

TERRITORIO y ECONOMÍA

NÚMERO 10 / VERANO DE 2005

SIREM

Sistema de Información Regional de México

Socios Directores: León Bendesky, Víctor M. Godínez y Miguel Ángel Mendoza. *Análisis:* Paulina Valladares, Beatriz Ramírez y Sandra Sánchez. *Tecnologías de la información:* Andrés González y Manuel Camarillo. *Administración:* Cristina Solís. *Ventas:* David Ricardo Vizcarra. *Apoyo administrativo:* David Pérez y Clara Mendoza.

Director

Víctor M. Godínez

Consejo editorial

Normand Asuad (Universidad Nacional Autónoma de México)

León Bendesky (SIREM)

Jorge Carrillo (Colegio de la Frontera Norte)

Guillermo Castro (Ciudad del Saber, Panamá)

Roberto P. Guimarães (ONU, Nueva York)

Luis Maira (Santiago de Chile)

Miguel Ángel Mendoza (SIREM)

José Octavio Martínez (CEPAL, México)

Manuel Parga (IIIDEYT, Parral, Chihuahua)

Mario Polèse (Universidad de Québec)

Marc Rímez (Bruselas)

Clemente Ruiz Durán (Universidad Nacional Autónoma de México)

Federico Rubli Kaiser (Banco de México)

Cuidado de la edición

Myrna Armenta

Territorio y Economía es una revista trimestral de SIREM S.A. de C.V. Editor responsable: Víctor Manuel Godínez Zúñiga. Número de certificado de reserva de título otorgado por el Instituto Nacional de Derecho de Autor: 04-2002-092514392000-102. Número de certificado de licitud de título otorgado por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación: 12417. Número de certificado de licitud de contenido otorgado por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación: 9987. ISSN: 1665-8795. SIREM S.A. de C.V. Álvaro Obregón 168-103, colonia Roma, Delegación Cuauhtémoc, C.P. 06700, México D.F. Teléfonos: 5584 9909 y 5574 4399. Fax: 5584 9909 extensión 102. Impresión: Oak Editorial, S.A. de C.V. Cerrada de Veracruz 110, C-302, colonia Jesús del Monte, Huixquilucan, México. Distribución: SIREM S.A. de C.V. Prohibida la reproducción parcial o total del contenido de esta publicación sin autorización por escrito del director.

Correo electrónico: sirem@sirem.com.mx

Página web: www.territorioyeconomia.com

CONTENIDO

■ COYUNTURA

2 / *Economía internacional*
Un horizonte de menor crecimiento

5 / *Economía nacional*
Inercia Económica

8 / *Economía regional*
Desempeño industrial de los estados

■ ESTUDIOS

11 / Cadenas productivas en la industria manufacturera de Chihuahua: Identificación y diagnóstico de su potencialidad
Luis Quintana Romero
Carlos Nandayapa Hernández

27 / Reestructuración y Territorio. Los nuevos proyectos de transporte
Mariana Schweitzer

35 / Las organizaciones de trabajadores informales y la gestión del espacio urbano
Mariana Busso

■ RESUMEN ECONÓMICO

45 / Pronósticos en perspectiva

■ ANÁLISIS ECONÓMICO DE LOS ESTADOS

57 / Veracruz

■ NOTAS, NOTICIAS, COMENTARIOS

63 / El Soconusco: región bisagra entre México y Guatemala
Daniel Villafuerte Solís

Un horizonte de menor crecimiento

El crecimiento del producto interno bruto de Estados Unidos durante el primer trimestre del presente año fue recientemente revisado a la alza, estableciéndose una tasa de 3.5% (contra 3.1% en las primeras estimaciones oficiales). Esta revisión estadística expresa un mejoramiento coyuntural de la situación económica de conjunto, que es avalado por varios indicadores de corto plazo. Un mejoramiento, sin embargo, que tiene como telón de fondo un cuadro de desequilibrios macroeconómicos y financieros que no se ha modificado de manera sustancial, lo que sugiere la posibilidad de cierta “fuga hacia delante” con respecto a las necesidades de ajuste de la economía estadounidense.

Conforme avanza el año, las ventas al menudeo muestran una significativa aceleración. Con un ritmo anual promedio de 6.8% entre marzo y mayo, el vigor de este indicador del gasto privado responde al mayor dinamismo de los ingresos familiares determinado de manera directa por un mejor desempeño del mercado de trabajo. Aunque el número de empleos creados en mayo fue bajo (78 mil nuevas plazas), las altas cifras registradas en meses precedentes (en especial en febrero y abril) arrojan un promedio mensual de 150 mil nuevos puestos de trabajo. Ello ha bastado para reducir progresivamente el desempleo (cuyo nivel en mayo fue de 5.1% contra 5.5% en febrero) y generar una mayor masa salarial.

No sorprende en este contexto que las expectativas de los agentes económicos también

vayan a la alza. El índice de confianza del Conference Board pasó de 97.5 a 102.2 de abril y mayo, lo que incluye una mejor percepción de los hogares tanto de la situación económica presente (116.7 contra 113.8) como de la futura (92.5 contra 86.7).

Las circunstancias financieras y monetarias son propicias para seguir sosteniendo la expansión del mercado inmobiliario, cuya inflación en los últimos años es percibida con preocupación y escepticismo por algunos prominentes especialistas, como Paul Volcker. Los bajos niveles de las tasas de interés a largo plazo, cuya persistencia es según Alan Greenspan un “auténtico acertijo” de la economía estadounidense, siguen estimulando las demandas de préstamos hipotecarios. Cifras de la Mortgage Bankers Association indican que en mayo este tipo de créditos observó un incremento de 3.7%, en tanto que las obras iniciadas se mantienen por arriba del promedio de los dos millones y las demandas de permiso de construcción observan un nivel similar.

En Estados Unidos se da por descontado que en los próximos trimestres la construcción residencial será una importante fuente del crecimiento agregado de la economía. En estas condiciones, es evidente que se mantendrá la tendencia ascendente de los precios del sector inmobiliario, inflando más la nueva burbuja especulativa que prolonga el peligroso juego del “efecto riqueza” observado en la década pasada en el mercado de los valores tecnológicos.

En el frente presupuestal, la información disponible sobre el ejercicio de los primeros ocho meses del presente año fiscal, que en Estados Unidos inició en octubre de 2004, muestra que los ingresos del gobierno federal crecieron más rápidamente que los gastos (15 contra 7%) gracias sobre todo al aumento sostenido del nivel general de la actividad económica. En consecuencia, el monto del déficit acumulado en los primeros ocho años del ejercicio es casi 20% menor al del mismo periodo del pasado año fiscal. No obstante, la falta de medidas concretas de consolidación de estas tendencias coyunturales en materia presupuestal, tanto del lado de los ingresos como del gasto, hará que el déficit estructural de las finanzas federales permanezca prácticamente sin cambio al cierre del año. Esto quiere decir que representará 4% del PIB.

Los más recientes datos sobre la inflación son tranquilizadores para los mercados y los agentes. Después de varios meses en los que los precios observaron marcadas progresiones, su alza tendió a moderarse en mayo. La tasa anualizada de 2.8% registrada en este mes se compara de manera muy favorable con la de abril (3.5%), además de ser la más baja desde septiembre. La inflación subyacente (que excluye petróleo y alimentos) sólo varió una décima de punto porcentual con respecto a abril, pero en términos anuales su tasa (2.2%) sigue situándose por encima de banda de 1.8% considerada como idónea por la Reserva Federal.

Los costos salariales unitarios se están acelerando. En el primer trimestre observaron una tasa anualizada de 4.2% (contra 3% en octubre-diciembre de 2004). Y aunque las ganancias de productividad se mantienen rela-

tivamente elevadas (tasa anualizada de 2.8% entre enero y marzo), su nivel es ya insuficiente para compensar los incrementos de los costos salariales. El mayor vigor de la actividad económica, en un contexto monetario en el que las tasas de referencia de la Reserva Federal (FED) todavía están por debajo de su "nivel de neutralidad" (entre 3.5 y 5%) y las tasas de interés de largo plazo se mantienen anormalmente bajas, tal evolución del mercado de trabajo indica claramente que la FED deberá continuar en los meses por venir con su política de encarecimiento paulatino pero firme del dinero.

Las tasas de interés a largo plazo bajaron casi 8 décimas de punto porcentual desde que la FED empezó a incrementar sus tasas de referencia. Se trata de una configuración muy poco habitual (el acertijo al que se refiere Greenspan). Y más lo es si se considera que en el transcurso de los últimos doce meses los bancos centrales extranjeros moderaron su demanda de títulos del tesoro estadounidense, aunque también es cierto que los no residentes mantienen una vigorosa demanda de títulos financieros con la cual seguir financiando el abultado déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos de la mayor economía del mundo.

Con un desequilibrio externo equivalente a 6% del PIB, la interrupción de la depreciación del dólar no es una buena noticia. La nueva situación cambiaria de la divisa norteamericana no responde tanto a factores internos ni al diferencial internacional de las tasas de interés como a la evolución de acontecimientos externos. Es la situación económica y política de la Unión Europea, con la revisión del Pacto de Estabilidad y el recha-

Pronóstico económico internacional: escenario base

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Crecimiento del PIB real (%)						
Estados Unidos	4.4	3.2	2.8	2.9	3.0	3.1
Mundial	4.0	3.0	2.9	3.0	3.1	3.1
Japón	2.6	1.3	1.0	1.0	1.2	1.4
Unión Europea (25)	2.4	1.8	2.1	2.2	2.2	2.2
OCDE	3.3	2.3	2.3	2.4	2.5	2.5
Non-OCDE	7.5	6.8	6.3	6.1	6.0	6.0
Crecimiento del comercio mundial de bienes (%)	10.9	7.5	7.1	7.5	7.8	8.0
Precio del petróleo (Brent; dólares por barril)	38.5	46.0	40.0	35.0	32.8	33.5

Fuente: The Economist Intelligence Unit Limited

zo de la Constitución común por parte de Francia y Holanda, la que ha sido determinante en este vuelco de las relaciones cambiarias que hace algunos meses era sencillamente insospechado.

La atención sobre las consecuencias inmediatas de la crisis del tratado constitucional y de la revisión de las políticas económicas en la Unión Europea, ha distraído momentáneamente la preocupación de los operadores del mercado acerca de los riesgos globales asociados al gran déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos estadounidense. No obstante, la demanda de capital externo que produce este desequilibrio es tan grande que dentro de poco tiempo volverá a exigir atención. Con ello, la declinación incidida por el dólar en 2002, y que ahora se ha interrumpido, se reanudará de manera inevitable. Los expertos del mercado de divisas anticipan un deslizamiento moderado del dólar en 2006, pero no descartan que este proceso pueda incluso acelerarse si el ajuste interno de la mayor economía del mundo sigue postergándose. Una de las implicaciones de este escenario es un aumento más acentuado de las tasas internas de interés, con la consecuente amenaza que ello implica para las perspectivas del crecimiento del producto y el empleo estadounidenses, y desde luego, para las economías con las que este país mantiene un intercambio comercial significativo.

En la presente coyuntura, el movimiento al alza de las tasas de interés en Estados Unidos representa un riesgo para la economía mundial. En efecto, una política monetaria más cerrada reduce la liquidez internacional, produciendo presiones sobre todas las economías que tienen necesidades de financiamiento internacional, tanto en el mundo en desarrollo como entre las naciones industrializadas.

Otros riesgos coyunturales son el continuo aumento del precio del petróleo, la posible desaceleración de la economía China (que ha fungido como uno de las locomotoras del crecimiento mundial) a consecuencia de una postura más restrictiva de la política económica interna y las inclinaciones cada vez más abiertamente proteccionistas de algunos sectores económicos y sociales europeos y estadounidenses, que por esta vía piensan compensar los efectos de la reestructuración productiva global.

Como puede observarse, la agenda económica internacional incluye una mezcla de riesgos “viejos” y “nuevos” (como la crisis de la integración europea, el resurgimiento del proteccionismo). En la medida en que el crecimiento mundial tienda a la moderación, el grado de vulnerabilidad global frente a estos riesgos será mayor. Pero incluso si estos riesgos fueran desactivados, la tendencia general hacia una política económica relativamente más restringida combinada con los elevados niveles de endeudamiento del sector privado en un sinnúmero de países, empezando por Estados Unidos, indica claramente que el crecimiento mundial será más bajo en 2005 y 2006.

En 2005 el PIB mundial registrará en punto porcentual menos que el año precedente, lo que equivale a una disminución de 25% de la intensidad del crecimiento. Esta reducción será más acentuada en la región de la OCDE (donde el ritmo baja de 3.3 a 2.3%) que en el resto del mundo (de 7.5 a 6.8%). En una perspectiva de más largo plazo, las proyecciones disponibles indican que el crecimiento mundial permanecerá en este nivel en lo que resta de la primera década del siglo XXI de no intervenir cambios sustanciales en la orientación de las estrategias de desarrollo, y si además se mantienen bajo control las tensiones y riesgos subyacentes.

Víctor M. Godínez

Inercia Económica

El hecho más relevante de la evolución agregada de la economía mexicana en la primera mitad de este año puede identificarse en el campo petrolero. En efecto, los ingresos derivados de la exportación de crudo parecen ser el sustento básico del entorno de relativa estabilidad financiera y lento crecimiento productivo que ha caracterizado la gestión del actual gobierno federal.

En ausencia de un programa de política económica digno de llamarse así en términos políticos, técnicos y aun académicos, el petróleo es el sustento de la apocada dinámica de los meses recientes. En el sexenio de Ernesto Zedillo el principal estímulo de la economía fue el jalón de la demanda externa atribuible al impacto inicial del Tratado de Libre Comercio de América del Norte aunado a la fase final del largo ciclo de expansión en Estados Unidos que terminó en 2001. La recesión interna que se registró en ese periodo mostró la ausencia de fuerzas endógenas de crecimiento. Ahora, en la etapa final del sexenio de Vicente Fox, el alto precio del petróleo se ha convertido en el combustible de un motor que apenas va a media marcha.

Los ingresos generados por la exportación de petróleo crudo, que en los primeros cinco meses de este año fueron de 10,181 millones de dólares, siguen contribuyendo con una tercera parte de los ingresos del fisco, lo que muestra que la estructura fiscal no ha variado y está petrolizada. Estos fondos extraordinarios, no presupuestados, amortiguan las pre-

siones sobre los recursos públicos derivados del lento crecimiento de la actividad económica, de la fuerte expansión de la economía informal y de la incapacidad de elevar significativamente la presión impositiva. Las desfavorables condiciones económicas, que se expresan en la desarticulación del mercado laboral y la migración, han generado de modo paradójico otra ventaja financiera asociada con las abundantes remesas de los trabajadores mexicanos en Estados Unidos. El año pasado se recibieron por ese concepto 16 mil millones de dólares y para este año se estima que llegarán a 20 mil millones.

La evolución del mercado petrolero indica a las claras el beneficio fiscal obtenido. En 2001, la exportación de crudo fue de 11,928 millones de dólares, cifra que ha aumentado cada año hasta 21,233 millones en 2004. La plataforma de exportación no ha variado significativamente pues en 2001 fue de 1 millón 756 mil barriles diarios y el año pasado llegó a 1 millón 870 mil barriles, mientras que hasta el mes de mayo del año en curso se exportan 1 millón 838 mil barriles diarios. El precio promedio del barril de la mezcla mexicana de exportación era de 18.61 dólares y en mayo fue de 36.68 dólares. El principal mercado del petróleo mexicano es Estados Unidos que capta 79% del total.

La ventaja petrolera es evidente, pero no se expresa en una mayor capacidad de inversión de PEMEX que está muy rezagada con respecto a otras empresas de América Latina, como Petrobrás que hace exploración en aguas

México: Indicadores petroleros

Año	Exportación de crudo (millones de dólares)	Volumen de exportación (millones de barriles diarios)	Precio promedio (dólares por barril)
2000	14,553	1,604	24.79
2001	11,928	1,756	18.61
2002	13,392	1,705	21.52
2003	16,676	1,844	24.78
2004	21,233	1,870	31.02
2005*	10,181	1,838	36.68

*Hasta el mes de mayo

Fuente: Pemex

profundas. Tampoco han servido esos crecientes recursos para apoyar decisivamente la inversión pública en infraestructura que eleve la productividad del conjunto del sistema económico. Al parecer los mayores ingresos derivados de la renta petrolera sirven para soportar las finanzas estatales y conseguir las metas del déficit público que es la prioridad básica de la política fiscal. Lo que aún no se advierte es la forma en que dicho objetivo se asocia con la capacidad para generar un mayor crecimiento y de carácter sostenido.

Un aspecto de la dinámica petrolera de la economía en los años recientes es su relación con la política de precios de los productos derivados. Las gasolinas, el gas licuado, el diesel y otros combustibles han aumentado de precio de manera constante, siendo un elemento adicional de recursos públicos y un aspecto

que encubre las grandes deficiencias de la estructura productiva del sector. La gasolina tipo Magna pasó de 5.22 pesos por litro en 2000 a 6.30 en mayo de 2005; la de tipo Premium pasó de 5.91 pesos a 7.44 y el gas licuado de 5.65 pesos a 8.19 pesos en el mismo periodo. Esta situación tiene un impacto positivo en la tasa de crecimiento de los precios y por ello en los costos de las empresas y el ingreso disponible de los consumidores.

La estabilidad financiera se ha apoyado, igualmente en las medidas de control monetario aplicadas por el banco de México. Éstas se reducen esencialmente a la emisión de señales con respecto al nivel de liquidez diaria disponible en el sector bancario y que se denomina "corto". Puesto que hay una abundancia de dólares derivada del petróleo y las remesas, no se ha presentado una demanda

Precios al público de algunos combustibles*

Pesos por litro

Año	Gasolina Magna	Gasolina Premium	Gas licuado
2000	5.22	5.91	5.65
2001	5.61	6.27	4.89
2002	5.86	6.57	6.27
2003	6.04	6.77	6.88
2004	6.22	7.34	7.89
2005**	6.30	7.44	8.19

*Promedio en localidades fuera de la frontera

**Hasta el mes de mayo

Fuente: Pemex

excesiva que presione el tipo de cambio, y aunque las tasas de interés se elevaron, se han ubicado en un nivel del orden de 10.6% en los Cetes con vencimiento a 28 días.

De tal manera, la gestión fiscal y monetaria, aunada a la disponibilidad de divisas han restado presiones al incremento de los precios. Esto no quiere decir que la inflación haya desaparecido pues en términos anualizados, al mes de mayo el índice nacional de los precios al consumidor creció a una tasa de 4.6% y se estima que puede llegar a 4.2% a fin de año.

Por el lado del petróleo y del conjunto del sector energético se detecta en las mediciones del banco central un efecto que parecería irse ajustando mediante la fijación de los precios administrados. Pero, en cambio, se revela el peso muy grande que adquieren las variaciones de los precios de los productos agrícolas y en especial del jitomate. El caso es que este producto tiene una ponderación de 0.49% en la medida del INPC y no queda claro como es

que la inflación se ha “jitomatizado”. Lo que se advierte en el panorama económico y financiero es una falta de claridad en el proceso vigente de formación de los precios.

La inflación pone de manifiesto la manera en que funciona la economía; y de ahí puede desprenderse que en tanto el sector energético siga operando deficientemente y el gobierno dependa de los impuestos que cobra a Petróleos Mexicanos (PEMEX) y de los precios que carga a los consumidores, no se abatirán las presiones sobre la inflación. Lo mismo ocurre con el jitomate. Mientras no se afecten las condiciones de la oferta para que la volatilidad de sus precios deje de incidir en la inflación general, ésta seguirá jitomatizada.

La evolución de la economía mexicana no muestra modificaciones significativas y transcurre en un entorno inercial que depende de modo cada vez más crítico de lo que ocurre con la demanda de la economía estadounidense.

León Bendesky

Desempeño industrial de los estados

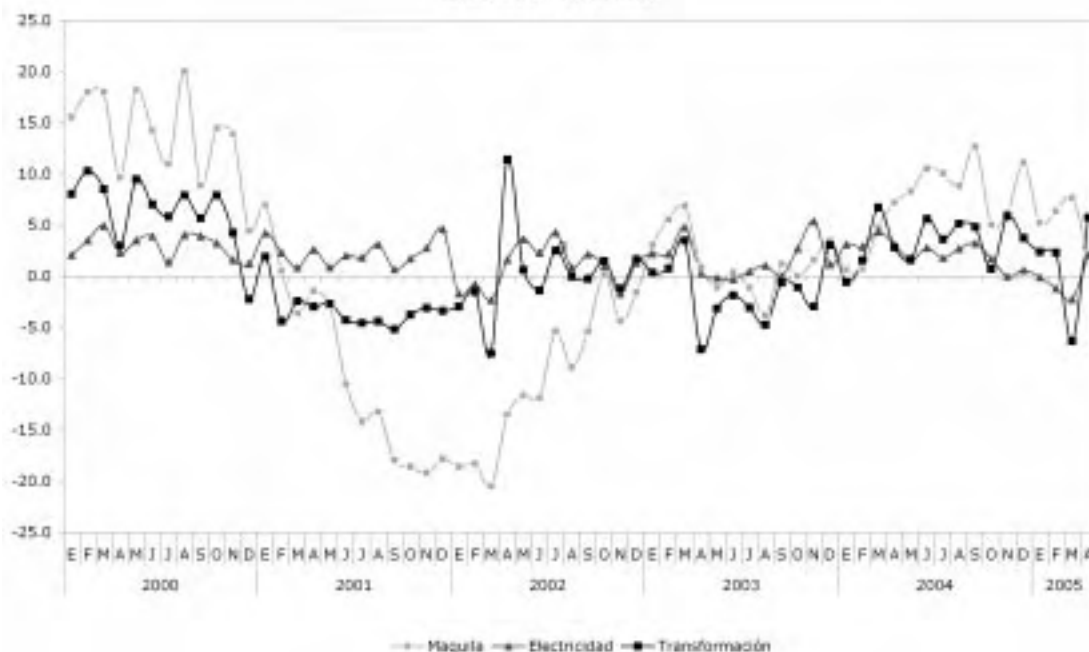
El sector industrial tuvo malos resultados productivos en el primer trimestre de 2005. En tres de las grandes cuatro actividades que lo conforman se presentaron tasas de crecimiento negativas: minería, manufacturas y electricidad.

El Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) anunció en su momento que la causa principal del mal desempeño de las industrias manufactureras y eléctrica, principalmente, fue “que en 2004 el

periodo de la Semana Santa se ubicó en abril, mientras que en este año se registró en marzo, teniéndose en el tercer mes de 2005 un menor número de días laborables que el mismo mes del año anterior”. De ser acertado este criterio de análisis y evaluación, se esperaría que, debido al mayor número de días laborables en abril, el comportamiento de la industria en ese mes hubiera sido favorable.

Con la información disponible al mes de abril, el argumento anterior se puede com-

Gráfica 1
Dinámica industrial
Enero 2000 - abril 2005



probar para el caso de la industria manufacturera; la tasa de crecimiento de marzo fue de -5.3% y de 4.2% en abril. El análisis de los componentes de la manufactura, muestra que el factor estacional de la Semana Santa se concentró en la industria de la transformación. Mientras que la industria maquiladora continuaba con la tendencia positiva que se inició en septiembre de 2003.

El panorama es diferente para el caso del sector eléctrico, porque ha mantenido una tendencia decreciente desde el primer trimestre de 2004. En el periodo enero-marzo de 2005 acumuló tres meses de crecimiento negativo y, como resultado del “efecto Semana Santa”, en el mes de abril creció en 2.1 por ciento.

I. LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN LOS ESTADOS

La industria maquiladora se localiza fundamentalmente en 17 entidades federativas; el 60% del valor agregado de exportación se concentra en tres de ellas: Chihuahua, Baja California y Tamaulipas. La dinámica regional de esta industria ha sido muy dispar durante el periodo 2001-2004. Por un lado, las tres principales entidades maquiladoras mantienen un ciclo económico diferenciado. Los momentos

de crisis económica no han sido simultáneos en este grupo de entidades, dentro del cual la industria maquiladora de Chihuahua fue la única que en 2004 observó una contracción. Por otro lado, hay un grupo de entidades de la zona centro del país que se encuentran en crisis desde 2002: Distrito Federal, Estado de México y Puebla. Por su parte, la industria maquiladora de Coahuila y Nuevo León que durante el periodo 2002-2004 mantuvo un ciclo positivo.

En el primer trimestre de 2005 la dinámica de la industria maquiladora se ha caracterizado por un crecimiento positivo para el total nacional, pero no dependió de las principales entidades de implantación de esta actividad. Las industrias maquiladoras que soportaron el crecimiento nacional se localizan esencialmente en Jalisco, Tamaulipas, Puebla y Yucatán. El caso de Jalisco es muy significativo debido a que las tasas de crecimiento de enero-marzo superan el 40%, en un comportamiento que parece explicarse mucho más por condiciones de la demanda que por la oferta.

En ese periodo el número de establecimientos de maquila en Jalisco se mantuvo en 98, el mismo desde septiembre de 2004, y como consecuencia, el empleo se incrementó 60% en promedio en el primer trimestre de 2005. La

Cuadro 1
Valor agregado de exportación de la industria maquiladora
Tasas de crecimiento

	2000	2001	2002	2003	2004	2005			Primer trimestre	
						Enero	Febrero	Marzo	Crecimiento	Aportación al crecimiento
Nacional	12.5	5.2	-1.8	1.7	-0.5	-0.5	2.4	3.0	1.6	1.6
Aguascalientes	8.3	-5.2	8.5	-5.8	-24.1	-6.7	0.9	5.8	0.0	0.0
Baja California	10.8	-3.7	-9.1	5.0	0.2	-3.3	-1.3	3.3	-0.4	-0.1
Coahuila	8.5	6.9	6.2	3.2	2.8	-11.3	-4.1	-1.9	-5.8	-0.5
Chihuahua	14.9	4.9	-0.7	2.4	-6.0	-6.7	-2.0	-0.9	-3.2	-0.8
Durango	11.0	-3.5	28.3	22.7	1.4	7.5	-4.0	1.0	1.4	0.0
Guanajuato	62.5	40.2	10.0	7.1	4.6	9.1	5.4	1.2	5.0	0.1
Jalisco	-14.7	21.0	-4.8	-12.1	9.1	43.0	45.2	49.6	45.8	2.5
Distrito Federal	-26.8	157.8	-4.6	-48.4	-70.9	-27.2	-50.2	-40.6	-39.6	-0.1
México	15.3	0.5	-22.3	-14.2	-13.8	-24.0	-33.8	-41.2	-33.2	-0.5
Nuevo León	31.9	4.3	6.0	15.5	4.8	-2.4	-6.0	-5.7	-4.7	-0.4
Puebla	24.8	4.5	-10.6	-3.2	-4.2	10.4	13.5	10.5	11.4	0.2
San Luis Potosí	122.4	4.6	8.5	-0.1	3.6	2.2	-1.2	-8.0	-2.2	0.0
Sinaloa	-19.4	-14.2	28.0	317.5	8.6	-13.8	7.9	-12.9	-6.8	0.0
Sonora	8.1	5.2	-11.3	-2.5	1.4	-1.6	1.4	-1.5	-0.6	0.0
Tamaulipas	8.6	9.7	2.1	-4.0	3.4	3.1	8.6	7.7	6.5	0.9
Yucatán	21.0	5.8	-6.2	-2.5	2.8	3.9	4.0	4.6	4.2	0.1
Zacatecas	15.9	-2.8	-13.1	39.6	31.0	-7.4	1.5	-3.8	-3.2	0.0
Otros	16.3	4.7	9.7	21.6	3.0	13.8	13.3	12.0	13.0	0.3

Fuente: Sirem con información de INEGI

industria maquiladora localizada en el Distrito Federal y el Estado de México sigue con una crisis profunda, y por primera vez la maquila de Nuevo León entró en momento crítico.

II. LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN LOS ESTADOS

La industria manufacturera nacional, que incluye la de transformación y la maquila, estuvo en crisis por tres años consecutivos, de 2001 a 2003; se recuperó en 2004 y en los dos primeros meses de 2005 observó un crecimiento poco dinámico. Las entidades federativas con industria manufacturera en crisis durante el periodo 2001-2003 son Baja California, Sonora, Distrito Federal, Estado de México y Jalisco. Los datos indican que la recuperación econó-

mica de 2004 se presentó en la mayoría de las entidades, con excepción del Distrito Federal, Morelos y Puebla.

En el primer bimestre de 2005 la industria manufacturera redujo su dinamismo en comparación con 2004. Las entidades con el mayor crecimiento de la industria manufacturera son, por su relevancia, Aguascalientes, Querétaro, San Luis Potosí y Morelos. En tanto, las que siguen mostrando un deterioro marcado, son el Distrito Federal, Jalisco, Puebla y Yucatán.

Los modelos de SIREM muestran que las expectativas de crecimiento económico para las industrias de la transformación, eléctrica y sobre todo maquiladora podrán ser mejores para el segundo semestre de 2005.

Miguel Ángel Mendoza

Cuadro 2
Índice de volumen de la industria manufacturera
1993=100
Tasas de crecimiento

	2000	2001	2002	2003	2004	2005		Primer bimestre
						Enero	Febrero	
Nacional	6.9	-3.8	-0.6	-1.3	3.8	2.7	2.7	2.7
Aguascalientes	28.3	-2.1	0.6	-1.3	12.6	14.9	17.4	16.2
Baja California	12.0	-8.3	-10.5	-1.0	10.5	7.5	8.3	7.9
Coahuila	3.2	-3.6	9.4	3.9	5.5	3.8	6.3	5.0
Distrito Federal	7.0	-6.7	0.5	-6.1	-1.0	0.1	-0.3	-0.1
Durango	-4.8	-1.0	1.0	2.6	5.7	4.9	1.8	3.4
Jalisco	5.3	-3.7	-1.6	-1.5	0.5	-0.6	-0.4	-0.5
México	6.2	-0.9	-3.8	-2.6	4.4	-2.3	2.4	0.1
Morelos	8.6	0.7	-3.4	-1.4	-1.5	17.0	3.9	10.1
Nuevo León	7.1	-2.2	3.1	0.0	3.6	1.3	2.5	1.9
Puebla	3.9	-3.4	0.3	0.6	-5.5	-12.1	-4.8	-8.8
Querétaro	7.5	-3.4	3.4	1.3	10.2	21.3	6.1	13.7
San Luis Potosí	7.4	-3.2	-3.3	2.5	8.4	12.7	8.0	10.4
Sinaloa	3.1	1.6	-1.6	6.0	4.4	2.3	-1.8	0.4
Sonora	9.7	-7.2	-10.5	-8.6	4.9	2.2	4.5	3.4
Tlaxcala	2.8	0.8	-2.9	-4.9	5.4	5.9	2.0	4.0
Veracruz	2.0	0.1	-2.0	-0.8	3.8	5.1	9.4	7.1
Yucatán	9.6	2.5	-0.2	-1.2	5.7	-4.6	-0.4	-2.6

Fuente: Sirem con información de INEGI

Cadenas productivas en la industria manufacturera de Chihuahua: Identificación y diagnóstico de su potencialidad

*Luis Quintana Romero**
*Carlos Nandayapa Hernández***

INTRODUCCIÓN

El estado de Chihuahua ha mantenido, como una de sus metas de política industrial, el impulso de agrupamientos productivos o “clusters” específicos. Como parte de dicha política, en el estudio de Gran Visión “Chihuahua Siglo XXI” elaborado por el gobierno del estado, se consideraba que las áreas potenciales para completar esos agrupamientos productivos estratégicos en la entidad eran los vinculados a las cadenas de la fruticultura, ganadería, forestal, minería, construcción, cemento, cerámica, automotriz y autopartes; equipos y accesorios eléctricos y electrónicos, comercio y turismo (véase en el cuadro 1 el detalle de las áreas mencionadas).

