales” y dejar su vocación agrícola al “cinturón del trigo”. Ver Lipietz 2000a.

Bibliografía

- Bagnasco, A. (1977), *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*, II Mulino, Boloña.
- Bagnasco, A. (1988), *La costruzione sociale del mercato*, II Mulino, Boloña.
- Balsand, D. (2000), “Les disparités interrégionales des dépenses de santé: une analyse à partir des dépenses remboursées par l’assurance maladie en 1997-1998”, *Etudes et résultats*, Drees, núm. 95, diciembre.
- Benko, G. y A. Lipietz (1992a), *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, P.U.F., París.
- Benko, G. y A. Lipietz (1992b), “Le nouveau débat régional: positions”, en Benko y Lipietz (1992a).
- Benko, G. y A. Lipietz (2000a), *La richesse des régions. Pour une géographie socio-économique*, P.U.F., París.
- Benko, G. y A. Lipietz. (2000b), “Géographie socio-économique ou économie géographique?”, en Benko y Lipietz (2000a).
- Cáceres, C. (2000), “Un district vigoureux dans une économie de détresse: le miracle Gamarra”, en Benko y Lipietz (2000a).
- Courlet, C. y B. Pecqueur (1992), “Les systèmes industriels localisés en France: un nouveau modèle de développement”, en Benko y Lipietz (1992a).
- Davezies, L. (2000), “Les fondements d’une intervention publique en faveur du développement territorial”, *Territorial Outlook 2000*, OCDE, París.
- Davezies, L. (2001), “Revenu et territoires”, *Conseil d’analyse Economique*, París.
- Frobel, F., J. Heinrichs y O. Kreyes (1980), *The New International Division of Labour*, Cambridge University Press/Maison des Sciences de l’Homme, París.
- Ganne (1992), “Place et évolution des systèmes industriels locaux en France: économie politique d’une transformation”, in Benko y Lipietz (1992a).
- Gottman, J. (1961), *Megapolis*, Twentieth Century Fund, Nueva York.
- Guigou, J. et al. (2000), *Aménager la France de 2020*, DATAR-La Documentation Française, París.
- Lipietz, A. (1974), *Le tribut foncier urbain*, Maspéro, París.
- Lipietz, A. (1977), *Le Capital et son espace*, Maspéro, París.
- Lipietz, A. (1985), *Mirages et miracles. Problèmes de l’industrialisation dans le Tiers-monde*, La Découverte, París.
- Lipietz, A. (1996), *La société en sablier*, La Découverte, París.
- Lipietz, A. (1997), “The World of Post-Fordism”, *Review of International Political Economy*, 4:1, primavera.
- Lipietz, A. (2000a), “Face à la mégapolisation: la bataille de l’Île-de-France”, en Benko y Lipietz (2000a).
- Lipietz, A. (2000b), *Sur l’opportunité d’un nouveau type de société à vocation sociale*, Rapport final relatif à la lettre de mission de Madame la ministre de l’Emploi et de la Solidarité, <http://lipietz.net>
- Markusen, A. (2000), “Des lieux-aimants dans un espace mouvant: une typologie des districts industriels”, en Benko y Lipietz (2000a).
- Martin y Sunley (2000), “L’économie géographique de Paul Krugman et ses conséquences pour la théorie du développement régional: une évaluation critique”, en Benko y Lipietz (2000a).
- Martinelli y Schoenberger (1992), “Les oligopoles se portent bien, merci! Eléments de réflexion sur l’accumulation flexible”, en Benko y Lipietz (1992a).
- North, D. (1995), “Location Theory and Regional Economic Growth”, *Journal of Political Economy*.
- Piore, M. y C. Sabel (1984), *The Second Industrial Divide*, Basic Books, Nueva York.
- Putnam, R.D. (1999), “Le déclin du capital social aux Etats-Unis”, *Lien Social et Politique-RIAC*, núm. 41, primavera de 1999.
- Saxenian, A.L. (2000), “Les limites de l’autarcie: Silicon Valley et Route 128”, in Benko y Lipietz (2000a).
- Sombart, W. (1916), *Der Moderne Kapitalismus*, Duker & Humbolt, Munich.
- Stöhr, W. y D. Taylor (1981), *Development from above or below*, Wiley, Chichester.
- Sue, R. (1997), *La richesse des hommes. Vers l’économie quaternaire*, Odile Jacob, París.
- Voynet, D. (2000), “Préface” de Benko y Lipietz (2000a).
- Wackernagel, M. y W. Rees (1999), *Notre empreinte écologique*, Ecosociété, Montréal.

El desempleo urbano en México: un análisis de sensibilidad cíclica.

Miguel Ángel Mendoza G.¹

INTRODUCCIÓN

De acuerdo con la teoría de los ciclos, el crecimiento económico se caracteriza por momentos de auge, desaceleración, crisis y recuperación. La duración y profundidad de cada una de las fases representan uno de los objetivos más importantes de la predicción económica. Sin embargo, de las cuatro fases, las más importantes desde el punto de vista de sus consecuencias negativas sobre los diferentes agentes económicos son las de desaceleración y crisis. Aunque no existe un acuerdo tácito sobre cómo se identifican las fases de los ciclos económicos, y en particular la desaceleración y las crisis económicas, se reconoce que la primera aparece cuando, después de alcanzarse un crecimiento económico máximo, la tendencia de la tasa es decreciente pero con signo positivo. La desaceleración económica se transforma en una crisis cuando la tasa de crecimiento es negativa y se mantiene así por más de seis meses continuos (McConnell y Blue, 2001).

Esta caracterización de los ciclos económicos supone que sus fases se definan de acuerdo con el comportamiento de la actividad productiva; sin embargo, en cada una de ellas existen comportamientos peculiares que merecen ser examinados. Diferentes estudios han mostrado que el empleo y el desempleo en los ciclos económicos no se comportan igual y que

dependiendo de la fase del ciclo se ajustan a ritmos diferentes (Burges, 2000; DeBelle y Vickery, 1999; Dixon y Shepard, 2000). Por ejemplo, en las fases de desaceleración y crisis, la menor producción económica provoca que las empresas no demanden mano de obra y en el peor de los casos dejen de ocupar empleo; en consecuencia, en estos episodios el desempleo tiende a incrementarse. Después de una crisis económica se esperaría que las empresas vuelvan a demandar empleo y con ello que la tasa de desempleo disminuya; sin embargo, en épocas de recuperación el crecimiento del empleo suele ser lento y la desocupación del trabajo tiende a prolongarse vis-à-vis la recuperación del proceso productivo.

El objetivo de este artículo es doble: caracterizar la duración y profundidad de las crisis económicas de México en el período de 1980-2002 y analizar la sensibilidad del desempleo urbano ante las fases del ciclo económico, con especial énfasis en las crisis económicas de los períodos 1995-1996 y 2001-2002.

I. LA TEORÍA DE LOS CICLOS ECONÓMICOS Y EL DESEMPLEO

En la bibliografía sobre los ciclos económicos se reconoce la existencia de varios tipos de ciclo: los Kondrátiev (1992) de largo plazo (40 a 60 años), los Juglar de mediano plazo (8 a 12 años) y los ciclos de los negocios de corto plazo (menos de 8 años)². En la historia económica mundial se ha observado que las economías presentan ciclos económicos cada vez más

cortos, lo que ha llevado a concentrar tanto el interés como el análisis en los llamados ciclos de negocios como marco de referencia para caracterizar las fases de crecimiento económico. En este sentido, la duración y profundidad de los ciclos económicos se pueden clasificar en cuatro fases generales ya señaladas anteriormente: auge, desaceleración, crisis y recuperación, mismas que se describen en la gráfica 1. Normalmente se utiliza como indicador el crecimiento económico medido por la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB).

Las cuatro fases del ciclo económico pueden describirse brevemente como sigue:

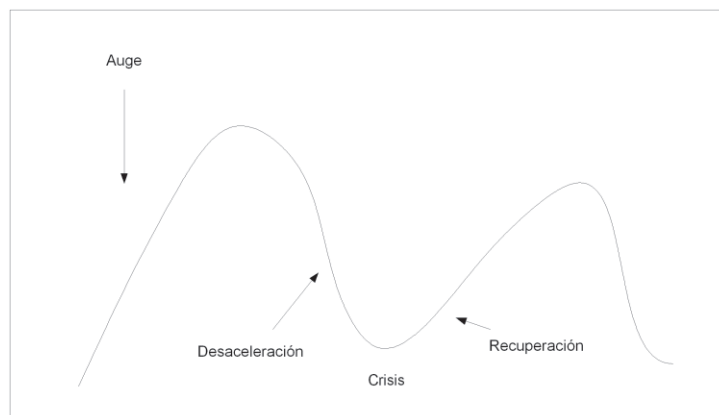
1) *Auge*: la tasa de crecimiento económico es positiva y se acelera hasta una tasa máxima; la tendencia de la tasa es ascendente.

2) *Desaceleración*: se presenta después de que el ciclo alcanzó su punto máximo, produciendo una modificación de la tendencia de la tasa de crecimiento. Las tasas de crecimiento siguen siendo positivas pero su tendencia es descendente.

3) *Crisis*: durante esta fase las tasas de crecimiento económico son negativas, por lo menos durante seis meses. La tendencia a la contracción de la tasa de crecimiento llega a un punto mínimo, después del cual, aunque las tasas del producto continúan siendo negativas, cada vez lo son con menos intensidad³.

4) *Recuperación*: la fase de recuperación económica se observa cuando las tasas de crecimiento son positivas con una tendencia de crecimiento acelerado.

GRÁFICA 1
El ciclo económico



En sentido estricto, un ciclo económico se cumple cuando las cuatro fases se han observado. Sin embargo, puede suceder que por medio de la política económica la fase de crisis se aminore y por tanto el ciclo se especifica con tres fases: auge, desaceleración y recuperación. También puede suceder que la amplitud de cada ciclo sea diferente por lo que no es posible esperar que una economía repita un ciclo en duración y profundidad.

En el análisis tradicional sobre los ciclos económicos en México generalmente se dirige la atención hacia el crecimiento de las actividades productivas, el capital y en algunos casos sobre las exportaciones (Padilla Aragón, 1984; Casar, 1982; Valenzuela, 1986), pero también existe interés en analizar los impactos de los ciclos en el mercado laboral y, por consiguiente, sobre el empleo y el desempleo de la fuerza de trabajo. Los estudios del impacto del ciclo sobre el mercado laboral tratan de evaluar las sensibilidades del empleo en las fases de auge, desaceleración y crisis midiendo y analizando las reacciones del empleo y el desempleo en cada una de las fases del ciclo económico.

Desde el punto de vista teórico el desempleo y el ciclo económico se pueden relacionar analíticamente por medio de la ley de Okun, que postula que la tasa de desempleo tiene una relación negativa con el crecimiento económico. La ley de Okun representa, junto con la curva de Phillips, las relaciones empíricas más usadas para evaluar el efecto de la política económica sobre el desempeño agregado del sistema productivo⁴.

La ley de Okun se puede describir formalmente en términos de los cambios de la tasa de desempleo (Blanchard y Jimeno, 1999); si u_t es la tasa de desempleo, g_{yt} la tasa de crecimiento económico y \bar{g}_{yt} su tasa potencial, la ley de Okun toma la forma:

$$1) \Delta u_t = -\alpha(g_{yt} - \bar{g}_{yt})$$

Aunque esta especificación ayuda a entender el efecto esperado del ciclo económico sobre el desempleo, existen algunos estudios que tratan de

especificar los movimientos implícitos que se dan en el acervo del desempleo. En tal sentido, para Burges y Turon (2000) la tasa de desempleo se puede modificar de acuerdo con dos componentes: el primero se define como el flujo de personas que se incorporan al desempleo (I) debido a que fueron expulsados de su trabajo o entraron al mercado laboral y no encuentran trabajo; si tal flujo se divide por el total de empleo (N) entonces se obtiene la *tasa de entrada al desempleo* i . El segundo componente consiste en el flujo de personas que dejan el desempleo (X) para incorporarse en un nuevo empleo; de esta manera, *la tasa de salida del desempleo* x consiste en el flujo (X) entre el total de desempleos (U). En este caso la fuerza laboral⁵ se integra por la suma de los totales de empleo y desempleo $N + U$.

Con este esquema, el análisis de la transmisión de los efectos de los ciclos económicos al desempleo se facilita al entender que las modificaciones de la tasa de desempleo se deben a la combinación de las *tasas de entrada y salida al desempleo* y, sobre todo que éstas pueden tener sensibilidades diferentes ante los cambios que suponen cada una de las fases del ciclo económico. Lo más sencillo sería suponer que la tasa de desempleo tiene una sensibilidad simétrica a las fases del ciclo económico, y por tanto, inferir que sin importar cual sea la fase del ciclo económico (auge o crisis) la tasa de desempleo reaccionará igual en magnitud y duración. Pero es más realista suponer que las personas en desempleo, que buscan trabajo o que tienen trabajo y desean conseguir uno mejor, no reaccionan igual a las ofertas de las empresas dependiendo de la fase del ciclo económico. En tal situación, la tasa de desempleo tiene una respuesta asimétrica a las fases del ciclo económico debido a que *la tasa de entrada al desempleo* es más sensible a los ciclos económicos.

Los efectos del ciclo económico sobre las *tasas de salida y entrada del desempleo* se pueden explicar con el siguiente esquema. Cuando la economía se encuentra en auge económico aumenta la demanda de trabajo por las empresas; sin embargo, el desempleo puede mantenerse intacto bajo el supuesto de que los trabajadores sigan buscando empleo, por lo que el impacto de los mayores ofrecimientos de empleo sobre el desempleo se aminora relati-

vamente. La sensibilidad de la *tasa de salida del desempleo* en auge económico es reducida si en la búsqueda de empleo por los trabajadores existe una gama de ofertas de trabajo que hacen más difícil la decisión de dejar el desempleo. En el auge económico la *tasa de entrada al desempleo* tiene pocos movimientos debido a que las empresas no tienen motivo para reducir su fuerza laboral y los trabajadores pueden que busquen nuevos trabajos pero sin entrar en desempleo. Estos dos canales adicionales condicionan el hecho de que, en auge económico, la simple búsqueda de trabajo provoque que el efecto sobre *la tasa de entrada al desempleo* sea exagerado. Por otro lado, en las fases de desaceleración y crisis, la menor producción provoca que los empresarios no demanden mano de obra y en el peor de los casos dejen de ocupar empleo; como consecuencia, *la tasa de entrada al desempleo* se incrementa aceleradamente. Pero después de una crisis económica se esperaría que los empresarios vuelvan a demandar empleo y con ello la *tasa de salida del desempleo* aumente aceleradamente, sin embargo la incorporación del empleo en los procesos productivos en épocas de recuperación económica suele ser más lenta y por tanto la *tasa de desempleo* total tiende a durar más tiempo.

La relación de los ciclos económicos con el desempleo urbano se puede incorporar de acuerdo con el cumplimiento de la ley de Okun a nivel agregado, y al suponer que el desempleo urbano se determina por el movimiento del desempleo agregado (Groenewold, 1991; Debelle y Vickery, 1999). Si estos dos supuestos se cumplen, entonces se pueden combinar los resultados para obtener la relación del desempleo urbano con el ciclo económico, como se ilustra a continuación:

$$1a) \text{ Ley de Okun agregado } \Delta u_{nt} = -\alpha(g_{nyt} - \bar{g}_{nyt})$$

$$2) \text{ El desempleo urbano } \Delta u_{it} = \beta_{oi} + \beta_{li} \Delta u_{nt},$$

donde i se refiere al área urbana.

Al sustituir la ecuación 1a en la segunda se obtiene:

$$3) \Delta u_{it} = \beta_{oi} - \alpha\beta_{li}(g_{nyt} - \bar{g}_{nyt})$$

Con la tercera ecuación se puede medir la sensibilidad del desempleo urbano al ciclo económico nacional. En primer lugar, si la ley de Okun se cumple, entonces el parámetro es negativo, por lo que se infiere que el desempleo tiene un comportamiento anti-cíclico en general. En segundo lugar, para que el desempleo urbano tenga un comportamiento anti-cíclico, se tienen que cumplir tanto el primer supuesto como el que plantea que el desempleo urbano sea función positiva del desempleo agregado ($\beta_{1i} > 0$); en caso contrario el desempleo urbano será pro-cíclico al crecimiento económico nacional.

II. LAS CRISIS ECONÓMICAS Y EL DESEMPLEO URBANO EN MÉXICO: 1980-2002

La metodología que se utilizó para calcular los ciclos económicos en México consiste en aplicar el filtro de Hodrick-Prescott (1997)⁶ a la tasa de crecimiento del Índice Global de Actividades Económicas (IGAE). De acuerdo con esta metodología la economía mexicana ha tenido dos ciclos económicos completos⁷ y un tercero en proceso durante el período 1980-2002. El primer ciclo duró 3 años, de agosto de 1983 a julio de 1986. El segundo ciclo fue de 8 años y 8 meses, de julio de 1986 a abril de 1995. El

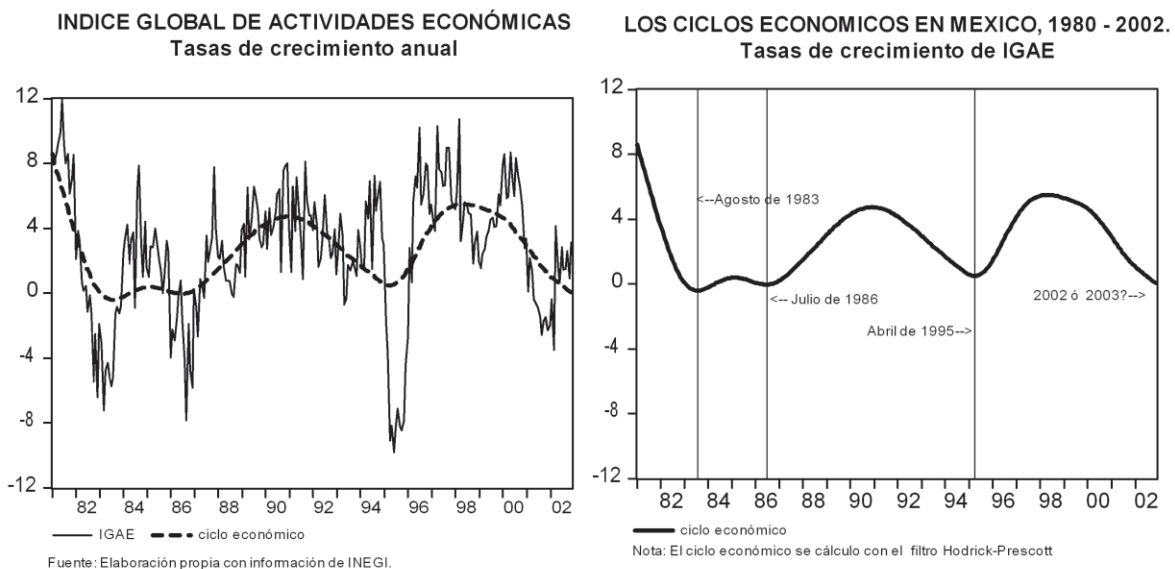
tercer ciclo, que empezó en abril de 1995, no ha terminado teóricamente. De los ciclos económicos que se observan al aplicar el filtro a la información disponible a diciembre de 2002, no es posible definir aún la fecha del punto mínimo final. No obstante, si se incorporan en el análisis las expectativas de crecimiento económico esperado para el 2003, la aplicación del filtro permite definir totalmente el tercer ciclo. En la parte derecha de la gráfica 2 se presentan los dos ciclos para el IGAE, estimados con el filtro Hodrick-Prescott con la información disponible hasta el 2002 y con la expectativa de crecimiento económico de 2.3%⁸, respectivamente. Si esta expectativa del crecimiento económico de México se cumple, podrá considerarse que el tercer ciclo económico finalizó en junio de 2002.

Dentro de los tres ciclos económicos completos se observaron cuatro crisis económicas que se diferencian por su duración y profundidad.

La clasificación de las crisis en orden decreciente de duración (número de meses con tasas de crecimiento negativas del IGAE), es la siguiente:

1. Julio de 1982 a diciembre de 1983, 18 meses;
2. Enero de 1986 a julio de 1987, también 18 meses⁹;

GRÁFICA 2
Crecimiento y ciclos económicos en México 1980-2002



3. Febrero de 1995 a enero de 1996, 12 meses;
4. Mayo de 2001 a marzo de 2002, 11 meses.

La clasificación de las crisis económicas por el orden decreciente de su duración coincide con su aparición histórica. En cambio, si se clasifican las crisis económicas por su profundidad (tasas de crecimiento negativas más intensas), se encuentra que el orden que resulta es el siguiente:

1. La crisis del período 1995-1996 es la más profunda por incluir tasas de crecimiento negativas de hasta 8% y 9%.
2. Las crisis de 1982-1983 y 1986-1987 se pueden considerar de igual profundidad debido a que en los dos casos se observaron tasas de crecimiento negativas de entre 6% y 7%.
3. La más ligera fue la crisis de 2001-2002, cuyas tasas de crecimiento negativas fueron hasta de 3.5%.

Con base en estas dos clasificaciones se puede concluir entonces que, durante el período 1980-2002, se observaron cuatro crisis económicas, que de acuerdo a su orden cronológico tienden a durar menos aunque no necesariamente a ser menos profundas. De las cuatro crisis económicas, la de 2001-2002 parece ser la de menor intensidad en términos de la contracción del crecimiento económico agregado, aunque esto no garantiza que sus consecuencias sobre otras dimensiones del desempeño económico de conjunto —como el crecimiento sectorial y regional— hayan sido menores o más benévolas que las otras crisis económicas del período de análisis.

II.1. *El desempleo urbano en las crisis económicas*

El indicador de desempleo que se utiliza consiste en la tasa de desempleo abierto para 47 áreas urbanas. De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) la tasa de desempleo abierto se define como “la proporción de personas desocupadas abiertas con respecto a la Población Económicamente Activa”, e “incluye a las personas de 12 años y más que en el período de referencia de la encuesta no trabajaron ni una hora en la semana, pero realizaron acciones de búsqueda de un empleo asalariado o intentaron ejercer una actividad por su cuenta”.

