

TERRITORIO

NÚMERO 12 / INVIERNO 2005

^y
ECONOMÍA

TERRITORIO y ECONOMÍA

SIREM

Sistema de Información Regional de México



¿ No sabe lo que puede venir?

En Sirem lo podemos orientar:

Contamos con la información, el análisis y las proyecciones del comportamiento de la economía mexicana a nivel:

Macro
Por estados
Por municipio
Por sectores de actividad

Herramientas para su uso en línea
y por medios electrónicos.

Proyectos e investigaciones especiales.
Presentaciones y consultas técnicas.
Asesoría y consultoría.

Visite nuestra página y vea las demostraciones en línea.
<http://www.sirem.com.mx>

5584-9909

Sistema de Información Regional de México, S.A. de C.V.

TERRITORIO y ECONOMÍA

NÚMERO 12 / INVIERNO DE 2005

SIREM

Sistema de Información Regional de México

Socios Directores: León Bendesky, Víctor M. Godínez y Miguel Ángel Mendoza. *Análisis:* Beatriz Ramírez y Sandra Sánchez. *Tecnologías de la información:* Manuel Camarillo. *Administración:* Celia Reátiga. *Ventas:* David Ricardo Vizcarra. *Apoyo administrativo:* David Pérez.

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 Rimez (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*
Crecimiento y energía al cierre de 2005

5 / *Economía nacional*
Instalados en la estabilidad

8 / *Economía regional*
El petróleo y los precios relativos por ciudad

■ ESTUDIOS

11 / El Sistema GRIT para la estimación de matrices de insumo-producto regional
Noé Arón Fuentes

24 / Tendencias de la cooperación territorial de gobiernos subnacionales en la Comunidad Andina y Centroamérica
Víctor M. Godínez

■ RESUMEN ECONÓMICO

37 / Pronósticos en perspectiva

■ ANÁLISIS ECONÓMICO DE LOS ESTADOS

49 / Distrito Federal

■ NOTAS, NOTICIAS, COMENTARIOS

57 / Relaciones de Cooperación entre Colectividades Locales en el terreno de las Políticas Urbanas

Crecimiento y energía al cierre de 2005

Aunque menor que en 2004 (que fue el mejor año de las últimas tres décadas), el crecimiento de la economía mundial en 2005 fue finalmente dinámico, sobre todo si se considera el impacto perturbador de los elevados precios del petróleo. Las previsiones de los principales organismos multilaterales, en este caso el Fondo Monetario Internacional (FMI), adelantan una tasa anual de 4.3 por ciento (habiendo sido de 5.1 un año antes).

Si bien el mismo FMI estima que en 2006 la economía mundial observará un crecimiento muy similar, las perspectivas globales en el corto y mediano plazos están marcadas por varias incertidumbres, algunas de las cuales son portadoras de ciertas dosis de inestabilidad potencial. La primera concierne a la marcha del mercado petrolero. Al cierre del año los precios internacionales de este producto retrocedieron unos 10 dólares con respecto al pico alcanzado en agosto, cuando la cotización llegó a rebasar los 70 dólares. El riesgo de una nueva ola alcista no ha desaparecido, particularmente si se atiende a la evolución de los factores geopolíticos y estratégicos en las principales zonas productoras.

Por otra parte, en los círculos vinculados al mundo petrolero se estima que, incluso en la hipótesis de que la oferta de crudo se incremente, como se cree que ocurrirá, y la demanda empiece a moderarse después del invierno, ni el crecimiento económico mundial ni la capacidad de la Organización de Países

Exportadores de Petróleo (OPEP) para controlar la oferta permiten esperar una baja sustantiva de los precios internacionales (por ejemplo debajo de los 50 dólares) antes de 2007.

Algunos análisis institucionales del sector financiero privado, como el Banco Paribas, plantean que no es exagerado considerar que, por ahora, la economía mundial está en peligro de enfrentar un tercer choque petrolero. Este análisis se basa en el hecho de que, con relación a principios de 2002 (cuando se preveían cotizaciones a futuro de apenas 30 dólares), los precios actuales del crudo se triplicaron. El precio real del petróleo, tomando como referencia la inflación estadounidense, se alinea con los picos alcanzados en el crítico 1973.

Sea de esto lo que fuese, lo cierto es que después de los dos choques petroleros recientes, el alza de las cotizaciones del crudo no ha provocado una recesión al estilo de los años setenta, sino una simple moderación de la actividad. De acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), una alza de 15 dólares provoca, si las tasas de interés reales permanecen estables, una reducción del crecimiento en el conjunto de los países más industrializados, medio punto porcentual más seis décimas de punto adicionales de inflación. Con esta base, puede estimarse que de 2004 a la fecha la zona OCDE perdió a causa del petróleo alrededor de un punto porcentual de crecimiento.

En todo caso, también cabe observar que la transferencia internacional de ingreso que su-

ponen los mayores precios del petróleo de los países importadores a los exportadores afecta negativamente el crecimiento internacional. Esto es así debido a que estos últimos países no tienen capacidad de absorber productivamente la totalidad de su renta petrolera, lo que entre otras cosas podría traducirse en mayores importaciones desde las economías de la OCDE. Baste señalar que el superávit de la cuenta corriente en balanza de pagos de los países del Golfo equivale a una cuarta parte de su Producto Interno Bruto (PIB).

Ahora bien, la moderación del actual choque petrolero tiene varias explicaciones. En términos del PIB de la OCDE, las transferencias asociadas al alza de los precios han sido ahora menos importantes que en el pasado. La razón es que la "intensidad energética" del crecimiento (relación consumo de petróleo/PIB) hoy es de casi la mitad en comparación con los años setenta.

Además, desde el punto de vista económico hay numerosos factores a considerar. Uno es que el alza de los precios del petróleo ha sido ahora mucho más progresiva que antes, hecho que ha facilitado los ajustes de los agentes. De igual manera, el alza fue producida principalmente por un incremento de la demanda engendrado de manera directa por el crecimiento mundial. Por sí solas, las economías de China (37 por ciento) y Estados Unidos (20), responden por casi seis décimas partes del crecimiento del consumo mundial de petróleo en los años más recientes. Esto marca una diferencia radical con los precedentes episodios de alza de los precios petroleros, en los que estos últimos fueron auténticos choques de la oferta que ocurrieron de manera inopinada.

También ha cambiado el entorno monetario. El alza de los precios del petróleo no ha producido ahora presiones inflacionarias generalizadas, y así lo dejan ver los índices de precios de casi todos los países industrializados en el rubro de la llamada inflación subyacente. Es cierto que las expectativas inflacionarias a corto plazo de los agentes muestran en la mayoría de los casos una alta sensibilidad ante los vaivenes del mercado petrolero, pero también lo es que esas mismas expectativas, consideradas en el mediano plazo, permanecen notablemente estables. Los especialistas

interpretan esto como una muestra del grado de credibilidad alcanzado por las políticas monetarias en los diversos países.

Debe considerarse igualmente que, desde la época del primer choque petrolero, los mercados de trabajo también observaron cambios en su modo de operación. Cambios que se concretan de manera particular en que ahora no se vislumbra en ninguna parte la aparición de espirales precio-salario ni efectos devastadores sobre las utilidades del sector corporativo derivados de un ascenso desfavorable de los costos salariales en el valor añadido de las empresas.

En este cuadro general, no puede considerarse que el crecimiento haya contribuido a ejercer presiones sobre los precios del petróleo en los países que forman la zona euro, siendo el caso contrario el de Estados Unidos y el de los países más grandes de Asia, en especial China e India. De hecho, para la zona euro los acontecimientos recientes están siendo interpretados por los especialistas como algo mucho más parecido a un choque exógeno de la oferta. En este episodio, la apreciación del euro ha compensado en parte, desde principios de 2002, el alza en dólares de los productos petroleros.

Todo este proceso ocurre en un contexto global inevitablemente ligado a desequilibrios financieros que, en su mayor parte, están determinados por el déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos de Estados Unidos. Como se sabe, este desequilibrio financiero acumula meses con niveles sin precedente.

Hasta ahora, dicho déficit no ha tenido consecuencias realmente desfavorables en el terreno financiero. Las entradas de capital a Estados Unidos continúan siendo estimuladas por el diferencial de tasas de interés entre el dólar y otras monedas fuertes, en especial el euro. También las estimula, sin duda, la política cambiaria de los países asiáticos de mayor peso económico internacional, que en general consiste en mantener artificialmente baja su moneda frente al dólar y, como consecuencia, acumulando reservas que son invertidas en títulos de deuda del Tesoro estadounidense.

En el mismo sentido actúa, en los hechos, el reciclaje de los crecientes ingresos petroleros de los países exportadores, así como el meca-

nismo fiscal, cuya vigencia concluirá al mismo tiempo que lo haga el 2005, y que fomenta la repatriación de beneficios de las empresas filiales de las multinacionales estadounidenses en el mundo.

En Estados Unidos, el crecimiento económico resistió el embate del huracán Katrina, que muchos creían tendría mayores efectos desfavorables para la economía. De acuerdo con la información disponible al inicio del cuarto trimestre, el desempeño global de la economía en 2005 no se vio mayor alterado ni por la baja de actividad en la zona directamente afectada por este desastre natural ni, como ya se ha dicho, por los efectos de los precios más elevados de la energía.

Estimaciones preliminares adelantan un crecimiento anualizado de 3.8 por ciento en el tercer trimestre, lo que se compara de manera muy favorable con el 3.3 por ciento observado en el segundo trimestre. Es cierto que la inversión tendió a moderarse en el periodo, con una tasa de 4.8 por ciento contra 10.8 en el periodo abril-junio; no obstante, el componente de gasto en equipo, cómputo y telecomunicación siguió creciendo a tasas aceleradas (9 por ciento en el tercer trimestre).

Mientras tanto, el gasto real de las unidades familiares disminuyó coyunturalmente (1 por ciento en agosto, 0.4 en septiembre). Este hecho se atribuye en parte a la desaparición de las ventajas fiscales que hasta ahora habían gozado sobre el ingreso global disponible de

la familia en un contexto de crecimiento de los precios. Esta evolución debe contemplarse a la luz del deterioro de la tasa de ahorro de las familias, lo que ensombrece las perspectivas del consumo como factor motriz de la economía estadounidense.

En septiembre la producción industrial retrocedió 1 por ciento. Según la FED, en este resultado se combinan los efectos del huracán Katrina y la huelga laboral de Boeing, pues de acuerdo a esta misma fuente, sin estos acontecimientos dicho índice sectorial habría crecido un punto porcentual.

En el frente de empleo, el número de empleos se contrajo en un total de 35 mil plazas en el mes de septiembre. Los datos disponibles muestran sin embargo que esto es un efecto directo del huracán Katrina, que destruyó (se espera que temporalmente) unos 80 mil puestos de trabajo en el sector hotelero y de esparcimiento.

La percepción de los consumidores también sufrió deterioro en octubre. El índice del Conference Board bajó de 105 a 88. La opinión de los hogares sobre el estado del mercado de trabajo también tiende a la baja: 25.3 por ciento (contra 23.1 dos meses antes); en octubre estimaron que se está endureciendo la posibilidad de encontrar empleo. Todo lo cual trasluce una caída de confianza en dos segmentos muy significativos de la economía y la sociedad.

Víctor M. Godínez

Instalados en la estabilidad

La economía mexicana se ha colocado en una planicie de estabilidad de los precios clave. El índice de precios al consumidor en sus registros mensuales crece con moderación y es menos volátil; la inflación acumulada en el año hasta el mes de octubre es 1.97% y en términos anuales (respecto al mismo mes del año anterior) es 3.1%, con una tendencia a la baja desde un nivel de 4.5% en julio pasado.