Actualmente el gobierno estatal ha redefinido los encadenamientos productivos a impulsar en la industria local, las prioridades las constituyen seis agrupamientos productivos establecidos, entre los que se encuentran la electrónica y telecomunicaciones; automotriz y autopartes; confección, forestal del mueble, minería y materiales de construcción, además de los vinculados a la industria aeroespacial, software y bitecnología.¹

En este trabajo se pretende realizar una evaluación de lo que ha ocurrido con los encadenamientos productivos de la entidad, utilizando para ello el enfoque de los eslabonamientos productivos.² Dicho enfoque reto-

ma dos ideas centrales presentes en el trabajo clásico de Alfred Marshall; primero, que la mera proximidad geográfica en una región específica da lugar a economías de escala externas e internas y, segundo, que la clave del crecimiento sostenido se encuentra en la combinación de industrias localizadas regionalmente y la variedad en el empleo que podían ofrecer a través de la articulación con industrias suplementarias. Este último aspecto es de relevancia para el caso que nos ocupa, ya que el modelo de agrupamientos productivos consolidado en la entidad ha sido el maquilador. Dicho modelo se caracteriza por su elevada especialización y su baja articulación con industrias suplementarias localizadas regionalmente, lo que de acuerdo con Marshall representaría una base débil para el crecimiento sostenido.

I. METODOLOGÍA DE ANÁLISIS

Para realizar el análisis de cadenas productivas se utilizó la información de los Censos Industriales del INEGI, con la finalidad de contar con información detallada de la industria local. Por tal razón, se trabajó con base en los dos últimos censos, es decir para los años de 1988 y 1998. Los pasos que se siguieron son:

a) En primer término se procedió a identificar la importancia relativa de cada una de las ramas en que se divide la industria manufacturera de Chihuahua. Para lo cual empleamos un índice de participación productiva, que da

Cuadro 1
Áreas potenciales de impulso en las cadenas productivas de Chihuahua

Nombre de la actividad productiva	Nombre de la actividad productiva
Producción de agroquímicos	Fabricación y comercialización de productos de cerámica
Preparación y envasado de frutas	Productos químicos para esmalte
Procesamiento: descascarado, secado y seleccionado	Materias primas para la fabricación de adhesivos
Almacenamiento y refrigeración de fruta	Fabricación de adhesivos y boquillas
Genética bovina	Fabricación de muebles de cerámica para baño
Producción y comercialización de lácteos	Fabricación y ensamble de partes de motor
Matanza	Inyección de componentes de plástico y cables automotrices
Tecnología para bovino de leche	Fabricación y comercialización de componentes electrónicos
Tenerías	Comercialización de equipo eléctrico
Procesamiento y comercialización de carne	Fabricación de autopartes electrónicas
Exportación In-Bond	Fabricación de autopartes de hule y plástico
Fabricación y comercialización de muebles de madera	Ensamble de autos y camiones
Servicio de transporte y almacenamiento	Comercialización de controladores e instrumentos electrónicos
Industria joyera	Comercialización de equipo eléctrico y equipo de iluminación
Industria química y metalúrgica	Servicios de telecomunicación e informática
Generación de energía eléctrica	Servicios de promoción turística
Fabricación de agregados pétreos para la construcción	Servicios culturales
Servicios de transporte y bombeo de concreto	Servicios de promoción de negocios
Fabricación de reductos prefabricados de concreto	Comercializadoras
Fabricación, comercialización y exportación de cemento blanco	Servicios de agencias de viajes y tours
Construcción de obras dentro y fuera de Chihuahua	Servicios de transporte de pasajeros
Fabricación de yeso y sus productos	Circuitos turísticos (aprovechamiento de bellezas naturales)

Fuente: Desarrollo Económico del Estado de Chihuahua A.C., ITESH "Chihuahua Siglo XXI", 1993

cuenta de la importancia relativa de un sector *i* en una región *j*, ponderada por la importancia relativa que tiene el sector *i* de la región *j* en el nacional del sector *i*. A dicho índice le llamamos índice uno (*I uno*) y se define como:

$$I(uno)_{ij} = W_{ij} Z_{ij}$$

Donde:

$$W_{ij} = \frac{V_{ij}}{V_{jd}}$$

W_{ij} = Participación relativa de la rama *i* del estado *j* en el valor agregado bruto total (VAB) de la industria manufacturera para el estado *j*.

V_{ij} = VAB de la rama *i* para el estado *j*.

V_{jd} = VAB del estado *j* en el total de la manufactura (gran división manufacturera *d*)

$$Z_{ij} = \frac{V_{ij}}{V_i}$$

Z_{ij} = Participación relativa de la rama *i* del estado *j* en el VAB nacional de la rama *i*.

V_i = VAB nacional de la rama *i*

b) Obtenido el índice *I uno* se procedió a ponderarlo en cada rama de actividad, para ello se utilizó la media del índice uno de la respectiva rama obteniendo:

$$I(uno)P_{ij} = \frac{I(uno)_{ij}}{IR}$$

Donde:

$I(uno)P_{ij}$ = Índice de participación ponderado de la rama *i* del estado *j*.

IR = Promedio del índice de participación nacional del sector *i*

Nótese que el índice $I(uno)P_{ij}$ puede registrar valores menores, mayores o iguales a uno. Si es menor que uno, la participación relativa del estado *j* en la rama *i*, es menor a la relación prevaleciente a escala nacional; si es igual a uno, tendrá una participación igual a la media nacional; en tanto que si es mayor a uno, la participación estará por arriba de la nacional.

c) Para determinar si la participación productiva, registrada en el índice uno, corresponde a su actual estado productivo, o bien, si existe una subutilización de sus capacidades productivas, se elaboró un índice de potencial

productivo o índice dos. Dicho indicador da cuenta de la medida en que la participación productiva se corresponde con su potencial productivo. Sin embargo, como el potencial productivo depende de múltiples variables, se utilizó la técnica estadística de *componentes principales* para lograr reducir la dimensión del problema.³ Las variables que manejaremos son:

- i) Valor agregado bruto a población ocupada: Da cuenta de la productividad del trabajo, entendida como el valor agregado bruto atribuible a un trabajador. A mayor nivel de productividad mayor será la capacidad de crecimiento de la rama económica en cuestión.
- ii) Activos fijo netos en relación con la población ocupada: Opera como un indicador técnico, ya que permite determinar la dotación de máquinas por hombre ocupado. En términos generales se toma como un determinante de primera línea en la productividad, es decir, a mayor densidad de capital mayor productividad.
- iii) Población ocupada relativa. Se obtiene de dividir la población ocupada del sector i del estado j sobre la población ocupada total del Estado j.

d) Definidas las variables que intervienen en la construcción del índice de potencial productivo, se procedió a calcular los componentes principales.⁴ Los resultados fueron normalizados para evitar valores negativos, lo cual se consiguió a partir de la utilización de los valores mínimos registrados. Como el valor mínimo es negativo, lo sumamos y le agregamos la unidad para iniciar la escala. Así:

$$I(dos)P_{ij} = \left[\left(I(dos)_{\min} + 1 \right) + I(dos)_{ij} \right]$$

Donde:

$I(dos)P_{ij}$ = Índice de potencial productivo ponderado de la rama i en el estado j.

$I(dos)_{\min}$ = Valor mínimo registrado del índice de potencial productivo.

Como se puede observar de la expresión arriba anotada, la calificación mínima que se puede obtener por $I(dos)$ será igual a uno.

e) Una vez que se cuenta con los índices de participación productiva $I(uno)$ y potencial productivo $I(dos)$ para cada una de las ramas económicas se procede a multiplicarlos a fin de obtener una calificación precisa de las ramas económicas.

Formalmente:

$$C_{ij} = \left[I(uno)P_{ij} \right] \left[I(dos)P_{ij} \right]$$

Donde

C_{ij} = Calificación total de la rama i del estado j.

f) Finalmente, el valor de la calificación obtenida lo referimos al producto de los ponderadores básicos; o sea, a la calificación mínima que un núcleo rama- región podría obtener en una determinada entidad. Como el ponderado de $I(uno)$ es igual a uno, en el denominador aparece sólo $I(dos)_{\min}$. A este guarismo lo llamamos calificación ajustada (CA).

$$CA_{ij} = \frac{C_{ij}}{I(dos)_{\min}}$$

Donde:

CA_{ij} = Calificación total ajustada del comportamiento de la rama i en el estado j.

g) Una vez que contamos con los índices necesarios para determinar el estado económico de las diferentes ramas, procedemos a identificar aquellos sectores de mayor calificación, para posteriormente determinar su respectiva cadena productiva y estar en condiciones de evaluar los eslabones que intervienen en ella. Para eso nos valemos de la matriz de insumo producto, la cual nos permite determinar gráficamente los diferentes eslabonamientos teóricos de un sector. Debe señalarse que para esta fase la disponibilidad de una matriz de reciente elaboración no se convierte en un problema. Ya que lo único que queremos determinar son los diagramas de los eslabones que en teoría corresponden a la cadena de un sector específico. Así, considerando que los procesos productivos de una actividad específica son relativamente homogéneos, la matriz de insu-

mo producto nacional basta para determinar todas las cadenas de los productos, sin importar que nos estemos refiriendo a una cadena estatal o regional.

h) Una vez realizados los diferentes mapas de las cadenas para los sectores con mayor potencial de arrastre, se procede a determinar los eslabonamientos ausentes y presentes de algún sector y entidad específica. Para el caso de los eslabonamientos presentes se los califica con la misma metodología antes mencionada, a fin de determinar la factibilidad de enlazar eslabonamientos productivos. Aquellos eslabones que tengan una calificación alta podrían fungir de manera dirigida, como eslabonamientos del nodo de arrastre.

Para el caso de los eslabonamientos ausentes se procederá a determinar en que medida podrían darse complementariedades con entidades cercanas, a fin de llenar los huecos en las cadenas.

II. LOS SECTORES DE ARRASTRE EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DE CHIHUAHUA

La densidad productiva del estado de Chihuahua se concentra principalmente en once ramas industriales. Estas se pueden agrupar en cinco actividades genéricas; la primera de ellas corresponde a la industria de la carne y productos lácteos; la segunda a actividades propias de la industria del vestido y el calzado; la tercera se relaciona directamente con la explotación de la madera; la cuarta se refiere

a actividades propias de la transformación de los metales; y, finalmente, la quinta se integra por actividades vinculadas al ensamblaje de equipo y maquinaria.

Destaca que, bajo la anterior clasificación, la primera, tercera y cuarta actividades genéricas se relacionan directamente con ramas primarias y extractivas como la ganadería, silvicultura y minería; por su parte, la segunda y quinta se relacionan directamente con la maquila.

A continuación presentamos una breve descripción de las principales actividades industriales del estado de Chihuahua.

1. Rama 3111: Industria de la carne

Como se observa en el cuadro 2, el estado de Chihuahua contribuye con 5.5% de la producción nacional de la industria de la carne y con 9% de su valor agregado bruto. Para ello cuenta con tan sólo 1.4% de las unidades económicas, 3.8% del personal ocupado y 4.3% de los activos fijos.

Es relevante destacar que su dotación de activos es significativamente menor que su contribución al valor agregado bruto, lo cual se explica por sus altos niveles de productividad. Al respecto obsérvese que mientras la productividad nacional es de 161 miles de pesos por trabajador, Chihuahua presenta una productividad de 382, es decir, 137% por arriba de la productividad sectorial a nivel nacional.

En cuanto a la densidad de capital (activos por hombre ocupado en miles de pesos) Chihuahua presenta un valor de 152, es decir, 14%

Cuadro 2
Chihuahua: Índices de participación y potencial productivo de la rama 3111

Rama	3111	Concepto	Industria de la carne				
			Estado	Región	Nación		
Unidades económicas	1.5%	Productividad f	382.6	291.7	161.8	I(uno)	1.0
Personal ocupado	3.8%	Índice Productividad I ()	2.4	1.8	1.0	I(dos)	4.4
Activos fijos netos	4.3%	Densidad de Capital Dk	152.8	145.5	134.3	Calificación	4.5
Producción	5.5%	Índice de la Densidad de Capital I (Dk)	1.1	1.1	1.0	Calificación ajustada	1.9
Valor agregado Bruto	9.0%						

Fuente: Elaboración propia con base en información del INEGI

Cuadro 3
Chihuahua: Índices de participación y potencial productivo de la rama 3112

Rama	3112	Concepto	Elaboración de productos lácteos				
			Estado	Región	Nación		
Unidades económicas	3.4%	Productividad f	150.6	182.9	138.5	1 (uno)	0.3
Personal ocupado	4.5%	Índice Productividad I ()	1.1	1.3	1.0	1 (dos)	2.7
Activos fijos netos	4.3%	Densidad de Capital Dk	129.2	138.7	136.1	Calificación	0.7
Producción	4.8%	Índice de la Densidad de Capital I (Dk)	1.0	1.0	1.0	Calificación ajustada	0.6
Valor agregado Bruto	4.9%						

Fuente: Elaboración propia con base en información del INEGI

por arriba de la media sectorial, lo cual explicaría los altos ritmos de productividad con los que opera esta industria en la entidad.

En lo que toca a los índices uno (participación productiva) y dos (potencial productivo), sobresale una participación productiva apenas superior al promedio nacional; mientras el índice dos alcanza un valor de 4.3, lo que refleja un alto potencial productivo, sustentado principalmente en los elevados niveles de productividad y densidad de capital.

En suma, su calificación productiva alcanza la cifra de 4.45 y de 1.88 por la calificación ajustada, siendo así la cuarta entidad en importancia en la producción de carne, sólo atrás de Durango, Nuevo León y Guanajuato.

2. Rama 3112: Industria de la elaboración de productos lácteos

En Chihuahua se encuentran 3.4% de las unidades económicas, 4.5% del personal ocupado y 4.3% de los activos fijos de la industria de los productos lácteos (véase el cuadro 3), con lo que aporta 4.8% de la producción y 4.9% del valor agregado bruto sectorial.

Su productividad es de 150, es decir, 9% por arriba de la productividad sectorial nacional, sin embargo, no alcanza los niveles de la productividad regional, la cual se sitúa 32% por arriba de la media nacional.

En cuanto al comportamiento de los índices, destaca que el de participación productiva está marcadamente por debajo de la media, lo cual obedece a la escasa importancia relativa de esta actividad en la manufactura local; por su parte el índice dos de potencial productivo se sitúa en 2.73, siendo la sexta enti-

dad en importancia por este indicador, lo cual está explicado principalmente por su productividad. Por la vinculación directa que guarda con la industria de la carne, el potencial productivo de esta rama resulta mayor al existir las condiciones necesarias para posibles complementariedades productivas. Mismas que no necesariamente son reflejadas por las calificaciones productivas de la rama.

3. Rama 3213: Confección con materiales textiles. Incluye tapices y alfombras de fibras blandas

La concentración productiva de este sector es muy elevada en Chihuahua. Obsérvese que pese a contribuir con tan sólo 0.8% de las unidades económicas, aporta casi 30% del personal ocupado y 10% de los activos totales con que cuenta la rama (véase el cuadro 4). Lo que le permite generar el 11% de la producción y el 22% del valor agregado. Respecto a este último dato, ningún otro estado tiene una contribución semejante; de hecho el Distrito Federal que es la segunda entidad en la generación de valor agregado bruto para esta rama contribuye con apenas 13.2 por ciento.

Sin embargo, adviértase que tanto su productividad como su densidad de capital se encuentran por debajo de la media nacional; 30% y 66% respectivamente. Puede anotarse que estos niveles obedecen al carácter intensivo en mano de obra con que opera la rama en la entidad.

Evalando el desempeño de la rama con nuestros dos índices, generan una calificación de 33.7 y de 55.9 en la calificación ajustada, con lo que Chihuahua se ubica como la principal entidad en importancia en este sector.

Cuadro 4
Chihuahua: Índices de participación y potencial productivo de la rama 3213

Rama	3213	Concepto	Confección con materiales textiles. Incluye tapices, alfombras de fibras blandas				
			Estado	Región	Nación		
Unidades económicas	0.8%	Productividad f	68.0	78.1	90.7	I(unos)	5.2
Personal ocupado	29.1%	Índice Productividad I ()	0.7	0.9	1.0	I(dos)	6.5
Activos fijos netos	9.8%	Densidad de Capital Dk	42.8	52.4	126.9	Calificación	33.7
Producción	10.9%	Índice de la Densidad de Capital I (Dk)	0.3	0.4	1.0	Calificación ajustada	55.9
Valor agregado Bruto	21.8%						

Fuente: Elaboración propia con base en información del INEGI

4. Rama 3311: Productos de aserradero y carpintería

La industria de la fabricación de productos de aserradero concentra en Chihuahua tan sólo 3.8% de las unidades económicas. Sin embargo, dispone del 12% del personal ocupado y 22% de activos fijos del total sectorial. Lo que le permite contribuir con 20% de la producción y 21% del valor agregado bruto (Véase el cuadro 5).

El desempeño de su productividad se encuentra por arriba del nivel nacional. Al respecto, basta señalar que mientras la productividad nacional es de 47.2, la de Chihuahua es de 80, es decir, 70% mayor al promedio del país.

En cuanto a la densidad de capital, ésta alcanza en Chihuahua una cifra de 133.8, en tan-

to la nacional es de 76, esto es, 80% por arriba de la del país. La importancia productiva de esta actividad se constata por el valor de 2.2 registrado por el índice uno, el cual obedece a la significativa contribución de Chihuahua en el valor agregado de esta rama.

En torno a su potencial productivo éste se sitúa en 2.14, sustentado principalmente en los niveles de productividad y densidad con que opera la rama en Chihuahua. Además, por la inherente vinculación de esta rama a la silvicultura, su potencial productivo es aún mayor, debido a que Chihuahua concentra el 15% de la superficie boscosa nacional. Finalmente, su calificación es de 4.6 y de 6.3 en la calificación ajustada, lo que coloca a Chihuahua como la tercera entidad en importancia en este sector.

Cuadro 5
Chihuahua: Índices de participación y potencial productivo de la rama 3311

Rama	3311	Concepto	Fabricación de productos de aserradero y carpintería excluye muebles				
			Estado	Región	Nación		
Unidades económicas	3.8%	Productividad f	80.0	60.9	47.2	I(unos)	2.2
Personal ocupado	12.4%	Índice Productividad I ()	1.7	1.3	1.0	I(dos)	2.1
Activos fijos netos	21.9%	Densidad de Capital Dk	133.8	129.3	76.0	Calificación	4.6
Producción	20.3%	Índice de la Densidad de Capital I (Dk)	1.8	1.7	1.0	Calificación ajustada	6.3
Valor agregado Bruto	21.0%						

Fuente: Elaboración propia con base en información del INEGI

5. Rama 3320: Fabricación y reparación de muebles principalmente de madera

La industria de la fabricación y reparación de muebles, de acuerdo con los datos del cuadro 6, concentra en Chihuahua 3.1% de las unidades económicas, 5.6% del personal ocupado y dispone del 9.5% de los activos fijos de la rama. Dicho patrimonio productivo le permite aportar el 7.9% de la producción y 7.2% del valor agregado bruto.

La productividad de la rama se encuentra en concordancia con la media sectorial. Así mismo, la dotación de activos por hombre ocupado presenta una situación similar, al situarse en un nivel semejante al mostrado por la densidad media sectorial. En este sentido, destaca la existencia de una brecha entre su dotación de activos y su contribución al valor agregado bruto, ya que mientras su participación en los activos es de 9.5%, su contribución al valor agregado es de 7.2 por ciento. Esto último sugiere una posible subutilización de la capacidad instalada, con la consecuente posibilidad de explotarla a futuro a fin de incrementar su contribución al valor agregado, máxime si consideramos los recur-

sos forestales de que dispone Chihuahua, así como su natural relación productiva con la rama 3311.

Por último, su participación productiva, definida por el índice uno, es de 0.55 lo que refleja un peso relativo inferior al del promedio nacional; en tanto que el índice de potencial productivo se sitúa en 1.11.

6. Rama 3410: Manufactura de celulosa, papel y sus productos

La industria del papel en Chihuahua es un caso particular, ya que su contribución en las principales variables económicas es menor al 4% (véase el cuadro 7). Basta señalar que del total de las unidades económicas con las que cuenta la rama sólo 3.2% se encuentran en Chihuahua, en el caso del personal ocupado su contribución es apenas del 2.8 por ciento.

En lo referente a la producción y valor agregado bruto su aportación al total sectorial es apenas 5.1% y 3.9% respectivamente, es decir, que de cada peso de producción sólo cinco centavos son provenientes de la entidad, y poco menos de 4 centavos del valor agregado bruto sectorial.

Cuadro 6
Chihuahua: Índices de participación y potencial productivo de la rama 3320

Rama	3320	Concepto	Fabricación y reparación de muebles principalmente de madera				
			Estado	Región	Nación		
Unidades económicas	3.1%	Productividad f	44.9	57.2	44.3	I(uno)	0.5
Personal ocupado	5.6%	Índice Productividad I ()	1.0	1.3	1.0	I(dos)	1.1
Activos fijos netos	9.5%	Densidad de Capital Dk	48.3	39.6	47.7	Calificación	1.8
Producción	7.9%	Índice de la Densidad de Capital I (Dk)	1.0	0.8	1.0	Calificación ajustada	ND
Valor agregado Bruto	7.2%						

Fuente: Elaboración propia con base en información del INEGI

Cuadro 7
Chihuahua: Índices de participación y potencial productivo de la rama 3410

Rama	3410	Concepto	Manufactura de celulosa, papel y sus productos				
			Estado	Región	Nación		
Unidades económicas	3.2%	Productividad f	249.6	109.1	176.8	I(uno)	0.2
Personal ocupado	2.8%	Índice Productividad I ()	1.4	1.1	1.0	I(dos)	2.3
Activos fijos netos	14.3%	Densidad de Capital Dk	2,638.5	878.3	510.9	Calificación	0.5
Producción	5.1%	Índice de la Densidad de Capital I (Dk)	5.2	1.7	1.0	Calificación ajustada	0.5
Valor agregado Bruto	3.9%						

Fuente: Elaboración propia con base en información del INEGI

Pese a lo anterior, su dotación de activos es significativa al contribuir con 14.25% de los activos totales que dispone la rama en el país. Asimismo, sus niveles de productividad y densidad de capital muestran un comportamiento por arriba del nacional. Para el caso de la productividad, ésta se sitúa en 249.6, es decir, 40% por arriba de la media sectorial. En el caso de la densidad de capital, ésta alcanza una cifra de 2,638.5 contra tan sólo 510.9 de la densidad de capital nacional, esto es, 420% por arriba de la media, más que cualquier otra entidad.

Aun cuando los valores observados para la productividad y densidad se ven incrementados por la escasa fuerza de trabajo con la que cuenta la rama, no debe perderse de vista la relación directa de la industria del papel con la silvicultura, por lo que el potencial productivo de esta rama se incrementa considerablemente. Al respecto obsérvese que el índice dos alcanza la cifra de 2.3, contra el 0.2 del índice uno, consecuencia de la ínfima importancia productiva que tiene la rama tanto en el sector nacional, como en la manufactura chihuahuense, pese a un potencial productivo con posibilidades de explotación futura.

7. Rama 3612: Fabricación de materiales de arcilla para la construcción

El estado de Chihuahua dispone de 5.2% de las unidades económicas, así como 6.2% del personal ocupado total de la rama, tal y como se aprecia en el cuadro 8. En cuanto a su contribución a los activos se advierte que de cada peso invertido en activos fijos, la entidad contribuye con 14 centavos, siendo la cuarta entidad en importancia en este rubro, sólo atrás de Nuevo León, Coahuila y Tlaxcala.

En lo que se refiere a la producción y al valor agregado su aportación es de 9 por ciento. Es importante señalar que esta contribución resulta marcadamente inferior a su dotación de activos. Lo que puede suponer que hay una subutilización de la capacidad productiva, o bien, que opera con un factor tecnológico rezagado. De manera a priori suponemos que opera con capacidad ociosa, toda vez que la productividad con que cuenta es de 147.8, es decir, 50% por arriba de la nacional que se sitúa en 101.7.

Por lo que toca a su densidad de capital, Chihuahua alcanza la cifra de 476 contra 203 de la nacional. De hecho la densidad de capital con que opera la entidad es 131% mayor a la nacional.

Todo lo anterior se ve confirmado por el índice de potencial productivo, el cual alcanza un valor de 2.56, siendo el sexto en importancia a nivel nacional, sustentado en su dotación de activos, productividad y densidad de capital.

En lo que corresponde a su participación productiva (índice uno), ésta alcanza un valor de 0.7, lo que indica que el peso relativo que tiene la rama en la manufactura chihuahuense, es menor que el peso de la rama en el ámbito nacional. Lo que vinculado al índice dos otorgan una calificación de 1.9 y 1.8 para la calificación ajustada, colocando a Chihuahua como el quinto estado en importancia para esta actividad.

8. Rama 3813: Fabricación y reparación de muebles metálicos

Como se puede observar en el cuadro 9, el estado de Chihuahua contribuye con 4.7% de las

Cuadro 8
Chihuahua: Índices de participación y potencial productivo de la rama 3612

Rama	3612	Concepto	Fabricación de materiales de arcilla para la construcción				
			Estado	Región	Nación		
Unidades económicas	5.2%	Productividad f	147.8	92.5	101.7	I(uno)	0.7
Personal ocupado	6.2%	Índice Productividad I ()	1.5	0.9	1.0	I(dos)	2.6
Activos fijos netos	14.3%	Densidad de Capital Dk	470.0	256.7	203.3	Calificación	1.9
Producción	9.6%	Índice de la Densidad de Capital I (Dk)	2.3	1.3	1.0	Calificación ajustada	1.8
Valor agregado Bruto	9.0%						

Fuente: Elaboración propia con base en información del INEGI

Cuadro 9
Chihuahua: Índices de participación y potencial productivo de la rama 3813

Rama	3813	Concepto	Fabricación y reparación de muebles metálicos			I(unos)	
			Estado	Región	Nación		
Unidades económicas	4.70%	Productividad f	67.8	57.8	63.9	I(unos)	0.6
Personal ocupado	6.20%	Índice Productividad I ()	1.1	0.9	1	I(dos)	5.1
Activos fijos netos	3.50%	Densidad de Capital Dk	22	25.5	39.4	Calificación	3.0
Producción	4.10%	Índice de la Densidad de Capital I (Dk)	0.6	0.6	1	Calificación ajustada	2.9
Valor agregado Bruto	6.60%						

Fuente: Elaboración propia con base en información del INEGI

unidades económicas de este sector. Concentrando 6.2% del personal ocupado y 3.4% de los activos fijos. Tal dotación productiva le permite aportar el 4.1% de la producción y el 6.6% del valor agregado sectorial.

De lo anterior se desprende que con sólo 3.4% de los activos, su aportación al producto es casi del doble. Lo cual obedece al efecto de su productividad, que es de 67, esto es, 10% por arriba de la media nacional.

En cuanto a su participación productiva, ésta se encuentra por debajo de la media, al situarse el índice uno en 0.58, lo cual obedece a la baja representatividad productiva de la rama en la manufactura chihuahuense, ya que sólo contribuye con 0.56% del valor agregado bruto manufacturero. El índice dos por su parte se sitúa en 5.11 sustentado principalmente por su productividad y personal ocupado. En conjunto el índice uno y dos arrojan una calificación de 2.97 y 2.93 con lo que se coloca como la quinta entidad en importancia para esta rama.

9. Rama 3823: Fabricación y/o ensamble de máquinas de oficina, cálculo y procesamiento informático

Con 4.1% de las unidades económicas, 4% de los activos fijos y con el 15.5% del personal ocupado, Chihuahua aporta apenas el 1.4% de la producción de la rama, sin embargo, contribuye con casi el 8% del valor agregado (véase el cuadro 10).

Esta rama, pese a corresponder a un sector de alta tecnología, mantiene una modalidad productiva de ensamblaje, lo cual se corrobora por la elevada concentración del personal ocupado en la rama; 15% de la ocupación en sólo 4% de las unidades económicas.

Obsérvese que, el valor del índice de participación productiva es de sólo 0.30, lo cual es consecuencia del poco peso que la rama tiene en el total manufacturero del estado. En cuanto al índice de potencial productivo, éste se sitúa en 5.08, sólo atrás de Baja California en el comparativo nacional.

Cuadro 10
Chihuahua: Índices de participación y potencial productivo de la rama 3823

Rama	3823	Concepto	Fabricación y/o ensamble de máquinas de oficina, cálculo y procesamiento informático			I(unos)	
			Estado	Región	Nación		
Unidades económicas	4.1%	Productividad f	80.4	78.1	159.5	I(unos)	0.3
Personal ocupado	15.5%	Índice Productividad I ()	0.5	0.5	1.0	I(dos)	5.1
Activos fijos netos	4.1%	Densidad de Capital Dk	39.3	19.1	150.3	Calificación	1.6
Producción	1.5%	Índice de la Densidad de Capital I (Dk)	0.3	0.1	1.0	Calificación ajustada	0.5
Valor agregado Bruto	7.8%						

Fuente: Elaboración propia con base en información del INEGI

10. Rama 3831: Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos

Esta rama concentra en la entidad el 9.2% de las unidades económicas, 39% del personal ocupado y 16.9% de los activos fijos. Con ello el estado de Chihuahua aporta el 16.2% de la producción y 26.25% del valor agregado de la rama a nivel nacional.

A pesar de su significativa contribución en las principales variables económicas, su productividad y densidad de capital se encuentran por debajo del registro de la rama a escala nacional. Basta observar en el cuadro 11 que mientras la productividad sectorial nacional es de 92, Chihuahua alcanza apenas una productividad de 61.9, es decir, 30% por debajo de la media del país. En lo referente a su densidad de capital, ésta alcanza un valor de apenas 30.9, cifra que contrasta sustancialmente con el 71.4 observado por la rama a nivel nacional.

Los niveles de productividad y la densidad de capital no corresponden a su contribución en la producción y el valor agregado, sin embargo, esto obedece primeramente a que la entidad concentra casi el 40% del personal ocupado, lo que da como resultado una drástica disminución en los aportes unitarios por trabajador y en la dotación de activos per capita. En segundo lugar se trata de una actividad de ensamblaje, por lo tanto intensiva en fuerza de trabajo.

Atendiendo al índice de participación productiva, se observa que alcanza un valor de 6.50, lo que indica que la rama en Chihuahua tiene una importancia 5.5 veces mayor que la que tiene en el ámbito nacional. De hecho ningún otra entidad alcanza una cifra parecida

para el índice uno en esta industria. En cuanto a su potencial productivo éste es de 6.19, sustentado principalmente en su dotación de fuerza de trabajo y activos fijos. Cabe señalar que al igual que en el índice uno, Chihuahua es el primer lugar por potencial productivo.

Con base a los valores registrados por los índices sus calificaciones son notoriamente elevadas, obteniendo una calificación 40.2 y 69.5 para la calificación ajustada, siendo por lo tanto la entidad que más contribuye al valor agregado y con mayor potencial de la rama a nivel nacional.

11. Rama 3832: Fabricación y/o ensamble de equipo electrónico de radio, TV, comunicaciones y de uso médico

La maquila de equipo electrónico constituye una de las principales actividades del estado de Chihuahua. En ese sentido destaca que la entidad dispone del 10.5% de las unidades económicas (véase cuadro 12), con las cuales concentra el 24.4% del personal ocupado y 17.8% de los activos fijos. Contribuyendo con 16.8% de la producción ramal y con 22.4% del valor agregado.

Tanto su productividad como la densidad de capital se encuentran por debajo de la media del país. En el caso de la productividad, ésta es de 89.6, en tanto, la nacional es de 97.3, esto es, 10% por debajo de la media. En el caso de la densidad de capital ésta alcanza la cifra de 38.8, mientras su contraparte nacional es de 53.3, es decir, 30% por debajo del nivel nacional sectorial.