La tasa de desempleo abierto nacional se publica mensualmente desde 1987; sin embargo, en ese año, 16 de las 47 áreas urbanas actuales conformaban el agregado nacional; en el período de 1995 a la fecha eran 39 áreas; y, solamente a partir de 2001 se tienen las 47 áreas actuales.

Para el análisis de la tasa de desempleo urbano y las crisis económicas se decidió trabajar con la muestra de 39 áreas urbanas debido a las siguientes razones: a) esta cobertura representa una proporción alta de la encuesta actual; b) la cantidad de observaciones que contiene (96) son suficientes para la estimación de los modelos econométricos de la siguiente sección; y, c) con la muestra de 16 áreas urbanas se tiene solamente el 34% del total de las áreas actual y aunque al incluir la información disponible desde 1987 se ganan casi 100 observaciones, no se puede analizar correctamente la tasa de desempleo urbana en la crisis de 1986-1987.

En el lado izquierdo de la gráfica 3 se presenta el comportamiento en el tiempo de la tasa de desempleo abierto nacional y el indicador de los ciclos económicos y en el lado derecho el diagrama de dispersión, con la curva de regresión que relaciona la tasa de desempleo con los ciclos económicos en el período de 1987 al 2002.

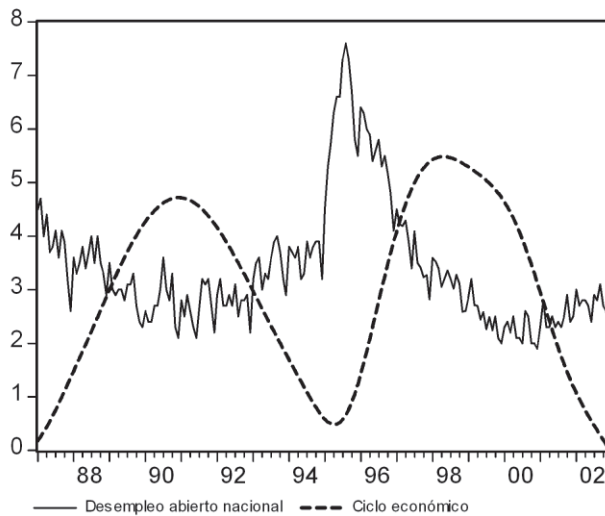
Lo primero que resalta de la curva de regresión es que la ley de Okun se cumple para el caso general, esto es, que la tasa de desempleo abierto nacional tiene una relación negativa con los ciclos económicos. Con el análisis del comportamiento en el tiempo de los dos indicadores, el desempleo abierto se caracteriza por mantener tasas de 2 y 4 puntos, sin tomar en cuenta el año de 1995, que es el año donde se observan las tasas de desempleo más altas. La tasa de desempleo abierto promedio en el período de 1995-2002 fue de 3.6, en la

CUADRO 1

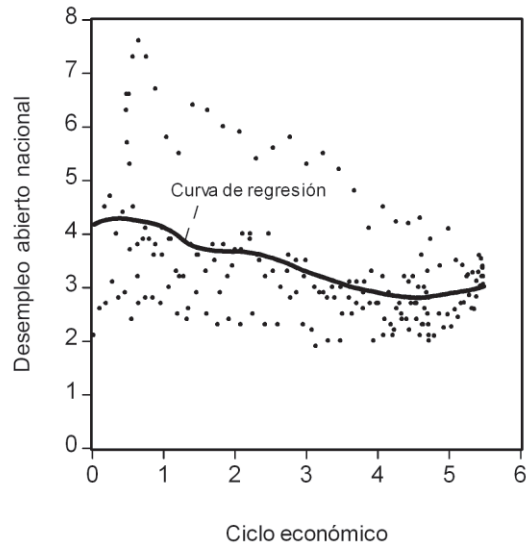
Tasa de desempleo abierto y crisis económicas

Periodos	Tasa de desempleo promedio
Total: 1995-2002	3.6
Crisis: 1995-1996	6.4
No crisis: 1997-2000	3.3
Crisis: 2001-2002	2.6

GRÁFICA 3
Tasa de desempleo abierto y ciclos económicos en México



Fuente: Elaboración propia con información de INEGI.



Nota: La curva de regresión se calculó con el método de Kernel (Epanechnikov, $h = 0.8187$)

crisis de 1995-1996 fue de 6.4, muy superior al promedio del período total; en la “no crisis” (1997-2000) disminuye por abajo del promedio del período; y, en la crisis de 2001-2002 se presentan las tasas más bajas (cuadro 1).

Del análisis anterior se puede concluir que el desempleo abierto se incrementó aceleradamente en 1995-1996 en concordancia con la profundidad de la crisis; durante el período de no-crisis (1997-2000) disminuyó rápidamente, hasta alcanzar niveles menores al promedio del período; y aunque en la crisis de 2001-2002 el desempleo aumentó tomando en cuenta los niveles del año 2000, su tasa promedio fue la más baja de todo el período de análisis.

Para analizar el comportamiento de la tasa de desempleo urbano en las fases de los ciclos económicos, se clasificaron las 39 áreas urbanas en un orden decreciente durante los períodos de crisis (1995-1996 y 2001-2002) y de no crisis (1997-2000) de acuerdo con la clasificación que se señaló anteriormente. El análisis de los resultados son diferentes y variados, pero se hace una lista de las principales implicaciones en términos de la sensibilidad a los ciclos económicos:

a. En las tres clasificaciones se observa que es reducido el número de las áreas urba-

nas que se encuentran por arriba del promedio nacional. El número de áreas por arriba del promedio es de 10, 11 y 15 en cada fase: crisis 1995-1996, no crisis 1997-2000 y crisis 2001-2002.

- b. Las tasas de desempleo urbano con respecto al promedio están mejor distribuidas en el período de crisis 2001-2002, aunque la diferencia entre el área urbana con mayor y menor tasa de desempleo en cada uno de los períodos es mayor en los períodos de crisis. La diferencia es de 6.8, 3.6 y 4.3 puntos en cada una de las fases respectivas de crisis y no crisis del período de análisis.
- c. Las áreas urbanas que normalmente se encuentran por arriba del promedio, independientemente de la fase del ciclo económico son Monclova, Durango, Monterrey, Coahuila, Ciudad de México, Saltillo y Querétaro.
- d. Las áreas urbanas que se encuentran por arriba del promedio en períodos de crisis económica, y lo contrario, en períodos de no crisis, son Chihuahua, Hermosillo y Torreón.
- e. Irapuato ha sido la única ciudad que ha logrado pasar consistentemente de la clasificación con tasas de desempleo mayor

- al promedio hacia menores tasas de desempleo durante todo el período de análisis.
- f. Las ciudades de Tuxtla Gutiérrez y Tlaxcala, en cambio, tenían una tasa de desempleo menor al promedio en la crisis de 1995-1996 y por arriba del promedio en el período de no crisis y crisis respectivamente.
 - g. Tampico se caracteriza por tasas de desempleo por debajo del promedio nacional en períodos de crisis económicas.
 - h. Las ciudades de Orizaba y Toluca tenían tasas de desempleo menores al nacional en la crisis de 1995-1996 y de no crisis de 1997-2000, y mayores al nacional en la crisis de 2001-2002.
 - i. Colima y Ciudad Juárez se caracterizaron por ser parte del grupo de ciudades con menor tasa de desempleo hasta el 2000. En la crisis de 2001-2002 siguen con la característica de tasas de desempleos menores pero cercanas al promedio nacional.
 - j. Las áreas urbanas de Acapulco de Juárez, Tijuana, León, Mérida y Nuevo Laredo son cinco de las diez áreas urbanas que, independientemente de la fase del ciclo, tienen las tasas de desempleo más bajas de todo el país.

III. UN MODELO DE SENSIBILIDAD CÍCLICA DEL DESEMPLEO URBANO EN MÉXICO

En esta sección se estima el modelo econométrico que relaciona la tasa de desempleo urbano con los ciclos económicos y se analizan los resultados para las 39 áreas urbanas en el período de 1995-2002.

La ecuación 3 se modificó con el fin de que se incluya el cálculo de los ciclos económicos por medio del filtro de Hodrick-Prescott (HP):

$$4) \Delta u_{it} = \beta_{oi} - \alpha\beta_{1i}(Cg_{myt}) + \varepsilon_t$$

donde ε_t son las innovaciones del modelo econométrico.

El filtro de HP para calcular los ciclos económicos (Cg_{myt}) de acuerdo con la tasa de crecimiento del IGAE consiste en un método de optimización matemática que utiliza un filtro lineal en dos partes, y que suaviza la variable en cuestión y_t al minimizar su varianza s sujeto a la restricción de su segunda diferencia. En otras palabras, el filtro HP elige s que minimiza el siguiente problema de optimización:

$$5) \sum_{t=1}^T (y_t - s_t)^2 + \lambda \sum_{t=2}^{T-1} ((s_{t+1} - s_t) - (s_t - s_{t-1}))^2$$

El parámetro λ condiciona la suavización de la desviación estándar σ . Entre más grande λ se obtiene una mayor suavización y la serie que se encuentra es el ciclo de la serie analizada.

El filtro HP se aplicó a la tasa de crecimiento del IGAE con λ igual a 14,400, de acuerdo con la recomendación de HP para series mensuales, para obtener sus ciclos económicos en el período de análisis de 1980-2002.

Con el marco de la ley de Okun, en la estimación de la ecuación 4 se espera que el desempleo urbano sea anti-cíclico al crecimiento económico nacional en general; el grado de sensibilidad se puede clasificar en tres grupos:

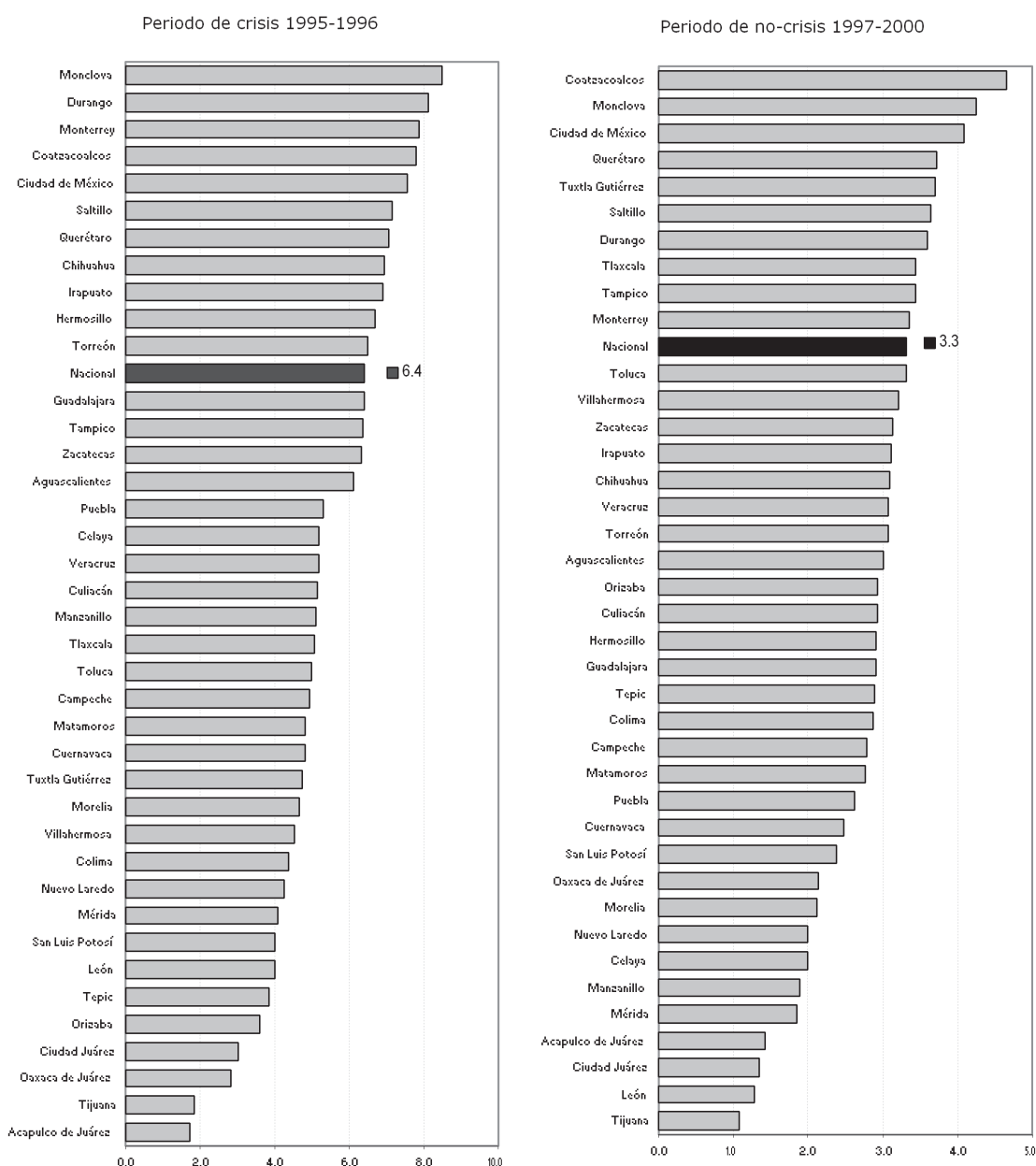
- 2) Si $\alpha\beta_{1i} = 1$, el desempleo urbano i es de sensibilidad unitaria al ciclo económico nacional.
- 3) Si $\alpha\beta_{1i} > 1$, el desempleo urbano i es de sensibilidad alta al ciclo económico nacional.
- 4) Si $\alpha\beta_{1i} < 1$, el desempleo urbano i es de sensibilidad baja al ciclo económico nacional.

Como se observa, la clasificación depende en gran parte de la sensibilidad del desempleo urbano al comportamiento del desempleo nacional que se refleja en el valor del parámetro β_{1i} . En general se ha encontrado que existe una correlación alta entre los movimientos de la tasa de desempleo urbano y por estado con la variación de la tasa de desempleo nacional (Debelle y Vickery, 1999; Dixon y Shepard, 2000).

En el cuadro 2 se presenta la estimación de la ecuación 4 para cada una de las 39 áreas urbanas. Con los resultados obtenidos se concluye lo siguiente:

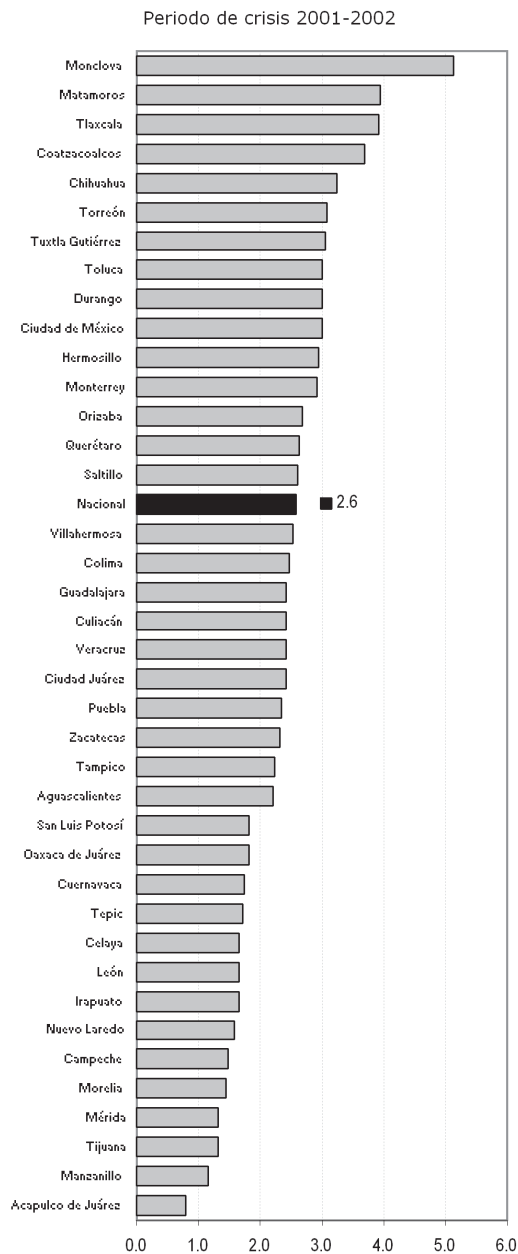
1. La tasa de desempleo urbana es anti-cíclica y con una sensibilidad promedio baja a los ciclos económicos (-0.25). El grado de sensibilidad del desempleo urbano a los ciclos económicos varía entre 0.06 y -0.65, lo cual significa que existen algunas áreas que son cíclicas al crecimiento económico nacional, lo que es un resultado inconsistente con la ley de Okun y con la relación de la tasa de desempleo nacional con las áreas urbanas. El número de áreas urba-

GRÁFICA 4
Clasificación de la tasa de desempleo urbano durante las fases de los ciclos económicos



nas con tal resultado son tres: Villahermosa, Acapulco de Juárez y Oaxaca de Juárez, que se localizan en la región sur, considerada la más pobre del país. El grado de pobreza de los estados de Guerrero, Oaxaca y Tabasco no parece ser la explicación del comportamiento cíclico del desempleo de estas áreas urbanas, debido a que las tres

tienen las tasas de desempleo más bajas y un PIB por habitante ligeramente por debajo del nivel nacional. Pero las tres áreas urbanas tienen en común que sus actividades económicas principales están ligadas al ciclo internacional; Acapulco de Juárez y Oaxaca de Juárez se caracterizan por la dependencia del turismo internacional,



mientras que Villahermosa depende del mercado internacional del petróleo.

- Por el otro lado, el grupo donde la tasa de desempleo responde en mayor medida a los ciclos económicos, son las siguientes diez áreas urbanas, ordenadas de mayor a menor grado de sensibilidad: Monclova, Monterrey, Hermosillo, Torreón, Durango,

Chihuahua, Ciudad Juárez, Matamoros, Guadalajara y Celaya, donde ocho de las diez son de la zona norte y las últimas de la zona occidente del país.

- El coeficiente de determinación promedio para las 39 áreas urbanas es 0.14 y varía entre 0 y 0.53. En promedio la relación entre la tasa de desempleo urbano y los ciclos económicos es pobre, y las inferencias anteriores solamente se pueden usar para 16 áreas que tienen una R^2 mayor a 0.14. Los resultados están por debajo a los encontrados por Borland (2000) en su estudio sobre la tasa de desempleo estatal y el nacional en Australia, donde el coeficiente de determinación varía entre 0.75 y 0.90, seguramente porque la economía mexicana tiene una estructura económica regional con mayores disparidades.

Con el fin de obtener mejores resultados econométricos se tomaron en cuenta los resultados del análisis del inciso II, sobre las características de los ciclos económicos y el comportamiento de la tasa de desempleo urbano en los períodos de crisis y no crisis. Se modificó así la ecuación 4, considerando en el análisis la posición que tiene cada área urbana en la distribución espacial del desempleo en los períodos de crisis y no crisis del lapso de estimación 1995-2002;

$$4a) \Delta u_{it} = \beta_{oi} - \alpha \beta_{li} (Cg_{myt}) + \theta_i (u_{it} / u_{nt}) + \varepsilon_i$$

donde (u_{it}/u_{nt}) mide la posición en el tiempo de la tasa de desempleo urbano i con respecto al promedio nacional n , y su parámetro θ_i pondera la posición del área urbana en la distribución espacial del desempleo y con ello condiciona el efecto de los ciclos económicos. El signo de θ_i se espera que sea positivo debido a que posiciones más altas en la distribución implica mayores tasas de desempleo urbano con respecto al nacional.

En el cuadro 2 también se presenta la estimación de la ecuación 4a modificada para considerar la posición de la tasa de desempleo en la distribución espacial y en el tiempo. Los resultados principales se resumen a continuación:

- Al incluir la variable que mide la posición del área urbana en la distribución de la tasa

CUADRO 2
Modelos de tasa de desempleo urbano y ciclos económicos

Áreas urbanas	Modelo de sensibilidad cíclica		Modelo de sensibilidad cíclica modificado		
	$\alpha\beta_{1t}$	R^2	$\alpha\beta_{1t}$	θ_t	R^2
Aguascalientes	-0.22	0.07	-0.31	4.48	0.38
Tijuana	-0.13	0.20	-0.10	1.72	0.48
Campeche	-0.04	0.00	-0.24	2.83	0.26
Tuxtla Gutiérrez	-0.04	0.01	-0.06	0.26	0.01
Ciudad Juárez	-0.41	0.53	-0.26	1.50	0.63
Chihuahua	-0.45	0.26	-0.37	1.80	0.30
Monclova	-0.65	0.42	-0.67	-0.16	0.43
Saltillo	-0.36	0.10	-0.30	4.94	0.48
Torreón	-0.47	0.33	-0.45	0.21	0.33
Colima	-0.12	0.05	-0.15	1.10	0.11
Manzanillo	-0.21	0.07	-0.28	6.10	0.75
Ciudad de México	-0.29	0.09	-0.41	5.90	0.17
Durango	-0.46	0.18	-0.36	5.22	0.36
Celaya	-0.37	0.22	-0.17	4.30	0.50
Irapuato	-0.23	0.04	-0.45	6.45	0.78
León	-0.32	0.30	-0.19	2.89	0.47
Acapulco de Juárez	0.06	0.03	-0.07	2.77	0.50
Guadalajara	-0.37	0.18	-0.26	4.63	0.37
Toluca	-0.22	0.11	-0.22	1.10	0.19
Morelia	-0.26	0.16	-0.23	2.41	0.35
Cuernavaca	-0.18	0.06	-0.25	4.36	0.42
Tepic	-0.05	0.01	-0.16	2.63	0.24
Monterrey	-0.52	0.23	-0.28	4.21	0.37
Oaxaca de Juárez	0.00	0.00	-0.06	1.43	0.16
Puebla	-0.31	0.22	-0.29	0.98	0.25
Querétaro	-0.26	0.07	0.35	3.97	0.33
San Luis Potosí	-0.14	0.06	-0.18	2.32	0.21
Culiacán	-0.17	0.07	-0.20	1.19	0.14
Hermosillo	-0.47	0.27	-0.37	1.71	0.34
Villahermosa	0.03	0.00	-0.04	0.88	0.05
Matamoros	-0.40	0.39	-0.35	0.82	0.43
Nuevo Laredo	-0.19	0.10	-0.19	3.65	0.47
Tampico	-0.27	0.09	-0.32	3.94	0.35
Tlaxcala	-0.22	0.14	-0.22	0.49	0.16
Coatzacoalcos	-0.35	0.14	-0.35	0.32	0.14
Orizaba	-0.01	0.00	-0.06	0.96	0.08
Veracruz	-0.16	0.06	-0.19	1.08	0.11
Mérida	-0.20	0.12	-0.18	4.50	0.46
Zacatecas	-0.25	0.10	-0.29	2.64	0.23
Promedio	-0.25	0.14	-0.25	2.60	0.33
Desviación estándar	0.16	0.13	0.13	1.81	0.18

de desempleo, se obtuvieron mejores resultados econométricos; el coeficiente de determinación promedio fue de 0.33 y su rango es de 0 a 0.78.