La tasa anual de interés de los Cetes con vencimiento de 28 días fue en promedio de 8.6% en el mes de enero, creció hasta 9.75% en mayo y desde entonces ha ido descendiendo, sobre todo en septiembre y octubre hasta una tasa promedio anual de 8.91 por ciento. El tipo de cambio que se usa para pagar obligaciones externas también ha mostrado una relativa quietud en sus variaciones, y durante el año pasó de un valor promedio de 11.26 pesos por dólar en enero, a un mínimo de 10.698 en julio y 10,83 pesos en octubre.

Las tasas de interés han ido bajando incluso en un entorno de alzas en la tasa de los fondos federales de Estados Unidos que es hoy de 4% anual. Esto indica que las autoridades monetarias del país tienen un cierto margen de maniobra para operar la estabilidad y que lo están utilizando. Dicho margen se asocia también con las menores presiones que hay en el mercado cambiario y que se aprovechan de la ventaja que se deriva de los flujos de divisas, principalmente por los ingresos extraordinarios de la exportación de petróleo y

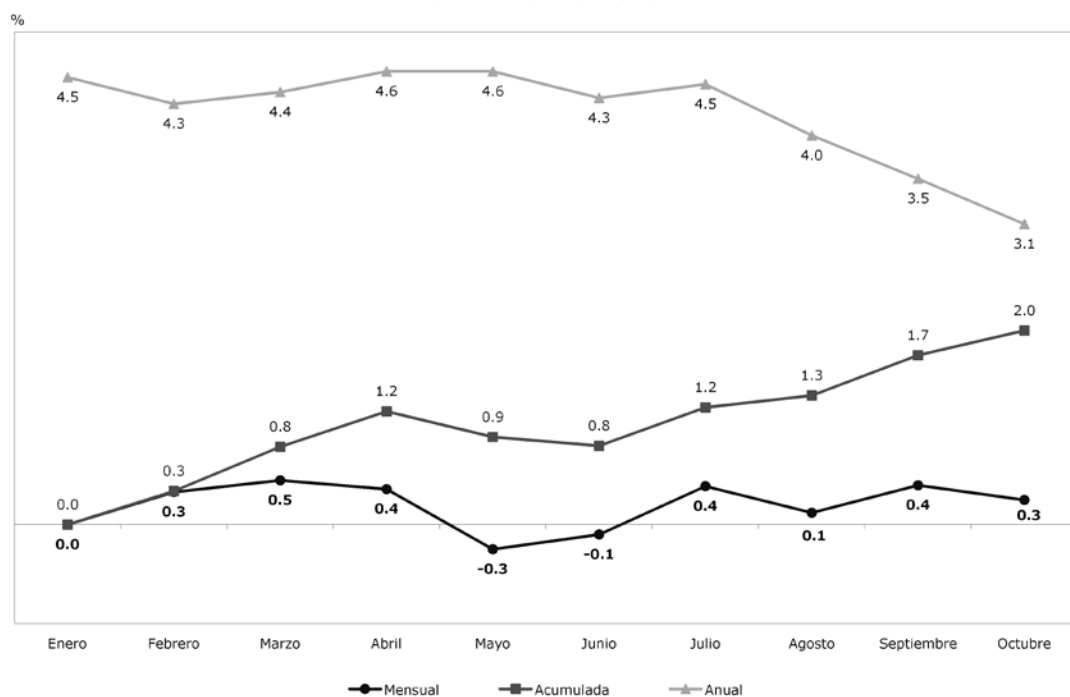
las abultadas corrientes de remesas. Además, se apoya en las altas reservas internacionales acumuladas en el Banco Central, que actualmente son del orden de 65 mil millones de dólares.

La política de tipo de cambio flexible está cumpliendo su función de apoyo a la estabilidad financiera, aunque se advierte que el esquema de gestión en su conjunto establece ciertos límites a la fluctuación libre del precio de las divisas. Eso se desprende, por ejemplo, de la decisión de mantener tan altas las reservas y el costo de oportunidad que eso representa; igualmente se asocia con las intervenciones periódicas para vender dólares en el mercado y, así, incidir en la fijación del precio, además de las medidas de control de la liquidez que se conocen como "corto".

Este último asunto se vincula con lo que suele llamarse como el "miedo a flotar" para evitar que se generen condiciones que repercutan de manera adversa en la inflación. El miedo en este caso ocurre incluso en un entorno en el que se han dado ya los ajustes institucionales y se han pagado los costos que requiere la transición desde un régimen de paridad fija como el que existía antes de la crisis de 1994.

La estabilidad macroeconómica está sostenida igualmente por el comportamiento del mercado de trabajo, donde los incrementos salariales se han negociado tanto en términos contractuales como de los mínimos a niveles bajos y compatibles con las tasas de inflación

Inflación mensual, acumulada y anual, 2005
Índice Nacional de Precios al Consumidor



Fuente: Banxico

esperadas. En el primer caso los aumentos promedio entre los meses de agosto y octubre son del orden de 4.4% y en el segundo de 5 por ciento para el año entrante. Las condiciones del empleo, es decir, el excedente de la oferta de mano de obra con respecto a la demanda, contribuye a crear ese entorno salarial compatible con una menor tasa de aumento de los precios.

De la misma manera, el crecimiento de la actividad económica no incide sobre un aumento de la demanda agregada que complique el ritmo de la inflación. Las tasas de aumento del PIB en los tres primeros trimestres del año han sido moderadas (T1, 2.4%; TII, 3.1% y TIII, 3.3%) y para el último se estima una tasa de 2.8%, para alcanzar un incremento de 2.9% en términos anuales. El comportamiento de las grandes divisiones de la manufactura y el comercio, que representan más de dos quintas partes del PIB total ha sido muy apocado en el año y la expansión se ha concentrado en las actividades de transporte y comunicaciones así como en los servicios financieros y en menor proporción en la reactivación del sector de la construcción.

En este último caso sobresale el hecho de la mayor disponibilidad de crédito hipotecario, asociado con el auge de la construcción de viviendas. El financiamiento proviene de manera preferente de instituciones no bancarias, como las sociedades financieras de objeto limitado (sofoles), y un aspecto que amerita atención es el incremento del nivel de endeudamiento de las familias.

Este fenómeno también se ve alimentado por la expansión del crédito al consumo, en donde los bancos pierden igualmente participación en el mercado. En ese marco debe ubicarse la reciente transformación del Fondo de Garantía para el Consumo de los Trabajadores (Fonacot) que amplía su ámbito de funcionamiento y capacidad de crédito. En el caso del financiamiento a las empresas aún se advierte una restricción por parte de los bancos comerciales, lo que indica que hay distorsiones en el mercado de crédito en cuanto a la asignación de los recursos disponibles.

La política fiscal contribuye a la estabilidad financiera y con esa misma perspectiva se ha planteado el presupuesto federal para 2006. Se contempla un equilibrio de las cuentas

públicas, aunque esa medición no incluye el rubro de los requerimientos financieros del sector público, que representan 1.5% del PIB, y en donde se cuentan, por ejemplo, las deudas diferidas por obras públicas (conocidas como Pidiregas), los recursos requeridos para cubrir excedentes por concepto de la seguridad social (incluyendo los fondos de pensiones). De tal manera, que la fortaleza fiscal es en realidad menor de lo que indica el balance presupuestal del déficit medido de modo tradicional.

La legislación presupuestal estableció ingresos por 1,973.5 mil millones de pesos, 4.9% más que la iniciativa del Ejecutivo. Las principales modificaciones abarcaron el precio promedio del barril de petróleo, fijado en 36.5 dólares, frente a 31.5 propuesto, y una adición de 27% por concepto de ingresos provenientes de endeudamiento. Un tema controvertido es el de las asignaciones al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y la gestión de sus reservas, lo que sigue ubicando a esta institución pública en una situación de alto riesgo financiero.

La postura fiscal que expresa el presupuesto está adaptada de modo consecuente para terminar el periodo de gobierno sin crear condiciones de perturbación en las principales variables de la economía, con lo que se advierte un acoplamiento del patrón de gestión financiera con el relativo estancamiento productivo. Ésta es un elemento relevante de los criterios generales de la política económica que se aplica en el país: su inclinación preferente a mantener la estabilidad refuerza las condiciones de la falta de crecimiento. El paso para aprovechar el activo que representa la baja inflación hacia una expansión de la actividad económica, del empleo y del bienestar sigue sin definirse.

Ese paso tiene que ver con las condiciones de la productividad del sistema económico en su conjunto, mismas que definen su capacidad competitiva. El Banco de México presentó un análisis de este aspecto en su informe trimestral de la inflación correspondiente al periodo de julio a septiembre pasado. Ahí se señala que el esfuerzo exportador derivado del proceso de apertura y de la operación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) está menguando en cuanto a sus resultados.

En 2000 las exportaciones a Estados Unidos representaron 90% del total y México se convirtió en el segundo proveedor de ese país, posición que mantuvo hasta agosto de 2002, cuando lo desplazó China después de entrar en la Organización Mundial de Comercio.

La participación de los productos de México en el comercio mundial empezó a caer de 2.6% en 2002 a 2.07% en 2004 y aquellas dirigidas al mercado estadounidense, de 10.8% a 10.2 por ciento. Esa disminución se expresa en una cuantiosa pérdida de valor. Si se comparan las exportaciones del primer semestre de este año con las que se hubieran realizado con la proporción registrada en 2001, la pérdida aludida se estima en 12,453 millones de dólares. Hacia el final del año la cantidad se aproximaría a los 27,000 millones, es decir, 15% de las exportaciones no petroleras que se proyectan.

La caída de la competitividad, según el análisis de referencia, no se explica nada más por la competencia china. Entre enero y agosto de 2005, un total de 101 países mejoraron, por encima de México su desempeño exportador a Estados Unidos, medido por la tasa de crecimiento. Además, 84 países aumentaron su participación en las importaciones de ese país, lo que significa que la pérdida mexicana se debe a los efectos de la competencia pura ya que el patrón de la demanda de importaciones en ese mercado se ha mantenido. Entre los productos que muestran una caída en su penetración, están los de las industrias automotriz, eléctrica y electrónica que habían adquirido una ventaja competitiva en el comercio exterior.

La menor competitividad también repercute de modo negativo en la dinámica del crecimiento del PIB. El Banco Central estima que el producto pudo haber crecido un punto porcentual más si la participación de las exportaciones de 2002 se hubiera mantenido hasta ahora. Y a esto debe añadirse el efecto adverso sobre la inversión y el hecho que dejaron de crearse 271,000 empleos formales.

Estos son hechos que tienen que considerarse en el balance que resulta de la consecución de las condiciones de la estabilidad financiera en un marco de lento crecimiento crónico de la economía mexicana.

León Bendesky

ramente tres momentos en la relación del precio del petróleo y la inflación en México. En el primer periodo (enero-diciembre de 2001) el precio de petróleo se reduce de 20.7 a 14.4 dólares y la inflación se reduce aceleradamente de 8.1 a 4.4 por ciento. En el segundo periodo, en 2002, los precios del petróleo tienden a crecer pero es durante 2003-2004 que crecen aceleradamente, al mismo tiempo que el comportamiento de la inflación describe una curva en "U". Al principio se observan tasas de 4.7%, con un mínimo de 3.9 por ciento en octubre de 2003 y un máximo de 5.4 en octubre de 2004. Por último, a partir de octubre de 2004 y durante 2005, el precio del petróleo aumentó 15 dólares, alcanzando en octubre de 2005 los 52 dólares.

En sentido contrario, los indicadores al mes de octubre confirman que la inflación anual se mantiene por debajo del 4 por ciento durante tres meses seguidos (agosto-octubre). Por primera vez en mucho tiempo la inflación en México es menor a la de Estados Unidos. Lo anterior muestra que los altos precios del petróleo no han presionado a la inflación en México durante 2005 y su tendencia decreciente, más bien, se explica por las tasas de interés estables y la apreciación del tipo de cambio. Si los precios del petróleo altos llegan a presionar a la inflación, esto seguramente se podrá ver en el 2006.