Los niveles alcanzados por la productividad como por la densidad de capital, están estrechamente vinculados al elevado número

Cuadro 11
Chihuahua: Índices de participación y potencial productivo de la rama 3831

Rama	3831	Concepto	Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios				
			Estado	Región	Nación		
Unidades económicas	9.2%	Productividad f	61.9	60.1	92.1	I(uno)	6.5
Personal ocupado	39.0%	Índice Productividad I ()	0.7	0.7	1.0	I(dos)	6.2
Activos fijos netos	16.9%	Densidad de Capital Dk	30.9	25.5	71.4	Calificación	40.2
Producción	16.2%	Índice de la Densidad de Capital I (Dk)	0.4	0.4	1.0	Calificación ajustada	69.5
Valor agregado Bruto	26.3%						

Fuente: Elaboración propia con base en información del INEGI

de personal ocupado con que opera la rama en Chihuahua, lo cual a su vez se vincula directamente con la naturaleza maquiladora de esta rama.

En lo que toca a los índices, sobresale que el de participación productiva alcanza un valor de 3.07, lo que refleja la importancia productiva que tiene la rama en Chihuahua; en cuanto al índice de potencial productivo, éste se sitúa en 4.79. En combinación los dos índices generan una calificación ajustada de 14.7 y 34.6 respectivamente, situándose como la segunda entidad en importancia en esta rama sólo atrás de Baja California.

III. CADENAS PRODUCTIVAS Y COMPLEMENTARIEDADES

En esta sección se examina la situación de las cadenas productivas seleccionadas por el gobierno en su plan de desarrollo estatal y que fueron mencionados en el primer apartado de este trabajo. Debemos destacar que en nuestro análisis de los sectores de arrastre, expuestos en la sección tercera, no incluimos a la industria automotriz y de autopartes ya que, de acuerdo con la información censal disponible, su aportación al valor agregado nacional es de sólo 3%, concentra el 2.45% de los establecimientos industriales y el 6.4% del personal ocupado. En contraste las entidades federativas de Guanajuato, México y Puebla generan el 21.8%, 17%, 13% del valor agregado nacional respectivamente. Sin embargo, por ser considerada una industria estratégica en las metas gubernamentales de política industrial analizaremos la situación de sus encadenamientos productivos.

1. Cadena productiva de la confección con materiales textiles

De acuerdo con la matriz de insumo-producto nacional esta cadena se compone por seis eslabones productivos, estos son:

- Rama 3213: Confección con materiales textiles.
- Rama 3212: Hilado y tejido de fibras blandas.
- Rama 3513: Fibras artificiales.
- Rama 3560: Productos de plástico
- Rama 3410: Industria del papel.
- Rama 3220: Confección de prendas de vestir.

De los seis eslabones, todos tienen presencia tanto en el ámbito nacional como estatal, sin embargo, sólo uno de ellos puede considerarse fuerte para el caso de Chihuahua, y es el que corresponde a la industria de la confección con materiales textiles. Con ello sólo 17% del total de encadenamientos que integran la cadena cuenta con condiciones favorables de participación y potencial productivo en la entidad.

Con base a lo anterior es necesario examinar la existencia de complementariedades en los estados aledaños a fin de evaluar las posibilidades de estructuración de una cadena más consistente.

El análisis detecta cuatro posibles complementariedades. Primeramente se encontró en Durango un eslabonamiento con condiciones favorables, tanto por participación como por potencial productivo, el cual corresponde a la industria de la confección de prendas de vestir, con lo que el número de eslabonamientos

Cuadro 12
Chihuahua: Índices de participación y potencial productivo de la rama 3832

Rama	3832	Concepto	Fabricación y/o ensamble de equipo electrónico de				
			Estado	Región	Nación		
Unidades económicas	10.5%	Productividad f	89.6	82.8	97.3	I(uno)	3.1
Personal ocupado	24.4%	Índice Productividad I []	0.9	0.9	1.0	I(dos)	4.8
Activos fijos netos	17.8%	Densidad de Capital Dk	38.8	43.3	53.3	Calificación	14.7
Producción	16.8%	Índice de la Densidad de Capital I [Dk]	0.7	0.8	1.0	Calificación ajustada	34.6
Valor agregado Bruto	22.5%						

Fuente: Elaboración propia con base en información del INEGI

fuertes pasa a dos, que representan el 33% de los eslabones totales.

2. Cadena productiva de las industrias de la madera y papel

La cadena productiva de la industria de la madera y papel se compone por 12 eslabones, a saber:

- Rama 3311. Fabricación de productos de aserradero
- Rama 3814 Otros productos metálicos
- Rama 3320 Fabricación y reparación de muebles principalmente de madera.
- Rama 3212 Hilado y tejido de fibras blandas
- Rama 3513 Fibras artificiales
- Rama 3522 Fabricación de otras sustancias químicas
- Rama 3560 Fabricación de artículos de plástico
- Rama 3213 Confección con materiales textiles
- Rama 3823 Fabricación de máquinas de oficina, cálculo y procesamiento informático.
- Rama 3410. Fabricación de papel
- Rama 3512 Química básica
- Rama 3118 Industria del azúcar

Cuadro 13
Diagnóstico de la cadena de la confección en Chihuahua y sus complementariedades

Confección con materiales textiles. Incluye tapices, alfombras de fibras blandas			
Total	6	Ausentes	0
Presentes en Chihuahua	6	Eslabonamientos fuertes en Chihuahua	1 17%
Eslabonamientos fuertes en entidades vecinas	1	Total de eslabonamientos fuertes	2 33%
Clasificación de eslabonamientos fuertes según partición y/o potencial productivo			
I(uno)		I(dos)	
3213	Chihuahua	3213	Chihuahua
3410		3410	Chihuahua
3220	Durango	3220	Durango
		3560	Coahuila
		3213	Coahuila

Fuente: Elaboración propia con base en información del INEGI

Cuadro 14
Diagnóstico de la cadena de la medera en Chihuahua y sus complementariedades

Industria de la madera y del papel			
Total	12	Ausentes	1
Presentes en Chihuahua	11	Eslabonamientos fuertes en Chihuahua	4 33%
Eslabonamientos fuertes en entidades vecinas	1	Total de eslabonamientos fuertes	4 33%
Clasificación de eslabonamientos fuertes según partición y/o potencial productivo			
I(uno)		I(dos)	
3311	Chihuahua	3311	Chihuahua
3320	Chihuahua	3320	Chihuahua
3213	Chihuahua	3213	Chihuahua
3410	Chihuahua	3410	Chihuahua
		3823	Chihuahua
3311	Durango	3311	Durango
		3320	Durango
		3213	Coahuila

Fuente: Elaboración propia con base en información del INEGI

De los 12 eslabones identificados, Chihuahua cuenta con once de ellos, solamente careciendo del correspondiente a la industria del azúcar. Del total de esos eslabones sólo las ramas 3311, 3320, 3213 y 3410 se pueden considerar fuertes, es decir, 33% del total de la cadena, en tanto la rama 3823 tiene condiciones potenciales.

En cuanto a posibles complementariedades destaca la vinculación que se puede establecer con Durango, estado que cuenta con un eslabón fuerte en la rama 3311, y uno potencial con la rama 3320. Adviértase que el número de eslabonamientos fuertes no se incrementa a cinco debido a que el eslabón que aporta Durango (rama 3311), ya se encuentra en Chihuahua.

También con Coahuila puede ampliar sus oportunidades a través del potencial económico de la rama 3213.

3. Cadena productiva de las industrias de ensamblaje de equipo, aparatos eléctrico-electrónicos y maquinaria

Esta cadena se conforma por 11 eslabonamientos, los cuales en su mayor parte pertenecen a industrias pesadas como la

industria del acero y metales no ferrosos, así como a la división de maquinaria y equipo.

Los eslabones son los siguientes:

- Rama 3720 Industria Básica de metales no Ferrosos
- Rama 3710 Industria Básica del Hierro y del Acero
- Rama 3832 Fabricación y ensamble de equipo electrónico, radio y televisión
- Rama 3560 Elaboración de productos de plástico
- Rama 3814 Fabricación de otros productos metálicos
- Rama 3811 Fundición y moldeo de piezas metálicas, ferrosas y no ferrosas
- Rama 3821 Fabricación, y/o reparación ensamble de maquinaria y equipo para fines específicos
- Rama 3812 Fabricación de estructuras metálicas, tanques y calderas industriales
- Rama 3831 Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos
- Rama 3320 Fabricación y reparación de muebles principalmente de madera
- Rama 3620 Fabricación de vidrio y productos de vidrio.

De los once eslabones el estado de Chihuahua cuenta con tres que podrían ser considerados fuertes, dada su incidencia favorable tanto en participación productiva, como en potencial productivo (véase el cuadro 15). Las ramas correspondientes son: 3831, 3832 y 3320. Con ello la entidad dispone del 27% de la cadena en condiciones que pueden considerarse como económicamente sólidas.

En lo que toca a sus posibles vinculaciones con otros estados destaca la industria y transformación de metales del estado de Coahuila, la cual ofrece tres eslabones fuertes correspondientes a la rama 3710, 3811 y 3812, además de contar con un eslabón más en la rama 3821, y uno adicional

en la rama 3831 bajo condiciones de participación productiva.

Sonora, por su parte, posibilita el vínculo con un eslabón en la rama 3720, con lo cual el número de eslabones fuertes con los que potencialmente podría disponer Chihuahua en las entidades vecinas es de cinco, los que sumados a los eslabones con los que ya dispone se integraría una cadena con ocho eslabones fuertes, que representarían el 73% de los encadenamientos productivos de esta cadena. Además de contar con eslabones potenciales como la rama 3320 en Durango y Sonora, así como la rama 3560 en Sonora.

4. Cadena de la industria de la fabricación de materiales para la construcción

La cadena de materiales para la construcción se conforma por los siguientes diez eslabonamientos productivos:

- Rama 3420. Imprentas, editoriales e industrias conexas
- Rama 3512. Industria química básica
- Rama 3522. Fabricación de otras sustancias químicas
- Rama 3611. Alfarería y cerámica

Cuadro 15
Diagnóstico de la cadena de la electrónica en Chihuahua y sus complementariedades

Cadena de la industria del embalaje de equipo, aparatos eléctricos-electrodomésticos y maquinaria			
Total	11	Ausentes	0
Presentes en Chihuahua	11	Eslabonamientos fuertes en Chihuahua	3 27%
Eslabonamientos fuertes en entidades vecinas	5	Total de eslabonamientos fuertes	8 73%
Clasificación de eslabonamientos fuertes según partición y/o potencial productivo			
I(uno)		I(dos)	
3832	Chihuahua	3832	Chihuahua
3831	Chihuahua	3831	Chihuahua
3320	Chihuahua	3320	Chihuahua
3410	Chihuahua	3320	Durango
		3320	Sonora
3720	Sonora	3720	Sonora
		3560	Coahuila
3710	Coahuila	3710	Coahuila
3811	Coahuila	3811	Coahuila
3812	Coahuila	3812	Coahuila
3821	Coahuila	3821	Coahuila
3831	Coahuila		

Fuente: Elaboración propia con base en información del INEGI

- Rama 3612. Fabricación de materiales de arcilla para la construcción
- Rama 3691. Fabricación de cemento, cal, yeso
- Rama 3811. Fundición y moldeo de piezas metálicas, ferrosas y no ferrosas
- Rama 3814. Fabricación de otros productos metálicos
- Rama 3823. Fabricación y/o ensamble de máquinas de oficina y cálculo
- Rama 3832. Fabricación y ensamble de equipo electrónico de radio y televisión.

Como se observa en el cuadro 16 los diez eslabones tienen presencia productiva en Chihuahua, sin embargo, sólo los correspon-

dientes a las ramas 3612, 3823 y 3832 cuentan con condiciones económicas favorables para estructurar una cadena dinámica. En este sentido se hace necesaria su complementariedad con estados vecinos como Coahuila. Esta entidad aporta cuatro eslabones sólidos correspondientes a la rama 3611, 3612, 3691 y 3811, con lo cual el número de eslabones fuertes pasa de tres a seis. El número de eslabones no se incrementa a siete debido a que el eslabón 3612 con presencia en Coahuila también se encuentra localizado en Chihuahua.

5. Cadena de la industria automotriz

Como se puede apreciar en el cuadro 17, el estado de Chihuahua dispone de los dos eslabones manufactureros que conforman la cadena automotriz, a saber:

- Rama 3550 Industria del hule
- Rama 3841 Industria automotriz

Ninguno de los dos eslabones cuenta con las condiciones de participación y potencial productivo para considerarse como fuertes. Así, es imprescindible la complementariedad productiva con entidades aledañas. De ellas sólo Sonora y Coahuila disponen de posibles nexos complementarios.

Para el caso de Sonora dispone de la rama 3841 bajo condiciones de potencial económico, mientras el estado de Coahuila tiene una sólida industria automotriz, con lo que el número de eslabones fuertes de los que podría disponer Chihuahua pasa a uno, que representa el 50% de los eslabonamientos manufactureros de la cadena.

Cuadro 16
Diagnóstico de la cadena de materiales de construcción en Chihuahua y sus complementariedades

Cadena de la industria de materiales de construcción			
Total	10	Ausentes	0
Presentes en Chihuahua	10	Eslabonamientos fuertes en Chihuahua	3 30%
Eslabonamientos fuertes en entidades vecinas	3	Total de eslabonamientos fuertes	6 60%
Clasificación de eslabonamientos fuertes según partición y/o potencial productivo			
I(uno)		I(dos)	
3612	Chihuahua	3612	Chihuahua
3823	Chihuahua	3823	Chihuahua
3832	Chihuahua	3832	Chihuahua
3611	Coahuila	3611	Coahuila
3612	Coahuila	3612	Coahuila
3691	Coahuila	3691	Coahuila
3811	Coahuila	3811	Coahuila

Fuente: Elaboración propia con base en información del INEGI

Cuadro 17
Diagnóstico de la cadena de la industria automotriz en Chihuahua y sus complementariedades

Cadena de la industria automotriz			
Total	2	Ausentes	0
Presentes en Chihuahua	2	Eslabonamientos fuertes en Chihuahua	0 0%
Eslabonamientos fuertes en entidades vecinas	1	Total de eslabonamientos fuertes	1 50%
Clasificación de eslabonamientos fuertes según partición y/o potencial productivo			
I(uno)		I(dos)	
3841	Coahuila	3841	Coahuila
		3841	Sonora

Fuente: Elaboración propia con base en información del INEGI

IV. UNA REFLEXIÓN FINAL ACERCA DE LAS CADENAS PRODUCTIVAS EN CHIHUAHUA

Del análisis realizado en las secciones precedentes se desprende que en Chihuahua se ha puesto el énfasis en el desarrollo de un núcleo de sectores productivos vinculados fundamentalmente a la industria maquiladora, y cuya localización ha tenido lugar principalmente en las ciudades de Chihuahua y Ciudad Juárez. Los agrupamientos productivos formados en esas localidades son fundamentalmente demandantes de mano de obra, por lo cual sus vinculaciones con actividades suplementarias de la entidad o de la región norte del país resultan escasas.

El problema con este tipo de “clusters” es que no pueden operar como una condición básica para el desarrollo o el crecimiento sostenido de la región, debido a que tienen vínculos de mano de obra, pero no de relaciones intra e interindustriales a una escala localmente definida. Además, su permanencia en la entidad o incluso en las localidades en que se

asienta depende de condiciones externas asociadas con las decisiones de las empresas matrices y con el propio ciclo de la economía estadounidense.

La fragilidad del modelo maquilador de agrupamientos productivos se puede apreciar si atendemos a los datos del cuadro 18, en donde se muestra que en el año de 1988, la entidad contaba con veinte núcleos productivos consolidados o potenciales para el impulso de encadenamientos productivos, mientras que en 1998 sólo se sostenían once de ellos. De los núcleos productivos que permanecen buena parte de ellos se dedican a actividades de ensamblado en los sectores líderes de la economía del estado.

Finalmente, es relevante considerar que la política industrial de desarrollo de encadenamientos productivos no puede ser limitada a unas cuantas ciudades e incluso a una entidad federativa, debe ser impulsada como una política regional de más amplio alcance. En este trabajo hemos evaluado posibilidades de encontrar complementariedades entre las cadenas productivas de Chihuahua

y las existentes en la región norte del país, con ello podría plantearse una política industrial más articulada que aumente de modo decisivo el contenido nacional de la producción en los agrupamientos, incluidos los del sector de las maquiladoras.

Cuadro 18
Núcleos consolidados o potenciales para el fomento de encadenamientos productivos en Chihuahua

	1988	Núcleos Perdidos	
Consolidados	9	8	1
Potenciales	11	3	8
Totales	20		9

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de los índices uno y dos

* Profesor-investigador en el Programa de Investigación de la ENEP-Acatlán (UNAM).

** Estudiante del postgrado en Economía de la UNAM.

NOTAS

¹ Vease la página web del gobierno del estado: www.chihuahua.gob.mx

² Porter (1991), define los “clusters” o agrupamientos productivos como un grupo geográficamente próximo de compañías interconectadas e instituciones asociadas en un campo particular, incluyendo productores, proveedores de servicios, abastecedores, universidades y asociaciones comerciales.

³ La técnica mencionada, establece un conjunto reducido de variables a partir de las originales y sin implicar grandes pérdidas de información. Las nuevas variables o componentes cumplen con la condición de ser ortogonales entre sí. A partir de una matriz de correlaciones entre las diferentes variables consideradas, la matriz **X**, se busca una función lineal de las variables originales, $Z=a \cdot x$, que maximice la varianza de **X** sujeta a la condición de normalidad, $a \cdot a=1$. Concretamente, para la construcción de la matriz **X**, ocupamos tres variables que desde nuestra perspectiva resultan indicativas del potencial de crecimiento de cualquier sector. Una detallada explicación del método se encuentra en Everit y Dunn (1991).

⁴ Para obtener los componentes se utilizó la versión 11.0 del software “Paquete Estadístico para las Ciencias Sociales” (SPSS).

BIBLIOGRAFÍA

- Everitt, B. S. y Dunn (1991). *Applied Multivariate Data Analysis*, ed. Arnold, Londres, Gran Bretaña.
- Ferrán Aranaz, Magdalena (2001). *SPSS para Windows, Análisis Estadístico*, ed. Mc Graw Hill, España.
- Fujita, Masahisa, Paul Krugman y Anthony Venables (2000), *Economía espacial. Las ciudades, las regiones y el comercio internacional*, ed. Ariel Economía, España.
- Marshall, Alfred (1957). *Principios de economía; un tratado de introducción*, ed. Aguilar, Madrid, España.
- Porter, Michael (1991), *La ventaja competitiva de las naciones*, ed. Vergara, Argentina.
- Porter, Michael (1997), *Ventaja competitiva : creación y sostenimiento de un desempeño superior*, ed. CECSA, México.
- Porter, Michael (2002), Research Triangle Clusters of innovation initiative, Council on Competitiveness, www.compete.org.
- Quintana Romero, Luis y Carlos Nandayapa Hernández (2003) “Encadenamientos productivos en la industria manufacturera del estado de Michoacán: Potencialidad y posibilidades de desarrollo”, *Territorio y Economía*, número especial 1, Sistema de Información Regional de México, SIREM.
- Quintana Romero, Luis y Carlos Nandayapa Hernández (2004) “Encadenamientos productivos en la industria manufacturera del estado de Chiapas: Potencialidad y posibilidades de desarrollo”, *Territorio y Economía*, número especial 2, Sistema de Información Regional de México, SIREM.

Reestructuración y Territorio. Los nuevos proyectos de transporte

*Mariana Schweitzer**

I. MODELOS DE ACUMULACIÓN Y TERRITORIO

Cada modelo de acumulación requiere y condiciona la existencia de determinadas estructuras territoriales con relación a la organización y localización de actividades y sus interrelaciones.

Desde la primera etapa de la integración física, el sistema de transporte en la región se ha estructurado con conexiones que se inician en los principales puertos, penetrando en el interior del continente. Las razones de ello han sido los patrones históricos de asentamiento y la concentración geográfica de las actividades productivas de exportación, agrícolas y mineras, que influyeron en el desarrollo de los ferrocarriles a fines del siglo XIX.

A lo largo de muchos años el territorio nacional fue mantenido con escasas vinculaciones físicas con los países vecinos. Los sistemas de transporte se desarrollaron de manera relativamente aislada y las interconexiones se restringieron a los pasos fronterizos que atendían las necesidades mínimas de comunicación. A mediados del siglo XIX nuestro país estaba conformando por varias islas que no se conectaban entre sí, separadas por grandes espacios vacíos.

El paradigma productivo fordista fue respuesta en los países desarrollados a la crisis económica. Este modelo se basaba en la acumulación intensiva de capital asentada sobre la organización taylorista del proceso de tra-

bajo (Lipietz; Leborgne 1994), que permitió un incremento de la productividad y con ello la producción y consumo masivo de bienes baratos y estandarizados.

Durante el período de vigencia del modelo de industrialización por sustitución de importaciones, los grandes emprendimientos estuvieron orientados al mercado interno, con el abastecimiento de productos primarios y energía para los grandes centros consumidores y productores hacia el interior de cada país. El desarrollo industrial y demográfico de estos territorios generó las primeras demandas de construcción de represas hidroeléctricas; en primera instancia al interior de cada país, luego a lo largo de los ríos fronterizos, lo que significó el desarrollo de las primeras iniciativas de integración física binacionales. La red de carreteras se desarrolló rápidamente, compitiendo con las líneas ferroviarias e interconectando los crecientes centros urbanos industriales.

En el Cono Sur de América Latina, entre la década de los sesenta y mediados de los ochenta, fueron realizadas numerosas obras de infraestructura de transportes, explotación de recursos mineros y generación de energía, destinadas a comunicar las zonas productoras con los grandes centros consumidores y proveer las demandas interiores.

Este modelo económico y social estuvo asentado sobre una modalidad de fuerte intervención del Estado y escasa participación del capital privado. El Estado, que intervenía en la economía y era benefactor en términos

sociales, estaba presente en la producción de infraestructuras regionales y satisfactores urbanos, tanto para la reproducción de la población para las necesidades de la industria, como para aplacar las alzas en la conflictividad social producidas por el propio modelo.

A principios de los setenta entró en crisis el Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones al disminuir el crecimiento del producto bruto industrial mundial y aumentar el desempleo. Cae la productividad y se desacelera la acumulación de capital, y por lo tanto la rentabilidad.

El pasaje del modelo de industrialización sustitutiva al exportador significó la aparición de nuevas demandas, la modificación de los criterios de localización de actividades, fuerza de trabajo y de los flujos e intercambios.

Actualmente, la organización de territorios introduce nuevas discontinuidades que se relacionan con situaciones de enclave, de incorporación, puesta en valor y habilitación de territorios por la construcción de redes de infraestructura, de asimetrías demográficas, jurídico-administrativas y económicas, de nuevas dinámicas de los actores y las interacciones, de aplicación de planes y políticas regionales, de discontinuidades al interior de regiones y ciudades ocasionadas por una mayor intensidad de uso o por la segregación y exclusión.

II. REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA Y GLOBALIZACIÓN

La reestructuración económica internacional, caracterizada por la creciente globalización de la economía, mundialización de los mercados y la transnacionalización de los circuitos financieros, fue impulsada por el avance científico tecnológico y la implantación de nuevas formas de organización de la producción.

Como consecuencia de la revolución tecnológica se produce la aceleración de la producción de bienes y servicios así como cambios en la organización del trabajo, en las relaciones económico financieras internacionales y en el sistema de ventajas comparativas.

Ya no se trata de economías nacionales relativamente cerradas. Los Estados nacionales participan en asociaciones de distinto tipo y carácter en función de la reestructuración de

sus respectivas economías, fenómeno que deriva en la formación de grandes bloques regionales. Se altera la posición relativa de los países en el sistema internacional y el nuevo orden se caracteriza por la existencia de grandes espacios económicos altamente competitivos y protegidos, que impulsan a los demás a buscar distintas formas de asociación.

Si el modelo fordista tenía como criterio organizativo la producción en masa y control centralizado, el nuevo modelo, dentro del paradigma de la flexibilidad, se basa en la producción ajustada a la demanda y en el control descentralizado, apoyado con la incorporación de los avances tecnológicos. Los mercados segmentados y la diferenciación de productos se convierten así en una estrategia para superar la saturación de los mercados. Se pasa de los sistemas simples a los sistemas complejos, de la producción rígida a la flexible, de las actividades nacionales a las regionales, del desarrollo extensivo al desarrollo intensivo (Rofman; Russo: 1994).

La reestructuración económica en marcha, supone la apertura al exterior para permitir la mejor accesibilidad a las "ventajas competitivas" existentes en la región, actividades productivas exportadoras con bajo costo, energía barata, recursos naturales estratégicos, infraestructura y servicios de transporte. Supone el reordenamiento del sector público y la reformulación de su rol, y la reestructuración del sector privado en un contexto donde predomina el mercado.

Las nuevas condiciones del comercio internacional, debido a la modificación del tipo de productos, volúmenes de intercambio y dirección de los flujos, han impulsado la adecuación de los aparatos productivos y la integración de las empresas a los nuevos circuitos de producción, intercambio y consumo, cada vez más mundializados. La apertura y la interdependencia de los sistemas económicos y territoriales ha sido respuesta a estas necesidades.

III. LOS NUEVOS PROYECTOS DE TRANSPORTE

En función de las necesidades impuestas por la misma reestructuración, como la supresión de barreras a la libre circulación del capital, de bienes y servicios, la facilitación del trans-

Con relación a los proyectos de infraestructura de transporte se busca garantizar la circulación fluida de productos para posibilitar la producción en escala continental

porte de cargas de manera que el tiempo de circulación sea cada vez menor, la apertura comercial y la supresión de las fronteras, hace que se vinculen países con fuertes asimetrías en múltiples aspectos -entre otros los económicos y poblacionales-, aprovechando las ventajas de la complementariedad, la cercanía, las relaciones de subordinación y dependencia, etc.

El paso del paradigma fordista al flexible, significa la adaptación de los territorios a las nuevas formas de producción y nuevas formas de estructuración de los territorios y la manera de adaptarlos a las nuevas necesidades. Las condiciones impuestas por la reestructuración económica internacional, la mundialización y la globalización, hacen que, en el Cono Sur, y a escala continental, estén surgiendo megaproyectos de infraestructura de transporte, provocando transformaciones territoriales y ambientales de gran magnitud.

Las transformaciones territoriales planteadas son factibles a partir de la formulación de políticas regionales y nacionales. El Estado, al mismo tiempo que retrocede, tiene un papel fundamental al crear las condiciones para la concreción de los proyectos articulándose con actores privados regionales, nacionales y muchas veces externos a la región.

Con relación a los proyectos de infraestructura de transporte se busca garantizar la circulación fluida de productos para posibilitar la producción en escala continental. Pueden identificarse proyectos de puertos, de apertura y equipamiento de vías navegables, de terminales de transbordo de transporte multimodal así como corredores de transporte ferroviarios o carreteros, que los países de la región desarrollan en forma combinada en torno al concepto general de *corredores bioceánicos*.

A escala mundial está cobrando vigencia el transporte de cargas por vía marítima y fluvial articulado con el ferrocarril y el camión dentro del concepto del transporte multimodal. El transporte interoceánico entre puertos Atlántico y Pacífico, a través de corredores de transporte terrestre con múltiples alternativas ferroviarias y viales de pasaje entre puertos del Brasil y sur del Perú, hasta Chile y Argentina, teniendo en cuenta la necesidad de minimizar los tiempos de transporte y transferencia de cargas. Se busca operar con menos puertos, más especializados y con mayor capacidad de operación.

La mejora en la accesibilidad a puertos oceánicos de la producción de los centros mediterráneos, en particular de la región Centro-Oeste de Brasil, del NOA, NEA, Cuyo y la Provincia de Córdoba en la Argentina, de Paraguay y de Bolivia.

En todos los casos, las propuestas responden a objetivos de construcción de corredores para canalizar el comercio a encarar por entes privados y financiados por sistemas de peaje. Se trata del transporte de mercaderías dejando el transporte de personas por responder a otra lógica. Son parte de las estrategias más globales definidas en el marco del propio proceso de integración regional, impulsadas en algunos casos desde los mismos organismos internacionales.

Cuentan por lo tanto con objetivos y plazos concretos, y recursos aportados por actores cada vez menos locales nacionales o incluso regionales. En algunos de estos casos son parte de políticas definidas a escala continental y con recursos de organismos internacionales.

Así, se está creando una nueva geografía, las conexiones terrestres van multiplicado los

intercambios entre las áreas principales de cada país, pero también se van creando nuevos ejes, sobre todo de tipo horizontal, entre regiones que anteriormente no estaban vinculadas.

IV. LA REDEFINICIÓN DEL PAPEL DE LAS REGIONES

Los patrones de localización, interacción espacial y estructuración territorial del modelo industrialista fordista se ven modificados por el postfordismo o modelo de la economía flexible. Los conceptos clásicos de accesibilidad e interacción espacial entre asentamientos se ven profundamente transformados por la dinámica espacial de la economía, los cambios introducidos por la nueva infraestructura de transporte y las redes en general, y la variación en las ventajas competitivas de los diferentes modos impulsados por los cambios tecnológicos y los nuevos modelos de gestión.

El fordismo tuvo un sesgo concentrador en lo económico y geográfico. Es en esa época que surgen las grandes ciudades industriales, aprovechando las economías externas y de escala. En la actualidad cobrarían aún mayor importancia las grandes aglomeraciones, tanto mercados consumidores y concentradores de servicios a las empresas, mientras que una nueva constelación de ciudades intermedias serviría de lugar de deslocalización de algunas de las actividades productivas antes concentradas en las grandes áreas industriales.

En ambos modelos se favorece la formación de aglomeraciones urbanas a costa del resto del territorio, lo que agudiza aún más la situación de enorme concentración del potencial productivo y humano en las ciudades latinoamericanas. No se trataría de una serie de procesos equilibrados, sino más bien de un conjunto de tendencias no coordinadas en donde ciertas regiones lograrán integrarse en las redes mundiales mientras que al mismo tiempo al interior de esas mismas regiones aparecerán fenómenos de polarización social.

La repercusión que pueden tener los flujos esparcidos desde los centros metropolitanos no será igual en cada caso, conforme a la integración diferenciada en el espacio nacional (Santos: 1994). Así también se habla de la *re-*

gión concentrada y el resto del territorio, con manchas y puntos de modernización (Santos; Silveira: 2001).

Este nuevo paisaje industrial ha sido bautizado por algunos autores como economía difusa o economía de geometría variable (Castells: 1997). A diferencia de las fases anteriores, en la actual fase de la mundialización el comando de los procesos no se realizaría a partir de un centro.

El paradigma posfordista, en relación a la relocalización de actividades, no se ha verificado sobre los territorios. Debido a ello, actualmente se encuentran en una instancia de revisión y debate las transformaciones y afectaciones territoriales derivadas de la introducción de este paradigma productivo.

Una serie de “ciudades mundiales”, articuladas en red, en el “archipiélago megapolitano mundial” (Veltz: 1996; Dollfus: 1997). El nuevo orden económico parece estar caracterizado por una parte, por la existencia de una alta concentración de la propiedad y el poder económico en un número reducido de empresas gigantes y un modelo de descentralización

Con las modificaciones en las pautas de localización de actividades, y la aceleración que imponen los procesos de integración, van surgiendo iniciativas para la realización de proyectos de infraestructura con nuevas modalidades de gestión y financiación

de la producción, la “economía difusa” en el cual la fricción del espacio está dejando de ser un obstáculo para la acumulación.

Pero si estas tendencias se verifican en las *áreas centrales del mundo*, la situación en la periferia es diferente, ya que no existe el mismo nivel de desarrollo tecnológico, y, fundamentalmente, ocupa un papel diferente en la división internacional del trabajo.

Así como este proceso de transformación acelerada de globalización y modernización no es homogéneo, tampoco lo es sobre los territorios y sociedades, donde aparecen regiones, sectores sociales y sectores productivos que se modernizan, que se incorporan al sistema de relaciones económicas y culturales a nivel mundial, que en términos reales se integran con economías vecinas, y regiones, sectores sociales y productivos que quedan excluidos de este proceso (Santos: 1994).