2. La tasa de desempleo urbana resultó igual al caso anterior, anti-cíclica y con una sensibilidad promedio baja a los ciclos económicos (-0.25).
3. El grado de sensibilidad del desempleo urbano a los ciclos económicos ahora es consistente con la ley de Okun; se encuentra entre -0.04 a -0.67, lo cual significa que to-

das las áreas son anti-cíclicas al crecimiento económico nacional. No obstante, las áreas urbanas de Oaxaca de Juárez, Villahermosa y Acapulco de Juárez son las de menor sensibilidad.

4. Las áreas con tasa de desempleo más sensibles a los ciclos económicos, ponderada por su posición en la distribución de la tasa de desempleo, son Monclova, Torreón, Irapuato, Ciudad de México, Chihuahua, Hermosillo, Durango, Querétaro, Matamoros y Coatzacoalcos. Todas ellas se caracteri-

zan por ser las áreas urbanas que estructuralmente presentan las tasas de desempleo más altas del país.

CONCLUSIONES

El análisis de los ciclos económicos de la economía mexicana ha sido escasamente estudiado. Los diferentes trabajos que existen se han abocado a identificar los ciclos de largo y mediano plazo, conocidos como Kondrátiev y Juglar. Sin embargo, la economía mexicana, como la economía mundial, tiende a presentar ciclos económicos cada vez más cortos, por lo que el enfoque analítico de los ciclos de negocios se hace más pertinente. En éste artículo se aplicó el filtro de Hodrick-Prescott (HP) al Índice Global de Actividades Económicas (IGAE) para identificar el ciclo de negocios de la economía mexicana. Con la información disponible para el período de 1980-2002 se encontraron dos ciclos de negocios completos; un tercer ciclo puede ser identificado al incorporar las expectativas de crecimiento de 2.3% para 2003 (SIREM-Macro).

El primer ciclo duró 3 años, de agosto de 1983 a julio de 1986. El segundo ciclo fue de 8 años y 8 meses, de julio de 1986 a abril de 1995. Y el tercer ciclo duró 7 años y 3 meses, comenzó en abril de 1995 y finalizó en junio de 2002. Al mismo tiempo, con la finalización del último ciclo en el 2002 se puede identificar el comienzo del nuevo ciclo de negocios para la economía mexicana. ¿Qué tan largo será?, ¿Cuándo llegará a su punto máximo? y ¿Cómo se presentará el nuevo ajuste económico? ¿Son éstas algunas de las preguntas que se imponen para analizar la ruta de crecimiento que parece insinuarse en el horizonte para la economía mexicana.

Con la tendencia de analizar e identificar los ciclos de negocios se ha generado el interés en medir los impactos del ciclo sobre los diferentes agentes y sectores económicos, y en particular sobre el mercado laboral. Para medir el efecto del ciclo de negocios sobre el desempleo urbano en México se estimaron modelos econométricos de acuerdo con el marco teórico de la ley de Okun y la relación del desempleo urbano y nacional. Del análisis econométrico se puede inferir que la ley de Okun se cumple para la economía mexicana. Lo que

indica que en épocas de crecimiento económico, las empresas mexicanas demandan mano de obra, por lo que el empleo se incrementa y por tanto la tasa de desempleo disminuye. De la misma manera, en crisis económicas la demanda de empleo disminuye, las empresas tienden a despedir trabajadores y el desempleo aumenta. Este resultado no es muy diferente para el caso de las áreas urbanas, por lo que se puede concluir que el desempleo urbano, en general, tiene un comportamiento anticíclico al crecimiento económico nacional. Sin embargo, para las ciudades de Villahermosa, Acapulco de Juárez y Oaxaca de Juárez el desempleo no tiene una relación importante con el ciclo económico nacional. El grado de pobreza de los estados de Guerrero, Oaxaca y Tabasco no es la explicación de este resultado debido a que las tres ciudades tienen las tasas de desempleo más bajas y un PIB por habitante cercano al nacional. La explicación es, más bien, que las tres áreas urbanas tienen actividades económicas ligadas al ciclo internacional; Acapulco y Oaxaca se caracterizan por la dependencia del turismo internacional, mientras que Villahermosa depende del mercado internacional del petróleo.

Este artículo representa un acercamiento analítico y formal, por parte de SIREM, para participar en la discusión en dos de los temas más importantes del análisis de la economía mexicana. Existen algunos otros aspectos de los mismos y diversos asuntos afines que no se abordaron y que forman parte de un camino largo de estudio y que seguramente se tomarán en cuenta en trabajos posteriores.

¹ Socio-Director del SIREM y profesor-investigador del Posgrado de Economía en la UNAM. Agradezco los comentarios y sugerencias de Víctor Godínez, León Bendesky y Cynthia González, aunque las fallas e imprecisiones del trabajo son responsabilidad mía.

² La expresión "ciclos de negocios" o "ciclos económicos reales" tiene que ver con la tesis neoclásica acerca de las causas de los ciclos económicos, según la oferta y en particular por los llamados choques tecnológicos. Para una revisión de las definiciones y posiciones teóricas de los ciclos económicos consúltese Stadler, 1994; Muellbauer, 1997.

³ C. McConnell, y S. Blue (2001) establecen que en las fases de los ciclos de negocios interactúan el crecimiento económico, el mercado laboral, las ventas y el comercio internacional.

⁴ Algunas veces la aplicación de la ley de Okun y de la curva de Phillips en países en desarrollo es criticado con el argumento de que ambos planteamientos se generaron para un país en desarrollo, en una época diferente y con condiciones económicas muy distintas a las actuales.

⁵ La fuerza laboral se entiende como el total de personas que están en capacidad de trabajar. En México es la población mayor a los 12 años y se conoce como Población Económicamente Activa.

⁶ El filtro de Hodrick-Prescott es un método matemático que se utiliza para suavizar el comportamiento de las series de tiempo.

⁷ El ciclo completo se obtiene de pasar de un punto mínimo a otro entre las fases del ciclo económico. En el caso de la economía mexicana, en el período de 1980-2002 el primer punto mínimo se contabilizó en agosto de 1983.

⁸ De acuerdo con el modelo SIREM-Macro, el crecimiento esperado para la economía mexicana en 2003 es de 2.3%.

⁹ Para la definición de esta fase se observaron tasas de crecimiento positivas del IGAE que se entrelazan con las tasas negativas durante la crisis, pero se consideró que al no sostenerse por más de tres meses entonces no daban paso realmente a la fase de recuperación económica.

Bibliografía

Blanchard, O. y J. Jimeno (1999), "Reducing Spanish unemployment under the EMU", documento de trabajo, 99-02, Universidad de Alcalá y FEDEA.
Broland, J. (2000), "Disaggregated Models of Unemployed in Australia", documento de trabajo, núm. 16/00, Department of Economics, University of Melbourne.
Burges, S. y H. Turon (2000), *Unemployment Dynamics, Duration and Equilibrium: Evidence from Britain*, Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science.

Casar, J. (1982), "Ciclos económicos en la industria manufacturera y sustitución de importaciones: 1950-1980", *Economía Mexicana*, núm. 4, CIDE, México.

Debelle, G. y J. Vickery (1999), "Labor market adjustment: Evidence on interstate labour mobility", *Australian Economic Review*, núm. 32.

Dixon, R. y D. Shepard (2000), "Trends and cycles in Australian state and territory unemployment rates", documento de investigación, núm. 730, Department of Economics, University of Melbourne.

Stadler, G. (1994), "Real Business Cycle", *Journal of Economic Literature*, diciembre, vol. XXXII, núm. 4.

Groenewold, N. (1991), "Regional unemployment disparities and cyclical sensitivities: Some Australian results", *Australian Journal of Regional Studies*, núm. 6.

Hodrick, R. y E. Prescott (1997), "Postwar U.S. Business Cycles: An Empirical Investigation", *Journal of Money, Credit, and Banking*, núm. 29.

Kondrátiev, N. (1992), *Los ciclos largos de la coyuntura económica*, UNAM (IEc), México.

McConnell, C. y S. Blue (2001), *Economía*, McGraw-Hill, decimocuarta edición.

Muellbauer, J. (1997), "The assessment: Business cycle", *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 13, núm. 3.

Padilla Aragón, E. (1984), *Ciclos económicos y política de estabilización*, Siglo XXI, 6a edición, México.

Rodríguez, M. (2001) *Las fluctuaciones económicas en México, 1978-1996*, cuadernos de trabajo, Facultad de Economía, UNAM.

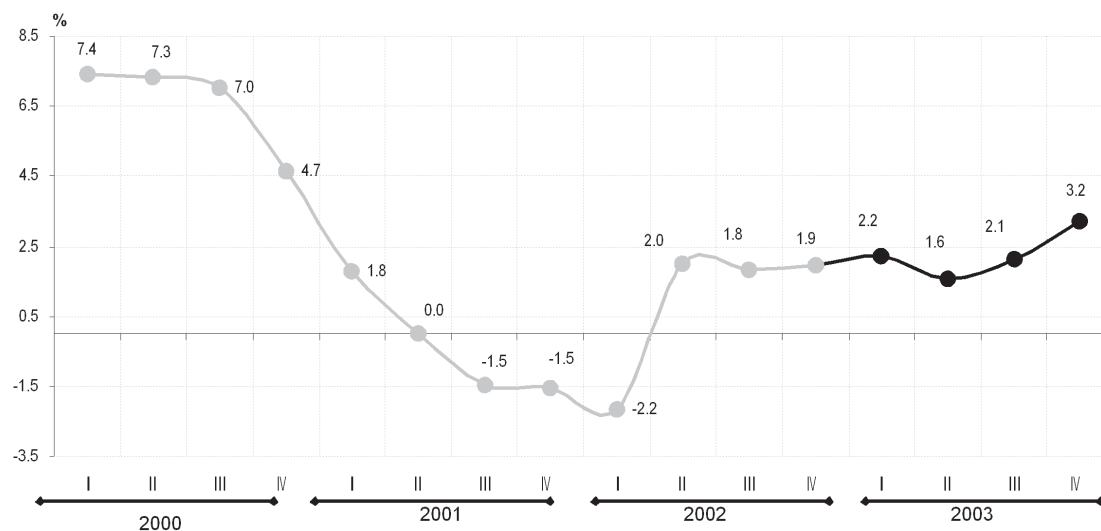
Stadler, G. (1994), "Real Business Cycle", *Journal of Economic Literature*.

Valenzuela, F. (1986), *El capitalismo mexicano en los ochenta*, Era, México.

Pronósticos en perspectiva

Crecimiento del PIB
Variación respecto al mismo trimestre de un año anterior

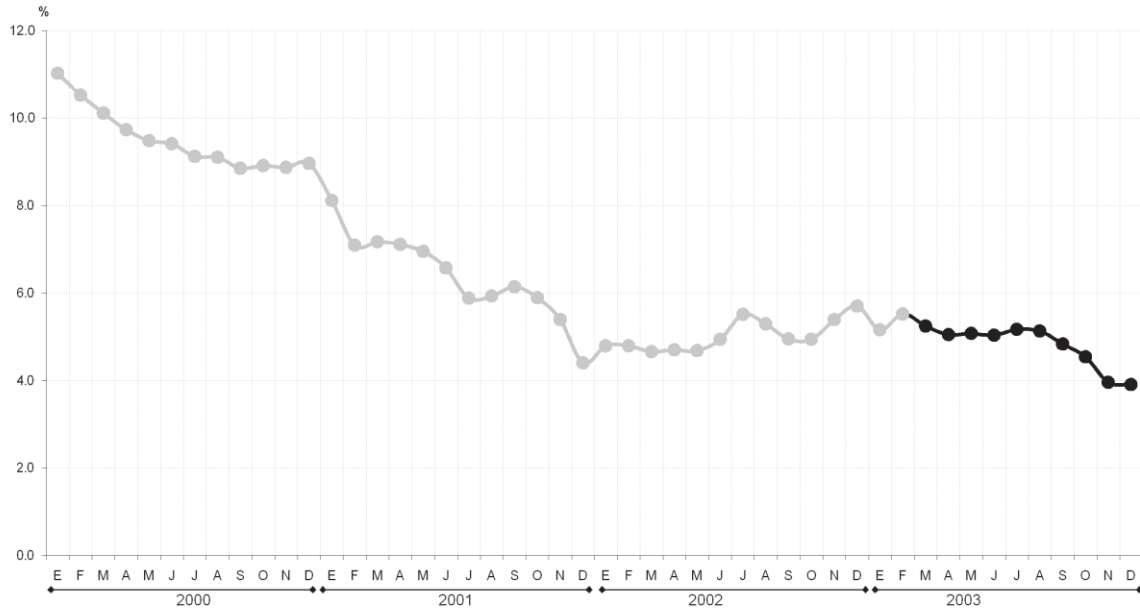
SIREM pronostica un crecimiento de 2.3% del PIB en 2003. La evolución del PIB muestra una caída en el segundo trimestre asociada con la incertidumbre económica y política a escala internacional que se corregiría en la segunda mitad del año.



Fuente: SIREM, proyecciones a partir del primer trimestre de 2003.

Índice Nacional de Precios al Consumidor Inflación mensual

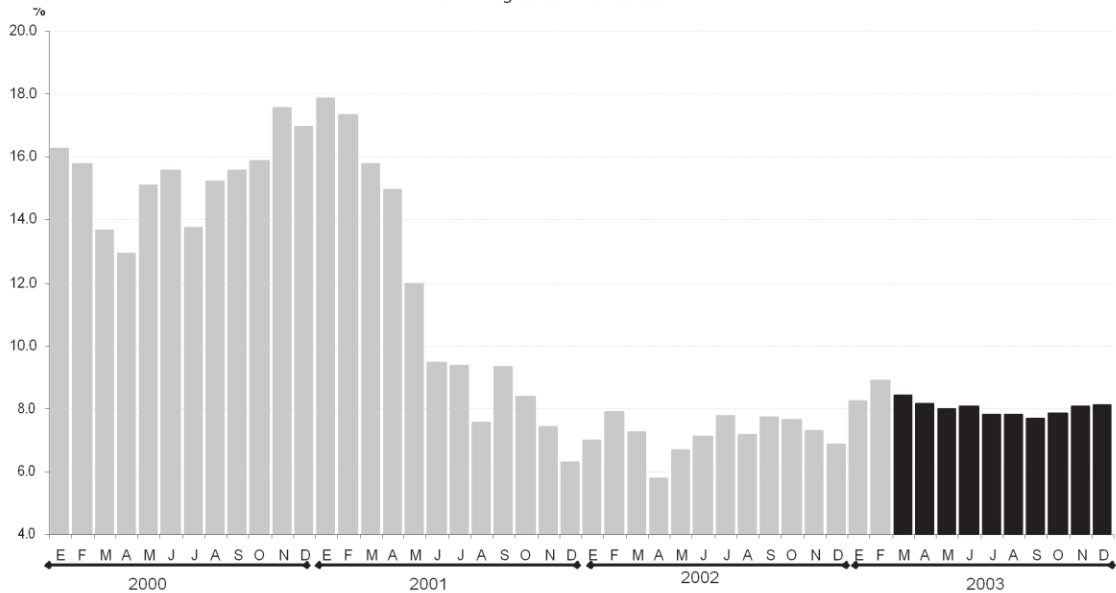
La inflación en el año se estima en 3.9%, que estaría aún por encima de la meta de 3% fijada en el presupuesto federal para 2003.



Fuente: SIREM, proyecciones a partir de marzo de 2003.

Tasa de Interés de los CETES a 28 días Tasas anualizadas

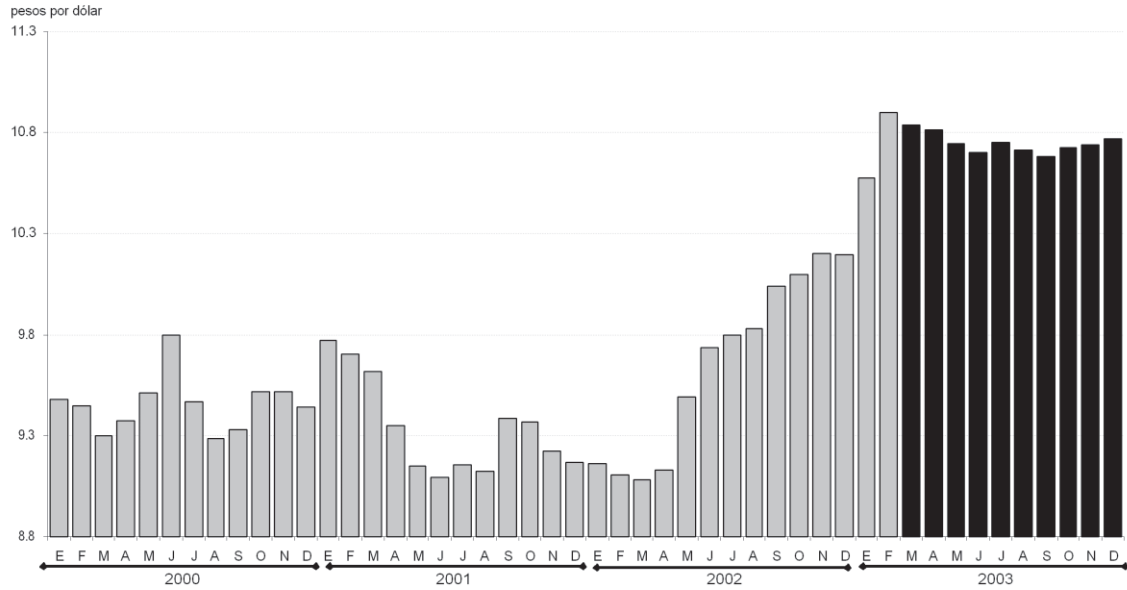
Las tasas de interés se redujeron significativamente de niveles cercanos a 20% a principios de 2001. Las presiones inflacionarias del año en curso mantendrán los rendimientos en niveles del orden de 8% en promedio, es decir, por encima de los registrados en 2002.



Fuente: SIREM, proyecciones a partir de marzo de 2003.

Tipo de Cambio Para Solventar Obligaciones en Moneda Extranjera Promedio mensual

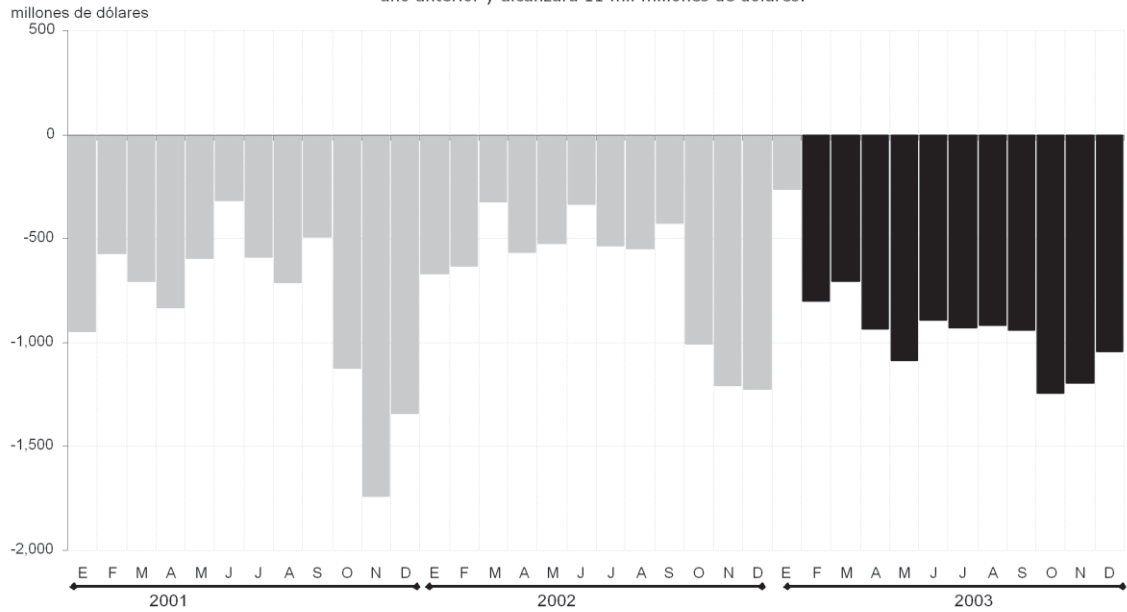
Desde mediados de 2002 la paridad registró aumentos continuos hasta alcanzar 11 pesos por dólar. Este nivel se mantendrá durante 2003 ejerciendo una presión sobre las medidas de control monetario del banco central.