I. LA INFLACIÓN Y LOS PRECIOS RELATIVOS POR CIUDAD

Aunque los precios de petróleo no han tenido un efecto relevante sobre la inflación general de México durante 2005, si pueden existir efectos específicos sobre algunas ciudades. Esto puede depender del tamaño de la ciudad, de su dinámica económica, de su localización geográfica y, por ejemplo, de si los huracanes de los meses de septiembre-octubre provocaron algunas distorsiones temporales en los precios.

Con los indicadores del índice de precios por ciudad, al mes de octubre, se puede constatar que las inflaciones en el rango establecido por el Banco de México, 3 por ciento más o menos un punto porcentual, son un fenómeno regional que se cumple en 38 de las 46 ciudades. Las otras ocho ciudades mantienen

inflaciones mayores a cuatro por ciento y seguramente no podrán alcanzar el objetivo del Banco de México. Estas ciudades son las siguientes, en orden de mayor a menor inflación (se señala la inflación anual del mes de octubre entre paréntesis): Tapachula (5.7 por ciento), Querétaro (4.24), Veracruz (4.23), Huatabampo (4.21), Tulancingo (4.07), Tehuantepec (4.07), Puebla (4.06) y San Luís Potosí (4.04). De las 38 ciudades con inflaciones menores al cuatro por ciento, exactamente la mitad tienen inflaciones entre 3 por ciento y 4, y la otra mitad entre 1.2 por ciento y menores al 3. Entre las ciudades con menor inflación se encuentran las fronterizas: Ciudad Juárez (1.2%), Tijuana (1.8%), Monterrey (1.8%), Torreón (2.1%) y Monclova (2.2%).

Con la ayuda de los precios relativos se pueden rechazar o aceptar algunos planteamientos que se han formulado sobre las tendencias de la inflación por ciudad. En el cuadro 1 se presentan los precios relativos promedio por año de las 46 ciudades, ordenadas del mayor al menor precio relativo de acuerdo al año de 2005. El precio relativo se calcula como la inflación de cada una de las ciudades entre la inflación general, por lo que se pueden presentar tres grupos de ciudades. El grupo de ciudades con un índice mayor a uno, el grupo en el que este indicador es igual a uno y el conformado con un índice menor a uno. En los extremos se tiene a la ciudad Tulancingo con la inflación promedio más alta, y a la ciudad de Monterrey con la inflación promedio más baja.

El primer planteamiento establece que los precios del petróleo altos pueden provocar una presión inflacionaria de costos sobre las grandes ciudades. Lo anterior no parece cumplirse en las ciudades del centro del país, como México, Toluca y Cuernavaca, y en otras ciudades como Aguascalientes y Guadalajara. En estos casos, los precios relativos de 2005 son menores a uno y a los observados en 2004, y la inflación de estas ciudades tiende al promedio nacional en octubre de 2005. La situación es contraria en las ciudades de Puebla, San Luís Potosí y Querétaro, donde la inflación en promedio y en octubre de 2005 repunta y se mantiene por arriba de la inflación promedio nacional.

En otro planteamiento, los precios del petróleo altos pueden provocar restricciones en la producción petrolera y distorsiones en la inflación en las ciudades productoras o cercanas en las zonas de producción. Lo anterior parece cumplirse parcialmente para el caso de las ciudades de Villahermosa y Campeche. Los precios relativos de las dos ciudades en 2005,

son sustancialmente mayores a las observadas en 2004, lo cual indica que existe una reacción importante de la inflación durante todo 2005. Sin embargo, la situación se modifica en la ciudad de Villahermosa y se acelera en la ciudad de Campeche en octubre de 2005.

Miguel Ángel Mendoza

Cuadro 1

Precios relativos por ciudad

Índices con respecto a la inflación nacional										
	Tulancingo, Hgo.	Huatabampo, Son.	Puebla, Pue.	Tapachula, Chis.	Villahermosa, Tab.	Querétaro, Qro.	Jacona, Mich.	Morelia, Mich.	Cortázar, Gto.	Tepic, Nay.
2001	0.727	0.976	1.084	0.726	1.014	1.016	0.832	1.134	1.157	1.148
2002	1.051	0.838	1.149	0.602	1.352	1.064	0.871	0.820	0.885	1.437
2003	1.279	1.229	1.005	1.124	1.166	1.335	0.962	1.044	0.720	1.012
2004	1.234	0.977	1.009	0.749	1.066	1.133	0.964	1.057	0.971	0.975
2005	1.491	1.393	1.385	1.358	1.322	1.305	1.294	1.282	1.255	1.238
Oct-05	1.335	1.383	1.330	1.900	1.186	1.391	0.980	1.302	1.286	1.042
	Tepatitlán, Jal.	Durango, Dgo.	Tehuantepec, Oax.	Mérida, Yuc.	San Luis Potosí, S.L.P.	Veracruz, Ver.	Acapulco, Gro.	Fresnillo, Zac.	Córdoba, Ver.	Cd. Jiménez, Chih.
2001	1.165	1.039	1.289	1.160	1.001	1.283	1.054	1.164	1.269	1.109
2002	1.005	1.014	1.178	1.111	0.937	1.718	0.934	0.706	1.212	0.935
2003	0.919	0.941	1.177	0.992	0.855	1.421	0.915	0.873	1.146	0.841
2004	1.009	0.978	1.030	0.813	1.055	1.320	1.040	0.867	1.083	0.888
2005	1.220	1.204	1.204	1.182	1.178	1.143	1.142	1.132	1.130	1.119
Oct-05	1.243	1.245	1.336	1.144	1.325	1.388	1.193	0.954	1.148	1.205
	Tlaxcala, Tlax.	Aguascalientes, Ags.	Guadalajara, Jal.	San Andrés Tuxtla, Ver.	Matamoros, Tamps.	Mexicali, B.C.	Campeche, Camp.	Culiacán, Sin.	Oaxaca, Oax.	Chihuahua, Chih.
2001	1.202	1.148	0.883	1.144	1.054	0.809	0.835	0.995	0.811	1.376
2002	0.759	0.995	0.943	1.115	0.993	0.959	0.959	0.912	1.011	1.013
2003	1.032	0.859	0.856	1.160	0.863	0.975	1.051	1.241	1.248	1.049
2004	1.307	1.145	1.069	1.108	1.101	1.261	0.734	1.191	0.934	1.055
2005	1.116	1.114	1.106	1.081	1.047	1.041	1.015	1.013	0.969	0.968
Oct-05	0.934	0.990	0.916	1.206	1.285	0.866	1.124	0.766	0.901	0.945
	Chetumal, Q. Roo.	Ciudad de México	Toluca, Edo. Mex.	Torreón, Coah.	Hermosillo, Son.	Iguala, Gro.	Colima, Col.	León, Gto.	La Paz, B.C.S.	Cuernavaca, Mor.
2001	1.081	0.892	0.901	1.267	0.709	0.784	1.214	0.859	1.547	0.891
2002	1.002	1.045	0.829	0.865	0.663	0.780	1.088	0.732	1.015	0.924
2003	0.985	1.034	0.904	1.050	0.870	0.863	1.132	0.838	0.683	1.057
2004	0.933	1.016	1.000	0.870	0.805	0.757	1.032	0.851	0.967	0.968
2005	0.970	0.963	0.959	0.939	0.931	0.927	0.924	0.884	0.852	0.829
Oct-05	1.132	1.013	1.101	0.684	0.988	1.013	0.726	0.848	0.877	0.798
	Cd. Acuña, Coah.	Monclova, Coah.	Tampico, Tamps.	Tijuana, B.C.	Cd. Juárez, Chih.	Monterrey, N.L.				
2001	0.916	1.220	1.170	0.806	1.164	1.363				
2002	0.744	0.996	0.904	0.610	0.940	1.142				
2003	0.337	0.728	0.831	1.000	0.780	1.062				
2004	0.845	0.895	0.728	0.934	0.926	0.877				
2005	0.809	0.747	0.733	0.715	0.675	0.644				
Oct-05	0.786	0.725	0.929	0.576	0.401	0.577				

Fuente: Cálculos de STREH basados en datos del BANXICO.

El Sistema GRIT para la estimación de matrices de insumo-producto regional

Noé Arón Fuentes*

"Nevertheless the GRIT sequence will be subject to professional criticism, evaluation, improvement and ultimately replacement. In the meantime, the researchers have been encouraged by the number of enquires for possible application of the system"

Jansen, Mendeville and Karunaratne
(1979: 108)

I. INTRODUCCIÓN

Los enfoques indirectos han sido considerados como "no óptimos" para regionalizar matrices de insumo-producto nacionales. De hecho, algunos autores críticos de estos enfoques han afirmado "...la incapacidad de los enfoques indirectos (*non-survey*) para producir una estimación de la matriz de insumo-producto con un nivel aceptable de aprobación para ser aplicada al análisis económico" (Hewings, Jensen, 1986: 313).¹ Por ejemplo, a parte del problema de la recolección de datos regionales, muchos de estos métodos no tienen un fundamento en la lógica económica. También los enfoques indirectos tienden a subestimar las importaciones regionales y las exportaciones debido a que el comercio intra-regional es maximizado (Batten, 1983).

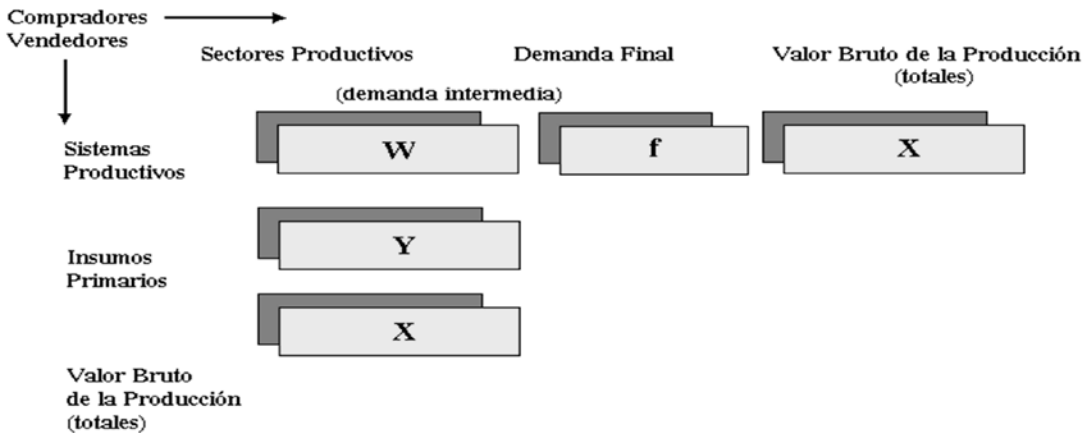
Por otra parte, los enfoques directos (*full-survey*) para producir una estimación de la matriz de insumo-regional han mostrado ser

económicamente muy costosos y poco prácticos en términos de la disponibilidad de la información. De hecho, algunos autores han declarado que "la construcción de matrices de insumo-producto mediante enfoques directos son un animal extinto con base en los altos costos financieros y de tiempo de la aplicación de cuestionarios directos" (Richardson, 1985: 616).² Por ejemplo, la matriz nacional del país tomó cinco años en su preparación y costó más de 1 millón de dólares.

Motivado por los problemas que presentan los enfoques directos e indirectos, algunos analistas regionales argumentan que ninguno de los dos métodos: el de encuestas directas (*full-survey*) o el indirecto mecánico-estadístico (*non-survey*), proporcionan un buen intercambio entre esfuerzo de trabajo, tiempo y precisión de las estimaciones (Richardson, 1985; Jansen, Mendeville, Karunaratne, 1979). Consecuentemente, un número de métodos y procedimientos, denominados "enfoques híbridos" han sido propuestos para combinar ambos métodos directos e indirectos de una manera óptima.