Como consecuencia de lo anterior se verifica un agravamiento de las condiciones de vida y de la situación social en general en los territorios que no reciban localizaciones de actividades dinamizadoras, nuevos desplazamientos de actividades y población desde las áreas cada vez más excluidas hacia las que puedan llegar a estar cada vez más integradas y tendientes a la competencia entre distintas alternativas de localización buscando atraer beneficios hacia sus respectivas áreas.

V. LA GESTIÓN DEL TERRITORIO

A partir del cambio del modelo de desarrollo, con las modificaciones en las pautas de localización de actividades, y la aceleración que imponen los procesos de integración, van surgiendo iniciativas para la realización de proyectos de infraestructura con nuevas modalidades de gestión y financiación con objetivos de articulación o complementación –en cuyo caso se trataría de componentes de proyectos más generales–, como también la competencia entre sí por la captación de los beneficios que suponen.

En el marco de la reestructuración económica se identifican modificaciones en la demanda, provisión y gestión de las condiciones generales de acumulación del sistema imperante. Los proyectos de infraestructura que dan respuesta a estas necesidades son parte

de las estrategias más globales definidas en el marco del propio proceso de integración regional, impulsadas en algunos casos desde los mismos organismos internacionales.

Las decisiones sobre los territorios son tomadas desde intereses extrarregionales. No contemplan requerimientos ni consecuencias sobre territorios ni sociedades locales, que no participan, sino reciben los impactos de las decisiones que comprometen los territorios.

Gran parte de los emprendimientos formulados responden a intereses de grupos económicos que pretenden la concreción de la infraestructura requerida por el nuevo modelo que busca la integración operativa entre los medios de transporte, y conduce a una jerarquización de vías y centros, generando corredores de exportación con mejoras en la eficiencia de los flujos de transporte internacional. La gestión y la producción de la reestructuración económica tienden a ser externas al territorio en el cual se asientan.

Las nuevas lógicas para la gestión de los proyectos se suman a los muchos problemas no resueltos en otras etapas y los nuevos actores desde las empresas privadas nacionales y extranjeras, con sus intereses y capacidades, aparecen en escena. El capital privado no se dirige a los territorios como tales, sino a actividades específicas que ostentan determinadas potencias de lucro directo o indirecto.

Durante el modelo de sustitución de importaciones, el eje central de la estrategia de crecimiento consistía en industrializarse para abastecer un mercado interno ampliado y con un Estado protagónico que actuaba como organizador y constructor del paradigma productivo fordista, concentrando funciones productivas, generando infraestructuras, creando el marco normativo y adoptando políticas económicas que permitieron mecanismos redistributivos acordes al modelo de acumulación de entonces.

A diferencia de los proyectos encarados en épocas anteriores, se verifica una menor intervención estatal en la construcción y la asunción por parte del Estado en su papel como regulador y articulador de actores, dejando en manos de empresas privadas concesionarias la concreción de los proyectos y la recuperación de las inversiones realizadas. Los Estados participan como viabilizadores de los

proyectos no solamente generando los marcos institucionales y legales, sino también con inversiones directas e indirectas, financiando obras y proveyendo para la concreción de los proyectos con equipamiento, personal, etc.

La presencia de agencias internacionales como el BID y el BIRF, los organismos de cooperación de Japón y Comunidad Europea, así como grupos económicos de diversos países ha generado un avance significativo en el desarrollo de los proyectos.

Como ejemplos de inversiones estatales directas podemos citar al Puente Santo Tomé-Sao Borja, donde los Estados de Argentina y Brasil han participado en la construcción aportando la mitad de la inversión que se ha realizado en Río Grande do Sul y, con financiamiento propio, los estudios de previabilidad económica-financiera de la obra, donde la Secretaría de Obras y Servicios Públicos ofreció su personal. En el caso de la Hidrovía Paraná-Paraguay, el Estado ha provisto maquinarias para las obras y personal afectado a tareas específicas, realizando estudios, etc.

El Estado neoliberal tiene una mayor funcionalidad con el nuevo modo de acumulación capitalista flexible. El redimensionamiento del peso y del papel de los estados nacionales así como el de los agentes privados y transnacionales incide sobre la modalidad de gestión en las obras de infraestructura, en la inserción del sector privado en ellas y en la disposición de mecanismos destinados a la satisfacción de las demandas sociales que estas nuevas implantaciones producen.

En esta etapa las empresas transnacionales han reemplazado a los estados nacionales de muchas funciones que éstos fueron abandonando por las recetas de ajuste y las privatizaciones.

Con relación a los nuevos criterios de localización de actividades productivas y las infraestructuras necesarias para su inserción en los circuitos en que se inscriben, se puede sostener que los sectores más integrados y transnacionalizados, cuentan con los recursos necesarios y el apoyo de los estados nacionales, lo que les permite estar en condiciones para llevar adelante las obras de infraestructura y servicios que requieran. Esto se dará sean o no proporcionadas por el Estado, bajo distintas formas de concesión, privatización, etc.

VI. EL NUEVO MAPA DE LA REGIÓN

Los avances en los procesos de integración permiten reconocer diferentes situaciones territoriales, con centros Metropolitanos Integrados al sistema internacional, proveedores de servicios, centros de decisión económicos, políticos y financieros, sedes de las grandes empresas transnacionales, de gobiernos nacionales y organismos internacionales así como de regiones metropolitanas que se verán progresivamente excluidas; territorios cuyas actividades principales recibirán impactos “favorables”, experimentando aumentos en su nivel productivo y áreas receptoras de impactos “desfavorables”, que presentarán procesos de disminución de los niveles de actividad económica y territorios que resultarán excluidos del modelo, en los que se podrá implantarse eventualmente algún emprendimiento del tipo de enclave, sin difundir ni generar beneficios para la región receptora.

La puesta en marcha del Mercosur dio lugar a la conformación de un espacio integrado con una población de 250 millones de habitantes y un Producto Bruto Interno combinado con aproximadamente 1 billón de dólares. A su vez, la asociación de Bolivia y de Chile al MERCOSUR, ha dado lugar a la conformación de un espacio económico con salida hacia el Atlántico y el Pacífico, situación que potencia la vinculación con los mercados externos de la región y mejora sustancialmente el acceso de sus espacios interiores para lo cual plantea impulsar el mejoramiento de la infraestructura física que permita hacer más efectiva la conectividad bioceánica.

En el Cono Sur este papel parece estar concentrado en pocos centros que se disputan la hegemonía regional, como Sao Paulo, Buenos Aires y Santiago de Chile, y aspirarían a integrar la lista otros centros de Brasil y Montevideo.

El eje troncal del Mercosur es el arco que se extiende desde Río de Janeiro y San Pablo, sobre el Atlántico, y tras pasar por Buenos Aires, llega a Santiago de Chile y Valparaíso sobre el Pacífico.

Desde el punto de vista económico, este arco recorre un territorio donde se concentra alrededor del 70% del PBI Brasileño, el 60% del PBI argentino, la totalidad del PBI Uruguayo, y la región más desarrollada de Chile.

Los efectos territoriales de la reestructuración económica en los países del MERCOSUR continuaron y reforzaron la concentración que se verifica desde los años treinta y cuarenta en la consolidación de los grandes centros metropolitanos industriales

Sobre este arco se despliegan casi linealmente ocho grandes ciudades con más de un millón de habitantes, de las cuales tres: Río de Janeiro, Sao Paulo y Buenos Aires, superan los diez millones. Incorpora además a grandes ciudades del interior del Brasil y a Santiago de Chile, Argentina, Montevideo y Asunción. A excepción del Nordeste brasileño estos territorios concentran la mayor parte de la población de los países miembros.

En este arco se sitúan los mayores aprovechamientos de los recursos naturales para la generación de energía y mineros, tanto en la Cordillera de los Andes como en los ríos de la Cuenca del Plata, así como en la mayor parte de las tierras cultivables. Es en esta franja donde los ríos fueron objeto de aprovechamientos múltiples durante el modelo de sustitución de importaciones y actualmente reciben nuevamente equipamientos y son lugar para la realización de iniciativas que faciliten el pasaje de las cargas en el marco de la integración comercial.

Los efectos territoriales de la reestructuración económica en los países del MERCOSUR continuaron y reforzaron la concentración que se verifica desde los años treinta y cuarenta en la consolidación de los grandes centros metropolitanos industriales para el aprovechamiento de las economías de escala y de aglomeración. Estas localizaciones, que por lo antedicho tenían las ventajas de economías de escala, con menos costos de transporte y, sobre todo, de aprovechamiento de las infraestructuras pre-existentes, son las que hoy reciben más proyectos.

Los flujos de inversiones operados a partir de empresas, privilegian las grandes metrópolis –Sao Paulo, Buenos Aires– y en menor medida algunas ciudades regionales –Curitiba, Porto Alegre, Córdoba, reforzando las jerarquías y polarizaciones espaciales.

Se trataría, en casi todos los casos, de emprendimientos en gestión u operación, o de la recuperación y mejora de las infraestructuras existentes, lo cual significa un mayor grado de compromiso y un menor tiempo para actuar sobre los territorios comprometidos.

VII. REFLEXIONES FINALES

Como consecuencia de la adaptación-no adaptación al nuevo modelo de acumulación, se modifica la conformación de los territorios, (uso, ocupación y apropiación), de carácter más o menos inmediato pudiendo resultar en situaciones diversas según la forma en como sean aprovechados la infraestructura y los equipamientos instalados, generándose eventualmente nuevas áreas periféricas y la incorporación de otras al sistema económico internacional.

La generación de proyectos que viabilicen el modelo de acumulación y el papel de cada región, el surgimiento de áreas dinámicas y el estancamiento de otras, la fragmentación y las desigualdades entre diferentes sectores y regiones, con el consiguiente impacto sobre el nivel de vida de la población, con sus implicancias laborales y culturales, forman parte de la adaptación del territorio al nuevo paradigma, y son consecuencia del mismo.

Las regiones redefinen su participación al alterarse las estructuras de actividades y flujos.

Se acentúan los fenómenos de fragmentación y segregación, inclusión / exclusión dentro del nuevo modelo y con ello la tendencia a la conformación de un nuevo esquema regional con mayores disparidades regionales. El proceso de transformación no es homogéneo sino que está produciendo una nueva fragmentación social-territorial donde aparecen regiones, sectores sociales y sectores productivos que se modernizan, que se incorporan al sistema mundializado de relaciones económicas y culturales y que en términos reales se integran con economías vecinas y regiones, sectores sociales y productivos que quedan excluidos de este proceso.

La cuestión de las modificaciones en las relaciones y el papel del Estado y la inversión privada ha dado lugar y sigue ocasionando nuevos procesos de crecimiento selectivo, fragmentario y desigual.

Los nuevos territorios manifiestan una diferenciación cada vez más fuerte en los grados de inserción internacional hacia el interior de los territorios nacionales. Por un lado, territorios en donde se localizan los puertos comerciales, los enclaves turísticos y las áreas agro exportadoras de alta productividad, y por otro, las áreas restantes que quedan excluidas de este proceso, dependiendo de como se integran en el nuevo esquema.

En esta etapa no se puede hablar más de países desarrollados y países subdesarrollados, sino de regiones desarrolladas y regiones subdesarrolladas. Y éstas no se encuentran so-

lamente en países del tercer mundo, sino en todos los países. Sin embargo las consecuencias económicas, sociales y espaciales del posfordismo, no son iguales en América Latina y en los países desarrollados.

Las políticas del Estado están orientadas a la concreción de grandes obras de infraestructura ante las exigencias que plantean las nuevas formas de comercialización, que lleva a configurar un modelo situado más allá de los intereses nacionales y obedece a una tendencia orientada por las necesidades de la economía globalizada. Son los actores hegemónicos que orientan las políticas públicas los que protagonizan la disputa por mejores condiciones de inserción en las dinámicas de la mundialización y la globalización de las economías. La presencia de mercados débiles en un contexto de oferta de recursos naturales y de una sociedad, en general, caracterizada por su pobreza, cuyos espacios de reproducción económica y social presentan pérdidas y degradación del hábitat humano y natural, permite definir con certeza las condiciones de vulnerabilidad tanto ambiental como social en que nos encontramos.

Las regiones podrán transformarse en soporte territorial de las iniciativas del proceso en marcha, recibir impactos positivos, o quedar excluidas del proceso, dependiendo de como se integren en el nuevo esquema. Esto genera nuevos escenarios a partir de la efectivización y concreción sobre los territorios de las iniciativas planteadas.

* Arq. Mariana Schweitzer
Magister en Planificación Urbana y Regional
Investigador CONICET-CEUR
Buenos Aires, 11 de julio de 2002

BIBLIOGRAFÍA

- Castells, Manuel. (1997). *La era de la información. Economía, Sociedad y Cultura. Vol. 1. La Sociedad en Red.* (Madrid: Alianza Editorial)
- Dollfus, Olivier. (1997). *La Mondialisation* (Paris: Presses de Sciences Po, La Bibliothèque du Citoyen).
- Lipietz, Alain, Leborgne, Daniel. (1994). "El postfordismo y su espacio", *Realidad Económica* N° 122, Buenos Aires.
- Rofman, Alejandro, Russo, Cintia. (1994). "Nuevo paradigma tecnoeconómico y el proceso de

globalización y regionalización". *Revista Interamericana de Planificación*, SIAP, Vol. XX N°106, Buenos Aires.

Santos, Milton. (1994). *Técnica, espacio y tiempo* (Sao Paulo, Hucitec).

Santos, Milton, Silveira, María Laura. (2001). *O Brasil: Território e sociedade no início do século XXI* (Río de Janeiro: Record).

Schweitzer, Mariana. (2000). *Procesos y paradigmas de la mundialización e integración de las regiones: Estrategias de estructuración del territorio y los nuevos proyectos de infraestructura en el Cono Sur* (Buenos Aires, PROPUR-UBA, Tesis de Maestría inédita).

VELTZ, Pierre. (1996). *Mondialisation, Villes et territoires. L'économie d'archipel* (Paris: PUF, Economía en libertad).

Las organizaciones de trabajadores informales y la gestión del espacio urbano¹

Mariana Busso*

PRESENTACIÓN

En las últimas décadas nuestras ciudades han visto modificada su fisonomía al haberse acrecentado la cantidad de personas que desarrollan sus actividades laborales en diversos espacios públicos. Estos trabajadores comenzaron a conformar el paisaje cotidiano de las ciudades, transformando el espacio de paso, de tránsito y de paseo, en un espacio de trabajo y un intento por sobrevivir.

El interés por estudiar este conjunto de trabajadores no es únicamente por su creciente proporción en el mercado de trabajo latinoamericano, sino por sus particulares características, como veremos en la primera parte de este trabajo. Decimos esto dado que las relaciones laborales se han caracterizado, desde el período posterior a la segunda guerra mundial, por su certidumbre, su previsibilidad y por la fijación concertada de sus condiciones.

Esto es lo que se entendía como “relación laboral normal” o “verdadero empleo” (característico del “modelo fordista”) (Neffa: 1996), y era visto como fortalecedor de la identidad obrera y de sus sindicatos (Candia:1996). Hacia fines de los setenta y principios de los ochenta, esta situación fue perdiendo “exclusividad”, para ser un tipo más de relación laboral, no la única ni la “normal”, y las formas *atípicas* comenzaron a ser vistas cada vez como más *típicas*.

El continuo aumento del cuentapropismo, junto a la expansión del subcontratismo y al crecimiento del empleo con relación a la dependencia bajo condiciones contractuales desfavorables para el trabajador, hicieron que se desdibujaran esas condiciones de relativa uniformidad de las relaciones laborales, consideradas como elementos constitutivos de la identidad sindical.

Los trabajadores informales, y particularmente los cuenta propia, parecieran encontrarse por fuera de ese modelo. Su aparente individualismo, pasividad y competitividad entre ellos, hace que se les piense como no-organizables desde clásicas formas sindicales. Touraine, por ejemplo, sostiene que los informales son incapaces de organizarse por su tendencia a la pasividad, siendo cooptados sólo por movimientos clientelísticos (Feldman, Murmis:1998): “son a la vez destruidos por la exclusión padecida, enajenados...”, “... la violencia sufrida y a veces utilizada, indica una privación de acción colectiva que profundiza y transforma la privación de recursos y de influencia” (Touraine:1987, 65).

Sin embargo, es factible encontrar innumerables “organizaciones de informales” como veremos en el desarrollo del trabajo, las cuales no necesariamente se encuentran cooptadas por redes clientelares. A su vez constataremos como la preocupación por el espacio público y por su lugar de trabajo, constituye uno de los ejes de asociación y un factor central de negociación frente al municipio.

La presente ponencia se basa en un estu-

dio de campo realizado en el municipio de La Plata (Prov. de Buenos Aires, Argentina), a partir de diciembre de 2001, y el que aún continúa en proceso de desarrollo. Dicho municipio ha sido caracterizado por Roffman (1997) como una de las aglomeraciones urbanas del país especializadas en actividades vinculadas al aparato burocrático-administrativo del Estado. Específicamente La Plata se encuentra, para el autor, entre los centros urbanos que, además de contar con una importante dotación de empleo público, poseían o poseen un apreciable conjunto de actividades secundarias y terciarias pertenecientes a la órbita privada, capaces de influir en los niveles de demanda de fuerza de trabajo².

A partir de estudios de caso en ferias y espacios públicos de dicha localidad (a través de relevamientos de tipo cuantitativo y cualitativo)³ esta ponencia pretende dar cuenta de la existencia de organizaciones de trabajadores informales, de la importancia que para las mismas tiene el control y la gestión del espacio urbano, y el papel que cumplen en este sentido. El presente trabajo es parte de un proyecto de investigación en curso titulado "La participación social y política de los trabajadores informales en el aglomerado La Plata-Gran La Plata", radicado en el Ceil-Piette del CONICET⁴.

Organizaremos la exposición en cuatro apartados: 1) La informalidad y su "cara visible", donde describiremos qué entendemos por trabajadores informales, y haremos una breve descripción de dicho grupo en La Plata; 2) "Sus organizaciones", que consistirá en la descripción y análisis de las mismas; 3) "El espacio urbano como lugar de trabajo", donde analizaremos la problemática del espacio para estos trabajadores y la trascendencia que adquiere en tanto uno de los ejes articuladores de las organizaciones; y 4) "Reflexiones finales", en el cual discutiremos la importancia y el papel de estas organizaciones en la gestión del espacio urbano.

I. LA INFORMALIDAD Y SU "CARA VISIBLE"

Hablar de "Trabajo Informal" implica una serie de inconvenientes dadas las controversias y diferentes connotaciones que ha adquirido el término "informal". La discusión del concepto no es materia del presente trabajo, sino

que sólo nos referiremos a él para referenciar el conjunto de actores involucrados en el tema a analizar.

Es decir, no se hará una crítica a la utilización del concepto en la bibliografía especializada, ni ahondaremos en la extensa y profunda discusión sobre el tema, lo cual no significa que no la consideremos imprescindible, sino que no es nuestro objetivo.

Cualquiera que sea la definición y metodología utilizada, se verifica que los "trabajadores informales" representan una proporción importante de los ocupados en América Latina. En esta región hacia 1999, el 46.4 % de los ocupados urbanos desempeñaba actividades informales. A su vez, es este sector, el que ha adquirido mayor relevancia en términos de creación de empleos. Ello ha llevado a un creciente proceso de informalización que fue adquiriendo distintos matices. En los años ochenta eran las microempresas las que mostraban un mayor crecimiento, mientras que desde los noventa, el 50% de los nuevos ocupados informales son cuentapropistas, de esta cantidad, 34% en microempresas y 17 % en el servicio doméstico (Tokman: 2001, 20).

Sin embargo, la definición de lo que se considera "informal" ha sido objeto de diversas perspectivas, las cuales, al redefinir los criterios que circunscriben los límites del concepto, generan variables tasas de informalidad.

Uno de los enfoques más difundidos sobre "sector informal urbano" es el que ha sustentado el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), para quien el sector informal está constituido por el excedente de mano de obra disponible dada la incapacidad del sector formal de la economía de absorberlo. Algunos de sus rasgos son la facilidad de entrada al sector, la mínima separación entre capital y trabajo, la baja productividad, la escasa inversión de capital, la utilización de mano de obra intensiva y la escasa división del trabajo (Souza, Tokman: 1995).

Para Portes y Castells, en cambio, la informalidad comprende "todas las actividades generadoras de ingreso que no están reguladas por el Estado, en un medio ambiente social donde actividades similares están reguladas" (Portes:1995,123). Esta segunda perspectiva es denominada "estructuralista" o

“neo-marxista”, por entender que es una característica estructural del sistema capitalista.

Por último, la perspectiva “liberal” o “legalista” representada por De Soto, entiende que la informalidad es sinónimo de extralegalidad. Es decir, que son todas aquellas actividades que están al margen de la ley, clandestinas y que están perseguidas por parte de las agencias del Estado, englobando actividades, vivienda, comercio, transporte, etc. El origen del sector informal es la excesiva regulación estatal y la falta de un derecho participativo que otorgue a los ciudadanos la libertad para poder producir.

A fin de realizar una breve descripción empírica de los “actores” a analizar utilizaremos la concepción desarrollada por el PREALC. La ventaja de dicho concepto es su operatividad a partir de la utilización de estadísticas oficiales (en nuestro caso, la Encuesta Permanente de Hogares –EPH–)⁵, y la factibilidad de comparación que esto permite. Sin embargo, creemos que es necesario seguir redefiniendo dicho concepto a fin de que refleje con mejor precisión las características de esas actividades, principalmente en América Latina⁶.

El sector informal, según la definición de la OIT, comprende las siguientes categorías ocupacionales: trabajadores independientes o cuentapropia (excluidos profesionales y técnicos), trabajadores familiares no remunerados, empleados en el servicio doméstico y asalariados de microempresas (unidades productiva con menos de 5 empleados).

Los trabajadores informales también pueden diferenciarse en “informales con capacidad de acumulación” e “informales que luchan por su subsistencia”. Los primeros “se desempeñan en establecimientos con relativa productividad y solvencia como microempresarios o cuentapropistas” (Belvedere, Carpio, Kessler:2000,323) mientras que los segundos son “trabajadores de bajos ingresos cuya actividad apenas les garantiza una subsistencia mínima, sin margen de capitalizarse o mejorar sustancialmente su situación” (Belvedere, Carpio, Kessler). Esta distinción nos continúa alertando respecto a la heterogeneidad de estos trabajadores.

Según Neffa (Panigo, Pérez: 2000), la “informalidad” no remite a un sector de la economía, ya que el término “sector” alude generalmen-

te a sectores productivos y justamente una de las características de este fenómeno es que afecta a distintos sectores de la economía, atravesándola horizontalmente. Otra de las confusiones que reiteradas veces aparecen con respecto a la informalidad es creer que los salarios o ingresos de estos trabajadores son más bajos que los salarios mínimos legales. A su vez no es posible afirmar que este tipo de actividad no se encuentra sujeta a reglas, ya que como se podrá apreciar en el transcurso de este estudio existen regulaciones específicas y particulares en cada ámbito donde se desarrollan este tipo de actividades económicas.

Una de las deficiencias que presenta el concepto desarrollado por el PREALC es su concepción dualista de la economía, al entender el sector informal como “mecanismo contracíclico”. Siguiendo al mismo autor, una de las características que sí diferencia este tipo de actividades es que no prima un tipo de relación salarial tradicional (en el sentido aludido en la introducción), sino que, salvo en la categoría “asalariados en empresas de hasta 5 empleados”, la relación salarial no aparece con las características que suelen definirla.

Describiremos brevemente el conjunto de actores a los que estamos aludiendo, antes de realizar un análisis de las organizaciones de trabajadores informales de la ciudad, ya que consideramos esencial conocer las características socio-demográficas de este grupo de trabajadores, para el estudio posterior. Utilizaremos los datos suministrados por la Encuesta Permanente de Hogares, correspondientes a las ondas mayo y octubre del año 2000, para el aglomerado Gran La Plata, y algunos datos del decenio 1991-2000, con fines comparativos, en tanto se considere necesario. Dado que nos es posible contar con información estadística para el municipio de La Plata en forma aislada, utilizaremos los datos agregados para el aglomerado mencionado.

Estudiar las actividades informales a partir de las encuestas de hogares trae una serie de dificultades respecto a los universos de análisis teórico y operacional: la informalidad es un atributo de ciertas actividades, y la EPH registra hogares. Sin embargo, ante la dificultad de contrarrestar ese inconveniente con el uso de otras fuentes de datos, se utilizan con carácter de “proxy” las formas de medición

de las actividades a través de información sobre las personas ocupadas en ellas (Davegino: 2001).

A lo largo de la década de los noventa, según la EPH, los trabajadores informales en el aglomerado Gran La Plata constituían alrededor del 40% del total de ocupados. Este fenómeno de poca elasticidad en la informalidad, se ha producido en todos los aglomerados del país a lo largo de la década (Beccaria:2000). Si analizamos la composición de este grupo de ocupados según la categoría de informalidad vemos tres subgrupos principales: los cuentapropia (más del 40 % de los trabajadores informales), los asalariados informales.

Según la clasificación del Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INDEC) el aglomerado Gran La Plata (02), incluye los Partidos de La Plata, Berisso y Ensenada, pertenecientes a la Prov. de Buenos Aires (36%), y los trabajadores en servicio doméstico (20%). Los trabajadores no remunerados representan, según dicha encuesta, el 2% de los trabajadores informales.

Las personas que realizan actividades denominadas informales representan el 40% tanto del total de mujeres como el de varones ocupados, por lo que es posible inferir que no son actividades preponderantes en uno u otro grupo. En cambio, si tenemos en cuenta el nivel de instrucción, vemos que la mayoría de las personas ocupadas que no han finalizado la escuela primaria, y el 13 % de los que han completado estudios superiores trabajan en ese tipo de actividades. Se constata una disminución en la proporción de trabajadores informales a medida que asciende el nivel de instrucción.

Si realizamos una distribución de los trabajadores informales por quintiles de ingresos, es posible observar otro factor de heterogeneidad intragrupal. El quintil 1 es el que presenta menor proporción de trabajadores (15%), mientras que los quintiles 3 y 4 tienen 23.4 por ciento. En los quintiles 2 y 5 se aprecia una notable modificación de sus porcentajes entre la onda de mayo y de octubre de 2000. En tanto el 2 aumenta de 15.9% a 20.2%, el 5 disminuye del 21% al 17.9 por ciento⁷.

En líneas generales es factible verificar a través de las estadísticas la heterogeneidad aludida, haciéndose visible una mayor propor-

ción de cuentapropistas, y de personas con bajo nivel de escolarización. Estos trabajadores han ido adoptando diversas estrategias laborales, siendo hoy, su "cara visible", las actividades desempeñadas en distintos espacios públicos.

1. Sus organizaciones

Mediante diversas entrevistas a funcionarios municipales, a microempresarios y a trabajadores de distintas ferias de la ciudad, hemos identificado una serie de organizaciones propias de este grupo de trabajadores: "Unión Platense de Artesanos Independientes" (UPAI), "Familia de artesanos", "Asociación de Vendedores Ambulantes de Buenos Aires" (AVABA), "Unión de trabajadores de la calle", "Vendedores de frutas y verduras", Cámara de Microempresarios de La Plata, y Sindicato de vendedores ambulantes de la Pcia. de Buenos Aires.

A fin de realizar una primera descripción de las organizaciones de trabajadores informales de dicho centro urbano, utilizaremos una tipología construida por Feldman y Murmis, para poder dar cuenta de todas las organizaciones y asociaciones y no sólo de aquellas en las que la fuente laboral es el único eje aglutinador. Dicha tipología contempla tres premisas: 1- que las actividades de dicho sector son desarrolladas por personas de diferentes "categorías ocupacionales" (cuenta propias, familiares no remunerados, patrones y asalariados de empresas de hasta 5 empleados, servicio doméstico); 2- que existen diversas formas no "formalizadas" de organización y cooperación en el desarrollo de actividades informales, y 3- que estos trabajadores participan en otras formas de organización que ayudan a facilitar o potenciar sus actividades y que no son organizaciones de interés o privilegian exclusivamente objetivos referidos a actividades económicas. Esta tipología, entonces, intenta dar cuenta del trabajador informal en tanto actor de la sociedad civil, no restringiendo el análisis a la problemática netamente laboral.

Para cada "tipo ideal"⁸ identificaremos al menos una organización o asociación a fin de corroborar su existencia en el ámbito territorial escogido: 1. Organizaciones que incluyen exclusivamente a "informales": Asociación de Vendedores Ambulantes de la Prov. de Bue-

nos Aires (AVABA), Unión Platense de Artesanos Independientes (UPAI), "Familia de Artesanos"; 2. Organizaciones empresarias que agrupan a titulares de emprendimientos con poco capital y con centralidad de trabajo personal o familiar: Cámara de microempresarios de La Plata; 3. Sindicatos de sectores o de oficios con alta proporción de asalariados en microempresas o pequeñas y medianas empresas: Sindicato Unión de Conductores de Taxímetros de La Plata; 4. Organizaciones sectoriales o de oficios que incluyen tanto cuenta propia o pequeños empleadores como asalariados: Sindicato de vendedores ambulantes de la Pcia. de Buenos Aires; 5. Organizaciones que no se definen en forma ocupacional o por las actividades económicas de sus miembros, pero que actúan en campos o aspectos significativos para quienes desarrollan actividades informales: Fundación "Madre Tres veces admirable"; 6. Redes o formas de organización que no adoptan o desarrollan una institucionalización o estructura formalizada: Grupos de vendedores ambulantes de helados y golosinas.

Como dijimos anteriormente nuestro estudio se centra en el análisis de las organizaciones que incluyen exclusivamente trabajadores "informales", que se encuentren institucionalizadas o con una estructura formalizada, según la clasificación de Feldman y Murmis, y que ha su vez desempeñan sus actividades en espacios públicos. Teniendo en cuenta ambas variables, es factible reorganizar la tipología anteriormente expuesta en el siguiente cuadro:

<i>Act. en espacios no-públicos</i>
<i>Exclusivamente de "informales"</i>
<i>No exclusiva de "informales"</i>
<i>Exclusivamente de "informales"</i>
<i>No exclusiva de "informales"</i>
<i>Formalizada 1, 4, 3, 2 y 5</i>
<i>No formalizada 6</i>

Según lo desarrollado en el párrafo anterior, y teniendo en cuenta el objetivo del presente estudio, nos abocaremos al conjunto de organizaciones incluidas en las tipologías

contenidas en la celda de arriba a la izquierda (exclusivamente de "informales", con una estructura formalizada y que desarrollan sus actividades en espacios públicos). Dentro de este grupo es necesario señalar su intra-diversidad. En este sentido sería factible diferenciar estas organizaciones teniendo en cuenta diversas variables, como por ejemplo: según características de sus integrantes: categoría ocupacional (cuentapropia, asalariados informales, etc), o tipo de actividad (vendedores, artesanos, productores, etc.), o según características propias de las organizaciones: relación con el Estado, funciones o actividades desempeñadas, con o sin personería jurídica, etcétera.

Realizaremos una breve descripción de las organizaciones anteriormente aludidas, objeto del presente estudio. Las mismas son reconocidas como tales tanto por los trabajadores como por los funcionarios del área. En este último sentido, en la Municipalidad de La Plata dos dependencias se encuentran en relación con este grupo de organizaciones. El IMPE (Instituto Municipal de la Producción y el Empleo) y la Secretaría de Cultura. El primero tiene a su cargo el trabajo en la vía pública, en las ferias establecidas por el municipio con fines comerciales y el control del cumplimiento de la reglamentación vigente. Por otro lado la Secretaría de Cultura tiene la responsabilidad de instrumentar la venta de artesanías en las ferias instaladas con tal propósito. En ellas la municipalidad ha implementado, por medio de reglamentación, una serie de cuerpos consultivos, constituidos por artesanos y empleados o funcionarios del municipio. Esto estimula el intercambio permanente y la participación de los trabajadores en la determinación de las políticas hacia el sector.