Fuente: SIREM, proyecciones a partir de marzo de 2003

Balanza Comercial Millones de dólares

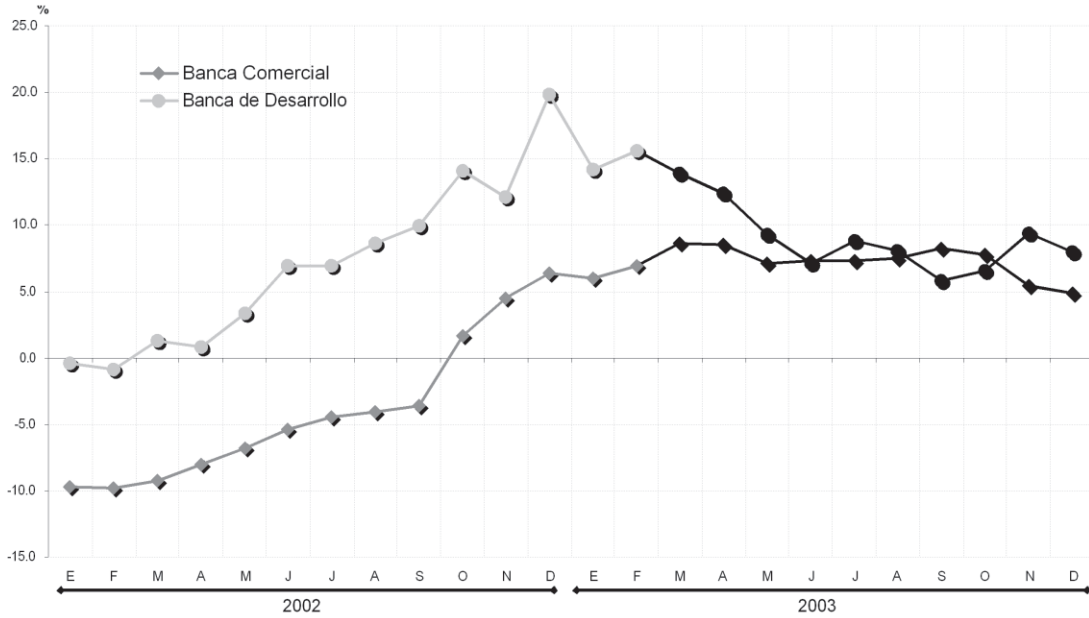
El crecimiento del producto esperado en 2003 generará un mayor déficit del comercio exterior que el registrado durante el año anterior y alcanzará 11 mil millones de dólares.



Fuente: SIREM, proyecciones a partir de 2003

Evolución del Crédito Bancario Variación respecto al mismo mes de un año anterior

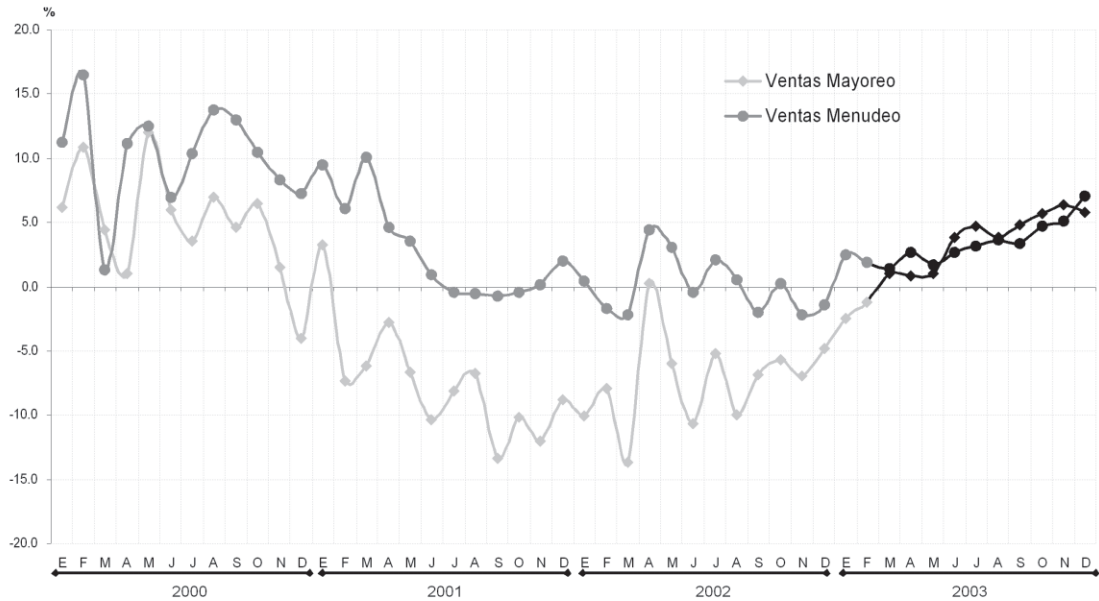
La apocada evolución de la economía se vincula con el estancamiento de la expansión del crédito total del sector bancario esperado para este año, cuya tendencia contrasta con la incipiente recuperación observada el año anterior.



Fuente: SIREM, proyecciones a partir de enero de 2003.

Índice de Ventas Netas en Términos Reales al Mayoreo y Menudeo Variación respecto al mismo mes de un año anterior

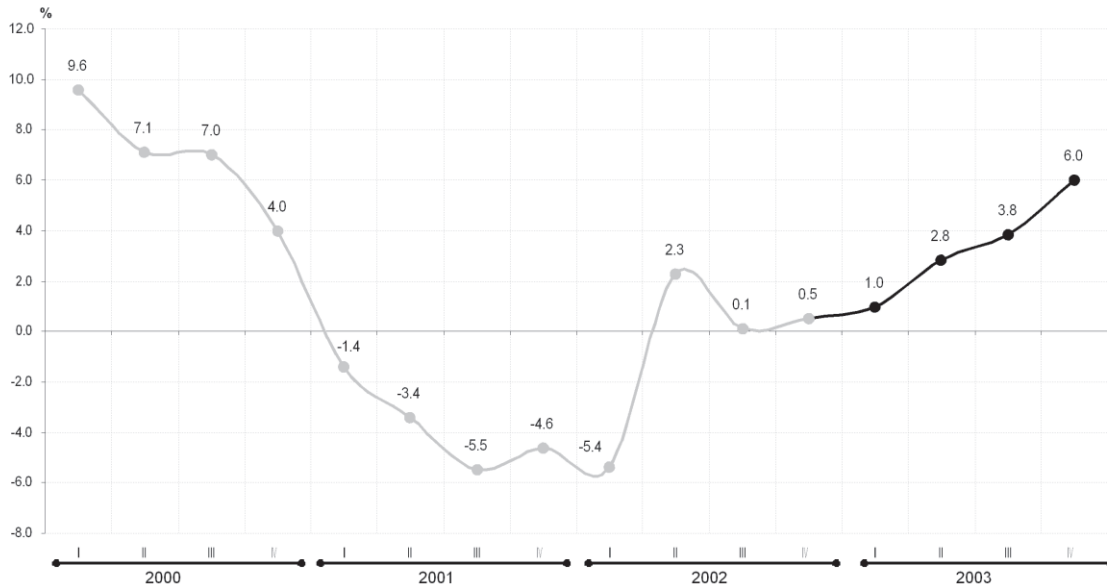
Las ventas al mayoreo y menudeo tendrán una tendencia a la alza en el año, pero alcanzarán un nivel todavía menor que el registrado en diciembre de 2000.



Fuente: SIREM, proyecciones a partir de enero de 2003.

Producto Interno Bruto de la Industria de Manufactura Variación respecto al mismo trimestre de un año anterior

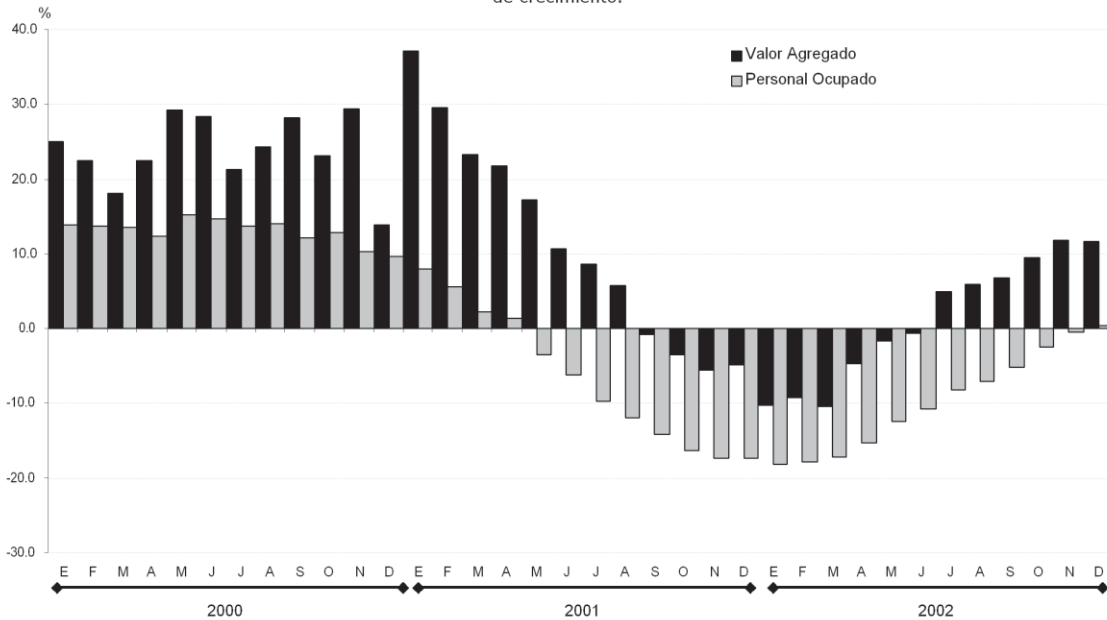
El producto manufacturero resintió fuertemente la desaceleración de los últimos dos años. Su recuperación en 2003 será aún con niveles reducidos de expansión.



Fuente: SIREM, proyecciones a partir de enero de 2003.

Desempeño de la Industria Maquiladora de Exportación Tasa de crecimiento mensual

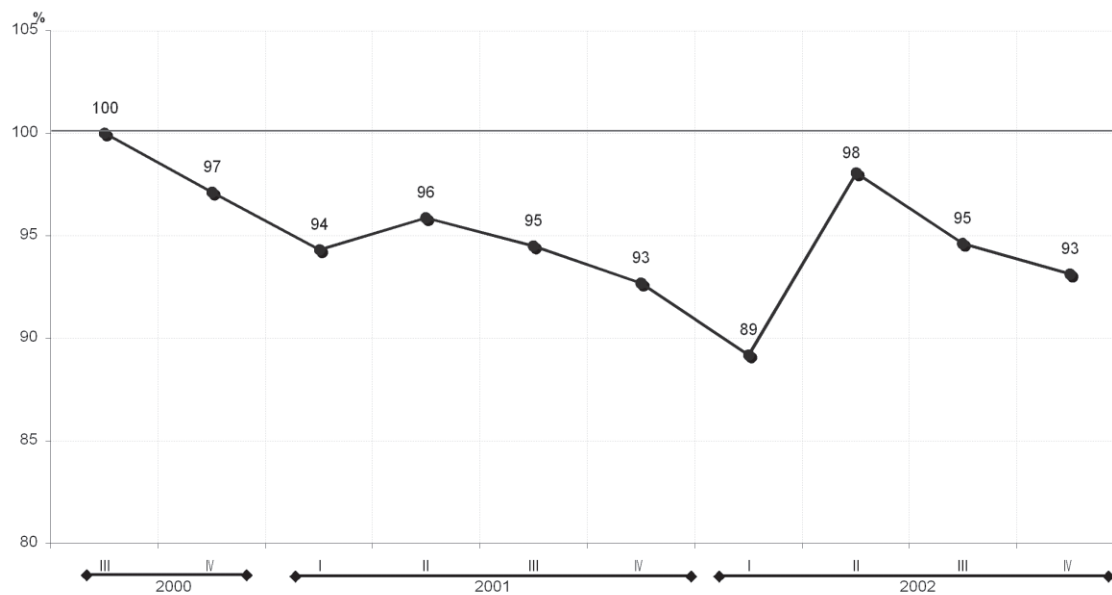
En 2002 la actividad maquiladora registró una cierta recuperación y a partir de julio el valor agregado mostró, por primera vez desde septiembre de 2001, tasas positivas de crecimiento. El personal ocupado aumentó de nuevo pero aún con tasas negativas de crecimiento.



Fuente: SIREM Coyuntura.

Índice del PIB de la Manufactura III trimestre de 2000=100

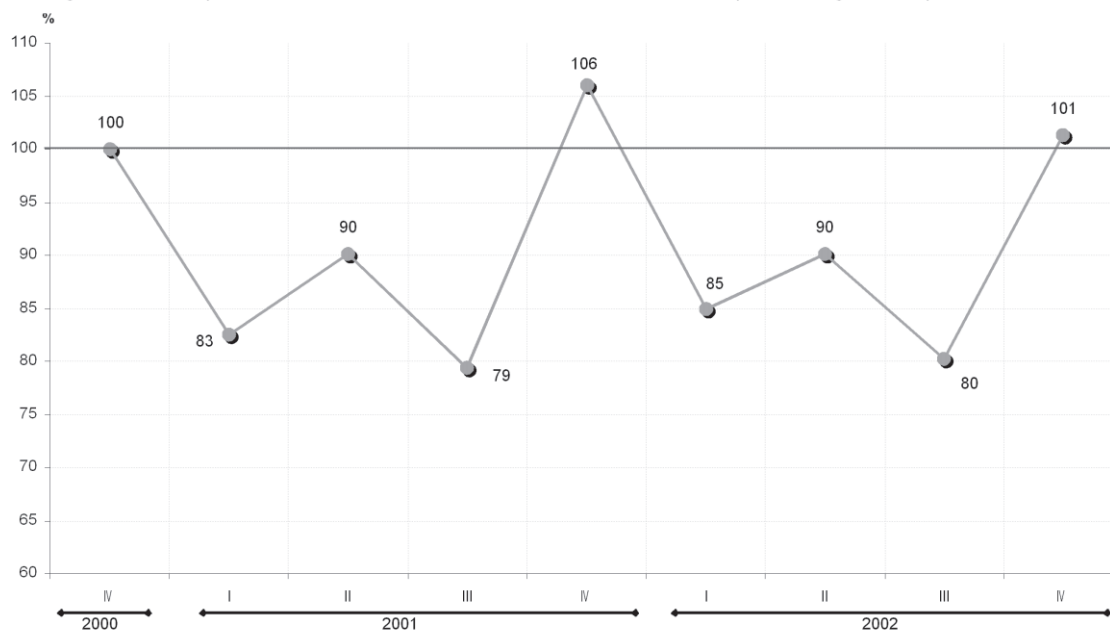
Desde el tercer trimestre de 2000 el producto manufacturero ha sido consistentemente menor al registrado en ese período. La tendencia es decreciente, exceptuando el segundo trimestre de 2002 cuando el alza se debió a un efecto estadístico asociado con la semana santa.



Fuente: SIREM Regional.

Índice del PIB del Sector Agropecuario IV trimestre de 2000=100

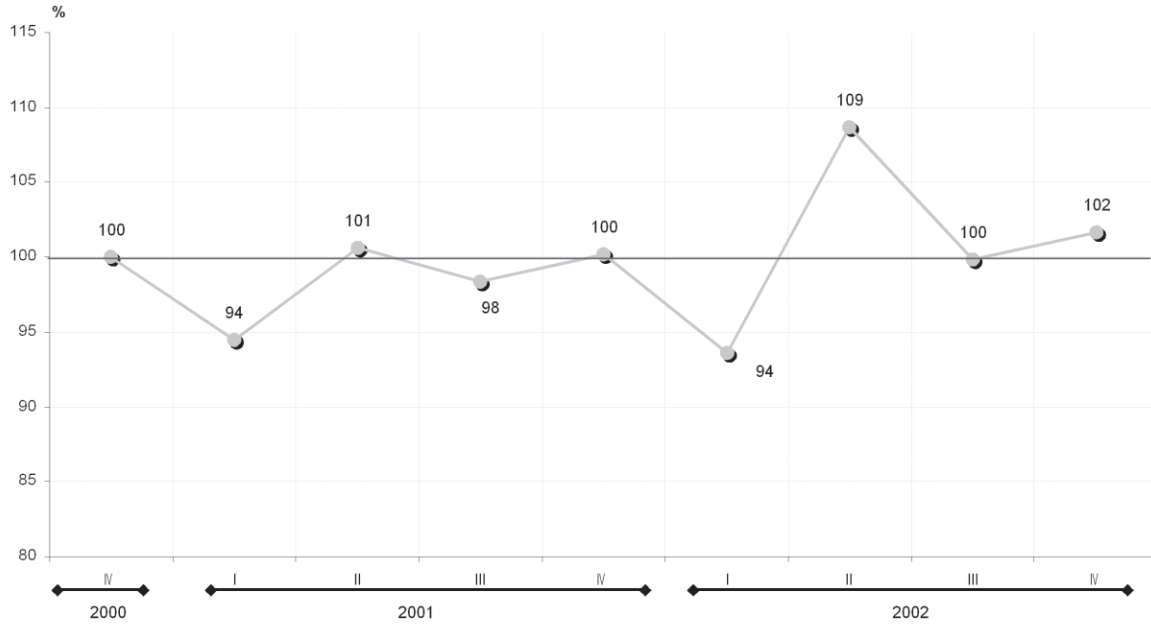
A partir del nivel alcanzado por el PIB agropecuario en el cuarto trimestre de 2000 el crecimiento ha sido prácticamente negativo, con excepciones menores de carácter cíclico. Esto indica la limitada capacidad de generar riqueza en el sector.



Fuente: SIREM Regional.

Índice del PIB del Sector Comercio IV trimestre de 2000=100

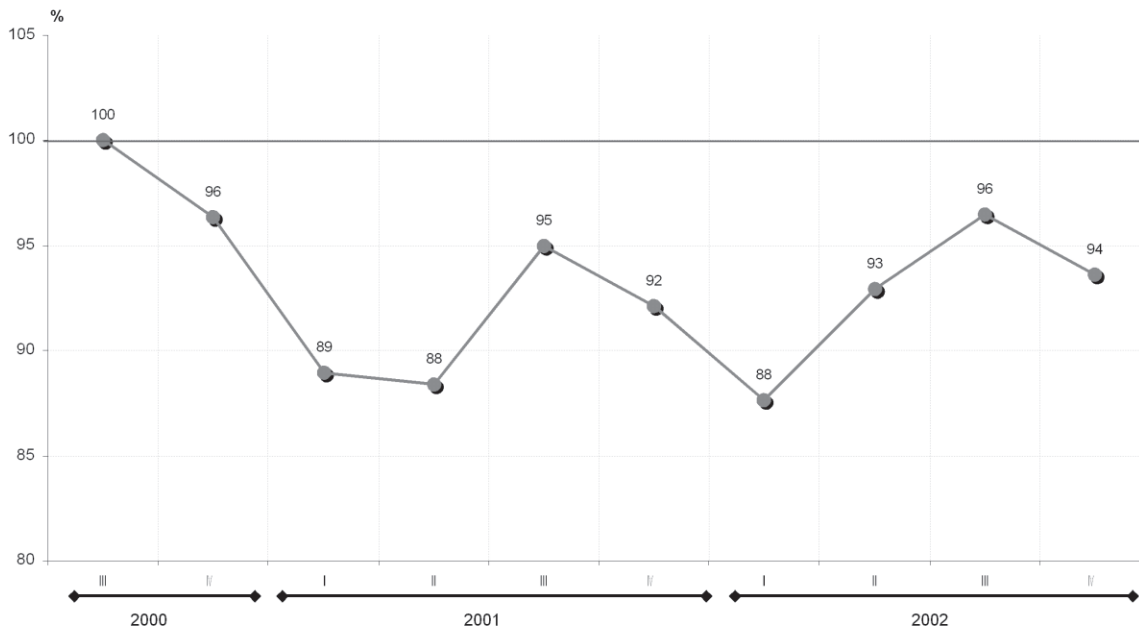
La actividad comercial en el país muestra un estancamiento durante los dos últimos años, lo que indica el decaimiento de los niveles de consumo en el conjunto de la economía.



Fuente: SIREM Regional.

Índice del PIB de la Construcción III trimestre de 2000=100

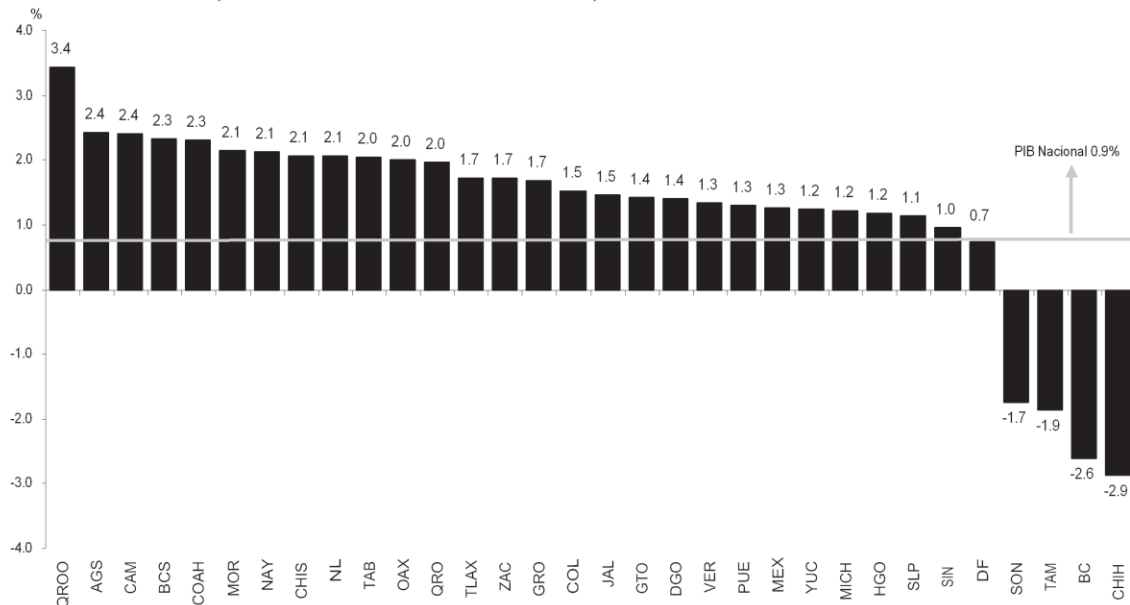
Sumida en una situación de letargo de largo plazo, la construcción alcanzó un nivel máximo de actividad en el tercer trimestre de 2000, a partir de entonces su desempeño ha sido consistentemente menor.