Dentro del enfoque híbrido se encuentra el sistema *Generation of Regional Input-Output Tables* (GRIT), el cual es un sistema híbrido operativo empleado en la estimación de tablas regionales de insumo-producto. El sistema GRIT originalmente fue desarrollado por Jensen, Mandeville y Karunaratne (1979) y ha sido utilizado en varias formas por un número importante de investigadores en

Figura 1
Sistema básico de insumo producto



“matriz de multiplicadores”-, se determinan a partir de la matriz de coeficientes técnicos, y se utilizan para conocer el impacto que el cambio en cualquier sector o combinación de sectores puede ocasionar en el conjunto de la economía. Lo que se hace para obtener esta tabla es invertir la matriz de coeficientes técnicos.

$$X = (I-A)^{-1}F$$

Hoy en día, la MIP sirve de base, no sólo para la programación económica, sino también para la construcción de sofisticados modelos de pronóstico y simulación. A las ya tradicionales aplicaciones sobre requerimientos productivos, suministro de insumos, efectos multiplicadores, se le agregan ahora temas como las relaciones entre el medio ambiente y sistemas productivos locales, así como el cambio tecnológico, migración y en general evaluaciones de decisiones de gobierno en materia fiscal, comercial y de inversión. También nos permite estimar sectores claves de la economía para la aplicación de políticas de desarrollo, para el análisis de los impactos de política económica y para los análisis intersectoriales.

III. ENFOQUE HÍBRIDO

Dentro de la literatura correspondiente al enfoque híbrido, el método “de arriba-hacia abajo”

(*top-down*) es el más frecuentemente utilizado y el más empíricamente aplicado, mostrando los resultados más creíbles y consistentes.⁴ El método “de arriba hacia abajo” se refiere a la situación donde los coeficientes nacionales de la matriz de insumo-producto son manipulados para convertirlos en coeficientes regionales, y después éstos son modificados con información directa e indirecta para aumentar la precisión de la estimación. Este método es el inverso del método “de abajo hacia arriba” (*bottom-up*), en el que los coeficientes regionales son estimados a partir exclusivamente de información regional secundaria.

Dentro del enfoque híbrido y del método “de arriba hacia abajo” se encuentra el sistema *Generation of Regional Input-Output Tables* (GRIT). Una de las características distintivas del sistema GRIT es su objetivo final: el sistema GRIT intenta producir la mejor estimación posible de una matriz de insumo-producto para “uso general”, esto es, una matriz de insumo-producto tan cercana como sea posible a la matriz de insumo-producto realizada únicamente con encuestas directas y que puede ser utilizada en una amplia variedad de aplicaciones, dadas las limitaciones de los recursos disponibles.

Este objetivo contrasta con el de un conjunto de modelos denominados “listos-para-ser-usados” (*ready-made models*), los cuales están diseñados para realizar aplicaciones

específicas.⁵ Esto no quiere decir que los modelos “listos-para-ser-usados” no tengan un espacio específico dentro de la amplia gama de herramientas de planeación entre los analistas regionales, y no existe duda alguna de que sirven como poderosos instrumentos para aplicaciones particulares. Aún así, algunos analistas consideran que su utilidad no ha sido probada dentro del contexto de un propósito general. Los modelos de insumo-producto con propósitos generales implican mayores costos y consumo de tiempo, pero para muchos analistas esto es justificado por el interés de obtener un modelo más completo, que puede ser utilizado en muchas aplicaciones en un tiempo futuro.

Ahora el sistema GRIT consta de una secuencia metodológica de 14 etapas divididas en cinco fases. La secuencia metodológica del sistema se muestra en la Figura No. 1. Es importante aclarar que en el sistema GRIT el analista tiene la opción de variar una o varias etapas individuales de estimación, dependiendo del presupuesto, la disponibilidad de información secundaria, la limitación del tiempo, etc. En términos generales, las dos primeras fases constituyen la parte que no utiliza cuestionarios directos, mientras que las restantes tres proporcionan la oportunidad para insertar información relevante de la región específica, la opinión de especialistas sobre la calidad de la información, así como la aplicación de cuestionarios para industrias relevantes en la región. El procedimiento se centra en la conversión de los coeficientes nacionales de insumo-producto a coeficientes regionales y el subsecuente cálculo de la matriz regional de transacciones intersectoriales, a través del uso del valor bruto de la producción regional.

Antes de iniciar con la descripción de las fases y etapas es importante tener algunas consideraciones mínimas del enfoque como que el analista debe tener acceso a un mínimo de información requerida para la construcción de la tabla, principalmente para tener control sobre los totales y para garantizar la integridad de la tabla en general. Esta información debe incluir estimaciones regionales y sectoriales de empleo, valor de la producción bruta, valor de la producción neta (neta de insumos primarios), sueldos y salarios, otros

conceptos de valor agregado, ventas a consumidores o gasto de los hogares, patrones de comercio interregional, formación bruta de capital, exportaciones y gastos de gobierno. Desgraciadamente, muchos de los investigadores que están elaborando matrices de insumo-producto no cuentan con toda esta información. Esta falta de información tiene en algunos casos altos costos. Por ejemplo, la información relacionada con el ingreso y gasto de los consumidores tienen un efecto dominante en los multiplicadores, y muchas veces esta información no está bien disponible a nivel regional.

En el uso del sistema GRIT es seguro que no hay un conjunto de objetivos y reglas fijas en la recolección de la información superior. Es importante que el analista tenga la flexibilidad y la capacidad para variar los procedimientos cuando sea necesario, porque de todas maneras los elementos subjetivos no podrán eliminarse.

A partir de la figura No. 1 podemos describir más ampliamente cada una de las diferentes fases y etapas necesarias para lograr una buena estimación de la matriz regional.

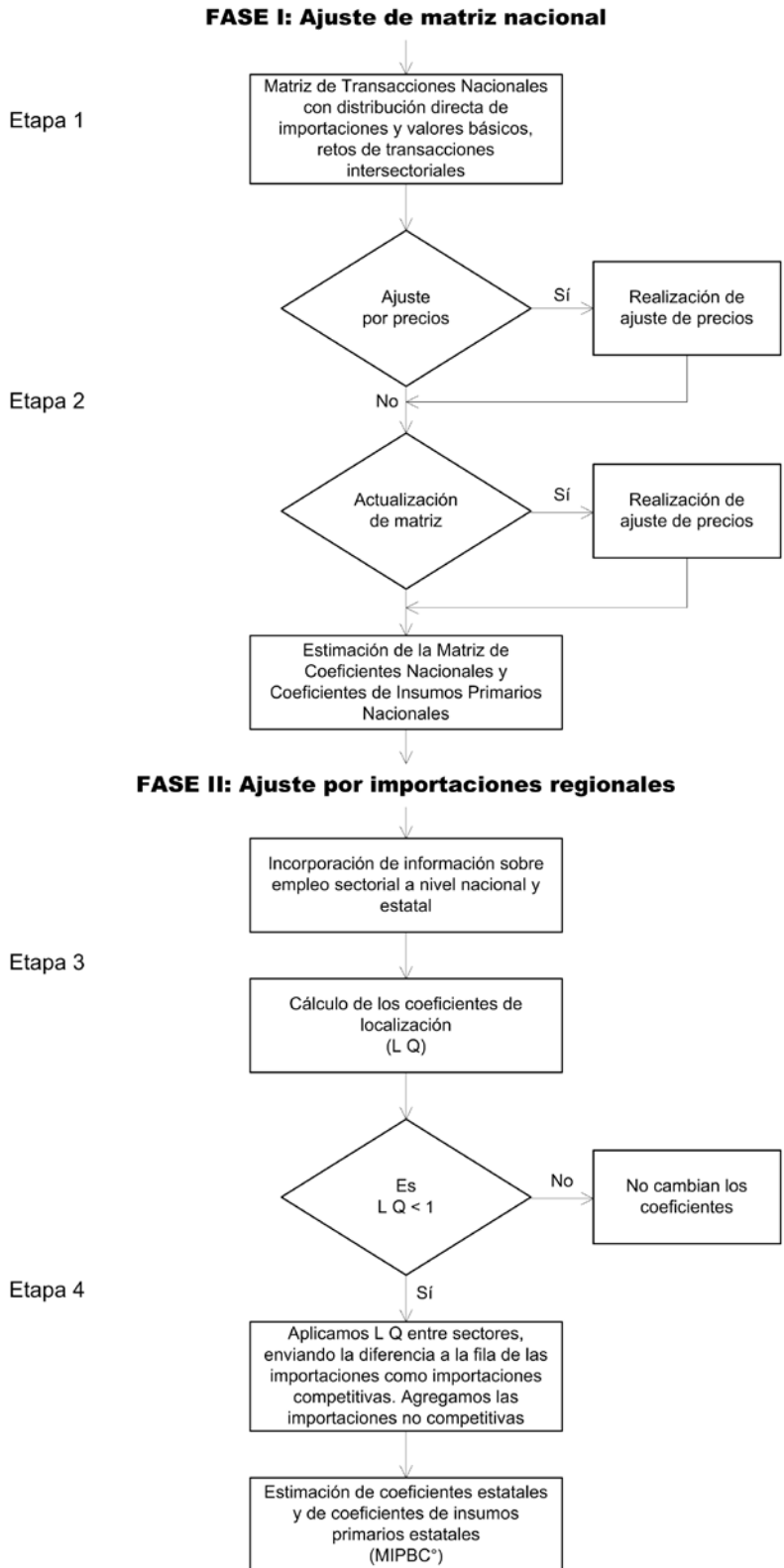
1. Fase I: La matriz de insumo-producto base y ajustes iniciales

La fase I se centra en generar una matriz de insumo-producto base adecuada a partir de la cual se estimará la matriz regional de flujos comerciales. La fase inicial consta de las tres etapas siguientes:

Etapas 1: Selección de la matriz base. La selección de la matriz de insumo-producto base, se fundamenta no sólo en la disponibilidad de tablas de insumo-producto nacionales sino también en lo adecuado de los conceptos contables requeridos en la matriz regional resultante. Además, las tablas nacionales de insumo-producto están valuadas a precios de compra con distribución directa de las importaciones, por lo que esta convención se sigue para garantizar la consistencia del sistema de cuentas. Es recomendable que la matriz base sea lo más desagregada posible.