En la "Feria de Vendedores Ambulantes" pudimos comprobar la existencia formal de una organización de vendedores, sin embargo, la totalidad de los entrevistados en este espacio coincidieron en afirmar que dicha organización no cuenta con la participación de todos los vendedores, ni se encuentra abierta a esta posibilidad, sino que se la percibe como una organización de un grupo reducido de ex-vendedores ambulantes que hoy lucran con el espacio que la Municipalidad les dio en "concesión" y que se encargan de la parte organizativa-operativa de la feria. En Plaza

Italia (donde se encuentra la principal feria artesanal de la ciudad) también existe una organización de vendedores pero en este caso el fin es otro. Se lo podría definir como una defensa casi corporativa del oficio de los artesanos. Dicha unión de artesanos tiene reuniones periódicas a las que están invitados la totalidad de los que realizan artesanías. Ese espacio también es visto como un ámbito en el que se comparten, y se intentan solucionar, problemas individuales y grupales.

En ninguno de los dos casos sus actividades y principios superan la esfera de la acción defensiva puntual, y si existe algún tema de confrontación ya no es el salario ni las prestaciones (como en las “clásicas organizaciones sindicales”), sino el *espacio físico* en el cual se lleva a cabo la actividad (espacio físico, que no sé si vale la aclaración, también les pertenece, es *público*, es de todos...) En el caso de los artesanos a esto se suma una defensa de la actividad, remarcando sus particularidades, entre las que aluden una “filosofía de vida” propia, una identidad grupal.

Según Bishwapriya Sanyal (1991), los factores que impulsan la organización y movimiento de los trabajadores es la comunidad de intereses y de identidad. En el caso particular de las personas que realizan actividades informales los ejes de coincidencia son: lugar de residencia y proximidad vecinal, la actividad comercial y la función de la mujer⁹. Y los ejes de discordia: la competencia por la cuota de mercado, la identidad de etnia, raza o religión, la política gubernamental de asistencia selectiva.

En nuestro caso podemos decir que el sexo no se configura como factor aglutinante, pero si aparecen como ejes de coincidencia el lugar de residencia, la proximidad vecinal y la actividad comercial. Estos ejes de coincidencia confluyen en la preocupación y demanda por el espacio, tal como veremos en el próximo apartado. Por su parte, el principal eje de discordia es la política gubernamental, cuando justamente una de las actividades centrales de la mayoría de las organizaciones es el establecer contactos y ser el canal de comunicación con el Estado. La competencia por la cuota del mercado también aparece dificultando las relaciones interpersonales, mientras que la identidad de etnia, raza o religión no pareciera ser

tan significativa. Muchos son los trabajadores informales inmigrantes de países limítrofes (especialmente Paraguay y Bolivia), pero esto no actúa como elemento aglutinante, ya que la actividad comercial y la proximidad espacial prevalecen sobre este factor.

2. *El espacio público como lugar de trabajo*

En *La condición humana*, Hannah Arendt compara la esfera pública con la luz plena. Hacer público algo significa exponerlo a la claridad, develar lo que crece al amparo de la oscuridad, develar lo que prospera en lo oculto. Lo público es aquello que se opone a lo privado, aquello que es expuesto ante todos para ser visto; es lo que se “ventila a la luz del día”.

Esa reflexión conlleva a una de las principales tensiones en las que se encuentran inmersos dichos trabajadores informales. Si por definición nos remiten a los no registrados, al trabajo “en negro”, al empleo oculto, por el tipo de actividades, necesariamente implica la esfera pública, “la luz plena” como diría Arendt ya que la mayor parte de las actividades emprendidas por estos trabajadores se desarrolla en espacios públicos tales como plazas, veredas y ferias.

Esos espacios, que se nos aparecen como lugares de esparcimiento, de paseo, de tránsito, de paso, se transforman en el espacio de trabajo, en el que los frutos de su actividad, los valores de uso se convierten en mercancías, como diría la sociología y la economía clásica. El espacio se convierte en una condición necesaria para el desempeño de las actividades y en uno de los ejes articuladores del accionar de las organizaciones y de las demandas que los trabajadores les transmiten a ellas.

Ahora bien, la disposición del espacio, su localización y los diferentes usos que se le asigne expresará, según algunos autores, la desigualdad de la estructura social. En este sentido Orsatti y Gilardi señalan que

“un concepto clave vinculado a esta perspectiva es el del derecho al espacio como derecho al goce de oportunidades sociales y económicas asociadas a la localización de la vivienda o actividad (...). El derecho al espacio se ejerce sobre bienes desigualmente situados respecto al acceso de oportunidades económicas o a la satisfacción de necesidades de la vida material. La

estructura espacial urbana tiende a reproducir y yuxtaponerse a la estructura social” (2000, 202).

Borja y Castells comparten esta perspectiva al afirmar que estos procesos territoriales desembocan en urbanizaciones duales, con su respectivo aumento de la polarización social (1998). De esta manera se van constituyendo formas de duplicación urbana, polarización entre un sector minoritario de la población con acceso a consumos y servicios valorizados y modernos, frente a otro mayoritario con condiciones de vida en creciente deterioro (Manzanal:2000,433-458).

Como decíamos anteriormente, es el espacio físico, en el que se lleva a cabo la actividad, lo que se convierte en tema de confrontación, disputa y agregación de los individuos en torno de sus organizaciones, y ya no el salario ni las prestaciones como en las “clásicas organizaciones sindicales”.

Tal como se puede apreciar en otras ciudades latinoamericanas (Tokman), el objetivo central de estas organizaciones es la defensa y/o gestión del lugar o puesto de trabajo frente a la municipalidad, la policía o los vecinos. Sin embargo, ya no se trata únicamente de la defensa del espacio, sino, y principalmente de la propuesta y negociación acerca de su uso, de sus normas y códigos indispensables para una buena y eficiente utilización del mismo.

Alejandro, un artesano de 30 años que vende sus productos en Plaza Italia afirma:

“(El Proyecto de Ordenanza sobre el funcionamiento de la feria) lo redactamos nosotros (los artesanos), la forma de fiscalizar, las pautas, los requisitos que se necesitan, todo. Porque si no lo armás, ellos lo hacen como quieren y por ahí nos dejan afuera a todos nosotros y meten microemprendimientos, PYMES... Por eso a veces no tiene conciencia la gente de eso, de lo que es un lugar de trabajo, de que hay que organizarse para defenderlo, para lograr cosas”.

Esa preocupación es señalada por la mayoría de las personas que trabajan en espacios públicos cuando se les consulta sobre qué tanto les parecen o parecerían importantes las organizaciones de trabajadores. El 25.89% nos respondieron que les parecía importante que éstas realicen tareas de mejoramiento del espacio público donde trabajan, y el 39.66% sostuvo que deben realizar actividades en defensa del lugar de trabajo.

Como lo muestra el cuadro 2, la mayoría de los encuestados consideran importante que las organizaciones mejoren el espacio público donde trabajan y/o demandan actividades en defensa del lugar de trabajo, lo cual se corrobora en la totalidad de las entrevistas realizadas, donde el lugar de trabajo se constituye en el problema prioritario.

A continuación indagaremos ¿quienes son los que consideran que el espacio debe ser un tema prioritario de las organizaciones? ¿Es un problema “generacional”, de años en la actividad, de los que participan, o de los que no participan en las organizaciones?. En primer lugar se debiera aclarar que según nuestros estudios de caso parece ser un tema que preocupa indistintamente a la mayoría de las personas que trabajan en espacios públicos, alcanzando casi el 60% de los casos¹⁰. Sin embargo, es posible verificar algunas correlaciones llamativas.

Si tomamos en consideración los tramos de edad observamos que el 87,5% de los jóvenes de entre 19 y 25 años opinan que el problema del espacio debe ser uno de los temas prioritarios de las organizaciones. Entre ellos, el 75% cree que se deben emprender acciones en defensa del espacio, mientras que el restante

¿Le parecería importante que las organizaciones...?
...gestionen y presenten propuestas al Municipio: 18.97%
...realicen actividades recreativas para los socios: 3.45%
...realicen actividades de formación: 5.17%
...realicen tareas de mejoramiento del espacio público donde trabajan: 25.89%
...realicen actividades en defensa del lugar de trabajo: 39.66%
...realicen actividades en defensa de la cultura: 5.17%
...realicen otro tipo de actividades: 27.59%
...realicen "ninguna actividad": 6.90%
...realicen actividades político-sindicales: 0%

Fuente: Relevamiento propio. Diciembre 2001- enero 2002

12,5% considera necesario realizar tareas para el mejoramiento del mismo. En el resto de los grupos etarios el problema del espacio es relevante para el 50% de las personas de cada grupo.

Según la categoría ocupacional, la preocupación por el espacio se mantiene constante en todas ellas. Es decir cerca del 60% de los cuentapropistas, trabajadores familiares no remunerados, patrones o empleados opinan que el tema del lugar de trabajo debiera ser prioritario para las organizaciones. La antigüedad en la actividad tampoco no pareciera influir en la opinión respecto a los temas que debieran tener mayor relevancia para el colectivo. En casi todos los casos se observa una correlación de alrededor del 50%, salvo entre aquellos que tienen menos de un año en la actividad, donde el porcentaje asciende al 75 por ciento.

En cuanto a la diferencia por género se observa que las mujeres parecieran estar más preocupadas por el espacio, ya que el 70% opina que debiera ser un tema prioritario. La mayoría de ellas considera que deberían emprender actividades en defensa del lugar de trabajo. Por último, no es posible verificar una correlación entre los que participan en las organizaciones y los que establecen como prioridad para las mismas, el problema del espacio, aunque pareciera ser apenas levemente mayor entre los que participan¹¹.

Es a partir de esta breve descripción que es posible establecer que la preocupación por el espacio es un tema que para la mayoría de los trabajadores que ejercen su actividad en la vía pública resulta relevante para ser considerado por sus organizaciones. Ninguna variable pareciera estar influyendo en esta opinión, salvo la pertenencia o no a este tipo de actividad.

Al emprender un análisis cualitativo es factible verificar que el problema del espacio ha sido en la totalidad de los casos el tema que motivó el surgimiento de las organizaciones. Aunque la mayoría de las asociaciones han incorporado otras motivaciones y demandas a su accionar, todas expresan el problema del espacio como prioritario y central.

Las estrategias que se han planteado frente al municipio no han sido homogéneas entre las diversas organizaciones y a su vez han variando con el tiempo. La forma en que el

control y la gestión del espacio urbano se concreta es motivo de fuertes disputas y negociaciones. Al observar el mismo fenómeno en otras ciudades latinoamericanas Tokman señala que las autoridades municipales “no siempre han planteado reglas claras: en algunas ocasiones promueven el diálogo democrático, en otras en razón del ordenamiento urbano, se desarrolla una política represiva” (Tokman, 122).

En el municipio de La Plata la ocupación del espacio público ha sido objeto de innumerables discusiones y disputas entre los trabajadores y la municipalidad. Carlos, un artesano de Plaza Italia nos decía:

“La municipalidad es una inútil, es incapaz. Al último (inspector) que mandaron, después de un par de discusiones largas le tuve que pegar. Voy un rato a la comisaría y ese ya no viene más. Si vas a venir a joder, no. No podés venir a habilitar a alguien a vender, si vos no sabés nada de artesanías. Eso lo tiene que hacer un cuerpo de fiscales. Vos no te metas, vos no tenés nada que ver, sos municipal. Si es un artesano nosotros tenemos que decidir, que somos artesanos. Eso se manejaba municipalmente, te daban un permiso, por eso tenemos gente con reventa o con mercadería de muy baja calidad y nosotros, bueno, nos hemos metido en la historia, y bueno. Por ejemplo de acá para allá, el primero, el segundo, no sé, más de la mitad no tiene permiso (tiene, no tiene, no tiene, tiene...) O sea, así es casi toda la feria. Yo digo lo único que hicimos es darle un lugar de trabajo a la gente...”.

Hacia mediados de los noventa se prohibió la venta ambulante en la ciudad, y, a fin de desalojar a los trabajadores, se produjeron varios enfrentamientos con la policía. Se han intentado adoptar distintos marcos legales para ordenar la actividad comercial en las calles. Actualmente se han presentado Ordenanzas Municipales para regular el comercio en áreas establecidas como “Ferias municipales”.

Las organizaciones de trabajadores han tenido injerencia en la redacción de dicha reglamentación tal como nos comentaba Alejandro en un relato precedente. Sin embargo, las negociaciones no se establecen únicamente entre las asociaciones de trabajadores y el municipio, sino que en ellas convergen diferentes in-

tereses y conflictos: “los comerciantes formales encuentran en los ambulantes una competencia desleal y, por tanto, promueven su desalojo porque ven reducido su mercado y sus ingresos; igualmente los vecinos, quienes se sienten afectados, por razones de salud, higiene y seguridad así como por la disminución del precio de sus terrenos y viviendas. A su vez, las empresas manufactureras y sus organizaciones han promovido la presencia de esta actividad como un vehículo de salida de sus productos a nuevos mercados” (Tokman, 129).

Por este motivo el espacio público no debe ser entendido únicamente como *otro* lugar de trabajo, sino como un espacio donde las relaciones entre lo laboral, el esparcimiento, el tránsito, la seguridad, y los diversos y contrapuestos intereses aparecen en permanente tensión.

II. REFLEXIONES FINALES

Nuestra ponencia se ha centrado en develar la importancia que para las organizaciones de trabajadores informales tiene el control y la gestión del espacio urbano, a partir de estudios de caso realizados en la ciudad de La Plata, Argentina. Tal como han señalado algunos autores para otras ciudades de América Latina, el tema del espacio se constituye en un problema central para las organizaciones de trabajadores que ejercen su actividad en la vía pública. Pero tal como ha quedado expuesto, el problema del espacio es entendido como tal por la mayoría de los trabajadores, participen o no de algún tipo de organización. Pareciera quedar claro que el espacio se constituye como prioridad para las organizaciones, como preocupación para los trabajadores y como central para el municipio. Por tanto, se constituye como el tema donde organizaciones, trabajadores y municipio confluyen.

Es en esta confluencia hacia donde debiéramos apuntar estableciendo nuevas estrategias que dejen a un lado la subordinación o cooptación de un actor sobre los demás. En los ejemplos que hemos señalado todavía pareciera estar lejos la posibilidad del diálogo centrado en la problemática del espacio no sólo en tanto espacio público, sino, y principalmente, en tanto espacio de trabajo, ya que para este nuevo –y generalizado– “actor”, in-

formal (y precario), el espacio se presenta como condición necesaria para el desarrollo de su actividad.

Por todo lo descrito, en los últimos años, ha adquirido mayor relevancia una de las facetas del espacio urbano. Éste ya no es únicamente el lugar de paso, de paseo, de tránsito, de encuentro, sino principalmente un lugar de trabajo, donde miles de personas encuentran una alternativa a la angustiante situación de desocupación y precarización laboral por la que atraviesan nuestros países. A su vez, el espacio se convierte, entonces, en un motivo para el intercambio, el encuentro, la discusión, la lucha colectiva y la organización de trabajadores que nos aparecían atomizados, fragmentados y competitivos.

¹ Reflexiones a partir de estudios de caso en la ciudad de La Plata, Argentina.

* Lic. en Sociología de la UNLP. Maestra en Ciencias Sociales del Trabajo (CEA-UBA). Becaria del Ceil-Piette del CONICET. Docente de la Universidad Nacional de La Plata, FHCE-UNLP, (Argentina).

NOTAS

² Alejandro Roffman realiza la siguiente clasificación de aglomerados urbanos del país: 1) aglomeraciones especializadas en actividades vinculadas al aparato burocrático-administrativo del Estado; 2) aglomeraciones caracterizadas por una combinación de actividad burocrática oficial importante con nuevos emprendimientos industriales o de servicios; 3) aglomeraciones que se destacaron como centros industriales significativos o poseyeron actividades extractivas, dinámicas en períodos previos y que hoy enfrentan una seria declinación; y 4) La aglomeración mayor del país, que es relevante como una sola unidad territorial, aunque posee fuertes diferencias económicas y sociales en su interior: el Gran Buenos Aires (GBA).

³ Hemos realizado hasta el momento 70 encuestas a distintos trabajadores informales que desempeñan su actividad en la vía pública. El muestreo ha sido no probabilístico (al azar simple, y al azar sistemático, según el caso). A su vez hemos efectuado 18 entrevistas en profundidad: dos a funcionarios municipales, cinco a personas que trabajan en la feria de Plaza Italia, tres a feriantes que comercializan frutas y verduras y ocho a vendedores ambulantes.

⁴ Proyecto “La Participación política de los trabajadores informales en el aglomerado La Plata-Gran Plata”. Sede Ceil-Piette del CONICET. Director: Lic. Osvaldo Batistini, Codirector: Dr. Julio C. Neffa. Beca Interna Doctoral-CONICET-, 2001-2003.

⁵ La Encuesta Permanente de Hogares es realizada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INDEC) al menos dos veces al año en 28 aglomerados urbanos de todo el país.

⁶ Una de las deficiencias que presenta el concepto desarrollado por el PREALC es su concepción dualista de la economía, al entender el sector informal como “mecanismo contracíclico”.

⁷ Para un análisis estadístico más detallado ver Busso, Mariana; “Las Organizaciones de trabajadores informales”: ¿Paradojas de la “democracia”? En Anales del “XXIII Congreso Latino Americano de sociología” realizado en la ciudad de Antigua Guatemala, Guatemala, del 29 de octubre al 2 de noviembre de 2001. Publicación electrónica disponible en CD.

⁸ Utilizado en su acepción weberiana en tanto constructo teórico-metodológico.

⁹ Se refiere a la importancia del género como factor aglutinante, especialmente en aquellos países donde se restringe el acceso de las mujeres a las oportunidades económicas del sector formal.

¹⁰ La cantidad de personas que opinaron que la defensa y/o el mejoramiento del espacio público de trabajo debe ser un tema prioritario de las organizaciones llega a un 56.67 por ciento.

¹¹ El 65% de los que participan en organizaciones de trabajadores señalaron que el espacio es el problema central, mientras que el 51% de los que no participan emitieron dicha opinión.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Busso, Mariana; “Las organizaciones de trabajadores informales: ¿Paradojas de la democracia?” en *Anales del XXIII Congreso Latino Americano de Sociología* realizado en la ciudad de Antigua Guatemala, Guatemala, del 29 de octubre al 2 de noviembre de 2001.

Borja J., M. Castells (1998), *Local y global. La gestión de las ciudades en la era de la información*, Madrid, Taurus.

Cajiao, Francisco, “La sociedad educadora”, *Revista ibero-americana de educación*, Número 26. Organización de Estados Iberoamericanos para la educación, la ciencia y la cultura. Mayo-Agosto de 2001.

Candia, José Miguel; “Empleo precario y conflicto social ¿nuevas formas de organización popular?” en *Revista Nueva Sociedad*, 142, Caracas (Vza.) 1996.

Carpio, J. E. Klein e I. Novacovsky (2000), *Informalidad y exclusión social*, FCE/Siempro/OIT, Bs. As.

Davegnino, Valeria, “Las formas de articulación del trabajo informal en los hogares”. Ponencia presentada en el 5º Congreso de Aset, Buenos Aires, 1 al 4 de agosto de 2001.

Feldman, S. y M. Murmis; “Diversidad y organización de trabajadores en actividades informales: análisis de algunas experiencias pertinentes”, en Feldman, S. y M. Murmis, *Diversidad y organización de sectores informales*. Universidad Nacional de General Sarmiento, Buenos Aires, 1998.

Manzanal, Mable, “Neoliberalismo y territorio en la Argentina de fin de siglo”. *Economía, Sociedad y Territorio*, vol. II núm. 7, 2000, pp. 433-458.

Neffa, J. C.; “Reflexiones acerca el estado del arte en Economía del Trabajo y del Empleo”, en Panaia, Marta (comp.) *Trabajo y empleo. Un abordaje interdisciplinario*. EUDEBA/ PAITE, Bs. As. 1996.

Neffa, J.C., Battistini, O., Panigo, D. y Perez, P. (1999), *Exclusión social en el Mercado de Trabajo. El caso de Argentina*, OIT-Fundación Ford, Documento 109, Chile.

Neffa, J.C., Panigo, D. y Perez, P. (2000), *Actividad, empleo y desempleo. Conceptos y definiciones*, Asociación Trabajo y Sociedad, CEIL-PIETTECONICET, Argentina.

Portes, A. “La economía informal en América Latina: definición, dimensión y políticas”, en *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*, Flasco, México 1995.

Racelis, Mary; “Movilizando a la población para el desarrollo social. Enfoques y técnicas para la participación popular”. En Kliksberg, Bernardo; *Pobreza: Un tema impostergable*. Fondo de Cultura Económica, México, 1993.

Rivière D’Arc, Hélène; “La descentralización del Estado”, en Couffignal, Georges (comp.) *Democracias posibles. El desafío latinoamericano*. Fondo de Cultura Económica.

Bs. As., 1994, pag. 251

Roffman Alejandro (1997), *Convertibilidad y desocupación en la Argentina de los '90*. Colección CEA-CBA, Buenos Aires.

Sanyal, Bishwapriya ; “Organizar a los trabajadores por cuenta propia: la política del sector no estructurado urbano”; en *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 110, núm. 2, Ginebra, 1991.

Souza, P y V. Tokman (1995) “El sector informal y la pobreza urbana en América Latina” en Tokman, V. (compilador) *El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis*. Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.

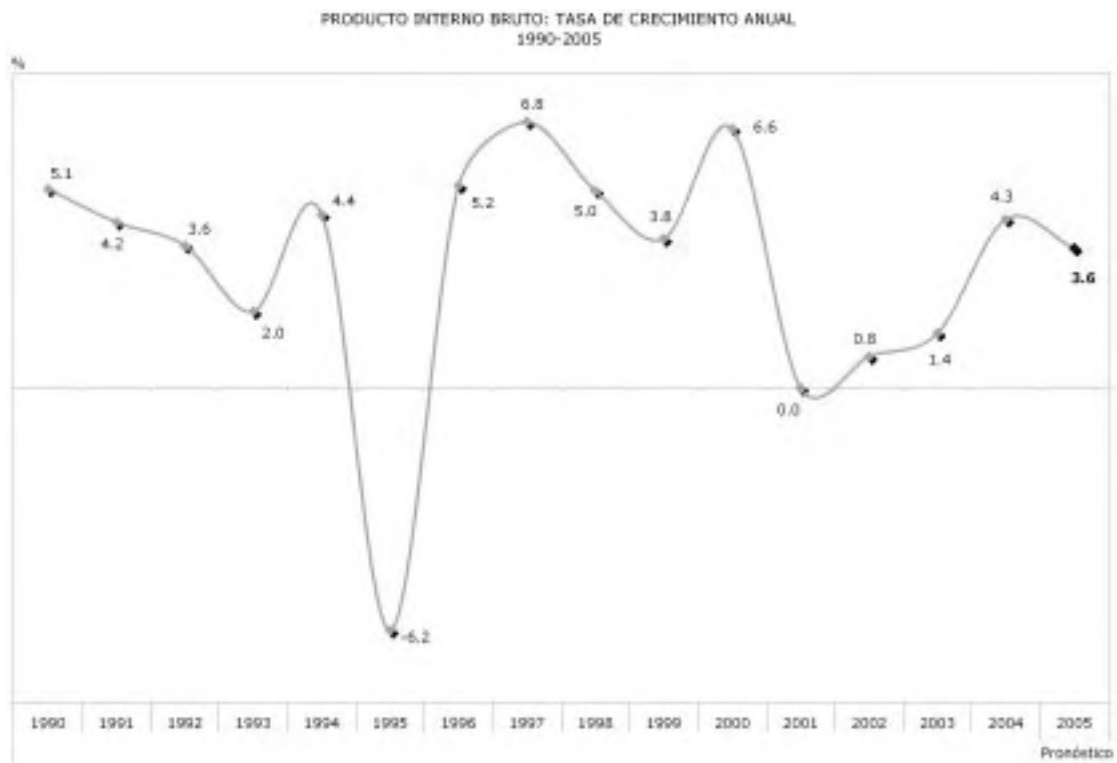
Tokman, Victor (1987), *De la informalidad a la modernidad*, OIT, Santiago de Chile 2001.

Touraine, Alain, *Actores sociales y sistemas políticos en América Latina*. PREALC, Sgo. de Chile.

Wyczykier, Gabriela; “Ocupaciones informales y lazos sociales: un estudio de casos”. Ponencia presentada en el 5º Congreso de Aset, Buenos Aires, 1 al 4 de agosto de 2001.

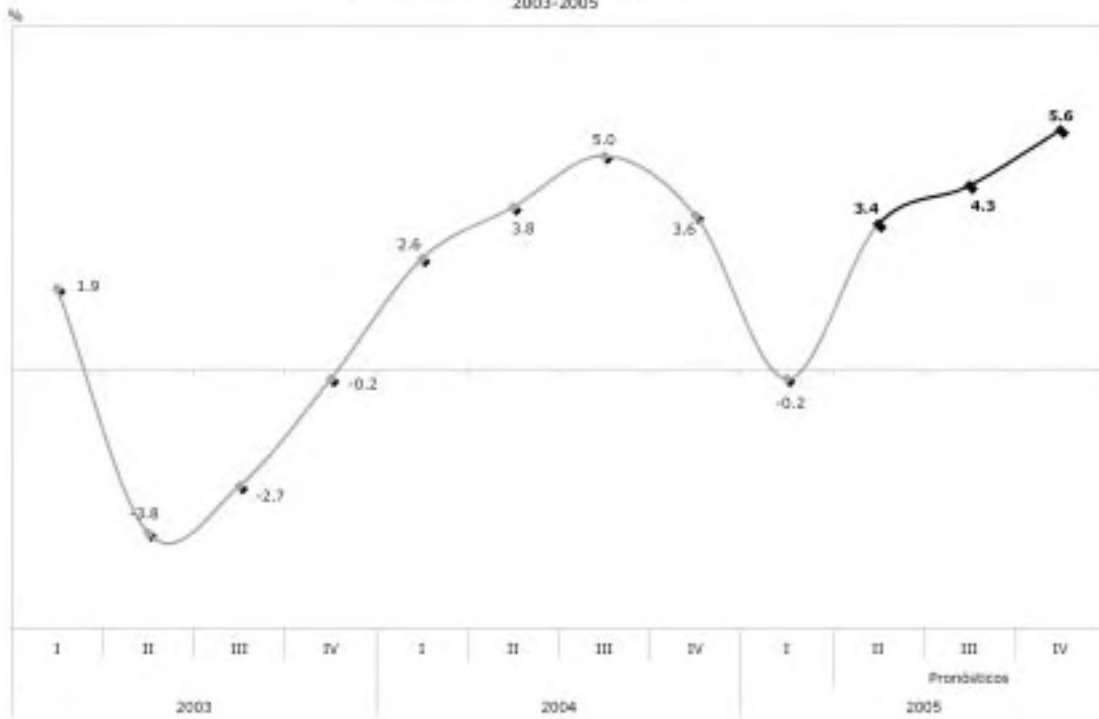
■ RESUMEN ECONÓMICO

Pronósticos en perspectiva



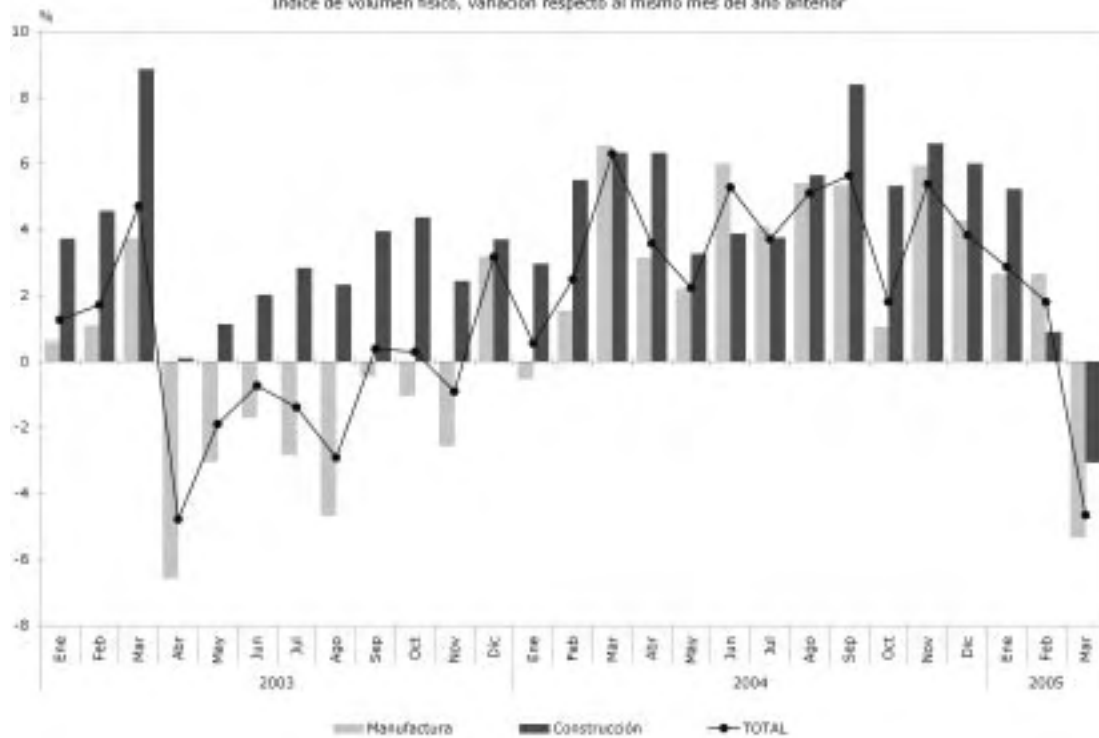
Fuente: INEGI y Simoes, Modelo Macro

PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
Variación respecto al mismo trimestre del año anterior
2003-2005



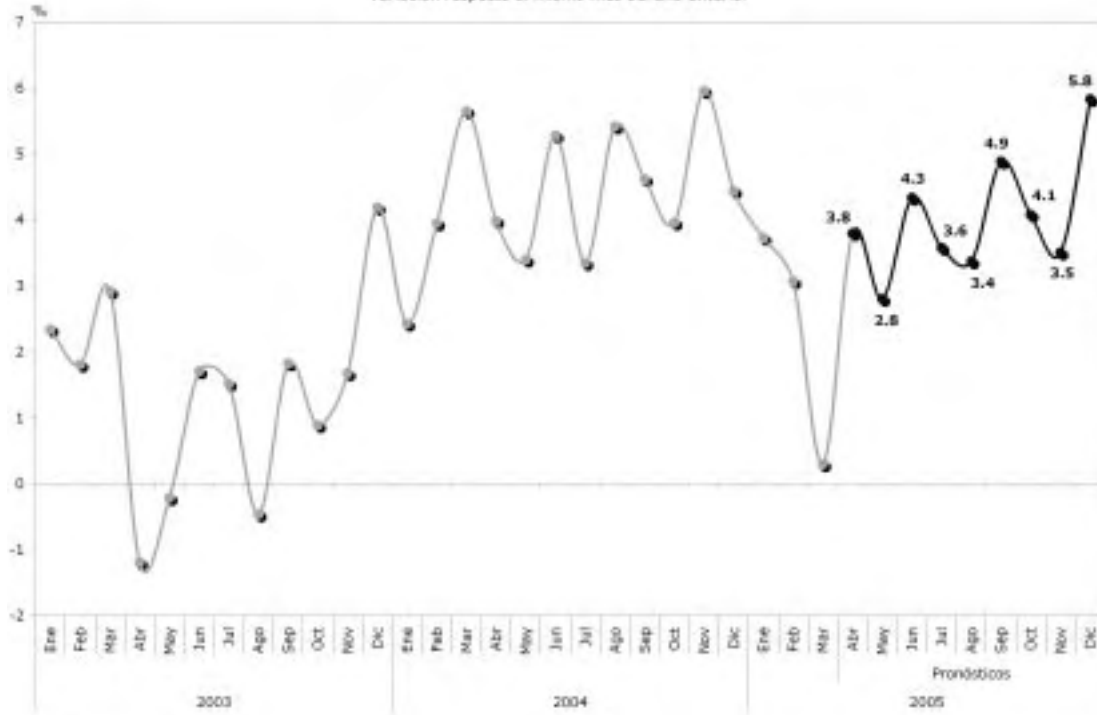
Fuente: INEGI y Simex, Modelo Macro

EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL
Índice de volumen físico, variación respecto al mismo mes del año anterior