Fuente: SIREM Regional.

Estimación del Crecimiento del PIB en las Entidades Federativas 2002

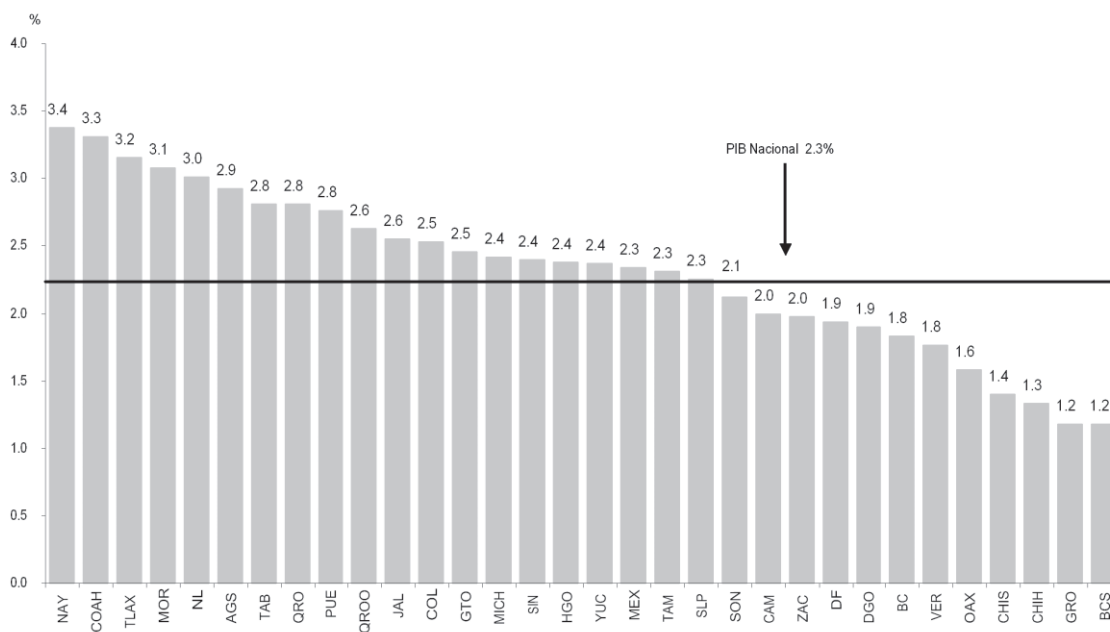
Con una tasa de crecimiento del PIB nacional de 0.9%, la variación en los registros del crecimiento de las economías estatales abarcó de 3.4% en el caso de Quintana Roo hasta -2.9% en Chihuahua. La evolución del sector maquilador marcó la dinámica productiva en varios estados del norte del país en donde se concentra esa actividad.



Fuente: SIREM REGIONAL, Marzo de 2003

Proyección del Crecimiento del PIB en las Entidades Federativas 2003

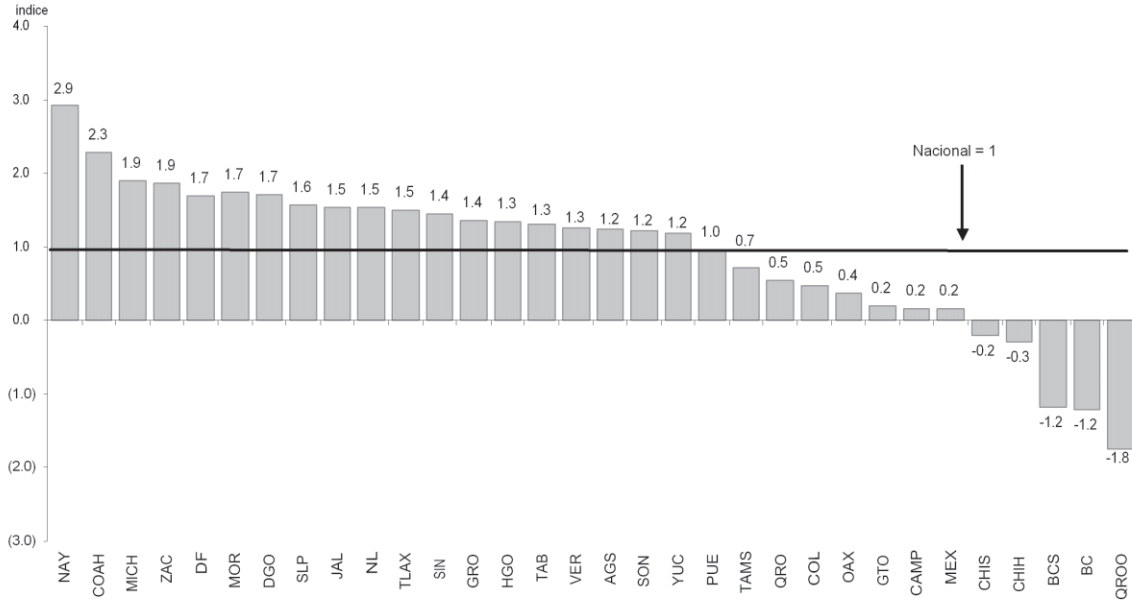
La tasa esperada de crecimiento del PIB de 2.3% en 2003 recompone las tendencias de crecimiento regional medido por el valor de la producción en cada una de las entidades federativas con respecto a la distribución registrada el año anterior.



Fuente: SIREM REGIONAL, Marzo de 2003.

Índice del PIB por Habitante en las Entidades Federativas 2003

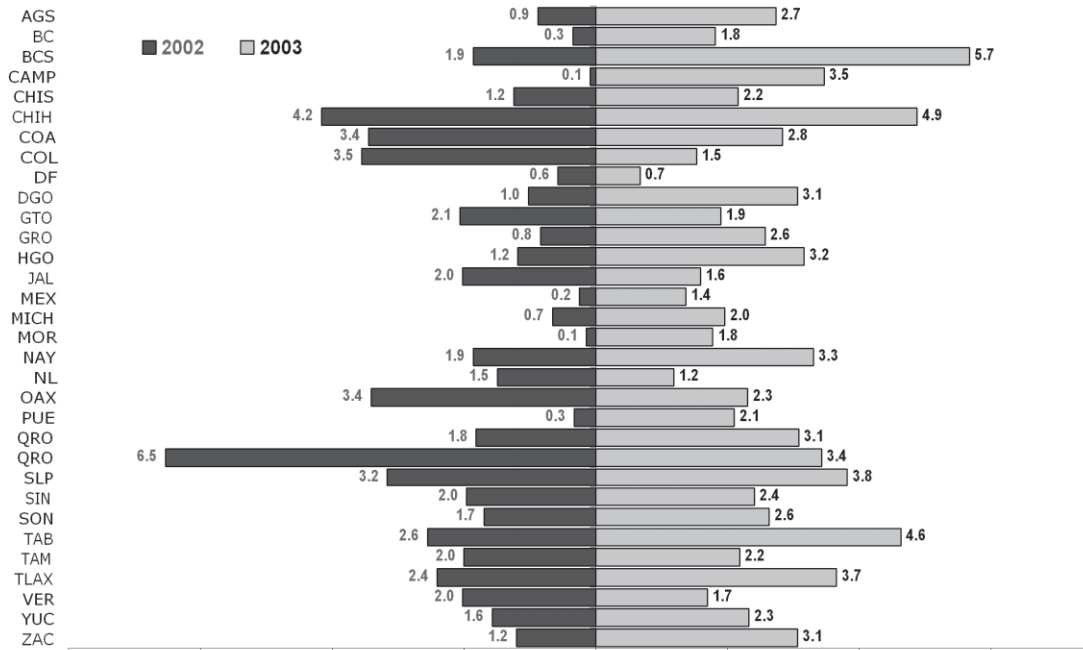
La desigualdad regional en la distribución del producto por habitante muestra una diferencia de 6.5 veces entre los estados con mayor y menor ingreso. Más de la mitad de los estados tendrán un producto por habitante menor al promedio nacional.



Fuente: SIREM REGIONAL, Marzo de 2003.

Empleo en las Entidades Federativas

El ritmo de crecimiento esperado en 2003 se expresará en tasas diferenciadas de aumento del empleo por estado, asociado con su respectiva estructura económica.



Fuente: SIREM, Regional marzo 2003.

Proyecciones económicas sectoriales

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
PIB	0.9	2.3	4.1	5.8	3.5	5.4	4.7
GD1. Agricultura, S y P	(0.5)	2.0	0.2	2.5	1.8	2.4	1.2
GD2. Minería	(0.3)	2.5	3.5	5.6	3.6	4.2	3.3
GD3. Manufacturas	(0.6)	3.4	5.4	7.1	5.2	7.8	5.0
DI. Alimentos, b y t.	1.3	3.1	4.8	7.3	6.4	7.8	4.6
DII. Textiles	(6.2)	2.6	4.5	6.4	5.3	7.7	4.1
DIII. Madera	(1.3)	2.8	5.2	6.4	3.9	6.4	2.8
DIV. Papel	(0.1)	3.7	5.8	5.9	5.8	8.8	4.6
DV. Químicas	(0.6)	2.8	5.3	6.6	3.9	7.2	4.0
DVI. Minerales no Met.	3.5	5.5	4.8	7.5	5.1	8.6	5.0
DVII. Metálicas básicas	0.7	5.8	8.0	5.0	5.4	8.5	4.6
DVIII. Maquinaria y Equipo	(1.6)	3.5	5.6	8.0	5.0	7.7	6.3
DIX. Otras Manufactureras	(2.0)	2.1	6.4	6.2	4.5	6.4	4.3
GD4. Construcción	1.7	5.3	6.7	7.6	5.4	6.5	7.6
GD5. Electricidad	3.8	4.2	5.1	6.2	4.3	4.6	3.4
GD6. Comercio	(0.4)	2.3	4.9	5.9	3.4	5.6	5.0
GD7. Transportes	2.2	2.0	4.2	6.1	4.6	5.6	5.5
GD8. Servicios Financieros	4.4	1.9	4.3	6.4	2.9	4.5	5.6
GD9. Servicios Comunes	1.3	1.7	2.9	4.4	2.7	4.1	4.4

Comportamiento de las 10 Principales Ramas Manufactureras

RAMAS	Participación de las ramas en el PIB		Crecimiento	
	Manufacturero	Nacional	2002	2003
R46 Industrias básicas de hierro y acero	3.5	0.7	2.0	7.0
R45 Productos a base de minerales no metálicos	3.8	0.8	2.1	5.6
R56 Vehículos automotores	8.5	1.7	6.3	5.5
R22 Refrescos y aguas	3.2	0.7	1.9	4.3
R11 Carnes y Lácteos	5.3	1.1	1.9	3.6
R57 Carrocerías, motores, partes y accesorios	6.3	1.4	-1.8	3.4
R50 Otros productos metálicos, exc. Maquinaria	2.9	0.6	3.0	3.4
R19 Otros productos alimenticios	4.9	1.0	1.1	3.0
R59 Otras industrias manufactureras	2.9	0.6	-2.0	2.1
R54 Equipos y aparatos electrónicos	4.6	1.0	-15.5	1.1
Total	45.9	9.6	-0.1	3.9

Fuente: SIREM Regional.

Proyecciones Macroeconómicas

	2002	2003
Sector financiero		
Cetes 28 días (tasa promedio %)	7.10	7.97
Tipo de cambio interbancario (pesos por dólar)		
Promedio	9.7	10.8
Fin de periodo	10.4	10.8
Precios		
	Dic 2002/dic 2001	Dic 2003/dic 2002
	%	%
INPC	5.6	3.9
Sector externo		
	mmd	mmd
Saldo en Cta. Corriente	-14.9	-18.0
% del pib	-2.5	-3.1
Saldo de la Balanza Comercial	-8.0	-11.5
<i>Exportaciones totales</i>	160.7	174.1
<i>Importaciones Totales</i>	168.7	185.6
Saldo de las reservas internacionales	48.0	50.1
Inversión extranjera directa	11.9	15.6
Sector productivo		
PIB total	1.0	2.3
Tasa de desempleo	2.7	2.5
Empleo (asegurados)	0.5	1.9
Generación de empleo (personas)	61133	227325
Finanzas públicas		
% del pib	-0.65	-0.53
Petróleo		
Precio mezcla mexicana	21.4	25.9

Fuente: SIREM Macro, marzo 2003.

¡Próximamente en línea!

SIREM DINÁMICO

Sistema de indicadores económicos de corto plazo
de las entidades federativas.

¡Espérelo!

SIREM DINÁMICO Michoacán

Menu General

Michoacán

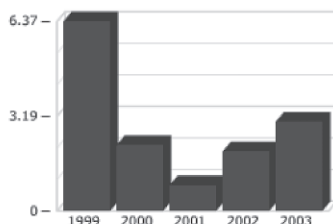
Indicadores

Balanza Comercial
Captación Bancaria
Comercio al mayoreo y menudeo
Empleo y Desempleo
Empleo-IMSS
Empresas Constructoras
Inflación
Inversión Extranjera Directa

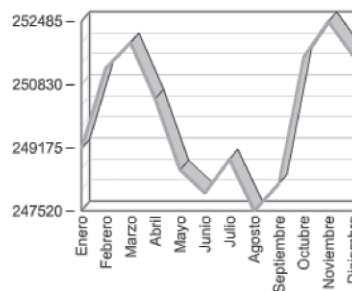
Población Total	3,985,667
Hombres	1,911,078
Mujeres	2,074,589
Extensión Territorial (km ²)	59,864
Densidad de Población (hab x km ²)	67
Viviendas Habitadas	846,333
Analfabetismo (%)	3
Unidades Médicas	900
Médicos (por cada 100 mil habitantes)	87

Fuente: XII Censo de Población y Vivienda, 2000. Resultados definitivos.

Pib Michoacán



Total de Empleo IMSS 2002



Michoacán

Una nueva serie estadística de SIREM. El PIB trimestral de las entidades federativas

En la búsqueda de mejorar la capacidad de análisis e información sobre la realidad económica de los estados y las regiones de México, el SIREM desarrolló un modelo que permite estimar el Producto Interno Bruto Trimestral por nueve Grandes Divisiones de las 32 entidades federativas del país.

El sistema tiene la capacidad de combinar la estructura macroeconómica general y por entidad de nuestro modelo regional anual con las tendencias económicas de corto plazo, nacionales y regionales. En este sentido, la estimación que estamos dando a conocer del PIB

trimestral de las entidades federativas establece un puente entre el modelo macroeconómico y el de coyuntura de SIREM.

Tanto el valor como la tasa de crecimiento del PIB de cada uno de los trimestres de esta nueva serie son por completo compatibles con el PIB nacional y de las entidades federativas que arroja nuestro modelo anual. En esta entrega damos a conocer las estimaciones trimestrales correspondientes a 2000, 2001 y 2002. Próximamente estaremos en condiciones de presentar con regularidad proyecciones al cierre del año de esta nueva serie.

PIB Trimestral por Entidades Federativas, 2000-2002

Tasas de crecimiento

	Trimestres					2000	Trimestres					2001	Trimestres					2002
	2000/01	2000/02	2000/03	2000/04	2001/01		2001/02	2001/03	2001/04	2002/01	2002/02		2002/03	2002/04				
PIB Nacional	7.5	7.4	7.1	4.7	6.6	2.0	0.1	-1.5	-1.6	-0.3	-2.0	2.1	1.8	2.5	1.1			
Aguascalientes	10.0	11.8	11.9	9.7	10.8	5.6	-0.4	-2.9	-3.2	-0.3	-3.6	2.7	3.3	1.7	1.0			
Baja California	10.1	8.6	8.5	6.0	8.3	1.8	-0.2	-4.5	-3.5	-1.6	-4.3	-1.8	-0.2	0.7	-1.4			
Baja California Sur	6.4	6.9	6.4	4.4	6.0	1.5	0.5	-0.3	-0.4	0.3	-0.5	2.0	1.9	2.4	1.5			
Campeche	10.0	11.8	11.9	9.7	10.8	5.6	-0.4	-2.9	-3.2	-0.3	-3.6	2.7	3.3	1.7	1.0			
Coahuila	4.8	5.3	5.1	1.9	4.2	-0.9	-2.1	-3.0	-1.5	-1.9	0.1	3.2	2.6	3.0	2.2			
Colima	3.3	4.0	3.5	1.2	3.0	1.7	0.6	-0.5	-0.3	0.4	-0.6	2.2	2.2	2.8	1.7			
Chiapas	3.8	4.8	3.8	1.9	3.5	0.4	0.5	0.1	0.1	0.3	-0.1	1.9	1.9	2.2	1.5			
Chihuahua	11.0	11.1	11.0	8.4	10.4	1.6	-1.1	-3.4	-3.8	-1.7	-4.4	0.7	0.6	1.4	-0.4			
Distrito Federal	8.6	8.2	8.3	5.4	7.6	2.7	0.0	-2.0	-2.0	-0.3	-1.7	2.3	2.0	2.1	1.2			
Durango	2.8	3.2	2.4	1.7	2.5	0.4	0.2	-0.8	-1.0	-0.3	-1.3	2.4	2.6	2.9	1.6			
Guanajuato	6.5	7.4	7.0	4.5	6.3	2.4	-0.3	-1.9	-1.6	-0.4	-1.4	2.7	2.8	2.4	1.6			
Guerrero	3.2	3.7	3.0	1.1	2.7	2.0	0.9	-0.4	-0.8	0.4	-0.6	2.4	2.7	3.2	1.9			
Hidalgo	5.6	5.7	4.9	2.9	4.8	0.4	-0.7	-1.9	-1.5	-0.9	-1.1	2.8	2.3	2.8	1.7			
Jalisco	6.8	6.2	5.3	3.3	5.4	1.3	0.5	-1.5	-1.6	-0.3	-1.4	2.3	3.3	3.7	2.0			
Estado de México	8.4	9.3	9.0	6.2	8.2	4.1	0.3	-1.6	-1.2	0.3	-2.5	2.5	2.3	2.5	1.2			
Michoacan	2.6	3.7	2.7	0.0	2.2	1.0	1.2	0.6	0.6	0.9	-0.1	2.5	2.6	3.0	2.0			
Morelos	7.5	7.8	8.9	3.3	6.8	3.2	1.7	-1.3	0.3	1.0	-0.8	3.0	2.2	3.1	1.9			
Nuevo León	8.9	8.5	8.3	5.8	7.9	2.1	0.0	-1.3	-1.6	-0.2	-1.9	2.6	2.1	2.8	1.4			
Oaxaca	5.0	5.7	5.0	2.6	4.5	0.9	0.9	0.1	0.3	0.6	-0.3	2.0	1.9	2.4	1.5			
Puebla	6.5	5.5	5.2	4.4	5.4	1.0	0.2	-3.1	-2.0	-1.0	-2.3	1.7	2.8	0.9	0.8			
Queretaro	6.4	6.9	6.4	4.4	6.0	1.5	0.5	-0.3	-0.4	0.3	-0.5	2.0	1.9	2.4	1.5			
Quintana Roo	6.1	6.1	6.1	4.2	5.6	5.6	1.7	-0.8	-1.5	1.2	-2.6	2.2	2.9	3.5	1.5			
San Luis Potosi	7.9	8.7	7.3	3.6	6.8	0.6	-0.6	-0.7	-0.6	-0.3	-1.2	2.6	2.4	3.4	1.8			
Sinaloa	6.9	8.5	7.5	5.3	7.0	1.0	1.9	0.8	0.4	1.0	-1.0	0.8	1.3	2.0	0.8			
Sonora	5.3	5.8	5.3	2.7	4.7	1.0	-0.4	-2.0	-2.2	-0.9	-3.1	0.6	0.6	1.3	-0.1			
Tabasco	5.2	6.1	5.6	3.5	5.1	1.7	0.3	-0.3	-0.1	0.4	-0.6	2.1	2.0	2.9	1.6			
Tamaulipas	8.0	7.9	7.7	5.1	7.1	0.5	-1.6	-3.3	-3.5	-2.0	-4.0	0.6	0.2	0.9	-0.6			
Tlaxcala	8.1	7.7	6.9	4.9	6.9	0.6	-0.4	-1.5	-1.3	-0.6	-0.5	3.4	2.8	3.3	2.3			
Veracruz	4.9	5.2	4.6	2.1	4.2	1.7	1.0	0.1	0.2	0.7	-1.4	1.7	1.6	1.9	1.0			
Yucatan	9.1	9.2	8.7	6.3	8.3	2.8	1.3	0.1	-0.1	1.0	-1.5	2.0	1.8	2.2	1.1			
Zacatecas	5.5	7.0	5.3	3.7	5.4	-0.2	0.8	0.4	0.4	0.4	-0.4	1.3	1.3	2.0	1.0			

Fuente: Modelo Sirem-Regional-Trimestral

Desempeño económico de las regiones. Una estimación de la evolución trimestral del PIB regional en México

En los últimos tres años (2000, 2001 y 2002) la economía de México experimentó un brusco cambio de ritmo a consecuencia tanto del fin de la larga ola expansiva que registró Estados Unidos durante la última década del siglo XX como del agotamiento del ciclo interno de crecimiento que siguió a la crisis de 1995.