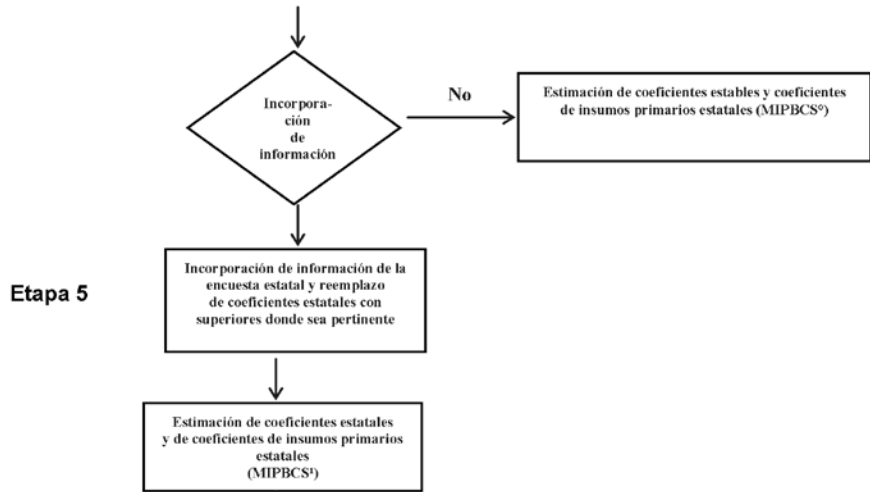
Etapas 2: Ajustes para la actualización de la matriz base. En caso de que la matriz de insumo-producto nacional más reciente no pueda ser utilizada como base, por los cambios económicos estructurales o por el paso del

Figura 2. Esquema Metodológico de MIPBC

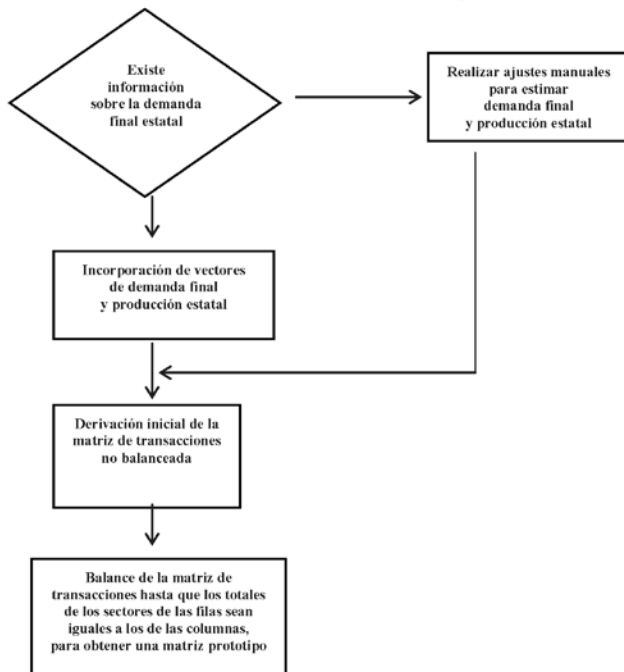


Continúa...

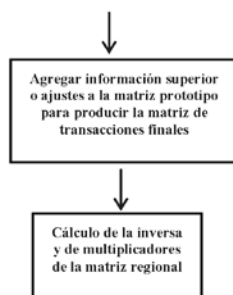
FASE III: Definición de sectores estatales



FASE IV: Derivación de la matriz de transacciones prototipo



FASE V: Derivación de la matriz de transacciones finales



tiempo transcurrido desde su construcción, es necesario que se ajuste y/o actualice. Los ajustes pueden incluir cambios en precios relativos, cambios en la estructura industrial, la eliminación (adición) de viejas (nuevas) industrias, entre otros. No hay necesidad de realizar ajustes en la escala en los coeficientes, debido a que el sistema GRIT descansa en el cálculo y en la manipulación de los coeficientes. Lo que es necesario en esta etapa depende de consideraciones subjetivas de parte del especialista con relación a la aceptabilidad y disponibilidad de la matriz base.

Etapa 3: Ajustes por comercio internacional. Técnicamente, en esta etapa se calcula una matriz tecnológica que expresa los requisitos técnicos del bien i por unidad de producto j , sin considerar el origen geográfico de la oferta.⁶ La matriz tecnológica se estima mediante la distribución de las importaciones mostradas en la matriz de insumo-producto base en entradas seleccionadas en la tabla; esto es, en aquellos sectores en los cuales pudiéramos esperar que hubieran ofrecido estos bienes si fueran producidos localmente.

Algunos autores han derivado los coeficientes de comercio regional de los coeficientes de comercio nacional, realizando un supuesto implícito de que los patrones de comercio regional son función de los patrones de comercio internacional. Sin embargo, Hewings y Jensen (1986) consideran que este supuesto no es correcto, y la siguiente fase está diseñada para calcular los coeficientes regionales a partir de los coeficientes técnicos.

2. Fase II: Los ajustes por importaciones regionales

La fase II tiene como objetivo convertir a la matriz de coeficientes técnicos en una primera aproximación de los coeficientes de comercio regional. Denotando a los coeficientes técnicos por $a_{ij}^{(t)}$, los coeficientes de comercio regional son definidos como anteriormente lo consignamos: $a_{ij} = r_{ij} a_{ij}^{(t)}$, donde r_{ij} es la proporción requerida del bien i que es ofrecida por el sector j dentro del país. Los correspondientes coeficientes de comercio regional son $r_{ij} a_{ij} = r_{ij} a_{ij}^{(t)}$, y son calculados mediante la estimación de la proporción r_{ij} , llamados coeficientes de compras regionales.

Etapa 4: Estimación de las importaciones no competitivas. En el caso de que no exista actividad económica a nivel regional en alguno de los sectores definidos en la matriz base, la fila correspondiente a este sector es eliminada de la matriz regional y distribuida en la fila de importaciones. El criterio básico para determinar la inexistencia de un sector a nivel regional es el tamaño del empleo generado por ese sector.

Aunque en esta etapa 4 se producen estimaciones de las importaciones no competitivas, algunos elementos de estas importaciones estarán presentes en los coeficientes técnicos aún después de la etapa 4, a no ser que tengamos información disponible a un mayor nivel de desagregación. Las dificultades en la distinción entre importaciones competitivas y no competitivas surgen de la definición arbitraria (necesariamente) de los sectores, lo que conduce a combinar estas dos categorías a nivel regional.

Etapa 5: Estimación de las importaciones competitivas. Después de la etapa 4, la matriz de insumo-producto base contiene los coeficientes técnicos para los sectores que existen a nivel regional; en consecuencia, se necesita realizar un ajuste para obtener los coeficientes de comercio regional. Dentro del sistema GRIT existe una amplia variedad de procedimientos, y la elección de alguno de ellos depende del tipo de región, de la información disponible, y de otros factores. El método más ampliamente utilizado es el de coeficientes de localización y sus variantes basado, en un índice que es frecuentemente aplicado en ciencias regionales para analizar y comparar las estructuras económicas a nivel regional. Un segundo método, el de ajustes de oferta y demanda, es importante porque permite balancear la matriz de insumo-producto, elemento que no es considerado por otras técnicas. La técnica RAS o de ajuste biproporcional es utilizado comúnmente para actualizar los coeficientes técnicos o para balancear la matriz, en lugar de ser utilizada para regionalizar.

3. Fase III: Definición de los sectores a nivel regional

La fase III involucra la agregación de sectores y la inserción de información superior que esté disponible en diferentes niveles de agregación

a nivel regional. El concepto de *información superior* se refiere a la incorporación de la información más confiable e importante en la matriz regional que hasta el momento haya sido generada con procedimientos mecánico-estadísticos. La información es considerada como más confiable si la fuente de generación de la misma es una institución oficial u otras instituciones de investigación de reconocido prestigio. También, si ésta es generada a través de cuestionarios específicos y de otra información primaria que se encuentre a la mano.

El uso de la información superior disponible es la característica más importante del sistema GRIT y el que lo distingue de los métodos indirectos. Sin el uso de esta información superior disponible a nivel regional, el sistema GRIT deja de ser un enfoque híbrido y es reducido a un método indirecto o mecánico-estadístico.

Etapas 6: Inserción de información superior desagregada. En esta etapa se recurre a los censos económicos de la industria manufacturera, agricultura, minería y comercio; a las encuestas de ingresos y gastos; a las cuentas de remesas y a la balanza de pagos regionales, y a los cuestionarios específicos, que puedan ser utilizados como información superior en la estimación de la matriz de insumo-producto regional. Ésta es la etapa más importante en el sistema GRIT.

Etapas 7: Agregación de sectores. La anterior etapa genera una matriz regional muy desagregada que incluye toda la información superior posible y muchos procesos mecánicos-estadísticos. En esta etapa la opción es agregar la matriz regional de acuerdo a la relevancia de los sectores a nivel regional y de los requisitos de uso de la matriz regional por parte del analista. El esquema de agregación es flexible totalmente, pero siempre procurando ser consistente con la definición estándar de sectores de acuerdo al sistema de cuentas nacionales. La idea es generar tablas regionales de insumo-producto que tengan una definición uniforme, para poder comparar y analizar la estructura de las diferentes regiones.

Etapas 8: Inserción de información agregada. Esta etapa ofrece otra posibilidad para la inserción de información superior disponible en forma más agregada.

4. Fase IV: Derivación de una matriz de transacciones prototipo

La fase anterior incluye la transformación de dos cuadrantes básicos de una tabla de insumo-producto: el de bienes intermedios y el de insumos primarios. Son necesarias otras dos etapas para generar la tabla de insumo-producto regional en un formato más convencional. La primera fase ó fase IV implica la conversión de los coeficientes técnicos a transacciones intersectoriales; la segunda requiere la inserción del cuadrante de demanda final.

Etapas 9: Derivación de los valores de las transacciones intersectoriales. En esta etapa, los coeficientes técnicos en cada columna son multiplicados por las estimaciones del valor bruto de la producción para obtener la primera aproximación de las transacciones intersectoriales. La información del valor bruto de la producción es generada por instituciones oficiales, aunque algunas estimaciones (principalmente sobre el sector terciario y maquiladoras) pueden obtenerse por fuentes secundarias y métodos indirectos de cálculo.

Etapas 10: Ajustes necesarios para completar la matriz prototipo. En esta etapa se agrega el cuadrante de la demanda final para tener la primera estimación completa de la matriz de insumo-producto regional. Convencionalmente, el formato del cuadrante de demanda final incluye los componentes siguientes: gasto de hogares, exportación, gasto de gobierno, formación de capital y acumulación de inventarios. El sistema GRIT tiene la opción de desagregar los primeros dos componentes (consumo y exportaciones) y de agregar el resto como "otros componentes de la demanda final". Esto, obviamente, depende del uso de la tabla por parte del analista.

Empíricamente se ha mostrado la importancia del sector "consumo de hogares" en la estimación de los multiplicadores (Fuentes *et al.*, 2004). Consecuentemente, las estimaciones de la columna de consumo de hogares deben estar basadas en información superior de la mayor calidad disponible. En México, las fuentes de información como las encuestas de ingresos y gastos que generan el Banco de México y el INEGI proporcionan una buena base para la estimación de este componente.

Asimismo, la estimación de las exportaciones debe estar basada esencialmente en información superior. Sin embargo, cuando existen problemas significativos de disponibilidad de información, algunos autores (Brugués, 1994) sostienen que este sector se puede obtener por diferencia entre el valor bruto de la producción y la suma de demanda intermedia, consumo de los hogares, consumo del gobierno y formación bruta de capital. Si la diferencia es positiva, entonces es considerada como una exportación, mientras que si es negativa, o se genera un faltante para cubrir la demanda local, ésta es considerada como una importación. Este método genera resultados bastante precisos, siempre que se dé plena cuenta de las particularidades de la región.

Igualmente, existen dos alternativas indirectas para la estimación de la columna "otros componentes de la demanda final". Una es la especificación del componente de manera residual, garantizando la consistencia entre filas y columnas. La otra es la estimación independiente de cada uno de los elementos si la información está disponible. En estimaciones de tablas de insumo-producto regionales en México, la segunda opción ha sido la preferida. Adicionalmente, como complemento a esta opción, la técnica RAS ha sido utilizada para reconciliar las estimaciones de la tabla.

Etapa 11: Derivación de la inversa y multiplicadores de la tabla prototipo. Esta etapa implica la obtención de la inversa de Leontief, la derivación de multiplicadores del producto, del ingreso y del empleo, y la estimación de los encadenamientos directos, indirectos y de efectos totales.

5. Fase V: Derivación de la matriz final de transacciones intersectoriales

La matriz de insumo-producto prototipo regional es la primera versión producida por la combinación de procesos mecánico-estadísticos y de información superior. La fase V es una fase cualitativa que depende principalmente de la capacidad y experiencia en este campo por parte del analista o del grupo de trabajo.

Etapa 12: Inserción final de información superior y ajustes. Existe, obviamente, un límite en la precisión de las estimaciones de la tabla regional prototipo, por más sofisticados que

sean los procesos mecánico-estadísticos y por más relevante que sea la información superior que incorpora las características específicas de las diferentes regiones. Sin embargo, puede esperarse razonablemente que las estimaciones para la mayoría de los sectores que fueron generadas entre la fase I a IV estén libres de errores sustanciales. Más aún, podemos esperar que los sectores que conforman la estructura económica nuclear (manufactura y servicios) sean muy similares entre regiones. Por tanto, el analista debe identificar este núcleo de sectores para determinar la estructura económica básica.