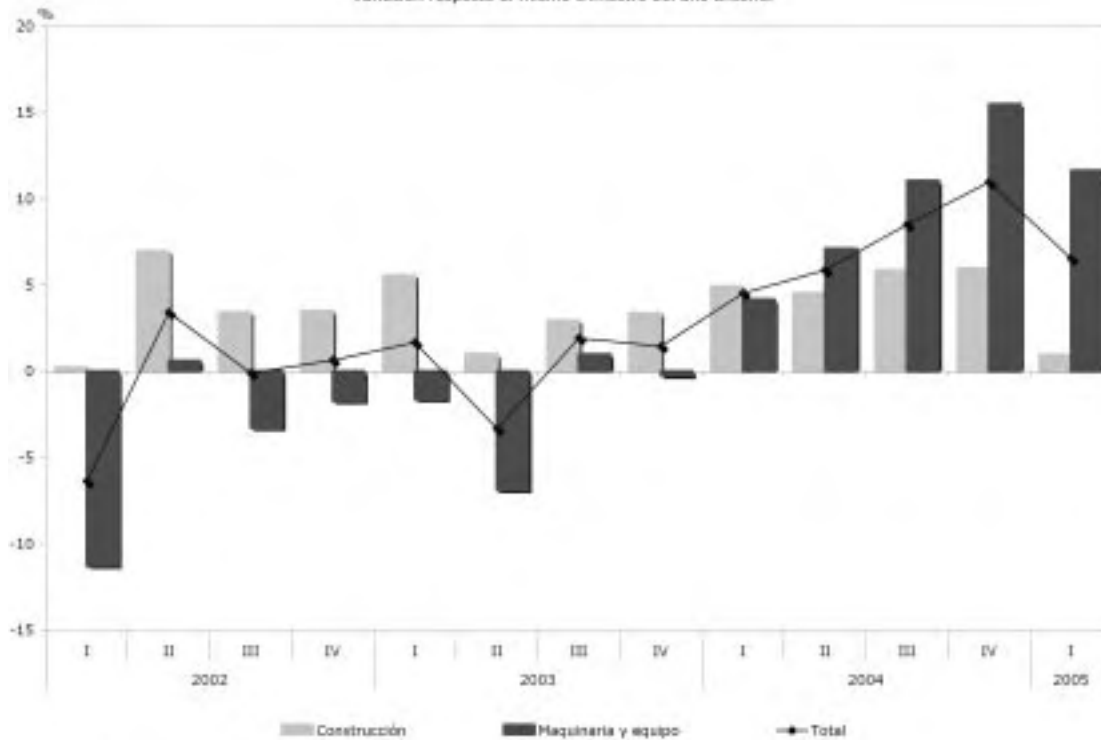
Fuente: INEGI

INDICADOR GLOBAL DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA
Variación respecto al mismo mes del año anterior

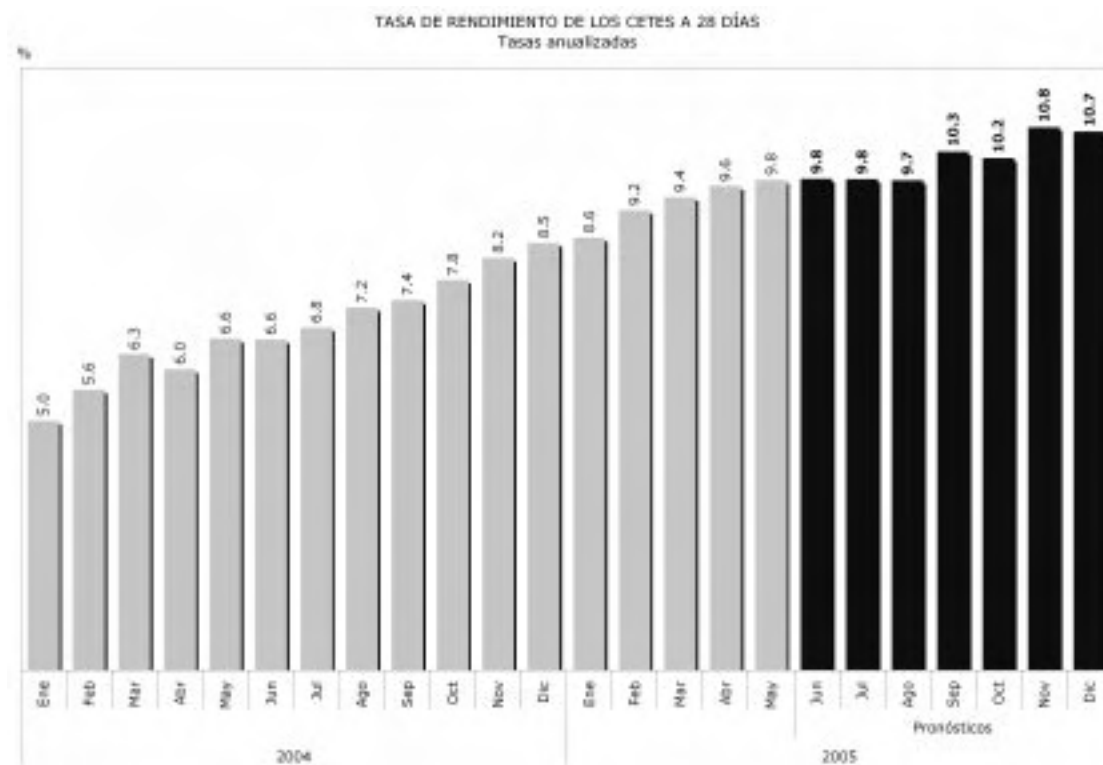
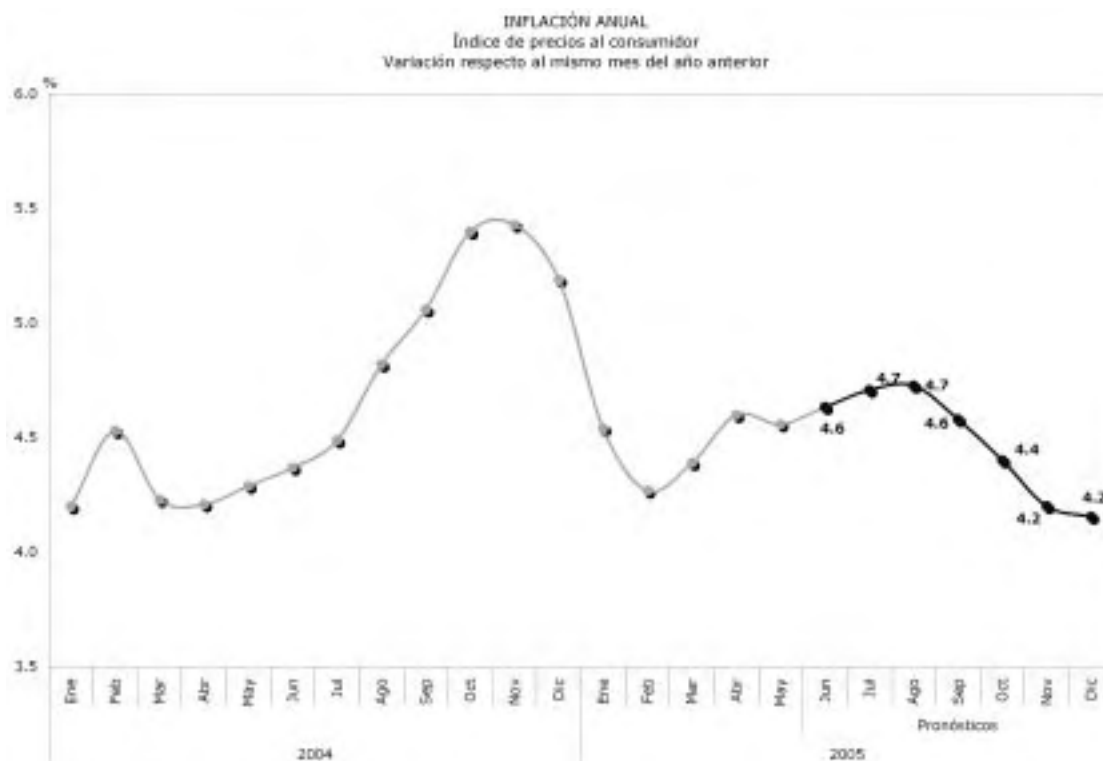


Fuente: INDEC y Simoes, Modelo Pizarro

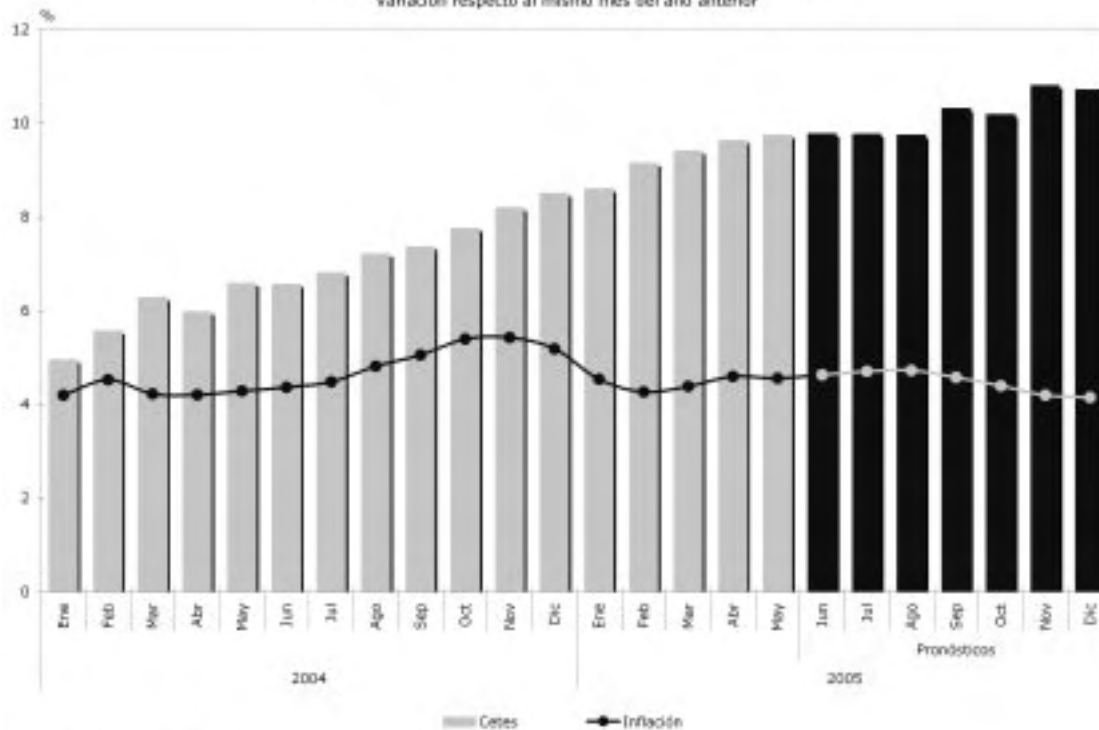
FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL Fijo
Variación respecto al mismo trimestre del año anterior



Fuente: INEGI

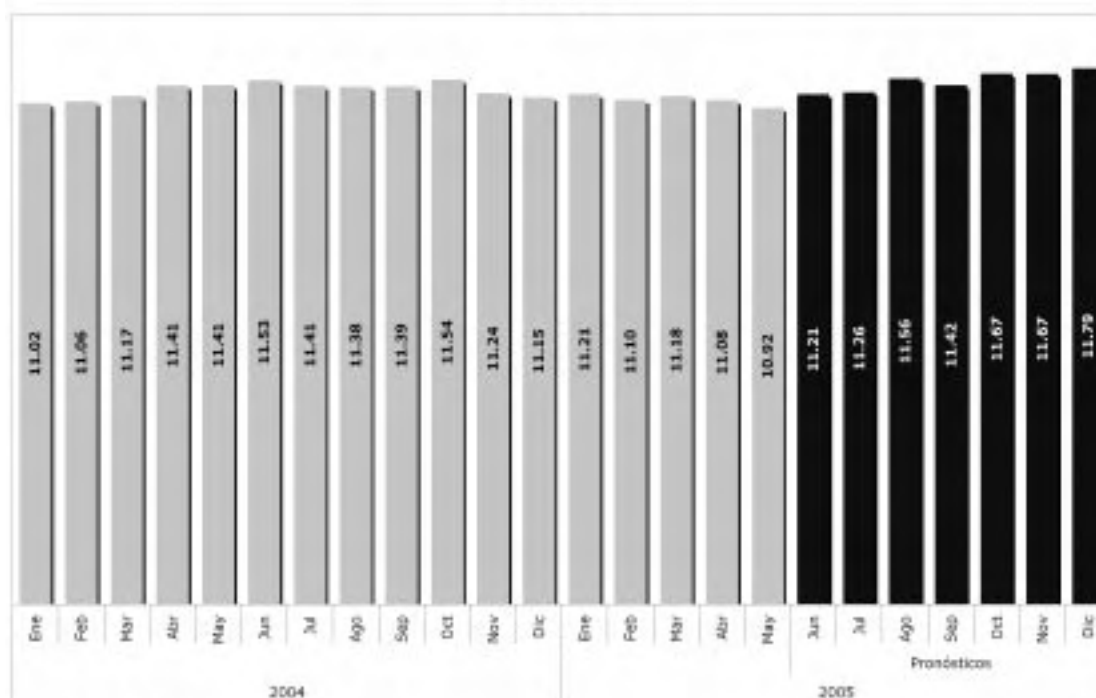


TASAS DE RENDIMIENTO DE LOS CETES Y AUMENTO DE LA INFLACIÓN
Variación respecto al mismo mes del año anterior

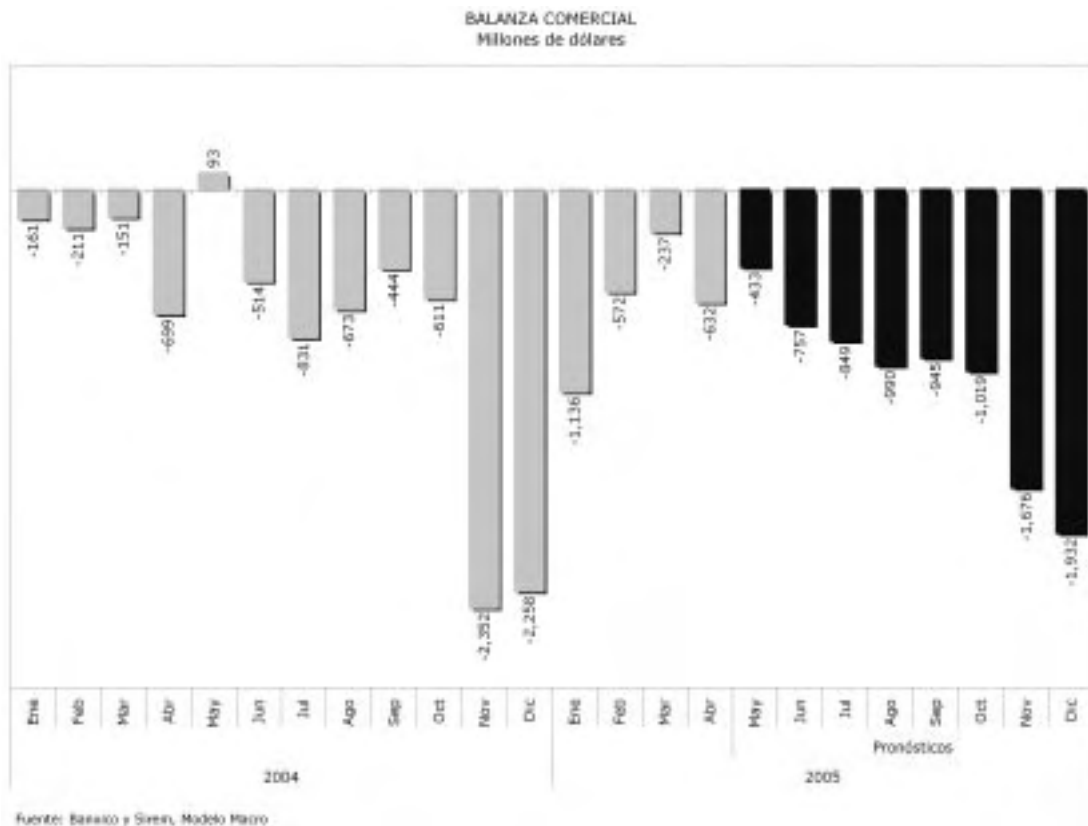
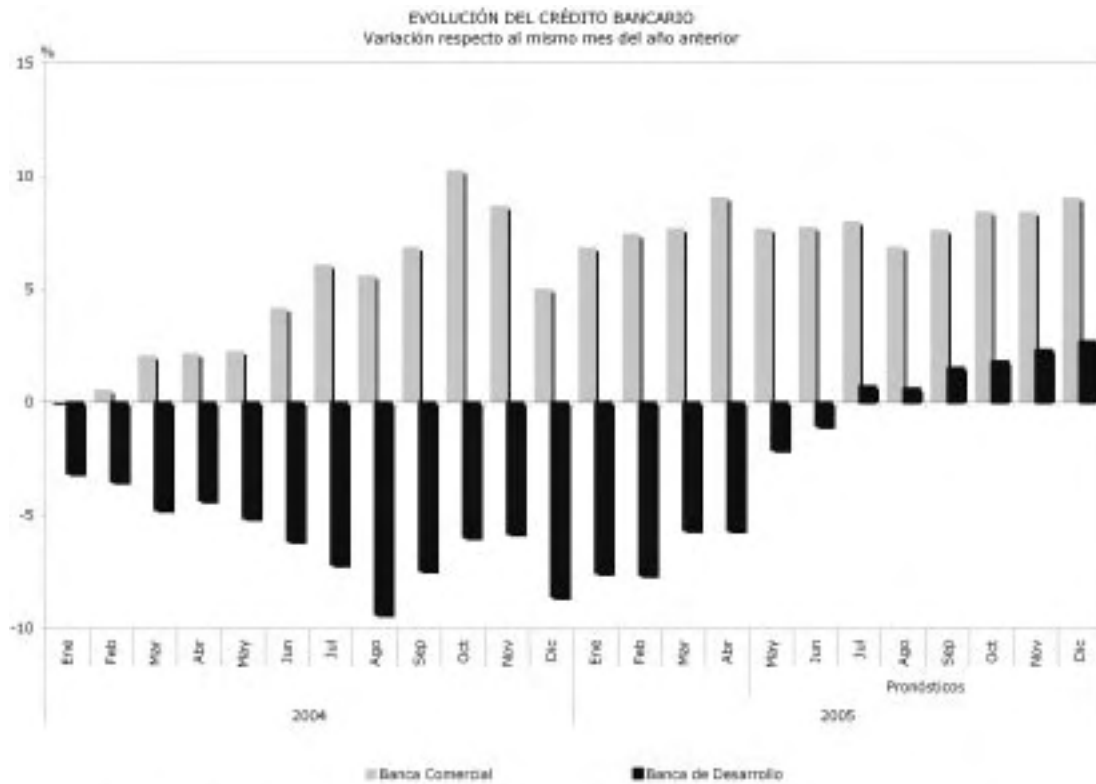


Fuente: Baróca y Siret, Modelo Macro

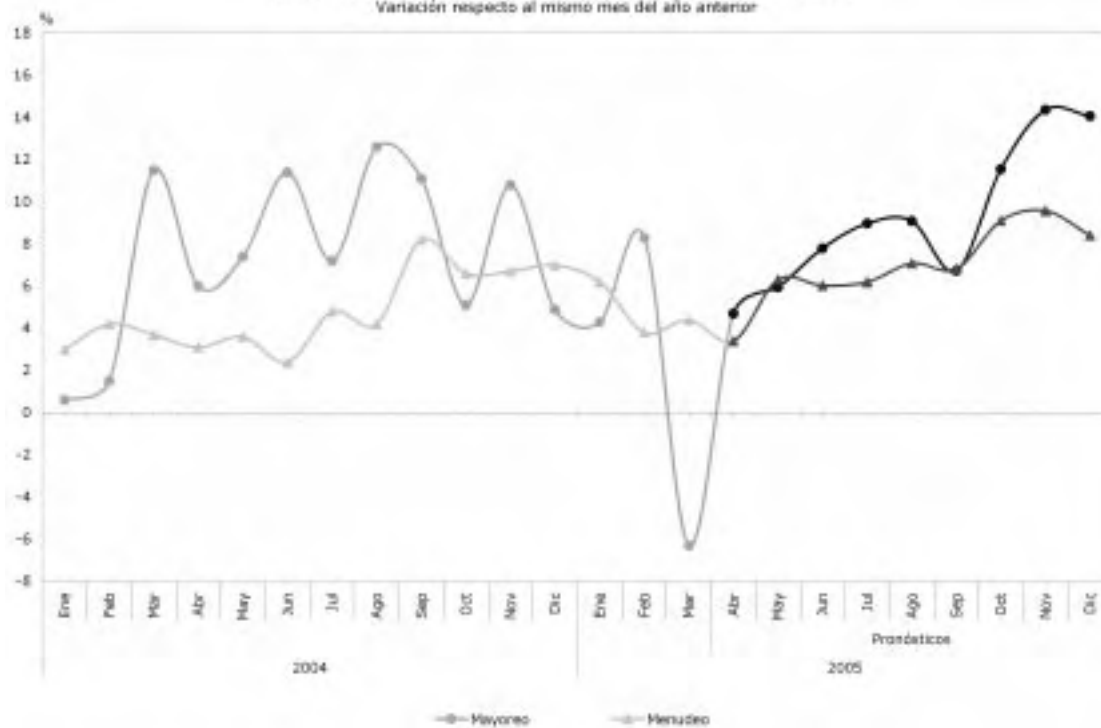
TIPO DE CAMBIO PARA SOLVENTAR OBLIGACIONES EN MONEDA EXTRANJERA
Final de período
Pesos por dólar



Fuente: Baróca y Siret, Modelo Macro

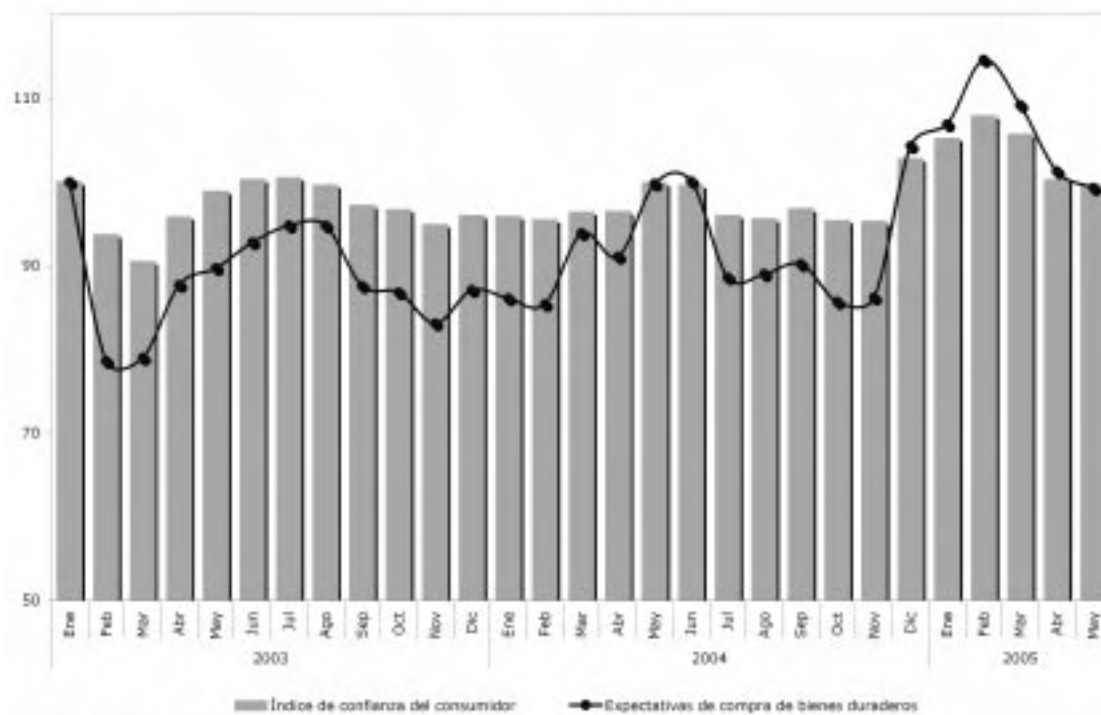


ÍNDICE DE VENTAS NETAS EN TÉRMINOS REALES AL MAYOREO Y MENUDEO
Variación respecto al mismo mes del año anterior



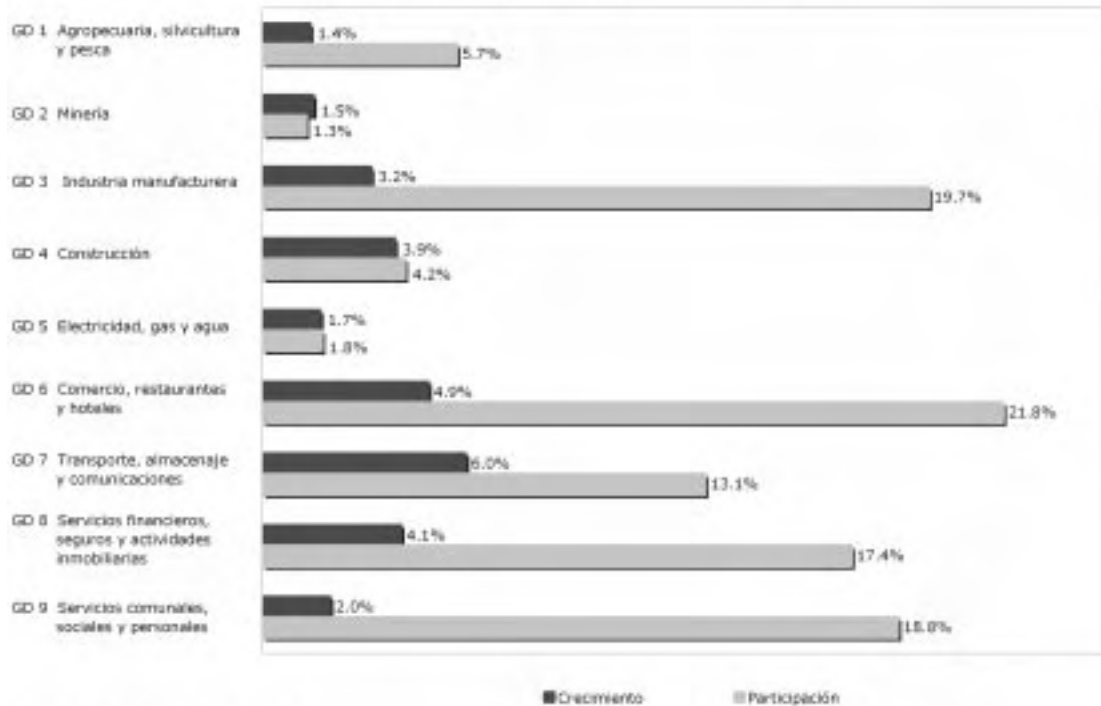
Fuente: INEGI y Stern, Modelo Naom

ÍNDICE DE CONFIANZA DEL CONSUMIDOR
Enero de 2003=100



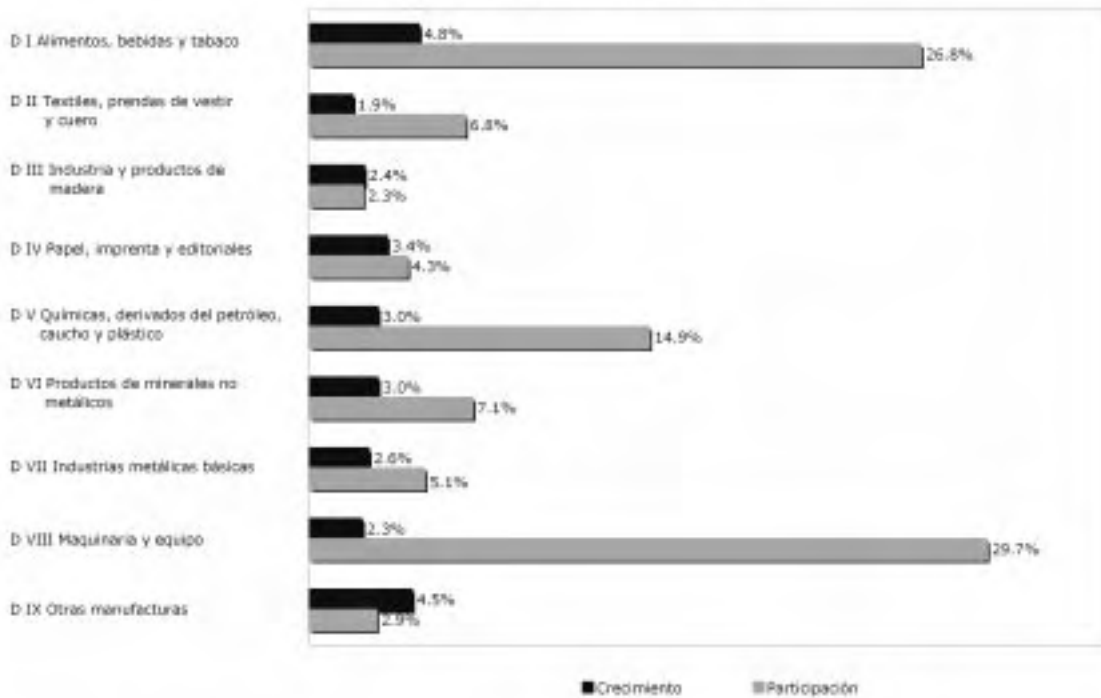
Fuente: INEGI

ESTRUCTURA PRODUCTIVA DEL PIB
Crecimiento y distribución porcentual por gran división, 2005



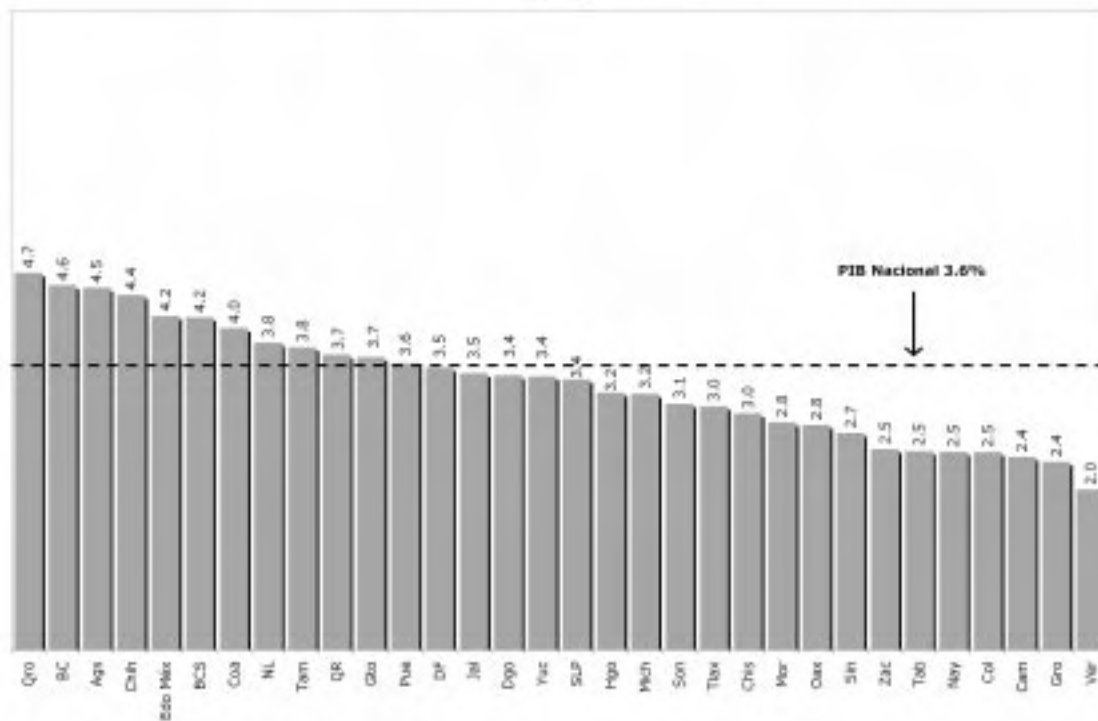
Fuente: INEGI y Simo, Modelo Regional

ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
Crecimiento y distribución porcentual por división, 2005