La tasa de crecimiento del PIB de México fue de 6.6% en 2000, contrayéndose en 0.3% y 0.9%, respectivamente, en 2001 y 2002. La secuencia temporal de este descenso en el ritmo interno de la actividad productiva fue perceptible desde finales de 2000 y se prolongó hasta el primer trimestre de 2002. A partir de este momento, las tasas trimestrales del producto son positivas, pero de un rango tan reducido que no es posible hablar, en sentido estricto, de una recuperación del proceso de crecimiento. ¿Cómo se distribuyó regionalmente el cambio de ciclo de la economía? ¿Es posible distinguir algunos rasgos generales en la reacción de las distintas regiones en este proceso? ¿Cómo están conformadas las regiones económicas en México? Primero se ofrecerá una respuesta al último punto.

Las regiones económicas de México

Por varias razones, entre las que destaca la limitada disponibilidad de información estadística, los diversos ensayos y propuestas de división regional de la República Mexicana tienen como punto de referencia la división político-administrativa del país. Ello explica por qué la mayoría de esos ensayos y propuestas, para satisfacer fines particulares de estu-

dio y planeación, se traduce casi siempre en algún tipo de reagrupamiento de las entidades federativas.

La división territorial más simple consiste en identificar tres grandes bloques regionales —norte, centro y sur—, y se base en un conjunto hasta cierto punto difuso de factores de orden geográfico, económico, demográfico y social. Esta división básica presenta toda una serie de variantes y da lugar a la construcción de numerosos subgrupos cuya configuración responde a necesidades específicas de investigación o de toma de decisiones.

Para conformar las seis agrupaciones de estados que aquí se presentan se consideraron criterios físicos y geográficos, así como económicos y sociales:

- Las regiones I y II se despliegan en el norte occidental y central del país y cubren casi toda la zona fronteriza con Estados Unidos. Representan un poco más de la mitad del territorio nacional, la quinta parte de la población y generan una cuarta parte del PIB. La estructura económica de ambas regiones sufrió una fuerte mutación en los últimos veinte años; los sectores de mayor dinamismo están fuertemente integrados con la economía de Estados Unidos.¹
- La región III nace en la Huasteca y abarca las porciones norte y centro del Golfo de México. Por un lado, su economía participa de la dinámica de integración internacional de las dos regiones precedentes, por otro lado mantiene relaciones funcionales con la economía del centro del país. Cuenta con importantes instalaciones petroleras

en Tampico, Minatitlán y Poza Rica. La región ocupa una décima parte del territorio nacional, es el asiento de 13% de la población total y aporta cerca del 10% del PIB.² La región IV se localiza en la parte occidental del país. Cuatro de las seis entidades que la forman son ribereños del Pacífico. Con una décima parte del territorio y un poco menos del 20% de la población, es el origen de 14% del PIB. Es una región de estructura económica compleja, que combina una amplia gama de actividades de base urbana, incluyendo las manufacturas de exportación, segmentos de agricultura tradicional y moderna.³

La región V se ubica en la zona central del país e incluye al Distrito Federal. Desde el punto de vista territorial es la más pequeña. Las siete entidades que la conforman representan 5% de la superficie nacional. Como en ella habita la tercera parte de la población mexicana, tiene la más alta densidad demográfica de la nación. En ella se genera un poco más de dos quintas partes del PIB de México.⁴

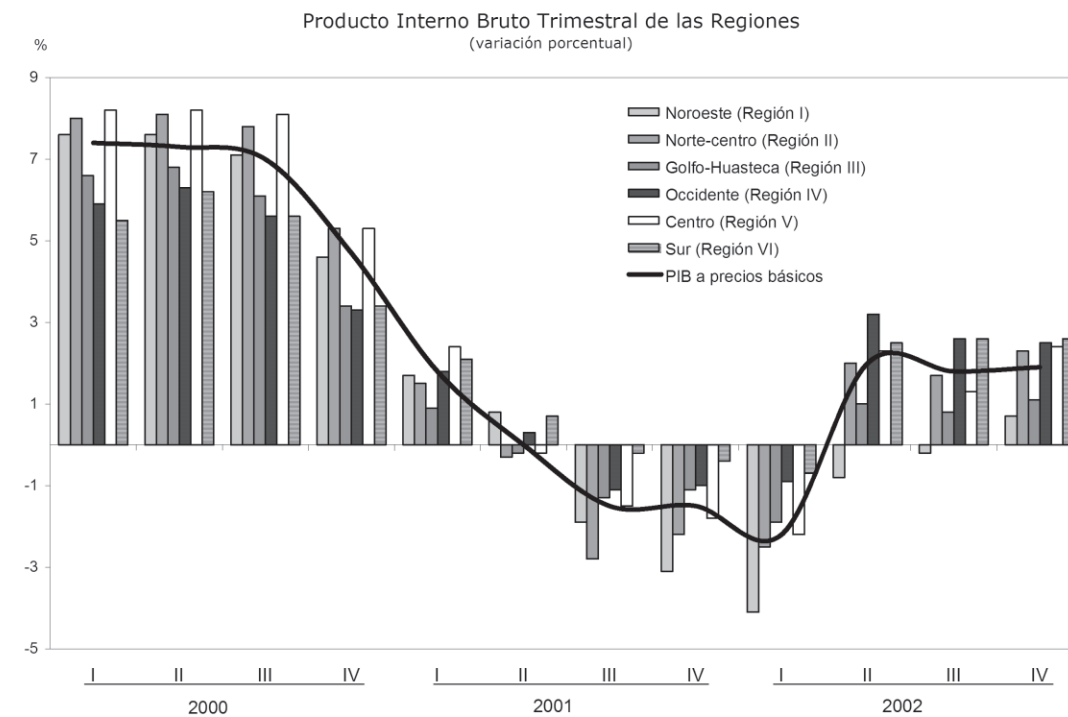
- La región VI corresponde al México meridional. La forman siete estados, ocupa 20% del territorio nacional, cuenta con 16% de

la población y contribuye con 10% del PIB. Es predominantemente rural. Con la excepción del café y el petróleo, la región no cuenta con una base exportable de bienes. En el sector de servicios, el turismo constituye una importante fuente de ocupación y generación de ingresos.⁵

El cambio de ciclo en las regiones

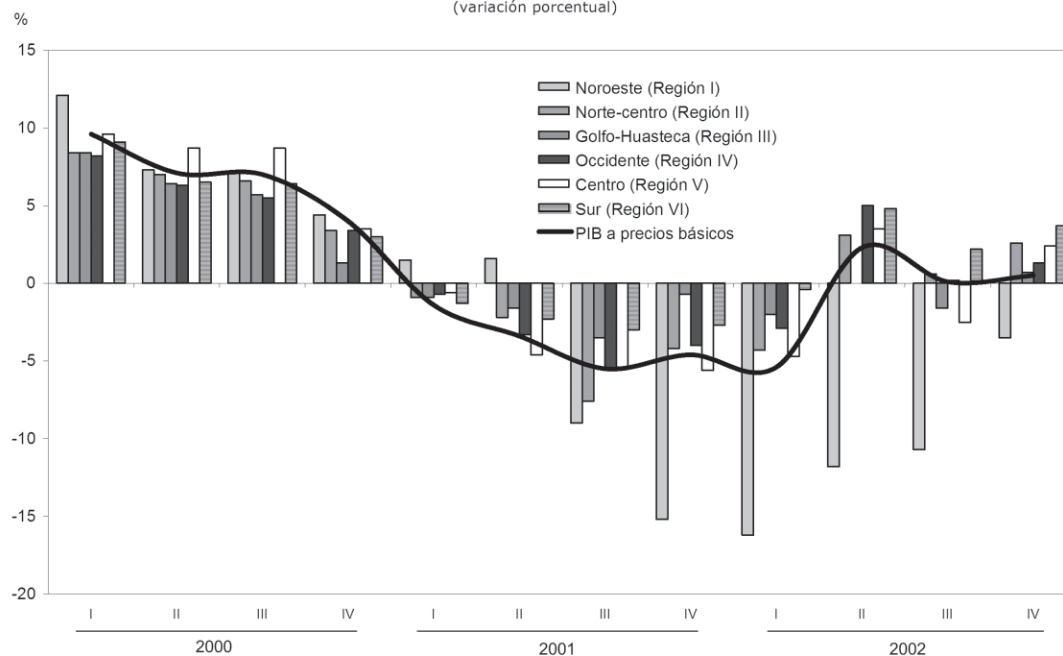
Como es obvio, la desaceleración económica iniciada en el último trimestre de 2000 arrastró al conjunto de las regiones. Conforme ésta fue acentuándose, su intensidad regional se fue diferenciando. Puede advertirse que a partir del periodo enero-marzo de 2001 la tasa de crecimiento del PIB de las regiones I, II y parcialmente III, todas ellas del norte del país —es decir, aquellas cuyos sectores dinámicos dependen en mayor grado y de manera más directa de la demanda de importación del mercado estadounidense—, observó una mayor reducción que la tasa promedio nacional y la del resto de las regiones.

En los trimestres en que la actividad económica entró abiertamente en recesión (tercer y cuarto de 2001 y primero de 2002), el producto de estas mismas regiones sufrió contracciones de una dimensión siempre ma-



Fuente: SIREM.

Producto Interno Bruto Trimestral de las Regiones: Industria Manufacturera
(variación porcentual)



Fuente: SIREM.

yor que el PIB nacional. En el tercer trimestre de 2001 la contracción del producto agregado de la región II (norte-centro) casi duplicó la registrada a escala nacional. En los dos trimestres posteriores esta situación se presentó en la región I (noroeste).

Por su parte, el comportamiento relativo del producto de la región V (centro) en la fase recesiva del actual ciclo económico guardó una simetría casi perfecta con el itinerario del PIB nacional. Esta simetría se explica en términos generales por el gran peso de esta región en el conjunto de la economía mexicana. Por ello mismo la simetría también se observa en los momentos de crecimiento del producto.

En cuanto a las regiones IV (occidente) y VI (sur), la desagregación trimestral del PIB regional muestra un comportamiento hasta cierto punto discordante (lo que está lejos de hacerlo divergente) con respecto a las tendencias precedentes. Casi sin excepción, durante los 12 trimestres comprendidos en el periodo las tasas de variación del PIB de estas dos agrupaciones regionales fueron menores a los promedios nacionales. Así fue tanto en los momentos de crecimiento del producto como en los de contracción. Por otra parte, al comparar los comportamientos particulares de la región IV y de la región VI, se observa que es

esta última donde tal comportamiento es más acentuado.

La estructura del producto regional y el ciclo económico

Una posible explicación de estas diferencias en el comportamiento cíclico del producto agregado de las regiones económicas está en los rasgos dominantes de sus respectivas estructuras de producción.

En efecto, las entidades federativas que conforman las regiones II y III, así como la zona norte de la región III, definieron en el transcurso de los últimos tres o cuatro lustros un perfil productivo especializado en la manufactura de bienes de exportación hacia el mercado estadounidense. En su gran mayoría, las plantas de producción de dichos bienes pertenecen a empresas maquiladoras cuya implantación en los estados fronterizos, si bien dio inicio de manera muy concentrada en los años 1960, se aceleró de manera extraordinaria en el decenio 1980, modificando en la mayoría de los casos la composición del producto interno de esos estados, en los que —con la excepción de Nuevo León— los sectores agropecuario o los servicios (caso de Baja California) eran hasta entonces las actividades de mayor peso.

La extensión de la industria maquiladora en esas regiones explica el dinamismo relativo que registró la economía de algunos estados norteros durante la década de los años noventa, cuando el mercado al que se dirige masivamente su producción, el de Estados Unidos, conoció la expansión más prolongada de su historia. Entre las muchas secuelas de la finalización de ese ciclo y de la volatilidad del crecimiento estadounidense en los últimos trimestres, está la recesión por la que está atravesando la industria maquiladora de exportación por primera vez desde que inició sus operaciones en México.

El peso de la producción de exportaciones hacia el mercado estadounidense es menos determinante en los resultados económicos del resto de las regiones. Es éste el caso, en particular, de la región VI, donde el peso de las actividades tradicionales de base agropecuaria sigue siendo en términos generales muy alto. En esta región, fuera de algunos productos tradicionales (como el café) y extractivos (el petróleo, que opera como una economía de enclave en los estados de Campeche y Tabasco), o de servicios especializados (el turismo en Cancún), la producción se orienta fundamentalmente al mercado nacional e incluso, en el caso de algunos núcleos relativamente importantes de productores, a los mercados locales. Por consiguiente, a diferencia de lo que ocurre en los estados del norte, la economía de la Región Sur resiente con menor intensidad los embates de la recesión internacional.

Las regiones IV (Occidente) y V (Centro) cuentan con estructuras de producción más complejas que las del norte y sur. La primera de estas regiones integra entidades que poseen sólidos segmentos de producción agropecuaria de exportación y de abasto al conjunto del mercado nacional, además de núcleos relativamente extensos de pequeños productores y de producción campesina. Las actividades industriales (Guadalajara) y manufactureras (León), lo mismo que los servicios turísticos (Manzanillo, Vallarta) también son relevantes en la región, y también hay un mayor equilibrio entre los mercados internos y los de exportación. Algo similar puede decirse de la economía de la región V, con la salvedad de que en los resultados económicos de ésta, además de la industria, también juegan un papel

determinante los servicios más especializados (financieros, educativos, tecnológicos), que no son comercializables internacionalmente.

Las manufacturas y el desempeño económico de las regiones

Que las oscilaciones recientes del producto y la dinámica económica nacional y regional resultan en una medida importante del comportamiento de la industria manufacturera, y en primer lugar de la que produce bienes de exportación, se comprueba al observar la evolución de la tasa de crecimiento trimestral de esta actividad industrial.

En las manufacturas la recesión se adelantó al menos un trimestre con respecto al conjunto de la economía. Por otra parte, la dimensión de las contracciones de su PIB se multiplicó por un factor ligeramente superior a tres en los cuatro trimestres transcurridos entre abril-mayo de 2002 y enero-marzo de 2003.

En las regiones donde la industria manufacturera de exportación está más plenamente establecida, el producto experimentó un verdadero desplome. Esto fue en particular el caso de la región I (noreste) cuyos establecimientos industriales, en su gran mayoría, producen de manera exclusiva para el mercado estadounidense, ya sea en plantas maquiladoras o en filiales de empresas transnacionales que, en el marco de sus estrategias globales de descentralización, realizan grandes volúmenes de comercio intrafirma a través de la frontera binacional.

Puede observarse, por último, que la recesión del producto manufacturero continuó en los últimos tres trimestres de 2003, y esto a pesar de que tanto el PIB agregado como el de la industria manufacturera considerada a escala nacional observaron ya tasas positivas de crecimiento. (V. G.)

¹ Región I: Baja California, Baja California Sur, Sonora y Sinaloa. Región II: Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Durango y Zacatecas.

² Región III: Tamaulipas, San Luis Potosí y Veracruz.

³ Región IV: Nayarit, Jalisco, Colima, Michoacán, Aguascalientes y Guanajuato.

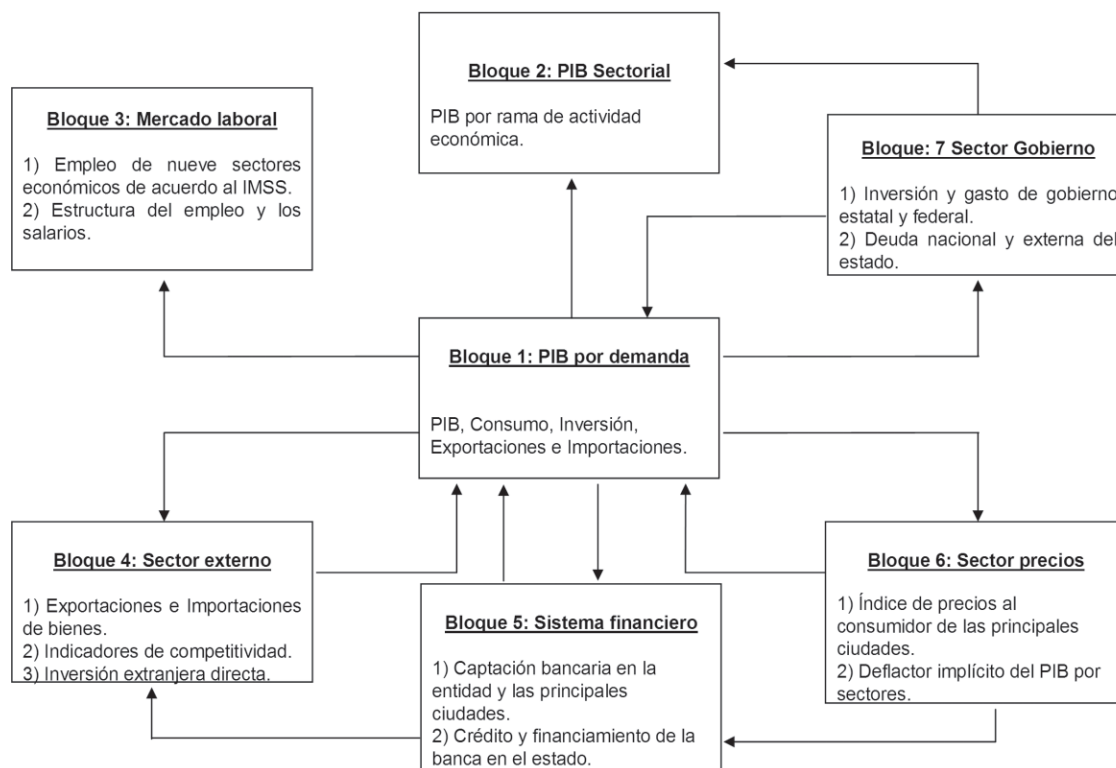
⁴ Región V: Querétaro, Hidalgo, Tlaxcala, Puebla, Distrito Federal, Estado de México y Morelos.

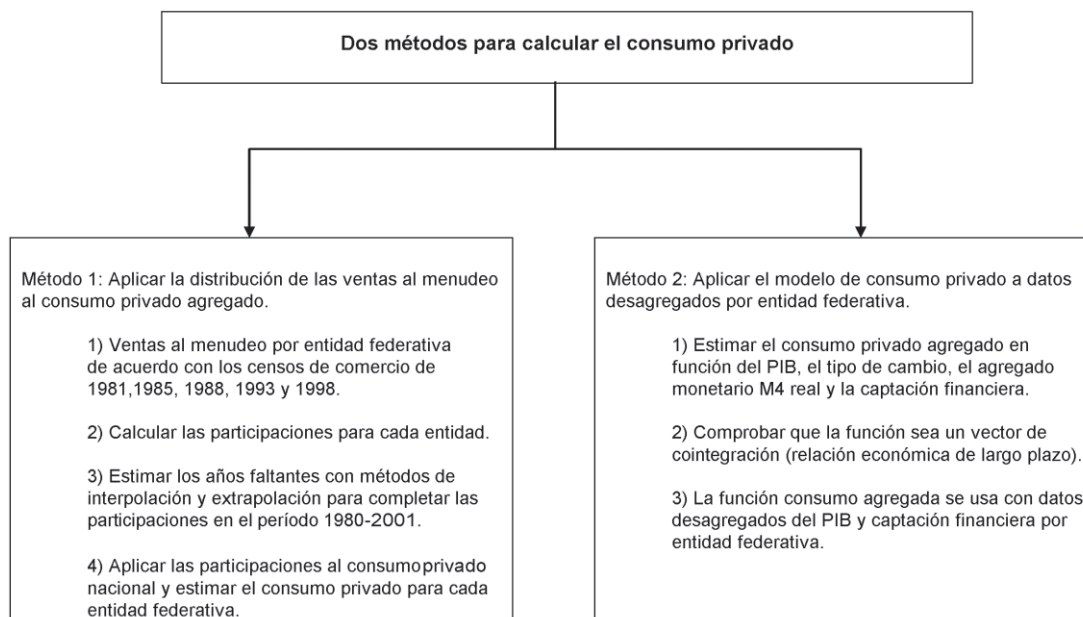
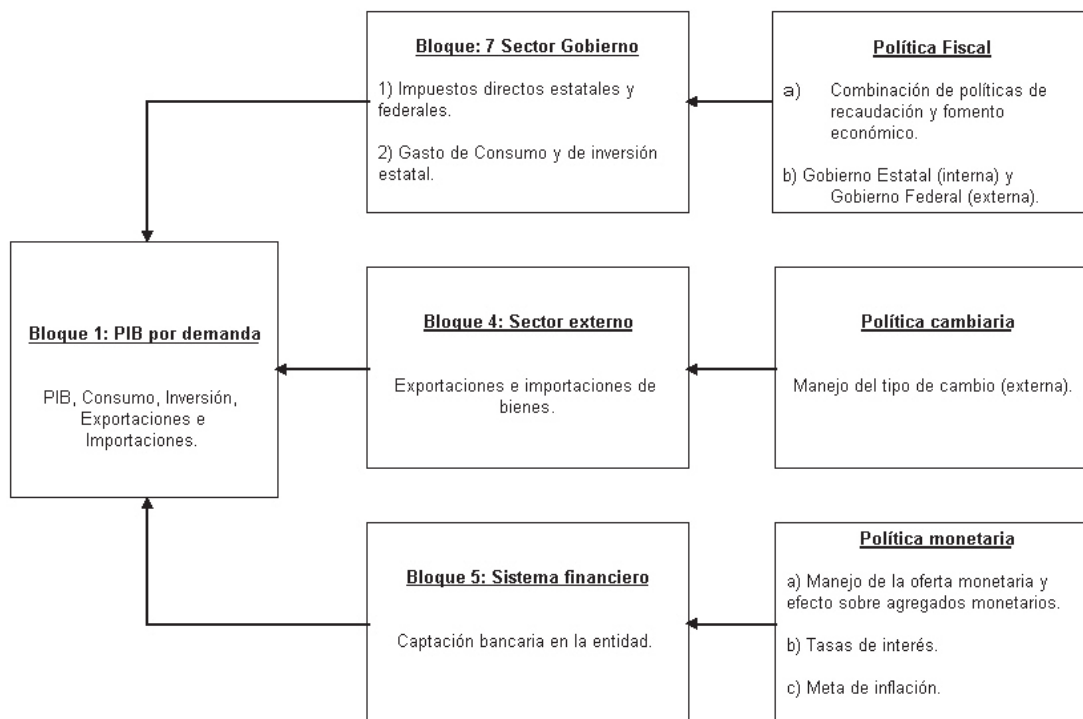
⁵ Región VI: Guerrero, Oaxaca, Chiapas, Tabasco, Campeche, Yucatán y Quintana Roo.