El analista tiene la responsabilidad en última instancia de garantizar que, mediante el sistema GRIT o cualquier otro sistema, las tablas de insumo-producto resultantes tengan la mayor precisión posible. Esto implica que la tabla de insumo-producto resultante debe ser una fiel representación de la estructura económica regional y, además, tener fuertes fundamentos para ser utilizada en aplicaciones analíticas.

Para garantizar lo anterior se recomienda la realización de una serie de análisis de sensibilidad para determinar las celdas importantes en la tabla regional prototipo, así como la comparación de los multiplicadores con estudios recientes.

Etapa 13: Derivación de la versión final de la matriz regional. Esta etapa complementa la estimación de la matriz regional mediante los ajustes cualitativos especificados en la etapa anterior. Si por alguna razón el análisis de sensibilidad o la estimación de los multiplicadores son cuestionables, se debe realizar una inspección a la tabla de insumo-producto de manera general. Este procedimiento se debe hacer de forma iterativa hasta garantizar la consistencia de la tabla regional final.

Etapa 14: Derivación de la inversa y multiplicadores de la matriz de transacciones finales. La etapa final simplemente se relaciona con el cálculo de la inversa de Leontief y de los multiplicadores a partir de la versión final de la tabla de insumo-producto regional.

6. La Matriz de Insumo-Producto de Baja California

Con el propósito de ilustrar la utilidad de la matriz de insumo-producto se presenta a

Cuadro No. 1
Baja California: Matriz de Insumo – Producto, 1993
(Millones de pesos a precios del productor)

	(1) Sector I	(2) Sector II	(3) Sector III	(4) Demanda Intermedia	(5) c	(6) g	(7) I	(8) e	(9) Demanda Final	(10) Valor Bruto de la Producción
(1) Sector I	106	1,300	22	1,428.9	1,115.2	9.1	35.7	60.1	1,220.1	2,648.9
(2) Sector II	149	1,572	1,457	3,177.8	4,347.1	586.7	850.2	3,038.9	8,822.9	12,000.7
(3) Sector III	210	1,921	2,083	4,212.7	15,645.1	4,131.9	2,063.5	2,761.9	10,714.4	14,927.1
(4) Insumos Nacionales	464.4	4,794.7	3,560.8	8,819.4	15,645.1	4,131.9	2,063.5	8,959.8	20,757.4.3	29,576.8
(5) Importaciones	(32.7)	846.4	663.1	2,234.1	(1,307.4)	(1,307.4)	(644.0)	0	(2,198.8)	35.3
(6) Insumos Totales	497.1	5,641.1	4,223.9	1 5,660.2	14,337.7	3,884.5	1,419.5	8,959.8	7,216.5	44,261.7
(7) Valor Agregado	1,855.9	4,876.0	11,939.0	18,670.6	6,91.5	1,296.3	0	0	1,938.2	25,174.8
(a) Salarios	439.1	4,222.7	4,049.3	8,711.1	647.8	1,296.3	0	0	1,938.2	12,558.7
(b) Ganancias	360.4	1,852.1	1,984.5	4,197.0	0	0	0	0	1,938.2	12,558.7
(c) Impuesto Indirecto	157.3	72.1	19.5	897.8	0	0	0	0	49.7	947.2
(d) Otro Valor Agregado	1,227.6	1,052.1	4,436.2	6,715.9	43.7	6.0	0	0	49.6	7,504.2
(8) Valor Bruto de la Producción	2,648.9	12,000.7	14,927.1	38,847.2	15,029.2	5,180.9	1,419.5	5,860.8	30,589.3	69,436.4
Empleo (miles de empleados)	139.2	224.2	463.1							

continuación como ejemplo la matriz de insumo-producto para el estado de Baja California. Se ha procedido a confeccionar un cuadro de insumo-producto de tres sectores con valores reales, con la intención de destacar el procedimiento de regionalización de la matriz de insumo-producto.⁷

Partiendo de la matriz de transacciones intersectoriales de Baja California que aparece en el Cuadro No. 1 podemos calcular las interdependencias sectoriales o análisis de multiplicadores.

El tercer paso consiste en el cálculo de los multiplicadores tipo I: de producción (M_j^{IX}), ingreso (M_j^{IY}), y del empleo (M_j^{IE}), que se obtienen de la forma siguiente:

$$(19) \quad M_j^{IX} = \sum_{i=1}^n a_{ij}, \quad j = 1, \dots, n$$

$$(20) \quad M_j^{IY} = \left[\sum_{i=1}^n (\gamma_i / x_i) a_{ij} \right] / (\gamma_j / x_j), \quad j = 1, \dots, n$$

$$(21) \quad M_j^{IE} = \left[\sum_{i=1}^n (w_i / X_i) a_{ij} \right] / (w_j / X_j), \quad j = 1, \dots, n$$

Cuadro 2
Matriz de Coeficientes Técnicos e inversa de Leontief, 1993

$$A = \begin{bmatrix} 0.0401 & 0.1084 & 0.0015 \\ 0.0561 & 0.1300 & 0.0976 \\ 0.0791 & 0.1601 & 0.1395 \end{bmatrix} \quad (I-A)^{-1} = \begin{bmatrix} 1.0075 & 0.1419 & 0.0076 \\ 0.0689 & 1.0147 & 0.06177 \\ 0.0508 & 0.1294 & 1.0080 \end{bmatrix}$$

En general, los multiplicadores Tipo I consideran únicamente los efectos directos e indirectos de los cambios en cualquiera de los componentes de la demanda final y Tipo II que, además incluyen el impacto sobre el ingreso y el empleo, inducidos por cambios en el consumo. En otras palabras, los multiplicadores de tipo II miden los impactos directos, indirectos e inducidos sobre el empleo y el ingreso ocasionados por un cambio en la demanda final, excluyendo en ésta el consumo. Los multiplicadores de tipo I se miden utilizando el modelo abierto, mientras que los de tipo II hacen uso del modelo cerrado.⁸ En este último caso, el supuesto es que las “familias” son un sector industrial más que ofrece servicios en la forma de trabajo.

Los multiplicadores de producción para el caso de Baja California en 1993 se calculan sumando las columnas de la *inversa de Leontief*. Así:

$M_j^{IX} = \sum_{i=1}^n a_{ij}$
SI = 1.13
SII = 1.29
SIII = 1.08

Como puede observarse, el sector II, o sector industrial, es el más productivo de los tres grandes sectores que analizamos. En este sector, cada millón de pesos de incremento en la demanda final genera producción total con valor de \$ 1, 290,000.00; la capacidad de generación de producción del sector supera al sector servicios en 16.3 % y al sector primario en 12.4 por ciento.

Los multiplicadores del ingreso Tipo I consideran los efectos sobre el ingreso de cambios en la demanda final, incluyéndose los efectos directos e indirectos pero no así los inducidos. Tradicionalmente, estos multiplicadores se computan con relación a los ingresos de las “familias”, sin distinguir entre los trabajadores y los perceptores de ganancias. Para el caso de Baja California en 1993, el sector “familias” dentro del valor agregado consistiría de la suma de las remuneraciones a asalariados y las ganancias –superávit bruto de explotación— (fila 7a y 7b).

El resultado de la suma es:

Sectores	Suma	Vector fila de Valor Agregado
SI	799.5	= < V >
SII	6,074.8	
SIII	6,033.8	

Donde V es un vector fila de valor agregado, que se multiplica por una matriz diagonal inversa de los valores de la producción bruta. El resultado de esta operación es el vector de coeficientes directos del ingreso: < V > = < 0.7006 0.04063 0.7798 >.

Si premultiplicamos este vector por la matriz *inversa de Leontief*, obtendremos los requisitos directos e indirectos del ingreso: < V > (I-A)⁻¹ = < 0.9800 0.9314 0.9845 >. Después dividimos estos valores entre los coeficientes directos de ingreso (valor agregado) se obtienen los multiplicadores de ingreso Tipo I.

$M_j^{IY} = [\sum_{i=1}^n (Y_i / X_i) a_{ij}] / (Y_j / X_j)$
SI = 1.39
SII = 2.29
SIII = 1.23

Estos multiplicadores indican que las “familias” del sector primario recibirán ingresos de aproximadamente \$ 1, 390,000.00 por millón de pesos de aumento en la demanda final; en el sector secundario, el incremento será de \$ 2, 290,000.00 y en el sector terciario aumentará sus ingresos en \$ 1, 230,000.00 como resultado del incremento mencionada en la demanda.

El cómputo de los multiplicadores del empleo requiere que se estimen previamente los coeficientes directos de empleo, los que se obtienen dividiendo el empleo de cada sector entre el valor de los mismos de ese sector, como sigue:

Sectores	Empleo en miles	Valor de la producción	Coefficiente Directo de Empleo
SI	139.2	2,648.9	0.05255
SII	143.6	12,000.7	0.01196
SIII	463.1	14,927.1	0.03102

Multiplicando los coeficientes directos de empleo por la *inversa de Leontief* se obtienen los

requisitos directos e indirectos del empleo, < 0.07218 0.0376 0.0404>. Luego los multiplicadores serán:

$M_j^{IE} = \left[\sum_{i=1}^n (w_i / X_i) a_{ij} \right] / (w_j / X_j)$
SI = 1.27
SII = 3.06
SIII = 1.13

Un aumento de un millón de pesos en la demanda final genera 1.27 empleos en el sector primario, 3.06 en el sector secundario y 1.13 empleos en el sector terciarios.

IV. LÍMITES Y SUPUESTOS DEL ENFOQUE HÍBRIDO

A pesar de que el enfoque híbrido parece ser una buena opción en términos de eficiencia-costos para la estimación de tablas regionales de insumo-producto, existen algunas consideraciones que están relacionadas con ciertos aspectos de la construcción y uso de la tabla que aún no han sido satisfactoriamente resueltos en los estudios realizados. Obviamente, estas consideraciones representan límites en el uso de este enfoque.

Algunos de estos problemas ya han sido expuestos. Por ejemplo, existe una necesidad manifiesta del establecimiento de una guía más precisa en relación al tipo y uso de la información superior: muchos especialistas concuerdan en que "es aparente que el factor más importante en la determinación de la precisión final de la tabla insumo-producto es la disponibilidad y uso de la información superior" (West, 1980: 79).⁹ A pesar de que no es posible definir un conjunto fijo de reglas y objetivos en la recolección de la información superior, es necesario que en los trabajos que se publican se aclare en qué partes de la tabla de insumo-producto se debe concentrar el investigador a la hora de insertar información superior, o qué formato debe tener la información superior, y cuál es la cantidad óptima o mínima de la información superior.

Otro problema se refiere a las pruebas de validación y evaluación del modelo. El modelo se refiere a un punto en el tiempo (modelo estático), por lo que se requiere incorporar

mayores características en su diseño relacionadas con aspectos dinámicos y estocásticos. En este contexto, una limitación clara del modelo estático es su incapacidad para trazar la evolución económica de manera precisa a lo largo del tiempo. Para la mayoría de los propósitos, el modelo de insumo-producto puede producir resultados satisfactorios en el corto plazo, pero su capacidad de pronóstico en el mediano y largo plazos deja mucho que desear. Desafortunadamente, el uso de la tabla de insumo-producto en el mediano y largo plazos es muy frecuente entre las personas que no conocen a fondo esta técnica. En este sentido, no es una falla de la tabla insumo-producto como tal, porque ésta no fue diseñada para ser un modelo dinámico. Sin embargo, este modelo tendría una mayor precisión de pronóstico si se le incorporaran algunos elementos dinámicos. De hecho, el reconocimiento de esto ha motivado que algunos investigadores promuevan otros enfoques, como la matriz de contabilidad social (SAM) y los modelos de equilibrio general (CGE).