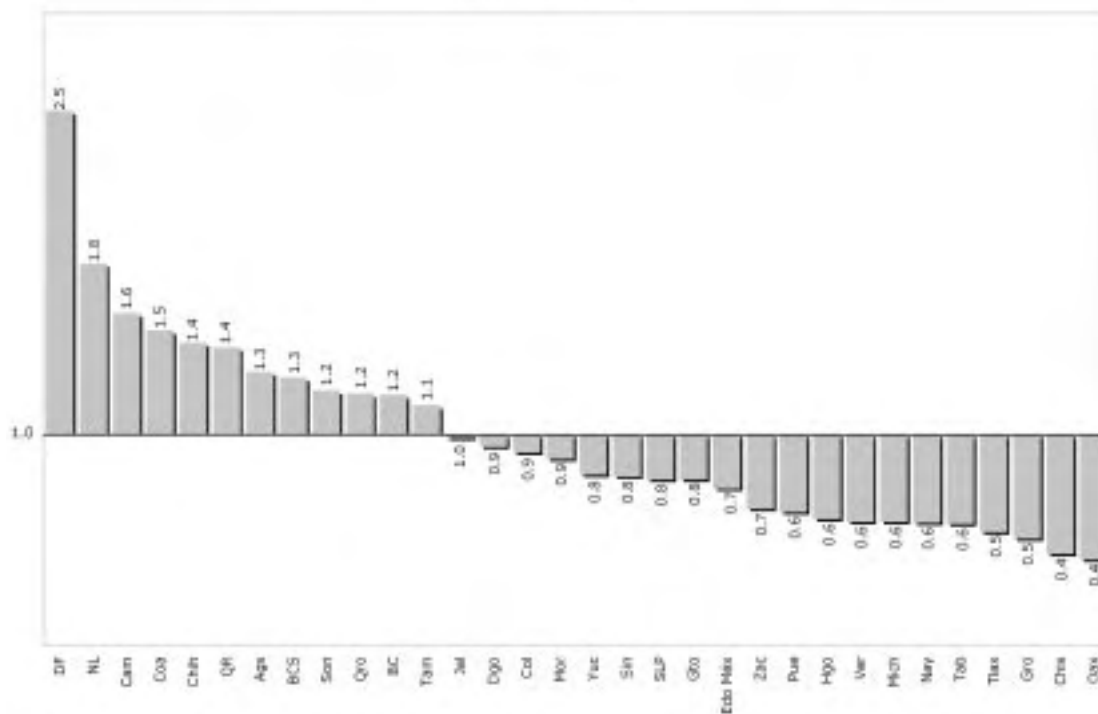
Fuente: INEGI y Simo, Modelo Regional

PROYECCIÓN DEL CRECIMIENTO DEL PIB EN LAS ENTIDADES FEDERATIVAS, 2005
Porcentajes



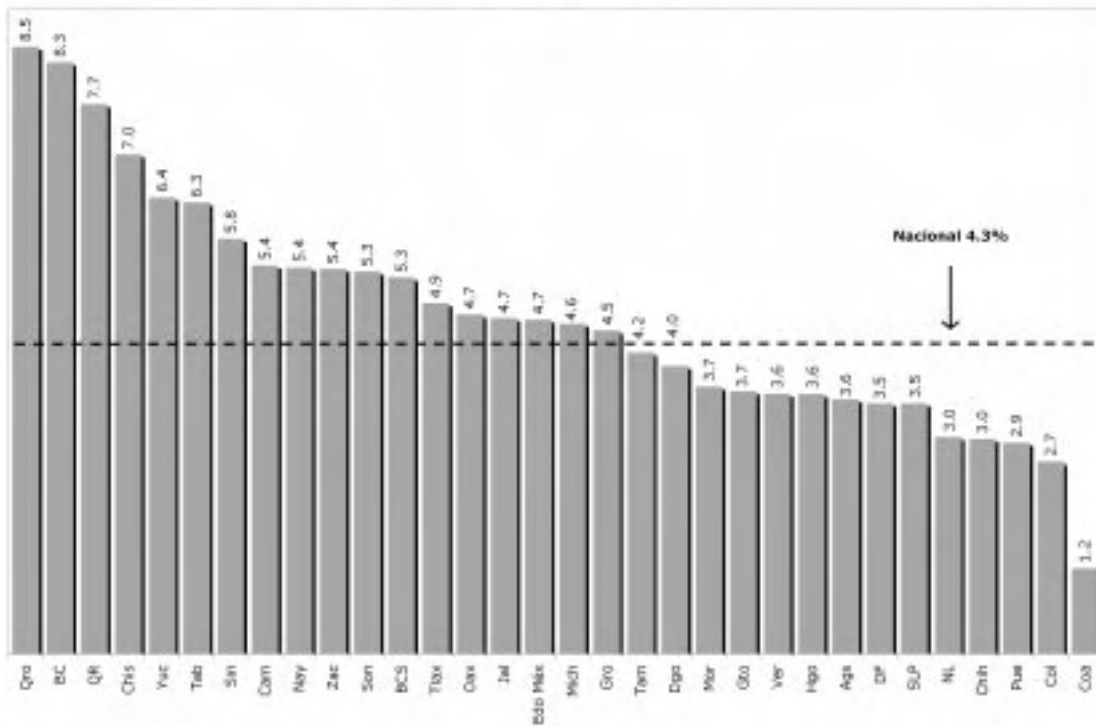
Fuente: Simen, Modelo Regional

ÍNDICE DEL PIB POR HABITANTE DE LAS ENTIDADES FEDERATIVAS, 2005
Promedio nacional = 1.0



Fuente: Simen, Modelo Regional

PROYECCIÓN DEL CRECIMIENTO DEL EMPLEO EN LAS ENTIDADES FEDERATIVAS, 2005
Porcentajes



Fuente: Simex, Modelo Regional

PROYECCIONES ECONÓMICAS SECTORIALES
Tasas de crecimiento anual

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
P2B	3.6	4.8	3.3	4.0	3.2	5.1
GD1 Agropecuaria, silvicultura y pesca	1.4	1.7	5.2	2.3	3.3	2.5
GD2 Minería	1.5	3.6	4.2	3.3	4.1	3.3
GD3 Industria Manufacturera	3.2	5.5	3.4	4.5	3.8	5.8
D I Alimentos, bebidas y tabaco	4.8	6.8	3.9	4.5	3.8	4.6
D II Textiles, prendas de vestir y cuero	1.9	5.5	4.1	4.1	2.5	4.2
D III Industria y productos de madera	2.4	4.6	2.8	2.8	3.0	2.7
D IV Papel, imprenta y editoriales	3.4	4.9	3.9	4.3	4.9	6.6
D V Químicas, derivados del petróleo, caucho y plástico	3.0	5.4	3.3	3.7	2.9	3.9
D VI Productos de minerales no metálicos	3.0	5.1	2.9	4.0	3.9	5.0
D VII Industrias metálicas básicas	2.6	5.2	3.5	4.1	3.0	4.3
D VIII Maquinaria y equipo	2.3	4.8	3.0	5.2	4.7	8.9
D IX Otras manufacturas	4.5	5.2	2.9	4.3	3.2	4.2
GD4 Construcción	3.9	4.3	3.2	5.8	3.6	7.5
GD5 Electricidad, gas y agua	1.7	5.4	2.5	6.5	4.1	6.4
GD6 Comercio, restaurantes y hoteles	4.9	6.0	3.2	5.5	3.3	4.9
GD7 Transporte, almacenaje y comunicaciones	6.0	6.6	3.6	7.1	3.0	5.4
GD8 Servicios financieros, seguros y act. inmobiliarias	4.1	4.7	3.5	5.4	3.3	5.1
GD9 Servicios comunales, sociales y personales	2.0	3.2	3.7	4.6	3.1	5.0

Fuente: Simex, Modelo Regional

PROYECCIONES MACROECONÓMICAS PARA 2005

	2004	2005
Sector financiero		
Cetes 28 días (tasa promedio %)	6.8	9.8
Tipo de cambio interbancario (pesos por dólar)		
<i>Promedio</i>	11.3	11.4
<i>Fin de periodo</i>	11.1	11.8
Precios	Dic 04/Dic 03	Dic 05/Dic 04
	%	%
INPC	5.2	4.2
Sector externo		
	mmd	mmd
Saldo en cuenta corriente	-9.0	-11.5
% del PIB	-1.5	-1.8
Saldo de la balanza comercial	-8.5	-11.3
<i>Exportaciones totales</i>	188.6	209.7
<i>Importaciones totales</i>	197.2	221.0
Saldo de las reservas internacionales	57.4	60.2
Inversión extranjera directa	7.8	10.3
Sector productivo		
PIB total	4.4	3.6
Tasa de desempleo	3.7	3.7
Empleo (asegurados)	-0.3	2.5
Generación de empleo	-35,319	306,765
Finanzas públicas		
% del PIB	-0.7	-0.8
Petróleo		
Precio mezcla mexicana	21.5	30.4

Fuente: Sirem, Modelo Macro

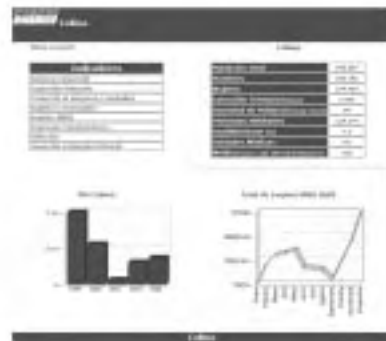


Es un sistema dinámico de consulta de indicadores económicos de corto plazo de todas las entidades federativas.
 Fue creado con nuevas tecnologías que mejoran el manejo de la información y de las bases de datos.
 Su interfaz gráfica permite al usuario localizar fácilmente el conjunto de información.

Cuenta con datos históricos y pronósticos que son generados por los diversos modelos econométricos de SIREM.
 Las gráficas se crean dinámicamente al momento de la consulta.
 La página es fácil de imprimir.
 Los indicadores de coyuntura se actualizan mensualmente.

El acceso a esta información es a través de internet y se contrata por suscripción anual que da derecho a una clave única por usuario.

Contamos con paquetes que se pueden adaptar a sus necesidades.



Visite nuestra página y vea las demostraciones en línea.

www.sirem.com.mx

sirem@sirem.com.mx

Teléfono/Fax 55-84-9909

Veracruz

Veracruz destaca por la disponibilidad de recursos naturales, tierra, agua, así como, por la cercanía geográfica a los principales mercados nacionales y del exterior. Esta circunstancia hace que su economía, en una medida importante, se desarrolle a partir de las condiciones naturales y geográficas propias del estado.

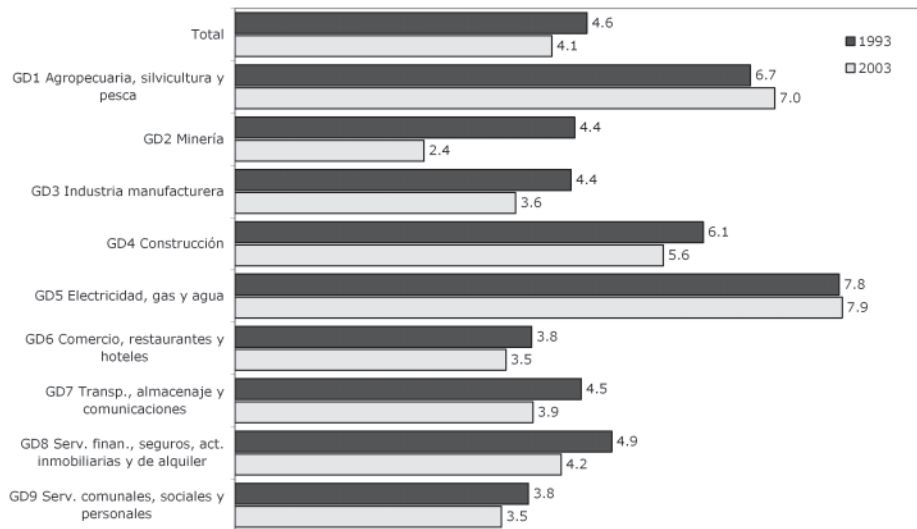
I. DESEMPEÑO ECONÓMICO

Veracruz es la sexta economía en importancia en el país, ya que genera aproximadamente

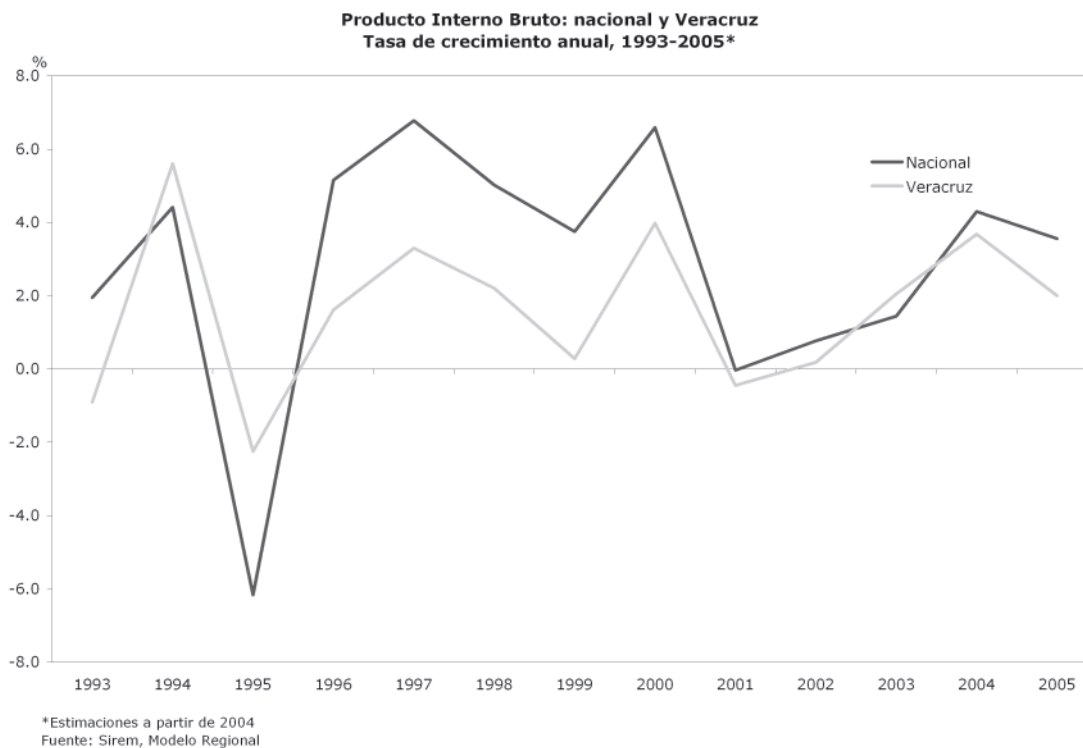
4% del PIB nacional. En 2004, su producto ascendió a 282,742.5 millones de pesos, equivalentes a 64,218.3 millones de pesos en 1993. Entre 1993 y 2003, la importancia relativa de todos los sectores de actividad de Veracruz respecto al total nacional disminuyó con excepción del sector agropecuario.

De hecho, a partir de 1995 el estado creció a tasas menores que el promedio nacional. Entre 1993 y 2003, la tasa de crecimiento promedio del producto estatal fue de 1.4%, 1.3 puntos porcentuales por debajo del nacional. Se estima que el crecimiento de la economía vera-

Producto Interno Bruto por Gran División: Veracruz
Participación porcentual en el total de la Gran División nacional, 1993-2003



Fuente: Sirem, Modelo Regional



cruzana fue de 3.7% para 2004 y que en 2005 será de 2%, en tanto que la economía nacional creció de 4.3% en 2004, esperándose una tasa de 3.6% en 2005.

En 2004, el PIB por habitante en el estado ascendió 9,106.4 pesos de 1993, 40% menos que el promedio nacional y 76% menos que el del Distrito Federal. En 2005, el PIB por habitante en la entidad crecerá 1.5%, incrementando su nivel a 9,241.9 pesos de 1993, equivalentes a 3,651.8 dólares. Sólo siete entidades federativas tienen un PIB por habitante menor al de Veracruz: Michoacán, Nayarit, Tabasco, Guerrero, Chiapas y Oaxaca, en orden descendente.

II. ESTRUCTURA PRODUCTIVA

La composición sectorial de la producción estatal indica que las actividades primarias representan 9.6% de la economía veracruzana, la industria 28.8% y los servicios 62.8 por ciento. Esta estructura productiva difiere de la nacional en la que las respectivas participaciones sectoriales son: sector primario 6%, industria 27.8% y servicios con el 69.2 por ciento.

Veracruz se ubica al este del país y se extiende a lo largo del Golfo de México en una

franja costera de 745 kilómetros de longitud. Debido a su diversidad agroclimática y potencial productivo, más de 1.8 millones de hectáreas de territorio se dedican a la agricultura. Así, la economía de Veracruz está basada en el sector primario.

Entre 1993 y 2003, la participación promedio de este sector en la generación del producto se ha mantenido alrededor de 9.6%, más de 3 puntos porcentuales que el promedio nacional.

El estado ocupa el primer lugar del país como productor de caña de azúcar, arroz, chayote, naranja, piña, limón persa, vainilla y hule; el segundo lugar en café, tabaco y papaya, además de ser un importante productor de maíz, frijol, soya, pepino, sandía, mango, toronja y plátano.

La vocación agrícola del estado de Veracruz y su potencial productivo fueron aprovechados durante el periodo del modelo de sustitución de importaciones para financiar el surgimiento y consolidación del sector industrial en nuestro país a través del mecanismo de los precios y salarios así como de excedentes en mano de obra. Esto implicó una descapitalización del sector agrícola, precipi-

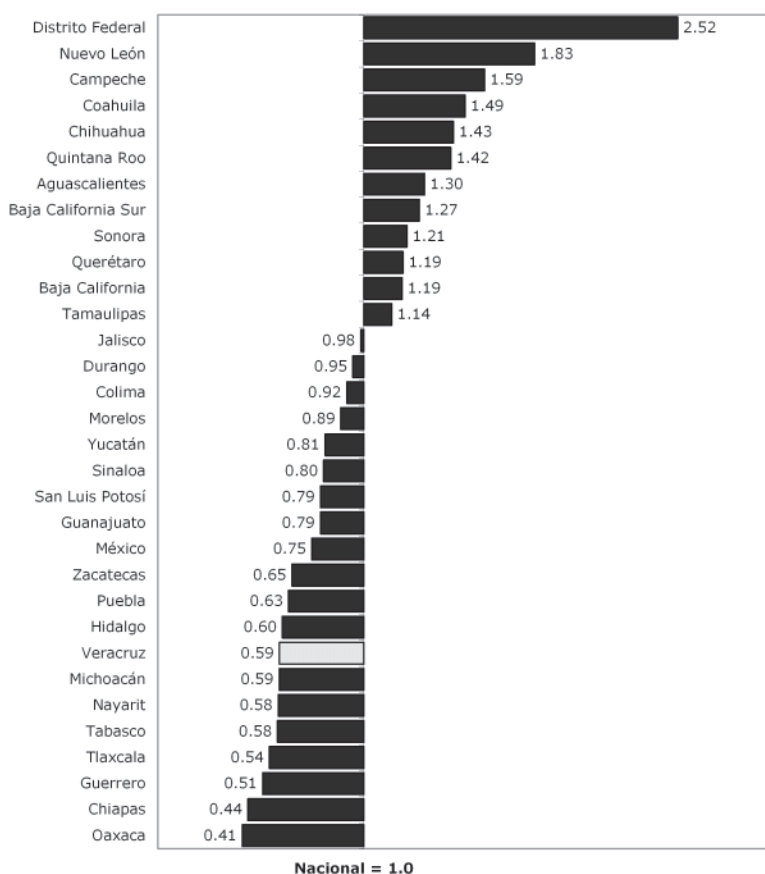
tó su empobrecimiento en términos de rendimiento, infraestructura y fertilidad del suelo, impactando en mayor magnitud a los productores campesinos. Actualmente, el sector está desarticulado, sus niveles de productividad y competitividad son bajos y el atraso tecnológico considerable.

La ganadería tiene un peso importante en la producción estatal, alcanza el 3.1 por ciento; Veracruz es el primer productor de bovinos del país, y uno de los principales abastecedores de carne de bovino en canal. La superficie dedicada a esta actividad, que es extensiva, asciende a 3.7 millones de hectáreas, es decir 49.3% de la superficie total del estado. El hato ganadero se conforma por aproximadamente 4 millones de cabezas de ganado bovino, 1.2 millones de porcinos, 515 mil ovinos y caprinos, 21.4 millones de aves y 176 mil colmenas.

Las regiones¹ dedicadas fundamentalmente al sector primario son la Huasteca, Totonaca, Nautla, Papaloapan y Tuxtlas.

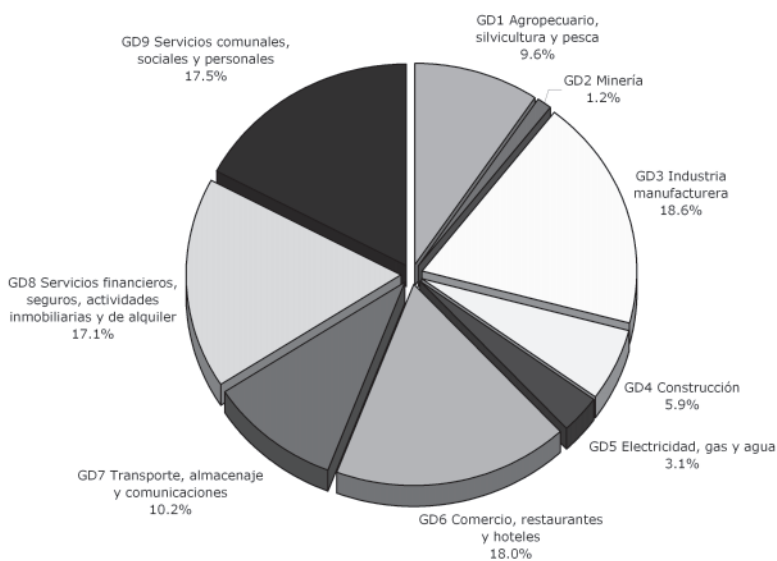
La industrialización en la entidad ha sido lenta, altamente dependiente del desenvolvimiento de las actividades de Pemex, en particular de la industria petroquímica en el sur del Estado, misma que en los últimos años ha disminuido. La especialización de la industria veracruzana gira en torno, por una parte a la petroquímica y por otra, a las actividades relacionadas con la producción de alimentos, bebidas y tabaco. El peso relativo que tienen las manufacturas en el PIB estatal es

Índice del PIB por habitante, 2005
Promedio nacional=1.0



Fuente: Sirem, Modelo Regional

Producto Interno Bruto por Gran División: Veracruz
Participación porcentual, 1993-2003*



* Promedio del periodo
Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México

Principales ramas de actividad económica en Veracruz
Participación porcentual en el PIB estatal y tasa de crecimiento, 2004 y 2005

Ramas de actividad económica	% Rama / PIB estatal	Tasa de crecimiento	
		2004	Estimado 2005
1. Agricultura	6.8	9.3	-0.7
60. Construcción	5.3	-1.1	6.6
61. Electricidad, gas y agua	3.4	1.4	0.8
2. Ganadería	3.1	9.7	4.6
16. Azúcar	2.8	67.4	55.5
33. Petróleo y derivados	2.2	33.1	-0.2
46. Industrias básicas de hierro y acero	1.6	3.0	-9.7
34. Petroquímica básica	1.2	7.7	5.3
11. Carnes y lácteos	1.2	3.7	-12.0
19. Otros productos alimenticios	1.0	2.4	-7.3
21. Cerveza y malta	0.8	1.3	-9.3
14. Molienda de maíz	0.7	-1.2	-10.5
35. Química básica	0.7	-0.8	-7.9
22. Refrescos y aguas	0.6	4.6	-7.5

Fuente: Sirem, Modelo Regional

menor que el promedio nacional; 18.6% frente a 20.3 por ciento. El desempeño de sus principales industrias no ha sido el esperado: la explotación petrolera que se realizaba en la entidad se ha relocalizado en otras entidades, la industria azucarera ha sufrido crisis recurrentes y la del azufre desapareció.

En 2004, Veracruz ocupó el primer lugar en petroquímica básica al aportar 58.6% de la producción nacional. En el estado se ubican cinco de los más importantes complejos petroquímicos del país: Cosoleacaque, Pajaritos, La Cangrejera y Morelos, ubicados en Coatzacoalcos y Escolín en la ciudad de Poza Rica. El auge petrolero inició en Poza Rica y continuó con la constitución de estos grandes complejos petroquímicos en el sur del Estado. En total, son 81 plantas petroquímicas las que se encuentran en operación.

El sector de servicios representa aproximadamente el 63% de la actividad económica total del estado. Veracruz es el municipio con mayor participación en este sector (27.8% de los servicios y 15.5% del comercio en 2004), y destaca por su amplio número de hoteles, restaurantes, universidades y centros de investigación. Su ubicación geográfica favorece el flujo constante de bienes y servicios, así como de personas.

Otros municipios del estado en los que el sector servicios destaca por su peso económico son respectivamente, Xalapa, la capital del estado, Coatzacoalcos, Córdoba, Boca del Río, Poza Rica, Orizaba, Fortín y Minatitlán (que aportan 26.7%, 23.7%, 11.9%, 8.6%, 8.4%, 6.7%, 5.3% y 5.1% del producto de esta actividad en Veracruz).

El turismo es una de las actividades de mayor impacto económico en Veracruz. Tiene diferentes vertientes, la tradicional, en el puerto de Veracruz y Boca del Río; el ecoturismo, el turismo de aventura y el cultural. En 2003, la oferta de alojamiento estatal fue de 1,104 establecimientos y 5,502 cuartos, 8.7% y 1.1% de la oferta nacional, respectivamente.

III. COMUNICACIONES Y TRANSPORTE

El puerto de Veracruz siempre ha destacado como la principal plaza de comercio marítimo en la entidad. Actualmente operan 8 puertos en el estado: Tuxpan, Veracruz, Coatzacoalcos y Pajaritos, que están registrados como puertos de altura y cabotaje; y Tecolutla, Nautla, Alvarado y Tlacotalpan, que operan sólo cabotaje y se dedican a actividades pesqueras y turísticas. Veracruz es el principal puerto comercial del país (23.6% del movimiento de

carga comercial nacional), en tanto que Coatzacoalcos es un puerto estratégico para las industrias petrolera y petroquímica.

El estado cuenta con una red carretera total de 22,548 kilómetros, que representa 6.5% del total nacional. De esta, 3,002 kilómetros corresponden a carreteras troncales federales, 4,556 kilómetros a alimentadoras estatales, 7,826 kilómetros a caminos rurales y 7,164 kilómetros a brechas mejoradas. Dos ejes troncales cruzan el estado de norte a sur: el eje costero, que inicia en Pueblo Viejo y finaliza en Tonalá, y el eje troncal veracruzano, que comunica a la entidad en la parte occidental, desde Pánuco hasta Jesús Carranza. La comunicación interestatal se realiza a través de diez ejes transversales. Los ejes Veracruz-Xalapa-Acatzingo y Veracruz-Córdoba-Maltrata, comunican al centro del estado con las ciudades de México y Puebla.

En 2004, la aportación del sector comunicaciones y transportes al PIB estatal fue de 11.2% y su tasa de crecimiento de 1.9 por ciento. Para 2005, se espera que este sector crezca 3.7 por ciento.

IV. INVERSIÓN EXTRANJERA

La contribución de la inversión extranjera es significativa para el estado. Al mes de diciembre de 2004, el flujo anual de inversión extranjera en Veracruz fue de 429.3 miles de pesos y su distribución por actividad fue la siguiente: 48.3% correspondió a la industria manufacturera, 39.3% a electricidad, gas y agua, 8.3% a servicios comunales, personas, hoteles y restaurantes, 2.1% al comercio y 2% al resto de los sectores.

V. POBLACIÓN

Veracruz es uno de los estados con mayor superficie, su extensión territorial de 72,420 kilómetros cuadrados equivale a 3.7% del país. El tamaño de su población lo coloca, después del Distrito Federal y el Estado de México, como el tercer estado más poblado. De acuerdo con el Censo de Población, en 2000 el número de habitantes en la entidad ascendió a 6,908,975 personas, 7.1% del total. SIREM estima que en el 2005, la población llegue hasta 7,087,667 personas.

La población está compuesta en su mayoría por jóvenes, el 44.1% es menor a los 20 años, el 40.3% oscila entre los 20 y 49 años y el 14.7% son mayores de 50 años. Una tercera parte de la población se distribuye en los municipios de Veracruz (6.62% del total), Xalapa (5.65%), Coatzacoalcos (3.87%), Córdoba (2.57%), Papantla (2.46%), Minatitlán (2.21%), Poza Rica de Hidalgo (2.21%), San Andrés Tuxtla (2.06%), Boca del Río (1.97%), Tuxpan (1.83%) y Martínez de la Torre (1.72%).

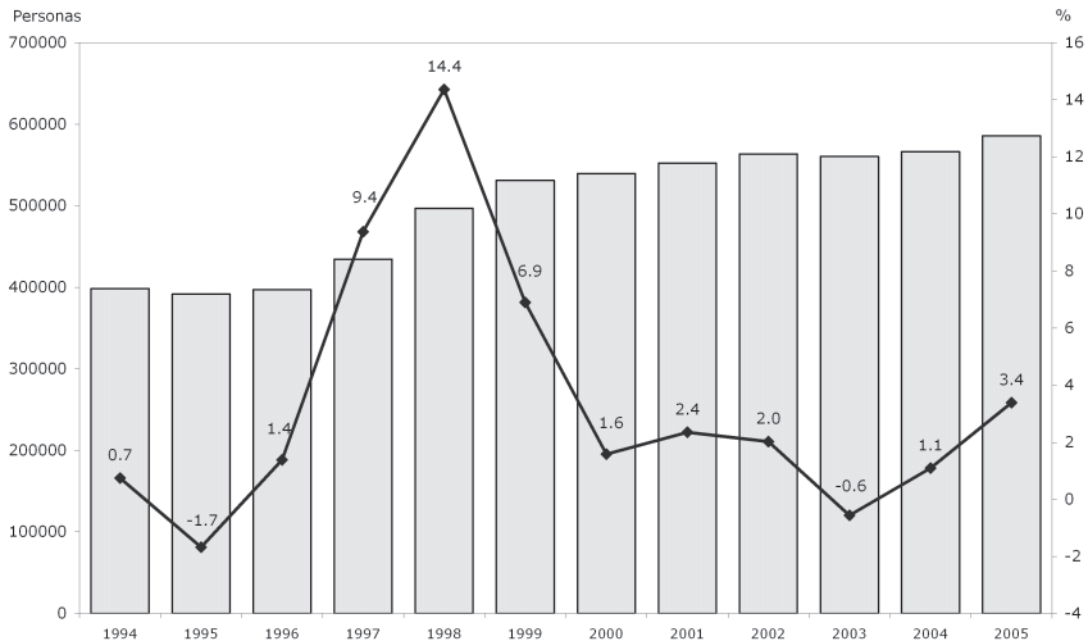
Veracruz cuenta con un sistema de ciudades medias, Poza Rica, Martínez de la Torre, Xalapa, Veracruz, Veracruz (Boca del Río), Córdoba, Orizaba, Minatitlán y Coatzacoalcos, lugares donde se concentra alrededor de 24% de la población total, y que contrasta con la dispersión de miles de localidades rurales (aproximadamente 21 mil localidades) donde habitan 2,829,007 personas.