Modelo econométrico de SIREM para el estado de Tabasco

- SIREM desarrolló en el segundo semestre de 2002 un Modelo econométrico para el estado de Tabasco en conjunto con la Secretaría de Finanzas del gobierno de esa entidad.
- El objetivo es contar con un sistema integral para el análisis y el pronóstico del comportamiento de la economía estatal.
- El modelo está diseñado para que sirva como base para la planeación, el diseño y la aplicación de un conjunto de políticas públicas encaminadas a promover el crecimiento sostenido de la producción y el desarrollo social sustentable en la entidad.
- El modelo establece un conjunto de interrelaciones de los sectores económicos del estado y plantea un análisis de su sensibilidad con respecto a la instrumentación de la política económica tanto a escala federal como estatal.
- A partir de estas relaciones y de la estimación de las principales variables del funcionamiento de la economía estatal se construyen escenarios de pronósticos con una referencia explícita a las acciones y las metas establecidas en el Plan Estatal de Desarrollo y, también, conforme al entorno económico nacional que se prevé. Este marco está provisto por el Modelo Macroeconómico de SIREM.
- El Modelo econométrico de Tabasco está basado en los abundantes bancos de datos económicos agregados y regionales que sirven de base a los distintos modelos de SIREM. Éstos son completamente compatibles con las cifras históricas del INEGI y Banxico, lo que permite comparar y contrastar con el conjunto de la información oficial disponible en la economía mexicana. Por ello sirve, igualmente, para la discusión con las autoridades federales sobre las diversas cuestiones que impactan en las finanzas públicas, los proyectos de inversión sectoriales y la localización territorial de las mismas.
- El modelo constituye una poderosa herramienta de trabajo para planear y reforzar las políticas económicas y financieras que se realizan en la administración estatal. En ese sentido está concebido como un instrumento estratégico de gestión y gobierno hacia dentro y fuera del estado.
- Los supuestos más relevantes en los que se asienta el modelo pueden señalarse de la siguiente manera:
 - La economía de Tabasco está influida por las acciones de política pública interna de la propia entidad.
 - Además, resiente las medidas que provienen del gobierno central, como son las referidas a: i) los ingresos (los impuestos a la producción y al consumo de los ho-

- gares y los subsidios), ii) los gastos (que pueden generar efectos multiplicadores sobre el empleo y los ingresos de las familias), iii) el gasto en infraestructura y iv) la gestión monetaria y cambiaria.
- En el caso de Tabasco es de particular importancia para la economía local el conjunto de las decisiones de inversión y operación que realiza PEMEX.
- El modelo econométrico de Tabasco se conforma por siete bloques de análisis que le dan su estructura, a saber:
 1. PIB por el lado de la demanda.
 2. PIB sectorial.
 3. Mercado laboral.
 4. Sector externo.
 5. Sistema financiero.
 6. Sector de los precios.
 7. Sector Gobierno.
- En los tres diagramas siguientes se describe la estructura del modelo:
 - En el primero de ellos se presentan los siete bloques de análisis indicados anteriormente con sus interrelaciones.
 - En el segundo diagrama se indica la secuencia del cálculo del PIB estimado por la demanda.
 - El tercero muestra dos métodos para el cálculo del consumo privado en la economía del estado.
- El Modelo econométrico de Tabasco se encuentra ya en la fase de operación en estrecho contacto con el equipo técnico de la Secretaría de Finanzas del gobierno del estado. Para ello SIREM participa activamente en la aplicación del modelo, la capacitación de los usuarios y la presentación de los resultados. Todo ello con el fin de que se mantenga su operación de manera constante y rinda el servicio para el que fue diseñado en apoyo de la definición y aplicación de las políticas económicas en la entidad.



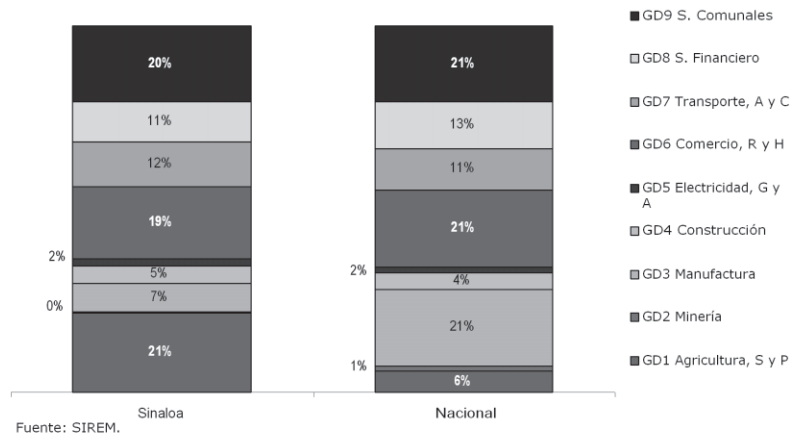


Sinaloa: evolución reciente y perspectivas

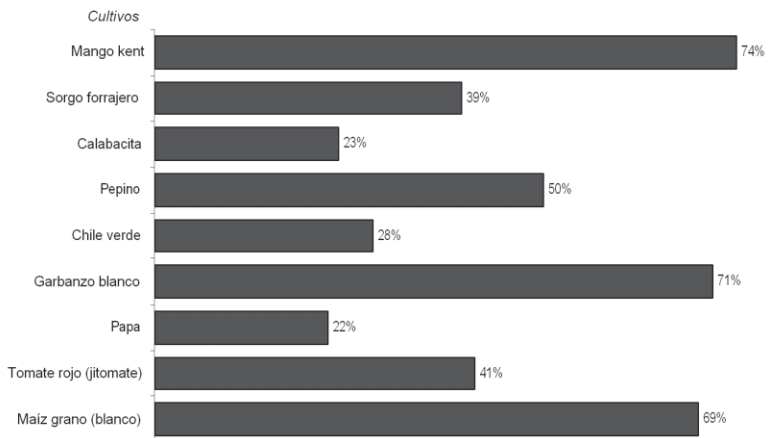
Sinaloa es una entidad clave en los resultados agrícolas nacionales. Mientras que la contribución del sector agropecuario al valor anual del Producto Interno Bruto (PIB) de México ya es muy reducida (apenas 5% del total), en Sinaloa esta actividad productiva aporta un poco más de la quinta parte del producto estatal (21.1%). El sector industrial representa 14% de este último y el resto (62%) es generado por las diversas actividades de servicios. En el sector productor de bienes, el peso de la agricultura es determinante en los resultados económicos del estado.

La economía sinaloense se especializa en la producción agrícola y pesquera, así como en la de azúcar, la molienda de maíz, el beneficio y molienda de café y trigo y las conservas de frutas y legumbres. Sinaloa es un importante proveedor de productos alimentarios en el mercado nacional. Es el primer productor de maíz en grano (blanco), jitomate,

Estructura Productiva Nacional y de Sinaloa
Porcentaje de Participación de Cada Gran División
Promedio 1997-2002



Principales Cultivos de Sinaloa
Participación en la producción nacional 2001



Fuente: SAGARPA, Anuario Estadístico de la Producción Agraria de los Estados Unidos Mexicanos, 2001. México

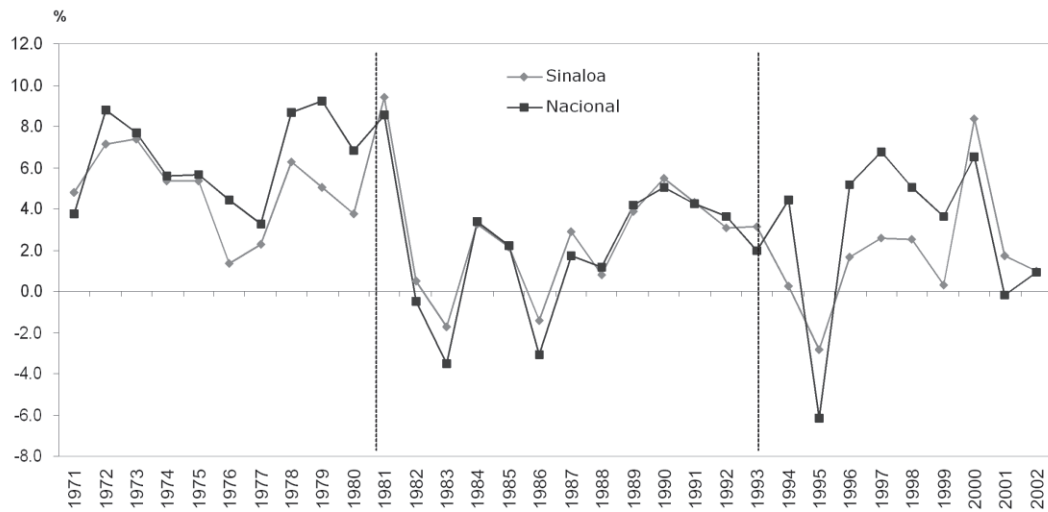
papa, garbanzo, chile verde, pepino, calabacita, sorgo forrajero y mango kent. También sobresale en la producción de frijol, caña de azúcar, pasto achicalado, alfalfa y mango manila. En el plano del comercio exterior, el estado aporta 30% de las exportaciones mexicanas de hortalizas.

Crecimiento económico y empleo

En el desempeño económico de largo plazo del estado se distinguen tres grandes perio-

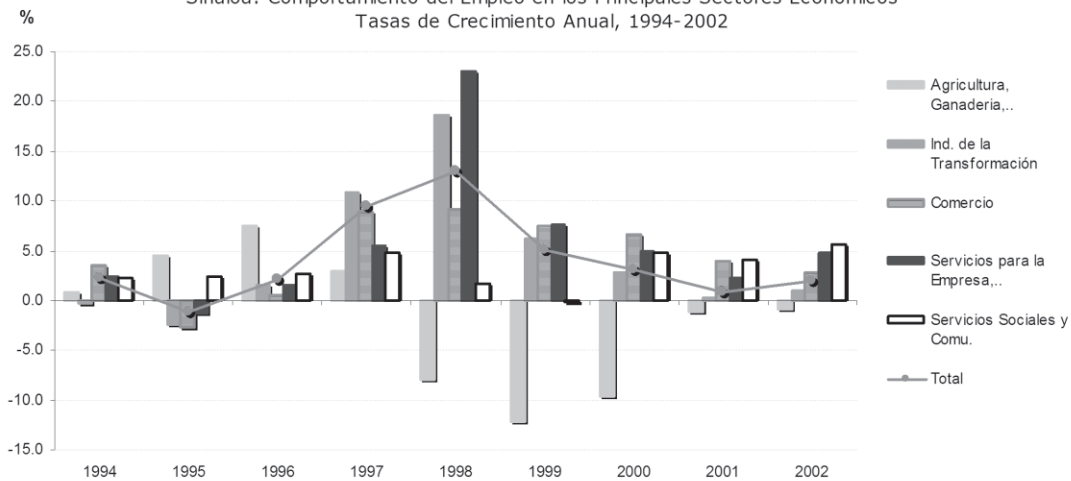
dos desde 1971. El primero cubre toda la década de los setentas, y en él Sinaloa mostró un menor dinamismo que el conjunto de la economía nacional. En el segundo periodo (1981-1993) su desempeño fue muy similar al general, excepto en los años de crisis (1983 y 1986) en los que el PIB del estado se contrajo con menor fuerza que el nacional. En el tercer periodo (1994-2002) Sinaloa exhibió un desempeño económico que, como el nacional, fue errático y de escaso dinamismo.

Crecimiento del Producto Interno Bruto Nacional y de Sinaloa 1971-2002



Fuente: SIREM.

Sinaloa: Comportamiento del Empleo en los Principales Sectores Económicos Tasas de Crecimiento Anual, 1994-2002



Fuente: SIREM, de acuerdo con cifras del IMSS

En el periodo 1994-2002, casi nueve de cada diez empleos formales del sector privado del estado (87% del total) se originaron, de acuerdo con las cifras del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), en cinco sectores de actividad: comercio (con 25% del total de este contingente del empleo), servicios para la empresa (19%), industria de la transformación (15%), agricultura, ganadería y pesca (14%) y servicios comunales y sociales (14%).

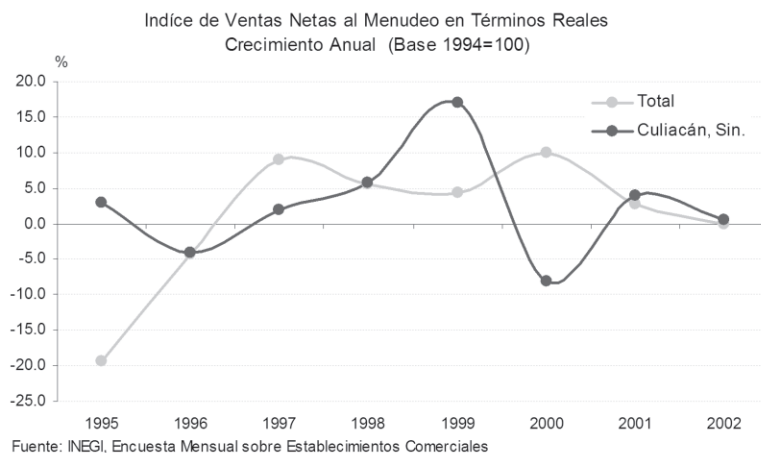
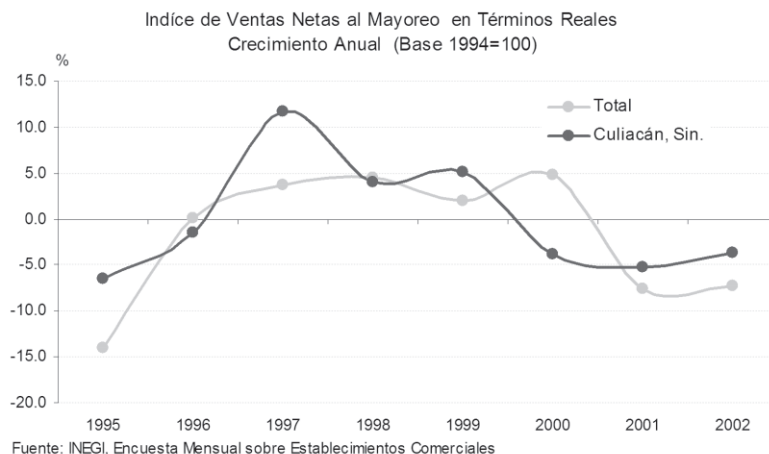
En consonancia con las tendencias generales de la economía, en los años recientes se observa en el estado una marcada desaceleración del ritmo de creación de empleos formales. Esta tendencia se percibe desde 1997 en el sector agropecuario. En el trienio 1998-2000 esta variable tuvo registros negativos, mostrando contracciones de gran magnitud. Y si bien en 2001 y 2002 la tasa anual de pérdidas de puestos de trabajo formal en esta actividad productiva aminoró, se acumularon ya cinco años de caídas consecutivas.

La desaceleración de la creación de nuevos empleos en la industria manufacturera es patente desde 1999, alcanzando su peor momento en 2001. El esfuerzo para promover la creación de plazas de trabajo en este sector debe ser mayor para manifestarse en términos agregados en virtud de la participación que el producto manufacturero tiene en la economía de la entidad. El empleo de las actividades comerciales y de servicios exhibe un comportamiento similar, pero menos acentuado que el de la industria. En los últimos tres años el empleo tiende a crecer por encima del promedio general del estado en los servicios comunales, en tanto que en el comercio, que es el sector que absorbe mayor cantidad de empleo, muestra una inclinación a perder impulso.

El comercio y los precios

Debido tanto a su cercanía con la frontera norte como a su disponibilidad de infraestructura en transporte y almacenaje, Sinaloa cuenta con ciertas ventajas comparativas como centro de distribución de mercancías nacionales y extranjeras hacia Norteamérica, Centroamérica y la cuenca del Pacífico. Por ello no debe resultar sorprendente que, de acuerdo con la información de la Encuesta Mensual sobre Establecimientos Comerciales del INEGI, el índice promedio de ventas netas de Culiacán, capital del estado, tienda en ocasiones a superar al nacional.

Ahora bien, el comportamiento de las ventas al mayoreo del estado muestra desde 2001 un descenso que es atribuible a la generalizada desaceleración económica nacional e internacional. En Sinaloa, el comercio de productos no alimenticios al por mayor genera más



recursos que el comercio de los productos alimenticios. Debido al débil ritmo de la economía, la menor comercialización de productos manufacturados produce un efecto negativo en el sector. La comercialización de bienes manufacturados genera mayor valor agregado que los alimenticios, además de requerir una mayor cantidad de insumos, con los correspondientes efectos multiplicadores.

En su conjunto, el comercio al por menor del estado se contrajo en 2000 en 8.15% con respecto al año precedente. Y aunque esta actividad volvió a observar tasas positivas de crecimiento durante 2001 y 2002, el nivel de comercio que existía en 1999 todavía no se recupera.

La tasa de inflación anual del estado, medida por el Índice de precios al consumidor, muestra un comportamiento muy similar a la del país, sobre todo desde 1998. A partir de este año, en efecto, la inflación de Sinaloa cada vez presenta menores divergencias con el promedio de este indicador a escala nacional. En 2000, el aumento anual de los precios en el estado fue de 8.7%, lo que significó 0.3 puntos porcentuales menos que la general. Esta tendencia se revirtió en 2001 y 2002, pero la discrepancia entre la inflación del estado y la nacional no ha sido mayor a los 0.5 puntos porcentuales.

El aumento en los precios de productos agrícolas es una de las principales causas del incremento de precios en el país y no debe perderse de vista que Sinaloa es uno de los principales productores agrícolas del país.

Sinaloa y el cambio del ciclo económico mundial y nacional

En 2001 la recesión económica hizo estragos en la industria y el comercio mundiales. México no fue la excepción y, debido a sus propios problemas estructurales, su economía se contagió rápidamente del escaso dinamismo internacional. En ese año el PIB decreció 0.2% respecto a 2000, en el que la economía registró una expansión de 6.6 por ciento. En este marco, la economía de Sinaloa estuvo cerca del estancamiento en 2001, pero —a diferencia de lo ocurrido a escala nacional— evitó la contracción de su PIB, que registró un ligero incremento de 1.7% frente a una tasa de 8.4% en 2000.

Se esperaba que la situación económica global y nacional mejorara sustancialmente en 2002. Y aunque en los dos planos el producto ya exhibió tasas que en términos generales fueron positivas, no se podría decir que la economía entró ya a una etapa de franca recuperación. A escala nacional la caída más drástica del PIB se registró en el primer trimestre de 2002 (-2.2%) a consecuencias del “efecto de arrastre” provocado por el desplome de la producción industrial, y concretamente de la producción manufacturera, que en el mes de marzo de ese año se contrajo 8.9%, el peor resultado mensual de esta actividad desde la crisis de 1995. Todavía más drástica fue la caída del producto agregado de las plantas maquiladoras, que responden por cerca de la mitad del valor de la exportación de bienes. En efecto, en el primer trimestre de 2002 esta actividad productiva manifestó una baja de 18.3%; si se considera sólo el mes de marzo, se observa una contracción sin precedentes de 19 por ciento. En la historia de la industria maquiladora de México, cuyos inicios se remontan a fines de los años 1950, es la primera vez que se observa una crisis del crecimiento.

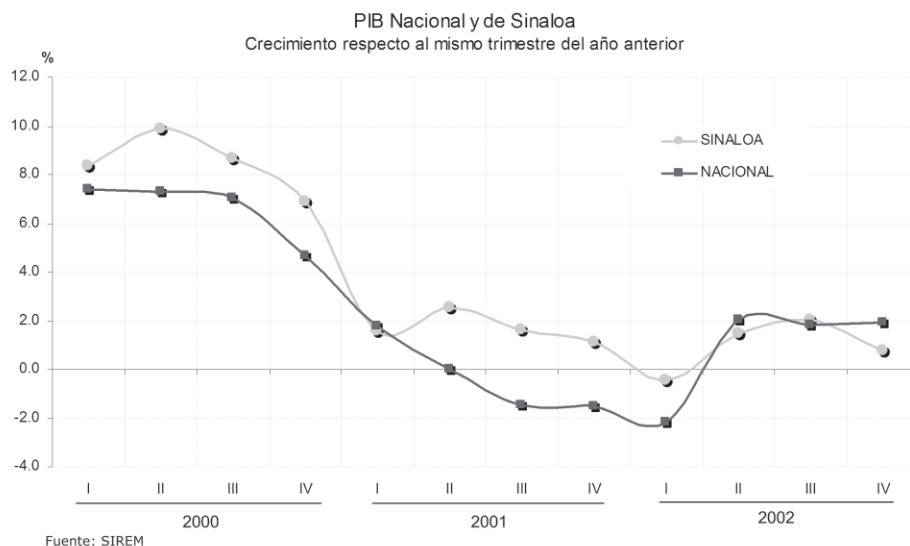
En el primer trimestre de 2002, el sector agropecuario nacional fue el único sector de actividad que obtuvo resultados positivos, creciendo a una tasa de 2.9 por ciento. Los servicios, por su parte, fueron arrastrados por la dinámica contractiva del sector industrial, por lo que su producto decreció 1.3% con respecto al mismo periodo de 2001.