Igualmente, otra parte de la investigación se ha centrado en torno a la conducta estocástica y a las propiedades de la tabla de insumo-producto, aunque esta área ha probado ser muy difícil para la investigación.

V. RESUMEN Y CONCLUSIONES

En este artículo se ha descrito el enfoque híbrido y el sistema GRIT a un nivel suficiente detallado, procediendo en fases claramente definidas y donde cada una es un componente modular del sistema. Es probable que otros analistas puedan preferir una diferente combinación de fases modulares básicas del sistema GRIT que la que presentamos en este capítulo. En todo caso, cualquier módulo individual puede ser fácilmente reemplazado por otro que sea más útil o preferido por los analistas.

Por otra parte, es importante realizar análisis de insumo-producto, pues el análisis de las relaciones intersectoriales enfrenta como un serio obstáculo, la carencia de cuadros de insumo-producto tanto en términos temporales como espaciales. Es decir, el análisis intersectorial está limitado, por un lado, por no

contar en el presente con un cuadro nacional reciente de insumo-producto, lo que impide analizar la estructura actual de las relaciones nacionales intersectoriales y sus cambios; y, por otro lado, contar únicamente con cuadros nacionales de insumo-producto, lo que imposibilita la realización de estudios regionales de interrelaciones productivas.

Finalmente, creemos que con el esfuerzo interinstitucional—entre instituciones oficiales, universidades y centros de investigación— es factible elaborar este tipo de instrumentos en las regiones, pues el país requiere contar con un sistema moderno de información regionalizada que nos permita reflejar y entender mejor la compleja y heterogénea realidad regional y nacional.

* Profesor-Investigador del Departamento de Economía de El Colegio de la Frontera Norte y SNI nivel II. Este documento es una versión del Capítulo III: *El Sistema GRIT para la Estimación de una Matriz de Insumo-Producto* en Fuentes, N., A. S. Lugo y M. Herrera. *Matriz de Insumo-Producto para Baja California: Un enfoque Híbrido*. Universidad Autónoma de Baja California y Miguel A. Porrúa, 2004.

NOTAS

¹ Traducción libre por parte del autor.

² Traducción libre por parte del autor.

³ En Australia, casi 100 tablas de insumo-producto han sido estimadas con el sistema GRIT. Para una discusión sobre esta técnica en ese continente véase West (1990).

⁴ Una amplia discusión sobre el tema se presenta en Greenstreet (1989), Jensen (1990) y West (1981).

⁵ Para una descripción de algunos de los modelos *ready-made* disponibles en el mercado en Estados Unidos, véase Maiernyk (1976).

⁶ Generalmente, la tabla base es una matriz de coeficientes de comercio, la cual expresa las compras de los bienes i producidos dentro de la región por unidad de producto del sector j.

⁷ Para la confección de este ejemplo se han utilizado ciertos supuestos que, sin restar validez conceptual al modelo, permiten simplificar el manejo y cálculo de las variables. Se supone la misma agregación sectorial que la matriz nacional, y, por simplicidad que el sector secundario se puede descomponer arbitrariamente en tres partes, la primera representa 2/10, la segunda 3/10 y la tercera 5/10 del total, respectivamente. Basándonos sobre estos supuestos y las cifras nacionales se puede abordar el cálculo de la matriz regional de insumo-producto.

⁸ El modelo abierto excluye los vectores de ingresos y consumo, mientras que el modelo cerrado los incluye dentro de la matriz de transacciones. *La inversa de Leontief* en el modelo cerrado se denomina *aumentada de Leontief*.

⁹ Traducción libre por parte del autor. Véase West (1980, p. 79)

BIBLIOGRAFÍA

Batten, D.F. (1982), "The Interregional Linkages between National and Regional Input-Output Models", *International Regional Science Review*, pág. 7.

Brugués Rodríguez, Alejandro (1994), *Estimación de una matriz de insumo-producto para Baja California*, Tesis de Maestría, El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, Baja California.

Fuentes, Noé Arón, Sonia. Lugo y Marop (2004). Herrera. *Matriz de Insumo-Producto para Baja California: Un enfoque Híbrido*. Universidad Autónoma de Baja California y Miguel A. Porrúa.

Hewings, G. y C.R. Jensen (1986), "Regional International and multiregional Input-Output analysis", *Annals of Regional Science*, pp. 22-42.

Jensen, R.C., I.D. Mandeville y N.D. Karunaratne (1979), *Regional Economic Planning: Generation of Regional Input-Output Analysis*, Croom Helm, Londres.

_____ y G.R. West (1980), "The Effect of Relative Coefficient Size on Input-Output Multipliers", *Environment and Planning A*, pág.12.

Meirnyk, W.H. (1976), "Comments on Recent Developments in Regional Input-Output Analysis", *International Regional Science Review*, No. 1, pp. 47-55

Richardson H. (1985), "Input-Output and economic base multipliers: Looking backward and forward", *Journal of Regional Science*, Vol.25, No.4.

Round, J.I. (1983), "Nonsurvey Techniques: A Critical Review of the Theory and the Evidence", *International Regional Science Review*, pág. 8.

Stevens, B. y G. Trainer (1980), "Error Generation in Regional Input-Output Analysis and its implications for Non-Survey Models", en S. Pleeter (ed.), *Economic Impact Analysis*, Amsterdam, Martinus Nijhoff.

West, G.R. (1981), "An Efficient Approach to the Estimation of Regional Input-Output Multipliers", *Environment and Planning A*, pág. 13.

_____ y R.C. Jensen (1980), "Some Reflections on Input-Output Multipliers", *Annals of Regional Science*, pág. 14.

West, R. (1990), "Regional trade estimation: A hybrid approach", en University of Queensland, *International Regional Science Review*, Vol. 13, Números 1 y 2, Australia.

Tendencias de la cooperación territorial de gobiernos subnacionales en la Comunidad Andina y Centroamérica

*Víctor M. Godínez*¹

El análisis de la experiencia del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en proyectos concebidos y diseñados para apoyar los esfuerzos de desarrollo de los gobiernos subnacionales en distintos países andinos, centroamericanos y México durante la última década (de hecho, desde 1993), permite detectar las tendencias y orientaciones generales, así como las temáticas dominantes de la cooperación territorial, en las regiones geográficas de que se ocupa este trabajo.² De este análisis se desprenden claros indicios de las prácticas y modelos de cooperación existentes en dichas regiones.

Como se puede observar en el cuadro 1, los proyectos aprobados por esta institución regional en una primera ronda (de 1993 a 2001), se orientaron mayormente a fortalecer el papel de los municipios e instancias intermedias de gobierno en el terreno de sus funciones básicas y mediante el financiamiento de diversas obras y servicios propias de las competencias de los correspondientes niveles de gobierno. Esta tendencia se mantuvo en la siguiente fase (2001 en adelante), en la que los proyectos se centraron en su mayoría en la inversión en obras y servicios locales. En este sentido, puede concluirse que una preocupación mayor de los gobiernos subnacionales (al menos en lo que hace a los programas establecidos con el BID) es y sigue siendo la ampliación y el mejoramiento de infraestructuras y servicios bási-

cos como, de manera más reciente, la atención y el desarrollo de capacidades en las nuevas funciones que vienen asumiendo en el marco de los distintos procesos de descentralización. En otras palabras, esa preocupación se vincula estrechamente con carencias y necesidades de orden estructural en el ámbito territorial de los países.

Los principales aspectos que caracterizan las operaciones realizadas con gobiernos locales de estas tres áreas geográficas pueden ser clasificados, en cuanto a sus esquemas de implementación y componentes, en cuatro campos, cuyos contenidos generales se examinan a continuación y corresponde con los enlistados en el ya citado cuadro 5.

I. NUEVAS FUNCIONES

Según se desprende claramente del primer capítulo de este trabajo, en todos los países bajo estudio, se vienen ampliando los sectores y las funciones locales, especialmente en ámbitos relacionados con servicios sociales (infraestructura y soporte técnico para educación, salud, nutrición, desarrollo comunitario, etc.), programas de recuperación de centros urbanos y proyectos integrados para el mejoramiento de barrios. Esto es el reflejo directo del avance de la descentralización e implica la ampliación de las áreas de actuación de los entes locales; aunque las diversas estrategias de desarrollo a escala subnacional (EDS) enfatizan la importancia de las actividades de los gobiernos

subnacionales en la promoción del desarrollo económico local, este sector no ha recibido mucha prioridad entre las opciones de inversión local. En los países se le encuentra en algunos programas de desarrollo provincial que están orientados al desarrollo sostenible regional y como uno de los componentes en programas multisectoriales de inversión municipal.

Es abrumadora la cantidad de programas y demandas de cooperación proveniente de los entes subnacionales y locales cuyo componente fundamental está directamente relacionado con el fortalecimiento institucional y el mejoramiento de la gestión, en complemento a los componentes de inversión. Lo que se observa de innovador en este campo es que muchos de los proyectos más recientes, incluyen la implementación de recomendaciones relativas a medidas de ajustes financieros e institucionales, o el logro de indicadores de gestión, como condición para el acceso a los recursos disponibles.

Estos indicadores son establecidos en la etapa de preparación, lo que implica la realización de diagnósticos entre los gobiernos elegibles, ya sea por el organismo ejecutor o por consultoras privadas. Esta estrategia viene siendo adoptada con frecuencia creciente en las operaciones, con el propósito de forzar la implementación de las medidas de fortalecimiento institucional y orientarlas a resultados más concretos y mesurables.

1. Relaciones intergubernamentales

Una tercera parte de los proyectos aprobados hasta 2001 incluye componentes que tratan el tema de las relaciones funcionales o fiscales intergubernamentales. En los años siguientes, esta proporción se incrementó a casi la mitad, lo que expresa una clara preocupación de los actores involucrados —y en primer lugar de los actores locales— por normar las relaciones fiscales y la repartición de responsabilidades entre los niveles de gobierno centrales y subnacionales. Este énfasis resulta principalmente de la mayor atención que se viene dando a los aspectos macro-sectoriales y del ambiente institucional donde se realizan los programas locales y provinciales. De esta manera se han incrementado las demandas de cooperación y los programas que incluyen esfuerzos de

revisión de los esquemas de descentralización nacional y modernización del Estado, muchas veces complementados con líneas de inversión en obras y servicios locales. Estos proyectos han enfatizado en especial, los siguientes aspectos: a) *diseño de esquemas de transferencia fiscales y funcionales*, incluyendo la elaboración de instrumentos legales para apoyar la descentralización, la promoción de estudios sectoriales, apoyo a esquemas de discusión, eventos y talleres destinados a la difusión de principios y experiencias de descentralización; b) *asistencia técnica y financiera* para apoyar los gobiernos subnacionales a asumir responsabilidades ampliadas.

En los países más avanzados en materia de descentralización, las operaciones más recientes vienen enfatizando el perfeccionamiento del proceso o apoyando la realización de “correcciones de rumbo”, especialmente en cuanto al comportamiento fiscal de los gobiernos subnacionales. Esto ocurre a través de la definición de legislaciones complementarias a los instrumentos básicos de descentralización o especializadas en temas como la responsabilidad fiscal. Se observa también un énfasis en el fomento a la descentralización en sectores específicos (saneamiento, salud, educación, etc.), anteriormente rezagados en esta materia, lo que abre un campo importante para la cooperación territorial en todos estos países.