Las características de diversidad y dispersión generan un desarrollo desigual, dentro de las regiones y localidades así como entre sí mismas. Las zonas urbanas crecen sin planeación; la insuficiencia de servicios básicos manifiesta bajos niveles de bienestar, así como amplias zonas de pobreza urbana. En las localidades rurales, dedicadas a actividades agropecuarias, la pobreza extrema y marginación son casi siempre constantes; la dispersión de la población impide el suministro eficiente de servicios como agua potable, educación, salud, vivienda y electricidad. El grado de marginación en Veracruz es muy alto, por lo que ocupa el cuarto lugar en el país, sólo después de Chiapas, Guerrero y Oaxaca. Los municipios con mayor marginación son Tehuipango, Mixtla de Altamirano y Mecatlán.

VI. EMPLEO

El empleo formal privado registró 566,436 personas laborando en 2004. En 2005, se estima que el empleo en Veracruz crezca 3.4%, ascendiendo a 585,626 puestos de trabajo. La generación de empleo en el estado es insuficiente para cubrir sus necesidades. Entre 1994 y 2004 se crearon sólo 167,965 nuevos empleos formales en el sector privado, como respuesta del apocado crecimiento de la economía veracruzana y la insuficiencia de inversión, tanto pública como privada.

**Empleo formal privado: Veracruz
Personas y tasa de crecimiento anual, 1994-2005**



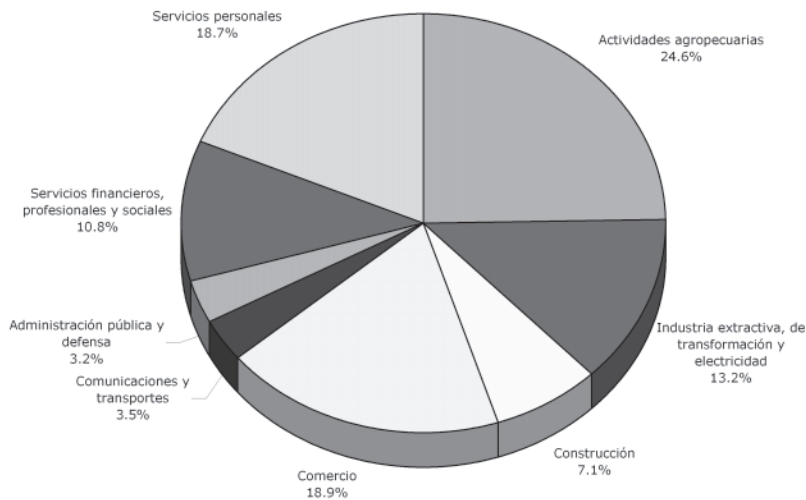
Fuente: Sirem, Modelo Regional

Según las cifras del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), el empleo formal se distribuye de la siguiente manera: el sector comercio absorbe 21.5% del empleo; servicios sociales y comunales 20.9%; servicios para la empresa 14.4%; industria de la transformación

13.5%; agricultura, ganadería y silvicultura 12.6%; industria de la construcción 7.5%; transporte y comunicaciones 7%; industria eléctrica 2.2% e industrias extractivas 0.6 por ciento.

Por otra parte, en 2004 la población ocupada sumó 2, 670,568 personas. Las actividades agropecuarias, el comercio y los servicios captaron dos terceras partes de ésta.

**Población ocupada por actividad económica: Veracruz
Distribución porcentual, 2004**



Fuente: INEGI, Banco de Información Económica, 2005

Paulina Valladares

NOTAS

¹ De acuerdo con el gobierno del Estado, las regiones de Veracruz son: Huasteca Alta, Huasteca Baja, Totonaca, La Capital, De Nautla, Sotavento, De las Montañas, De los Tuxtlas, Papaloapan y Olmeca.

El Soconusco: región bisagra entre México y Guatemala

*Daniel Villafuerte Solís**

INTRODUCCIÓN

La región Soconusco se ubica en el sureste del estado de Chiapas, entre los 14° 10' y 15° 20' de latitud norte y 92° 10' y 93° 10' de longitud oeste. Comparte, en su extremo oriental, una porción significativa de la frontera con Guatemala. Esta región cuenta con 662,044 habitantes, 17.4% de la población de Chiapas, misma que se distribuye en 16 municipios en una extensión de 5, 475.5 Km², y que da como resultado una densidad de población 2.4 veces mayor al promedio estatal.

Esta región se verá influenciada fuertemente por las relaciones transfronterizas a instancias de una serie de acuerdos bilaterales y multilaterales de carácter comercial, en particular con el Tratado de Libre Comercio de los países que conforman el llamado Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras), y con la entrada en vigor del TLC entre Estados Unidos y los países centroamericanos, también conocido como CAFTA por sus siglas en inglés.

El Soconusco constituye la región más dinámica de la frontera sur de México, misma que en

los últimos años se convirtió en una vía de tránsito privilegiada de inmigrantes centroamericanos, especialmente de países como El Salvador, Guatemala y Honduras y que tenían como destino final los Estados Unidos. El creciente flujo de indocumentados se volvió un jugoso negocio para los llamados «polleros», quienes cobran cuotas de hasta dos mil dólares para trasladar a una persona de sur a norte. En este andar, los accidentes han sido cada vez más frecuentes: los naufragios en aguas del Pacífico guatemalteco-mexicano, los muertos por asfixia al ser transportados en camiones de carga que llevan banano o plátano de las fincas del municipio de Suchiate a la central de abastos de la Ciudad de México, y los mutilados por el ferrocarril Chiapas-Mayab, no son más que el reflejo de una realidad generada por la crisis de las economías agrarias de los países centroamericanos, y de las miserables condiciones de vida y la exclusión laboral que sufren grandes sectores de la población ante la implementación de políticas económicas de «ajuste estructural».

Este trabajo describe la importancia del Soconusco como región fronteriza y plantea los

cambios que ha registrado en los últimos años, particularmente la crisis económica. La idea central es que la crisis del modelo agrícola está conduciendo a redefinir su función de región receptora, a expulsora de población. También se plantean los retos que enfrenta la región en el contexto de los tratados comerciales suscritos entre México y los países centroamericanos, así como el proceso de globalización inducido por el proyecto del Área de Libre Comercio de las Américas.

I. EL SOCONUSCO COMO FRONTERA

La historia del Soconusco se ha bordado al calor de las disputas por el territorio entre las clases dominantes así como por los poderes centrales y regionales. Curiosamente, un decreto del presidente Santa Ana de 1842 permite la incorporación del Soconusco a México, después de permanecer como territorio independiente desde 1825. Sí, se trata del mismo presidente que firmó, en 1856, el Tratado de Guadalupe Hidalgo en el cual México cedió casi la mitad de su territorio a los Estados Unidos. Este hecho simboliza las asimetrías del poder, pues frente a los Estados Unidos el gobierno me-

xicano se somete y cede una porción significativa de su territorio, mientras que en el sur, frente a la debilidad del gobierno guatemalteco, ejerce su poder.

Desde el último tercio del siglo XIX, el Soconusco fue tierra de frontera, de expansión agrícola y ganadera, de pioneros provenientes principalmente de Estados Unidos, Alemania y España. Para el naciente Estado mexicano, el Soconusco simbolizaba el límite de la construcción de la nación al que era necesario darle una dimensión económica y social. La idea de frontera, de *frontier*, como espacio vacío, estaba presente, por lo que era necesario llenarlo de contenido y por ello durante el porfiriato se autorizó a las compañías deslindadoras a colonizar las tierras y a establecer claramente los límites del país.

El tratado de límites con Guatemala, en 1882, marcó el inicio de un proceso de “nacionalización” del territorio soconusquense. Las plantaciones de café, alentadas por Matías Romero, ministro de Relaciones Exteriores del gobierno porfirista, fueron el instrumento privilegiado por la política gubernamental, extendiéndose rápidamente durante la primera década del siglo XIX (Villafuerte: 1994). No menos importantes fueron las plantaciones de hule y las de plátano que hicieron posible la atracción de miles de trabajadores de otras regiones de Chiapas, principalmente de Los Altos.

Durante los últimos años del siglo XIX, y en la primera mitad del XX el crecimiento de la región y de su centro urbano, Tapachula, fue modificado por diversos procesos, entre los que destacan: 1) el desarrollo de la cafecultura, 2) la construcción del ferrocarril, 3) la producción de plátano, 4) la reforma agraria, 5) la acción del Estado mediante obras públicas de urbanización y la construcción de caminos, 6) la producción

de algodón y 7) la migración (Arriola:1995).

II. LOS LÍMITES DEL MODELO ECONÓMICO

El peculiar proceso de expansión de la frontera mexicana hacia el sur marcó las limitaciones del desarrollo en la región. El nacimiento de la región Soconusco como región de plantaciones significó el encadenamiento de su atraso a través del mercado mundial. Las elites económicas, ancladas en una economía de plantaciones, condujeron a un limitado proceso de desarrollo; las relaciones entre la producción local y el mercado internacional generaron una suerte de economía de enclave que no fue capaz, más allá del empleo de grandes contingentes de mano de obra provenientes de zonas pobres de Chiapas y Guatemala, de producir efectos en otras ramas de la economía y de modernizar el aparato productivo regional.

El ferrocarril, que nació con el proyecto porfirista de integración territorial del país, se expresó con la construcción de la línea panamericana (concesión otorgada en 1901 y concluida en julio de 1907), para permitir la transformación de la costa chiapaneca; sin embargo, después de casi medio siglo de funcionamiento ya presentaba serias dificultades. De la Peña (1954) se refería al Ferrocarril Panamericano, de la siguiente manera:

“El desaseo, el mal trato al pasaje, las demoras, la insuficiencia de furgones para carga, la ‘mordida’ que invariablemente se exige para proporcionar furgones a los usuarios, la exagerada demora en la movilización y entrega de la carga, el robo y maltrato de los productos transportados por express, la desesperante lentitud de los trenes de pasajeros y, a últimas fechas, la exagerada elevación de las tarifas de carga, restan

eficacia al servicio ferrocarrilero para favorecer y acelerar el desenvolvimiento económico de esta rica zona. La construcción de la carretera costera hizo que el ferrocarril perdiera importancia como transporte privilegiado tanto de personas como de mercancías”.

En los últimos años, frente a la presión que ejerce la apertura comercial y su concreción en tratados comerciales, comienza a dibujarse un nuevo panorama para la región. El ferrocarril porfiriano que permitió conectar al Soconusco con el puerto de Salina Cruz, Oaxaca, a través del cual se embarcaba la producción de café, ha sido adquirido por la empresa norteamericana Chiapas-Mayab. Pero ni siquiera el capital extranjero ha podido modernizar este medio que agoniza y que tiene un record de descarrillamientos nunca antes visto. El ferrocarril porfiriano sirve ahora como principal medio para migrantes centroamericanos que buscan afanosamente llegar a la frontera norte, a pesar de la presencia de la banda llamada “Mara Salvatrucha”, que tiene como uno de sus radios de acción, las vías del ferrocarril.

Después de la construcción del Ferrocarril Panamericano, la segunda obra magna concebida por el gobierno federal para terminar un largo ciclo de desarrollo económico del Soconusco, fue Puerto Madero. Desde la década de 1960 comenzaron a hacerse los estudios de factibilidad hasta que en los setenta se inició su construcción: el 1 de mayo de 1972 se inició la construcción [...] y el 1 de junio de 1975, con la presencia del presidente Echeverría, abrió sus puertas al mundo de los mares (Velasco:1976). Pero si el ferrocarril, aun con sus deficiencias, logró integrar y desarrollar a la región, no fue el caso de Puerto Madero, que debido a sus fallas técnicas, resultó poco atrac-

tivo: el año de máxima movilización de carga fue el de 1981, con escasas 11, 753 toneladas, de las cuales casi 5000 se debieron a importación, el restante a cabotaje y nada en cuanto a exportación. El año de mayor volumen de exportación fue 1977 con 4 300 toneladas (Villafuerte:1992).

El proyecto de Puerto Madero, el viejo sueño del Estado mexicano de poder enganchar Chiapas con el centro del país y el mundo, ha sido reabierto en el contexto del Plan Puebla-Panamá y del Tratado de Libre Comercio entre México y Centroamérica. Pero como en el pasado, la reactivación del proyecto es una iniciativa del gobierno federal, sin participación de los actores regionales privados y gubernamentales, por lo que es de esperarse más de lo mismo.

A poco más de un siglo de plantaciones en el Soconusco, la región no ha sido capaz de pasar a una etapa de desarrollo industrial; las elites cafetaleras no se preocuparon por invertir sus ganancias generadas por los buenos precios del aromático en procesos de transformación. La ubicación geográfica de la región, la abundancia de recursos naturales, la construcción temprana del ferrocarril y la existencia de capital local constituían los ingredientes fundamentales para desarrollar procesos de transformación industrial, pero no ocurrió. Ya muy avanzado el siglo XX, al inicio de los años ochenta, la política del gobierno estatal en materia de construcción de parques industriales resultó un fracaso, pese a los estímulos otorgados para incentivar la inversión privada. Más tarde, en 1989, el gobierno federal expidió un decreto para crear la zona libre en la franja fronteriza sur comprendida entre el municipio de Unión Juárez y la desembocadura del río Suchiate, en el Océano Pacífico¹. Esta decisión no logró despertar el interés entre los ca-

pitales regionales y tampoco incentivó la actividad comercial al grado de convertir a la región en centro mercantil transfronterizo.

Por otra parte, la empresa enlatadora de atún más moderna del país, Pescado de Chiapas, S.A., que había realizado durante 1991 y 1992 de manera exitosa sus pruebas de operación, cerraba sus puertas a principios de 1993, sin haber conocido el funcionamiento integral para el que estaba técnicamente preparada. La causa: "El alto costo de operación y la imposibilidad de contar con atún e insumos suficientes y a tiempo, para asegurar un funcionamiento rentable. Mientras tanto, se venía abajo el tercer proyecto (de los últimos 20 años) para construir en Puerto Madero un moderno puerto industrial que abrigase embarcaciones mayores que surtían de atún a la empresa. Pero en el corto periodo de puesta en marcha del proyecto hubo tiempo para construir en 1987 grandes escolleras, las que en tan sólo cinco años cambiaron por completo la dirección de las corrientes marinas frente al poblado. De tal manera que entre 1989 y 1994 el mar destruyó las playas de Puerto Madero, varios restaurantes, palapas y gran parte del cementerio, por lo que se prohibió visitarlo y enterrar ahí a persona alguna, "está clausurado" dice la gente del lugar (Alcalá:1999).

III. EL NUEVO PAPEL DEL SOCONUSCO

Hacia fines de la década de 1980, el Soconusco contaba con las condiciones para convertirse, en el mediano y largo plazos, en un centro de referencia internacional desde el punto de vista económico y político. No obstante, durante la última década, la región no ha despegado económicamente, pues sigue atada al modelo agroexportador, modelo que ya entró en crisis y que necesita

renovarse. Ejemplo de ello ha sido la crisis estructural del café, cuyo futuro no es para nada halagüeño; junto con el café está el banano y el mango, tres productos que en el marco internacional están sujetos a los precios impuestos por las empresas multinacionales que controlan su comercio y también a medidas unilaterales no arancelarias².

El Soconusco es la región más dinámica de la frontera sur, registra el mayor cruce de mercancías y de personas. Su carácter de espacio fronterizo le confiere los atributos de un receptáculo económico y social, donde se entremezclan lo legal y lo ilegal, lo prohibido y lo permitido. Y es que la frontera es un sitio de encuentro, de relatos geopolíticos; representa el cruce de intereses donde se pueden observar vínculos, dinámica y experiencia relacionada con el fenómeno migratorio. Como frontera, el Soconusco no sólo es un lugar de cruce sino también de conflicto, de estigmatización y de desigualdad.

Al iniciar la primera década del siglo XXI, el Soconusco comienza a ser noticia en los medios impresos y electrónicos, ya no por su contribución a la dinámica de la economía estatal, sino por una serie de fenómenos ligados a la crisis socioeconómica: la presencia de pandillas criminales que operan en la periferia de las principales ciudades de la región, pero sobre todo Tapachula; la incautación de drogas; y el paso de migrantes centroamericanos que utilizan el Ferrocarril Panamericano para acercarse a su objetivo final, los Estados Unidos. Las bandas de jóvenes criminales, excluidos de la sociedad se reinventan bajo una comunidad de intereses. Un ejemplo reciente son las llamadas "Maras", que han aparecido en varios municipios de la región, particularmente en Tapachula, pero ya operan en el norte del país y en los Estados Unidos.

Así, en el contexto de la crisis económica que sufren los países centroamericanos, en particular los bajos precios de los principales productos de exportación, como el café y el banano, aunado a los problemas locales, la región se ha convertido en la caja de resonancia de muchos dilemas asociados con el desempleo: descomposición social, exclusión, marginación y criminalización. En este sentido, el Soconusco es el puente que permite la relación entre Centroamérica y México, es el nexo que facilita la relación con las bandas de un lado y de otro de la frontera, para el tráfico de indocumentados hacia los Estados Unidos.

El proceso de globalización está llevando a la reestructuración de los espacios regionales y locales, asigna funciones nuevas, y en el caso del Soconusco se le adjudica el papel de generador de productos agrícolas “no tradicionales”, situación que ocasiona una reorientación de las opciones laborales; aunque todavía siguen predominando las actividades tradicionales como la producción de café y plátano.

Como territorio de tránsito, de paso de transmigrantes centroamericanos que buscan llegar a los Estados Unidos, el Soconusco se ha convertido en una región “dormitorio”. El peregrinar de miles de centroamericanos inicia desde Nicaragua, Honduras y El Salvador, ya en territorio guatemalteco, que es la antesala para cruzar territorio mexicano, se realiza una serie de arreglos y transacciones entre migrantes y “polleros” a fin de superar el embudo que representa el espacio transfronterizo entre Guatemala y Tapachula.

En ese sentido, el norte redescubre al sur, y la mano de obra se convierte en el principal negocio para los grupos que se dedican al tráfico de seres humanos. El aeropuerto de Tapachula se ha convertido, en años muy recientes,

en un punto estratégico donde operan las redes dedicadas al tráfico de migrantes, redes que no son locales sino del norte del país³; asimismo, las agencias de viajes que se dedican al transporte terrestre de migrantes chiapanecos operan con autobuses que vienen de Tijuana. De esta manera, la región es vista como una tierra para hacer negocios, pero no se trata de inversión productiva tradicional, sino de servicios que se ofrecen en red para el transporte de “mercancía humana”.

El Soconusco se caracteriza por su importancia en la producción agrícola orientada a los mercados regional, nacional e internacional. Destacan los cultivos de exportación como el café, el plátano y el cacao, además de otros que satisfacen el mercado nacional como la palma africana, el ajonjolí y la soya, el mango y el melón, entre otros. De acuerdo con los datos de INEGI del año 2000, la región aportó poco más del 35% del valor de la producción agrícola de Chiapas y los dos cultivos que compiten en el mercado global, el café y el plátano, aportaron 52.2% del valor de estos cultivos en el estado.

Hasta mediados de 1980, la región experimentó cambios importantes en el patrón de cultivos que se acompañaron de un uso más intensivo del suelo y de la incorporación creciente de insumos de origen industrial. Estos cambios se observaron claramente en la crisis de la producción de algodón, que hasta principios de los años ochenta fue uno de los más importantes, tanto por el valor generado como por la cantidad de fuerza de trabajo que se incorporaba en las distintas labores del cultivo, pero sobre todo en la cosecha. En ese proceso de cambio surgieron cultivos como la soya, que hasta 1986 llegó a ocupar un lugar significativo en el conjunto de cultivos comerciales; también cobró importancia la caña de azúcar,

que con el establecimiento del ingenio Huixtla ha llegado a integrar extensiones crecientes de tierra, ampliando al mismo tiempo el mercado de fuerza de trabajo (en donde se incorporan jornaleros provenientes de otras regiones de Chiapas y de Guatemala); otro ejemplo es la ampliación de la superficie con frutales. En particular las plantaciones de mango han crecido considerablemente.

Sin embargo, al comenzar el actual milenio, la agricultura del Soconusco encara dificultades derivadas de las nuevas condiciones del mercado. Los principales productos tradicionales de la región como el café, el plátano, el cacao, la caña de azúcar y la soya enfrentan serios problemas de precios, lo que genera, a su vez, cambios muy fuertes en los mercados laborales por la magnitud de la fuerza de trabajo vinculada a estos cultivos, que en su mayoría proviene de Guatemala; por ejemplo el café, principal producto de la región y del estado, presenta desde 1989 una crisis que ha impactado no sólo a los ingresos de los productores sino también a las distintas labores del cultivo y, consecuentemente, al volumen de mano de obra contratada. El plátano, aunque sus niveles de producción no se han reducido, presenta crisis cíclicas que obedecen a la estructura del mercado y a las barreras proteccionistas, sobre todo en Europa, y también al crecimiento de la oferta de otros países como Costa Rica y Ecuador y, en México, con el incremento de la producción en el estado de Tabasco.

La soya, un cultivo que emergió con gran fuerza después de la crisis del algodón, ha caído de manera apreciable ya que después de cultivarse casi en 27 mil hectáreas en 1986, bajó a 12 mil 788 en el año 2000 y la producción se redujo en un 40%. La caña de azúcar se ha mantenido sin mayores cambios durante los úl-

timos quince años. Sin embargo, el maíz se ha reducido en un 40% y el tabaco prácticamente ha bajado a la mitad en el mismo periodo. La misma tendencia decreciente se observa en el caso del cacao, el aguacate, la sandía y el melón. Estos dos últimos como consecuencia del surgimiento de nuevas zonas de producción como el distrito de riego San Gregorio y la región de la Frailesca.

Los únicos cultivos tradicionales que han mantenido un ritmo constante de crecimiento son el mango y el ajonjolí. El primero pasó de 32 mil toneladas en el año 1986 a 183 mil en el 2000, situación que se explica por la notable ampliación de la superficie cultivada, que en ese periodo se multiplicó por cinco; el segundo aumentó de 500 toneladas a casi 5 000 en el mismo lapso. Además, se puede observar la emergencia de nuevos cultivos como la palma africana, la papaya maradol, el marañón y cierto tipo de flores tropicales.

Como se puede observar, la agricultura en la región ha mantenido una tendencia inestable que se materializa en la crisis de algunos cultivos intensivos en mano de obra, situación que ha venido provocando que su condición de región demandante de fuerza laboral se vea cuestionada y provoque cambios en el mercado de trabajo; de tal suerte que, al dejar de ser atractiva para la mano de obra local y de origen centroamericano, se convierta en un lugar de paso y los periodos de trabajo estacional sean menos intensos y de menor duración.

El análisis de los datos censales muestra una correlación positiva entre la crisis del modelo de la agricultura de la región y la estructura de ocupación de la mano de obra durante la década de 1990. En el conjunto de la región, la estructura ocupacional cambió sensiblemente: en 1990 la

población ocupada en el sector primario representó 45.4% del total, mientras que el sector terciario solamente 37%; sin embargo, en el año 2000 el primario pasó a representar 35.5%, en tanto que el terciario alcanzó 45.6 por ciento.

Un análisis más detallado, a nivel de municipios, revela un cambio más profundo en la estructura ocupacional. Al tomar en consideración los municipios más importantes por su población y actividad agrícola se observa el significado de esta mutación durante el periodo 1990-2000: Unión Juárez tenía 74.8% de su población ocupada en el sector primario y diez años después se redujo a 58.6%; Tuzantán mantenía 71.6% y pasó a 54.2%; Tuxtla Chico transitó de 55.7% a 40.5%; Tapachula, el de mayor importancia, se redujo de 26.8% a 18%; Suchiate fue de 54.8% a 44.2% y Huixtla de 31% a 28.7 por ciento.

No es posible pensar que la reducción de la población ocupada en las actividades agropecuarias y pesqueras haya sido obra de un proceso acelerado de tecnificación, pues la información sobre productividad no refleja tal fenómeno; además, se trata de cultivos intensivos en mano de obra que por ahora no son susceptibles de mecanizarse como el caso del café. Por el contrario, los datos presentan una correlación positiva entre la crisis agrícola y la incapacidad del sector para absorber más población. El ejemplo más claro es Tapachula, que en 1990 registró a 17 mil 301 personas ocupadas en el sector primario y en el año 2000 la cifra bajó a 16 mil 625.

En contraste con la disminución de la importancia de las actividades primarias para seguir absorbiendo población, se registra un crecimiento del sector terciario (comercio y servicios). Debe reconocerse que ya desde los años 70 este sector se muestra

ba muy dinámico, pero era resultado, en buena medida, del crecimiento del sector agropecuario, el forestal y el pesquero que demandaban una gran cantidad de insumos y servicios de diversa naturaleza. Además, por su condición de frontera, la región generaba y genera un flujo comercial y de servicios con la población guatemalteca.

No obstante, durante la década de 1990 el sector terciario se constituyó en una opción frente a la crisis de la agricultura. Los agricultores en crisis y los desempleados –ahora llamados por la administración de Vicente Fox, “nuevos emprendedores”– incursionaban en el comercio y ofrecían diversos servicios. Además, la firma de tratados comerciales entre México y los países centroamericanos han favorecido la inversión extranjera y de otras latitudes del país. Así, aparecen firmas como Pollo Campero, Fábricas de Francia, etcétera.

Hasta antes de la década de 1990, la región había sido un polo de atracción poblacional que se empleaba mayormente en las actividades agropecuarias. La agricultura de plantaciones constituía un polo de atracción para el empleo temporal de grandes contingentes de fuerza de trabajo de la región, pero sobre todo de Centroamérica; sin embargo, el modelo económico comenzó a presentar serias dificultades para su crecimiento, lo que provocó una tendencia decreciente de la población. La participación relativa de la población de la región en el total estatal comenzó a bajar de manera evidente: en 1980, cuando sólo contribuyó con 19% y en 1990, cuando la cifra ya era de 18%; sin embargo, la disminución más importante se observó en el periodo intercensal de 1990-2000. En este último año el Soconusco sólo aportó el 16.9% de la población de Chiapas.

Los municipios más cercanos a la frontera con Guatemala, co-

mo Cacahoatán, Frontera Hidalgo, Metapa, Suchiate, Tapachula y Tuxtla Chico, que en el periodo 1980-1990 habían crecido en promedio 4.1%, en el siguiente periodo registraron una tasa promedio anual de 1.4%, lo que estaría indicando un cambio significativo en la dinámica socio-demográfica propiciada por la crisis de la economía y, de manera particular, de la crisis del modelo agrícola. El cambio en el ritmo de crecimiento de la población también es un reflejo del proceso de migración que en los últimos 15 años ha venido creciendo de forma apreciable en toda la región y que se refleja de manera significativa en los municipios de Tuxtla Chico, Tuzantán y Unión Juárez, que crecieron a una tasa promedio anual inferior al 0.5% en el periodo intercensal de 1990-2000; pero también se observa en los municipios de Acapetagua, Huixtla y Villa Comaltitlán, que alcanzaron tasas de crecimiento inferiores al 1.0 por ciento.

IV. REFLEXIÓN FINAL

La región transita por una etapa de crisis caracterizada por la obsolescencia de su estructura económica, sobre todo en lo que respecta al sector primario. De cara a los procesos de apertura comercial con Centroamérica y de la globalización en las economías de norte, centro y Sudamérica, –por la vía del Área de Libre Comercio de Las Américas (ALCA)– el Soconusco tiene un reto enorme para renovar sus sectores económicos estratégicos. El Plan Puebla-Panamá puede vincularse a una estrategia de desarrollo endógeno, si los actores económicos de la región asumen un papel protagónico y dejan de ser espectadores de la llegada de capitales de otros países y regiones de México.

Replantear el modelo económico de la región requiere de un ejercicio de planeación estratégica a partir de los recursos locales y de la concertación de los tres niveles de gobierno con los actores económicos de la región. El papel estratégico de la región como frontera de la frontera sur tiene que corresponder con políticas de corto, mediano y largo plazos, de lo contrario se quedará como región marginada del desarrollo tecnológico. Pero el modelo económico debe tener muy presente no sólo el crecimiento, que es la parte que hasta ahora se ha privilegiado en la concepción de los planes regionales como, “Marcha hacia el Sur”, el Plan Puebla-Panamá y los Tratado de Libre Comercio con los diversos países centroamericanos. Este es el punto por el cual diversas organizaciones sociales han rechazado abiertamente estos planes de corte neoliberal.

* Investigador del Centro de Estudios Superiores de México y Centroamérica-Universidad de Ciencias y Artes de Chiapas. E-Mail: dvillafu@prodigy.net.mx

NOTAS

¹ Véase *Diario Oficial de la Federación*, 22 de agosto de 1989.

² En fechas recientes la prensa dio a conocer que en las regiones Costa y Soconusco anualmente se utilizan 11 mil litros de Malathión en la protección del cultivo del mango, un insecticida altamente tóxico y cancerígeno que ha merecido la recomendación internacional de evitar su uso. El uso abusivo de este insecticida puede poner en riesgo la comercialización de 120 mil toneladas de mango, de las cuales 15 mil son de exportación (Véase, *Cuarto Poder*, 3 de noviembre de 2003, Pág. B7). Además, la empresa norteamericana Ciruli Bros tiene en su página de Internet un anuncio que desacredita la calidad del mango Ataulfo al señalar que “desafortunadamente este mango se vende duro y verde y nunca se madura por

completo...” (Véase *Cuarto Poder*, 16 de noviembre de 2003, Pág. A3).

³ En este sentido, una nota reciente indica: “En lo que va del año, han sido puestos a disposición de las autoridades federales poco más de 40 traficantes de indocumentados asegurados en el Aeropuerto Internacional. La mayoría del centro del país, esto durante el presente año. [...] La mayoría de los traficantes son del Estado de México, Durango, Coahuila y Tijuana (Véase *Cuarto Poder*, 16 de noviembre de 2003, Pág. B 15).

REFERENCIAS

- Alcalá, G. (1999). *Con el agua hasta los aparejos*. Pescadores y pesquerías en el Soconusco, Chiapas, CIESAS-CESMECA-CIAD, México.
- Arriola, A. M. (1995). *Tapachula*. FLACSO Guatemala-Instituto Nacional de Antropología e Historia, Dirección de Etnología y Antropología Social, Guatemala, Centroamérica. 54.
- Cuarto Poder*. 16 de noviembre de 2003. Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, México.
- Cuarto Poder*. 3 de noviembre de 2003. Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, México.
- De la Peña, M. T. (1951). *Chiapas Económico*, Secretaría de Prensa y Turismo, Gobierno del estado de Chiapas, Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, México. II:426
- INEGI. 2001. *XII Censo general de población y Vivienda, 2000*, Aguascalientes, México.
- INEGI-Gobierno del estado de Chiapas. 2001. *Anuario Estadístico de Chiapas* edición 2001, Aguascalientes, México
- Velasco, M. (1976). *Sexto Informe de Gobierno*, Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, México. 74.
- Villafuerte, D. (1992). *Desarrollo Económico y Diferenciación Productiva en el Soconusco*, Centro de Investigaciones Ecológicas del Sureste, San Cristóbal de Las Casas, Chiapas, México. 3.
- Villafuerte, D. (1994). *El café en la frontera sur*. La producción y los productores del Soconusco, Chiapas, Gobierno del estado de Chiapas-Instituto Chiapaneco de Cultura, Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, México.