En el resto del año el comportamiento de la economía nacional fue errático y volátil. Du-

ÍNDICE GENERAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR
1990-2002 (Segunda quincena de julio de 2002=100)

	<i>Nacional</i>	<i>Culiacán, Sin.</i>	<i>Diferencia</i>
1990	29.9	33.3	3.4
1991	18.8	17.0	-1.8
1992	11.9	12.7	0.8
1993	8.0	6.8	-1.2
1994	7.1	6.8	-0.3
1995	52.0	52.8	0.8
1996	27.7	28.9	1.2
1997	15.7	16.9	1.2
1998	18.6	19.5	0.9
1999	12.3	12.3	0
2000	9.0	8.7	-0.3
2001	4.4	4.6	0.2
2002	5.7	6.0	0.3

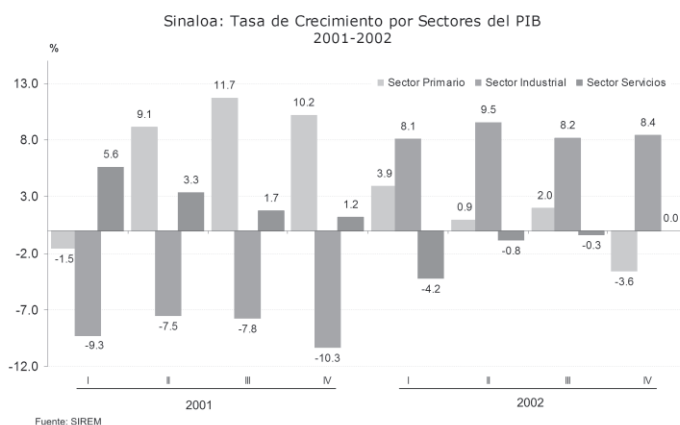
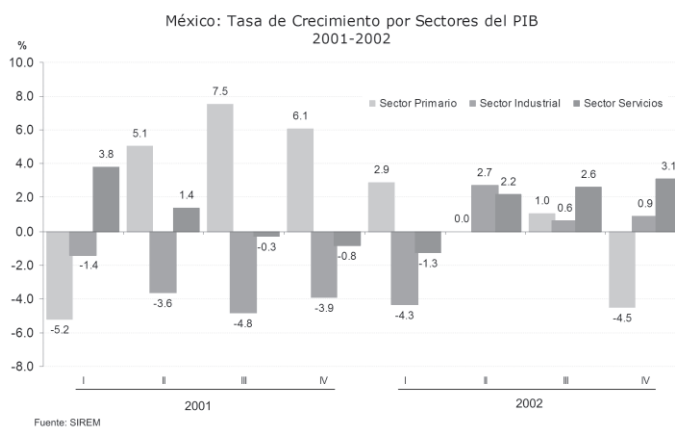
Fuente: Banco de México



rante los últimos tres trimestre de 2002 se observó un crecimiento incipiente en los diversos sectores de actividad, aunque el producto del sector agropecuario volvió a retroceder 4.5% en el periodo octubre-diciembre. Bajo el efecto nocivo de fenómenos meteorológicos, la producción de maíz, chile y caña de azúcar, entre otros cultivos, sufrió pérdidas importantes. Las mismas causas afectaron la captura de mariscos y pescados. En términos de resultados agregados para el conjunto de 2002, las tendencias anteriores se tradujeron en una ligera baja del producto agropecuario (-0.4%), en el estancamiento del sector industrial y en un crecimiento incipiente del conjunto de los servicios (1.6%). En total, el crecimiento del PIB nacional en el año fue de 0.9 por ciento.

Es en este cuadro económico general que debe analizarse el desempeño agregado y sectorial de la economía de Sinaloa durante el último bienio. El casi estancamiento del PIB estatal (1.4% en promedio anual en 2001-2002) tiene como trasfondo general al menos tres grandes evoluciones: a) el comportamiento irregular del producto agropecuario, que cayó en el primer trimestre de 2001 y el último de 2002 y que prácticamente se es-

tancó entre abril y septiembre de este último año; b) la recesión del sector industrial, que en el estado prevaleció en 2001 y se profundizó en el último trimestre; el efecto negativo se apreció en los ramos textil, azucarero y de la



construcción; y c) el debilitamiento del sector de servicios, en gran parte inducido por la crisis de las actividades productoras de bienes y su impacto en el comercio.

Dada la importancia relativa del conjunto de los servicios en la generación del producto agregado del estado, es pertinente examinar con mayor detalle lo ocurrido en este sector, y en especial en la actividad comercial.

A escala nacional, las ventas al mayoreo en 2001 y 2002 se vieron afectadas en la mayoría de los rubros. Las ventas de maquinaria para la industria, agricultura, comercio y servicios se redujeron 20.7% y 12.7% respectivamente. Las ventas de ropa y calzado observaron caídas sucesivas de 17.9% y 16.2%, en tanto que las de materiales para la construcción hicieron lo propio en 11.9% y 6.1 por ciento. Las ventas al mayoreo de medicamentos fue el único gran rubro comercial que creció durante estos dos años (3.4% y 0.6%, respectivamente).

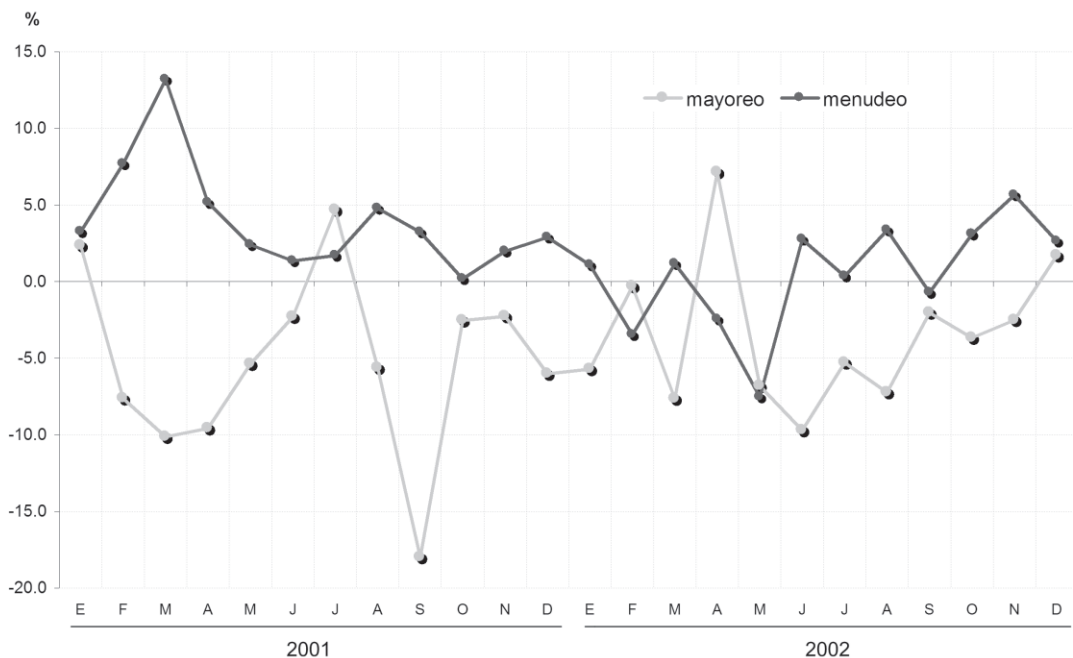
En el transcurso de los últimos 24 meses el comercio al mayoreo de Sinaloa sólo registró tasas de crecimiento positivas en cuatro ocasiones, sobresaliendo abril de 2002, cuando,

bajo el efecto del asueto de la semana santa, se observó un repunte significativo con derramas generales —al menos en términos contables— hacia toda la economía. La variación anual de las ventas al mayoreo en Sinaloa fue negativa tanto en 2001(-5.3%) como en 2002 (-3.6%).

Por su parte, el comercio mantuvo cierta estabilidad en el estado, aunque con tasas de variación modestas y decrecientes. En términos generales las ventas al menudeo se vieron afectadas a consecuencia de la menor actividad productiva del periodo y la escasa inversión en sectores claves de la economía estatal, lo que se expresó en un nivel relativamente menor de empleo remunerado.

En el conjunto de la economía nacional se perdieron cerca de 374 mil empleos en 2001. No obstante, en Sinaloa se generaron en ese año 2 371 nuevos puestos de trabajo en el sector formal privado. Esta cifra, aunque positiva, es modesta si se compara con la creación de empleos de 2000 en el estado, que fue de 8 891. En 2001 el empleo neto creció en todas las actividades productivas del estado, menos en dos: las agropecuarias y la construcción,

Evolución del Comercio en Sinaloa 2001 y 2002
Crecimiento mensual de las ventas



Fuente: INEGI.

donde se registraron cierres de plazas formales de trabajo. En 2002 el empleo total neto volvió a crecer en Sinaloa, generándose 5 937 nuevos empleos formales, pero en la agricultura y en la construcción siguieron cerrándose empleos, si bien a un menor ritmo que en el año anterior.

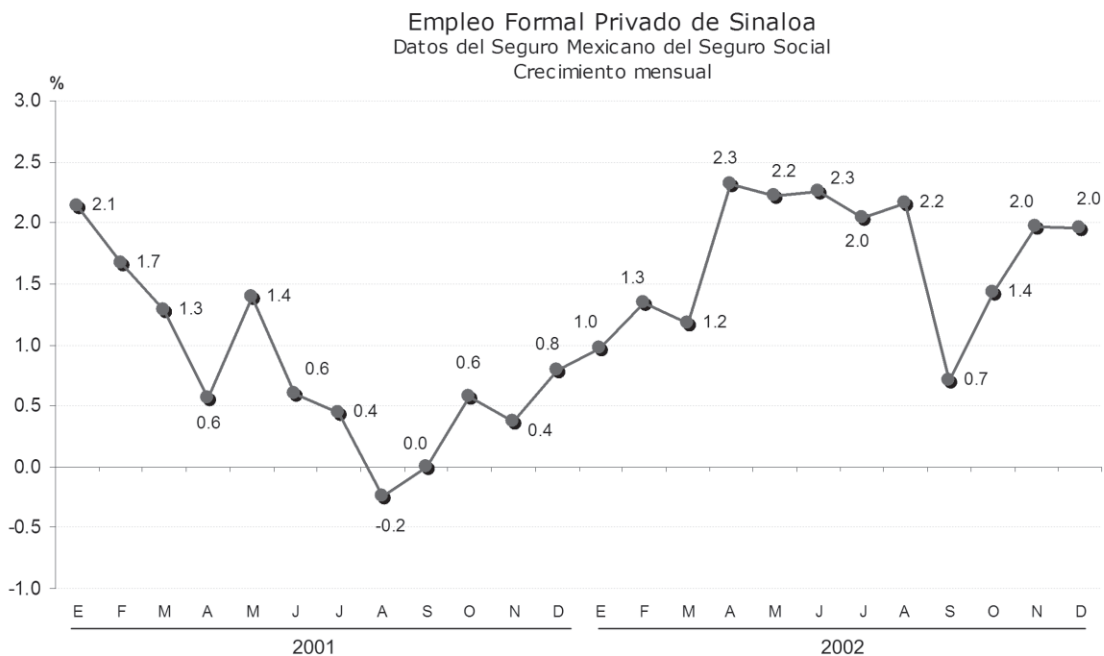
Expectativas económicas de Sinaloa para 2003

El horizonte económico de 2003 es de alta incertidumbre en el mundo y en México. La guerra de Estados Unidos con Irak y sus posibles repercusiones económicas plantean una fuerte interrogante para los últimos tres trimestres del año. Como se explica en otra sección de esta entrega de *Territorio y Economía*, SIREM estima un crecimiento anual del PIB de 2.3% y una inflación de 3.9% durante 2003.

Nuestros pronósticos econométricos indican para Sinaloa un crecimiento anual del PIB de 2.4% en términos reales. Es ésta una tasa mayor a la esperada nacionalmente debido a que se proyecta una recuperación del sector agropecuario y de la industria manufacturera, así como cierto repunte de la construcción y el comercio. En el marco de estos pronósti-

cos, el producto agropecuario del estado podría observar un crecimiento real de alrededor de 3.2%, en tanto que el de la industria manufacturera registraría una variación anual estimada en cerca de 4.5 por ciento. Esta reanimación generalizada de la economía estatal, de cumplirse en términos generales los supuestos de la proyección básica de SIREM para 2003, acarreará impactos positivos a la división I, Alimentos, bebidas y tabaco, cuyo crecimiento se estima podría ser de 4.3% en el año. En cuanto a los servicios, se espera una variación anual de 1.9% en el valor del producto, principalmente por la reanimación de la actividad comercial.

En el mercado laboral, se espera que el estado genere alrededor de 7 500 nuevos empleos formales en el año, un volumen que todavía será menor al alcanzado en este terreno en 2000. Se estima que 26% de los nuevos empleos se localizarán en los servicios para las empresas, personas y el hogar, 17% en la industria de la transformación, 13% en el comercio, 11% en la construcción y 8% en las actividades agropecuarias. (E. R. y V. G.)



Fuente: INEGI

Los modelos económicos de SIREM: un examen postmortem

Los modelos de proyecciones económicas pueden ser evaluados en su calidad predictiva una vez que se cuenta con los resultados oficiales contra los cuales se pueden contrastar. Esto es lo que se llama un “examen postmortem”, en el sentido de que se trata de hechos ya cumplidos.

En la primera entrega trimestral de nuestro modelo **SIREM Macro**, correspondiente a febrero de 2002, el pronóstico de crecimiento del PIB nacional fue 1%, cifra que difería de aquella de 1.7% propuesta por el gobierno en los Criterios Generales de Política Económica para ese mismo año. Para la segunda actualización del modelo correspondiente al mes de mayo, las condiciones indicaban que la actividad económica podía recuperarse y, entonces, modificamos nuestra estimación a 1.3%, misma que mantuvimos en la tercera entrega que hicimos en agosto. Con el mismo criterio aplicado para hacer nuestras estimaciones y proyecciones y basados en la evolución observable de las principales variables económicas internas y externas, la estimación final hecha en el mes de noviembre fue 1.1 por ciento. Como puede apreciarse, el rango en el que se movió la proyección de SIREM del crecimiento de la economía no fue muy amplio y siempre estuvo en línea con la apreciación que íbamos haciendo del desempeño de la economía.

El INEGI publicó el 14 de febrero de 2003 los datos del desempeño económico del año pasado, registrando una tasa de crecimiento del PIB de 0.9 por ciento. Esto indica que la estimación de SIREM estuvo muy cerca del dato oficial, lo que revela que el modelo macroeconómico en el que sustentamos nuestras proyecciones agregadas se comportó con

bastante eficiencia. Igualmente, muestra que, como base de las proyecciones que se construyen a escala de cada uno de las entidades federativas del país, y que conforman el modelo **SIREM Regional**, este tiene un alto grado de confianza.

Lo anterior constituye para nosotros un sustento muy relevante de la confiabilidad de nuestro trabajo profesional de análisis económico y del servicio de consultoría que ofrecemos a nuestros suscriptores y usuarios en el sector privado, público y en los gobiernos estatales. Actualmente el Sistema de Información Regional de la Economía Mexicana cuenta con productos que reúnen información y proveen de análisis y estimaciones de variables económicas a escala nacional, estatal, municipal y por cada uno de las 73 ramas de actividad económica en el país.

Para 2003, nuestra proyección del crecimiento del PIB es 2.3%, en lo que conforma el escenario básico de la evolución de la economía, y que se basa en la tendencia de la expansión de la actividad productiva registrada en el último trimestre del año pasado y en función del comportamiento cíclico esperado en la economía nacional. Es evidente que esta cifra podrá ser revisada a la luz de la evolución que se presente en los próximos meses y que está marcada por la incertidumbre que provoca la guerra en la región del Medio Oriente y su impacto en las principales variables financieras y productivas. Ese desenvolvimiento tendrá una expresión en el desempeño de la economía nacional y, también, en el de las economías estatales que, en los dos últimos años ha mostrado una dinámica muy desigual con un efecto adverso apreciable, sobre todo, en las entidades de la frontera norte.

Municipalización del Catastro en Tabasco: Herramienta Básica para la Fiscalización de la Propiedad Raíz

El Catastro constituye una de las funciones de mayor importancia, dinamismo y trascendencia en la vida de la administración pública de nuestro estado, debido principalmente a la acelerada expansión de los centros de población, los cuales exigen obras y servicios a los distintos niveles de gobierno. Además, el Catastro conforma la base de los gravámenes municipales sobre la propiedad raíz, convirtiéndose en una fuente de información valiosa referente a diversos propósitos de la administración local: planeación urbana, usos de suelo, promoción económica, obras y servicios públicos, entre otros.

Determinación del Programa de Descentralización y Modernización Catastral

En este contexto, se decidió por un modelo de modernización junto con su descentralización hacia los municipios, de tal manera que ambos niveles de gobierno cuenten con información que se vaya actualizando por parte de la administración municipal bajo la supervisión y la normatividad del Gobierno del Estado, donde la autoridad estatal sirve como una instancia de apoyo y de respaldo técnico a los municipios y, a la vez, trimestralmente efectúa evaluaciones del avance progresivo del catastro municipal, recomendando los correctivos en cada caso, estableciendo programas específicos de trabajo y verificando su aplicación mediante el contacto permanente entre la Dirección de Catastro del Estado y las áreas municipales.

Las facultades y responsabilidades de ambas partes están detalladas en el Convenio de Colaboración Administrativa en Materia Catastral, suscrito entre el Gobierno del Estado y cada Ayuntamiento. La planeación, supervisión, control y evaluación de las funciones catastrales son facultades que se reserva la Secretaría de Finanzas, mientras que todos los trámites se efectúan en las instalaciones del catastro municipal.

El proyecto fue estructurado en diferentes etapas que incluyeron, desde la elaboración del diagnóstico para la identificación de las necesidades y las acciones técnicas y administrativas más viables para su consolidación, hasta la transferencia en orden de importancia municipal de las funciones operativas correspondientes anteriormente a la Dirección de Catastro.

Acciones y componentes del Programa

Las primeras acciones para que el Catastro funcionara eficientemente se dieron con el ordena-

miento y actualización de los archivos históricos. Mediante el escaneo de los documentos y su almacenamiento en discos se inició la transferencia de archivos catastrales a medios magnéticos de 2,100,000 documentos originales almacenados en 175 CD's de uso común.

Una de las funciones más importantes del Catastro es mantener actualizada la cartografía, la cual presentaba un retraso de más de 15 años. Como apoyo a esta actividad, se tomó la fotografía aérea en color de diez cabeceras municipales intermedias. Estas fotografías, obtenidas durante los vuelos realizados a los municipios, fueron a escala 1:3000, lo que permitió localizar y ubicar los predios registrados y aquellos omisos e irregulares, digitalizándose 269,500 predios.

La transferencia de los predios a formato digital se realizó previa inspección de campo, desarrollándose el Sistema de Información Geográfica, el cual brinda información documental, gráfica y estadística a los municipios, dependencias estatales, así como a organismos públicos y privados.

Por otro lado, se diseñaron sistemas de cómputo con tecnología avanzada, partiendo de los objetivos del Programa y las características particulares del catastro en el Estado. Es decir, las rutinas se desarrollaron de acuerdo a la tecnología apropiada y no utilizando aplicaciones que posteriormente no encajarían en los procesos de trabajo. Ello ha sido de gran utilidad por la facilidad de los procedimientos automatizados y demás actividades rutinarias.

El Programa de Descentralización y Modernización Catastral contempló la dotación de recursos humanos, técnicos y materiales, así como el acondicionamiento de las oficinas, mismas que se ubican en su mayoría dentro o en la cercanía del Palacio Municipal, lo que facilita la coordinación con otras áreas de la administración local.

Con estas acciones y los nuevos instrumentos de trabajo, se simplificaron los procesos administrativos y se adecuaron los controles para asegurar un Catastro más competente. Esto benefició directamente la captación de ingresos por parte de los Ayuntamientos, y fortaleció la colaboración estrecha con los distintos órdenes de gobierno.

El número de trámites catastrales registrados en el período 1995-2002 rebasa a la cifra de tres millones de operaciones, constituyéndose el catastro en el elemento fundamental para la eficiencia de la administración pública municipal.

TERRITORIO y ECONOMÍA

NÚMERO 1 / PRIMAVERA DE 2003

SIREM

Sistema de Información Regional de México

Socios Directores:

León Bendesky, Víctor Godínez y Miguel Angel Mendoza

Análisis:

Elizabeth Ramos, Paulina Valladares
Sandra Sánchez, Gabriel Santillán

Tecnologías de información:

Andrés González, Manuel Camarillo

Administración:

Cristina Solís

Ventas:

David Ricardo Vizcaya

Apoyo administrativo:

David Pérez

Director:

Víctor Godínez

Auxiliar de edición:

Laura Vázquez Maggio

Consejo editorial:

Normand Asuad (Universidad Nacional Autónoma de México)

León Bendesky (SIREM)

Jorge Carrillo (Colegio de la Frontera Norte)

Miguel Angel Mendoza (SIREM)

José Octavio Martínez (CEPAL, México)

Manuel Parga (Universidad Autónoma de Chihuahua)

Mario Polèse (Universidad de Quebec)

Marc Rimez (Programa URBAL de la Comisión Europea)

Clemente Ruiz (Universidad Nacional Autónoma de México)

Eduardo Vega (SEMARNAT)

Revista trimestral. Editor Responsable: Víctor Manuel Godínez Zúñiga; Número de Certificado de Reserva otorgado por el Instituto Nacional del Derecho de Autor: 04-2002-092514392000-102. Certificado de Licitud de Titulo en trámite. Certificado de Licitud de Contenido en trámite. Domicilio: Alvaro Obregón 168-103, Col. Roma, Deleg. Cuauhtémoc, C.P. 06700 México, D.F. Tel. 55-84-99-09, 55-74-43-99 Fax. 55-84-99-09 ext. 102. Correo electrónico: sirem@sirem.com.mx Página Web: www.sirem.com.mx Impresión: Oak Editorial, S.A. de C.V, Cerrada de Veracruz 110, C-302, Col. Jesús del Monte, Huixquilucan, México. Distribución: SIREM, S.A. de C.V.