2. Financiamiento local

Con relación a proyectos que tratan temas de financiamiento local, y en especial los componentes de refuerzo a las finanzas locales, la experiencia del BID muestra que, desde un inicio, dos de cada tres programas aprobados incluyen este tipo de componente. La tendencia se incrementa en los últimos años, cuando 8 de cada 10 proyectos trataron este tema. La mayor atención a los temas de financiamiento municipal refleja la importancia asignada por los entes locales y subnacionales a ciertos factores, entre los que es conveniente señalar los que siguen:

- a) El avance en el proceso de descentralización, generando mayores responsabilidades locales, lo que demanda una mejor explotación de las fuentes de recursos propios locales y regionales;

- b) Avances en la tecnología de información, que en algunos casos (los municipios y entidades subnacionales de mayor desarrollo relativo en cada país) ha permitido la modernización de los sistemas internos de administración financiera, mejoras en los instrumentos de recaudación tributaria y al mismo tiempo la facilidad en la utilización de estos sistemas, lo que favorece la capacitación del personal municipal.
- c) La mayor preocupación de las autoridades centrales con el control del endeudamiento local y la promoción de prácticas responsables para el manejo de los recursos fiscales en general. Estas tendencias han sido importantes en la definición de agendas de trabajo en materia de operaciones subnacionales enfocadas en las finanzas locales. De hecho, en el caso del BID, se observa en los últimos años un incremento en las operaciones con gobiernos provinciales y estatales, en apoyo a esquemas de desarrollo regional y programas realizados directamente con municipios, principalmente de las ciudades capitales.

3. Gobernabilidad

Con respecto a los mecanismos de gobernabilidad, alrededor de dos quintas partes de los proyectos realizados antes del 2001 desarrollaron componentes de este tipo, proporción que subió sustancialmente después de ese año (casi 9 de cada 10 proyectos incluyen desde entonces este componente). Esto ha sido el incremento más marcado entre los cuatro aspectos analizados, lo que refleja en definitiva la alta prioridad que se está dando al tema. Los aspectos de gobernabilidad encontrados con más frecuencia en los proyectos son:

- a) Participación de los beneficiarios en las decisiones relativas al diseño de proyectos y supervisión de los gastos públicos locales, tema que viene ganando una importancia creciente en las metodologías de diseño e implementación de proyectos de cooperación.

Se notan variaciones en las modalidades y en la dinámica de esta participación, de acuerdo con el tipo de decisiones involucradas y el nivel de gobierno que ejecuta el proyecto. Usualmente la consulta a las

comunidades se hace con relación a las prioridades de inversión del presupuesto municipal (presupuestos participativos), definición de inversiones en el ámbito de programas de desarrollo local o social y en la definición de componentes específicos de proyectos (equipamientos y servicios sociales en los proyectos de mejoramiento de barrios, por ejemplo). En otros casos se incorpora a la comunidad en la implementación, supervisión y gestión de los proyectos, mediante el establecimiento de comités de gestión, esquemas de seguimiento del proyecto, consejos de ciudadanos y otros mecanismos similares.

- b) La transparencia en las administraciones locales es otro elemento para mejorar los mecanismos de gobernabilidad que se viene impulsando a través de componentes de proyectos que apoyan el desarrollo de sistemas de información sobre la gestión local, accesibles al público externo, permitiendo la divulgación, entre otras informaciones, de indicadores de gestión financiera, informes de gestión, y otros aspectos más de la administración territorial. Estos componentes están presentes de forma creciente en todos los proyectos, en particular los que promueve el *gobierno electrónico* o la modernización administrativa y financiera de los servicios municipales en general.
- c) En algunos casos se encuentran proyectos que enfocan *el refuerzo de la capacidad de los consejos y otros cuerpos legislativos locales* como parte de un esfuerzo de descentralización. Estos tipos de proyecto, sin embargo, se vienen incrementando, bajo la modalidad de operaciones específicas de modernización del estado.

II. LA COOPERACIÓN TRANSFRONTERIZA

Los países andinos y centroamericanos cubren un vasto espacio geográfico que se extiende de manera continua entre el sur del extremo norte y el norte del extremo sur del continente. En el interior de este espacio geopolítico existen un total de 12 fronteras binacionales.³ Si además se consideran las fronteras de grupo de

Cuadro 1

Proyectos de desarrollo subnacional aprobados por el Banco Interamericano de Desarrollo de 1993 en adelante en algunos países Andinos, Centroamericanos y México

Número de operación	País y nombre de los proyectos	Áreas de impacto o fortalecimiento del proyecto			
		1	2	3	4
Región Andina					
BOLIVIA					
BO-0196	Modernización de la Administración Financiera (b)			x	x
BO-0180	Desarrollo Local y Responsabilidad Fiscal (b)	x	x	x	x
COLOMBIA					
CO-0226	Fortalecimiento Sist. Información Financiera Territorial (a)	x		x	x
CO-0138	Programa de Desarrollo Territorial (FINDETER II) (a)	x		x	
CO-0155	Desarrollo Institucional de Entidades Territoriales (a)	x			
CO-0251	Fortalecimiento Institucional del Distrito de Bogotá (b)	x			x
CO-0240	Programa Sectorial de Reforma Fiscal Territorial (b)		x	x	x
ECUADOR					
EC-0169	Rehabilitación del Centro Histórico de Quito (a)	x			
EC-0204	Programa de Apoyo a la Descentralización (b)		x	x	x
PERÚ					
PR-0024	Programa de Fortalecimiento Municipal (a)		x	x	
PE-0217	Modernización del Estado y Descentralización (b)	x	x	x	x
Centroamérica					
EL SALVADOR					
ES-0109	Programa de Desarrollo Local I (a)	x		x	x
ES-0120	Programa de Desarrollo Local II (b)	x		x	x
GUATEMALA					
GU-0134	Programa de Desarrollo Municipal (a)	x	x	x	
HONDURAS					
HO-0115	Desarrollo Municipal de San Pedro Sula – Tegucigalpa (a)	x	x	x	
HO-0220	Alivio Pobreza y Desarrollo Local, Fase II (b)	x	x	x	x
HO-0175	Desarrollo al Municipio de San Pedro Sula II (b)	x		x	x
NICARAGUA					
NI-0111	Modernización del Municipio de Managua (a)	x		x	x
NI-0156	Fortalecimiento y Desarrollo Municipal (b)	x		x	x
PANAMÁ					
PN-0143	Desarrollo Municipal y Apoyo a la Descentralización (b)	x	x		x
México					
MÉXICO					
ME-0208	Fortalecimiento de Estados y Municipios (a)	x	x		
ME-0051	Programa de Desarrollo Municipal (a)	x		x	
ME-0231	Inversiones y Fortalecimiento de Estados y Municipios (b)	x	x	x	x

1: Funciones locales de gobierno; 2: Relaciones intergubernamentales; 3: Sistema de financiamiento; 4: Gobernabilidad.

(a) Proyectos de Desarrollo Subnacional aprobados entre 1993 y 2001.

(b) Proyectos de Desarrollo Subnacional aprobados después de 2001.

Fuente: Adaptado de J. Brakatz y C. Perdomo (2005).

países con otros países del continente, deberán añadirse otras 8 fronteras binacionales.⁴ Se trata pues de países en los que las relaciones transfronterizas constituyen una dimensión muy relevante de la dinámica territorial.

La región transfronteriza, entendida como espacio de colindancia, crea relaciones de cooperación o conflicto entre las entidades a cada lado de los límites nacionales. Si bien su dinámica da lugar a la aparición de relaciones de asimetría en las zonas fronterizas y al interior de cada Estado.

Históricamente las regiones fronterizas han sido casi en todos estos países, espacios lejanos, distantes de los respectivos centros de poder nacionales. En varias coyunturas la frontera se percibe como un espacio de litigio. En ocasiones también suele verse como un espacio de defensa y amenaza. En muchos casos se torna un paradigma de soberanía o de anarquía. A veces aparece como el reducto de supuestas amenazas que vienen de fuera.

La frontera también es fuente de cooperación. En el nivel local esta cooperación suele manifestarse muchas veces bajo la forma de interdependencias profundas (ejemplos: las localidades fronterizas de México y Guatemala, de Costa Rica y Panamá). Pero sea de ello lo que fuera, es lugar de fuertes intercambios comerciales, de seguridad, de infraestructuras y recursos naturales compartidos, de parentescos, de migración laboral así como de un intenso tráfico de personas. Es el ámbito local de familiaridad y vecindad en la vida cotidiana de las localidades colindantes. Sin embargo, debido a la gran centralización de los Estados, a nivel nacional se crean políticas que chocan con la realidad de la vida local transfronteriza.

En las fronteras de todos los países centroamericanos, andinos y de México las realidades nacionales, regionales e internacionales han impuesto una agenda con un fuerte contenido sobre seguridad. Los temas recurrentes de dicha agenda son numerosos, y pueden ser encuadrados en algunos rubros generales: seguridad ciudadana, prevención de desastres, migraciones, control de drogas, preservación del medio ambiente y los recursos naturales, transporte, entre otros muchos. Al mismo tiempo, los gobiernos de localidades de las

fronteras tienen el desafío de mejorar la calidad de vida de sus respectivas poblaciones.

Los distintos procesos de integración regional en que están inmersos los países (Comunidad Andina, Sistema de Integración Centroamericano y, en el caso de México, los Tratados de Libre Comercio suscritos por un lado con Estados Unidos y Canadá y por otro con los países centroamericanos) han supuesto para las zonas fronterizas un relanzamiento de su dinámica, ya de por sí elevada. Al mayor volumen del tráfico de los intercambios económicos, la integración sumó una gran movilidad de personas, aunque ésta no esté considerada en los tratados comerciales. Pero la firma de estos Tratados no ha producido necesariamente el desarrollo, y las desigualdades estructurales entre países siguen siendo muy marcadas. De hecho, entre Centroamérica y México las distancias se han acentuado, quizá con la excepción relativa de Costa Rica. La paz no resolvió las desigualdades estructurales de la región. En los años recientes también ha aumentado la situación de desigualdad interna en algunas zonas fronterizas, como las de Centroamérica y en el sudeste de México. En la región andina el conflicto interno colombiano tiende continuamente a manifestarse en las fronteras, creando tensiones con Venezuela. Estas tensiones, como se sabe, no son las únicas que se manifiestan en esta región, donde la inestabilidad política de varios países (Ecuador, Bolivia, Venezuela) tiende a repercutir en las relaciones transfronterizas del mundo andino.

En este cuadro general, diversas prácticas de cooperación transfronteriza se han desarrollado en los últimos años entre los países aquí considerados. Como se verá a continuación, estas prácticas tienen un fuerte contenido territorial y sus agentes, motivaciones, modalidades, e instrumentos están lejos de responder a un modelo único.

1. Acerca de la cooperación transfronteriza en la Comunidad Andina

La Comunidad Andina (CAN) es un organismo subregional con personería jurídica internacional constituida por los Estados de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. Está conformada por los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración (SAI), cuya

operativa legal es emitida por medio de Directrices, Decisiones Presidenciales, Decisiones del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores y Resoluciones de la Secretaría General y los Organismo Adscritos.

El SAI lo conforma un conjunto de órganos e instituciones, que tiene como propósito la integración subregional andina para promover su proyección externa y fortalecer las acciones relacionadas con el proceso. Dichos órganos son el Consejo Presidencial Andino; el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores; la Comisión de la Comunidad Andina; la Secretaría General de la Comunidad Andina; El Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina; el Parlamento Andino; el Consejo Consultivo Empresarial; el Consejo Consultivo Laboral; La Corporación Andina de Fomento, el Fondo Latinoamericano de Reservas; El Convenio Simón Rodríguez, Convenios Sociales (Andrés Bello e Hipólito Unanue) y la Universidad Andina Simón Bolívar.

En lo que respecta a la temática específica de fronteras, la CAN, en su proceso de integración subregional y regional, definió en 1999, mediante la Decisión 459, una Política Comunitaria de Integración y Desarrollo Fronterizo, que fue concebida como componente esencial para el fortalecimiento y consolidación del proceso de integración. Su objetivo fundamental es elevar la calidad de vida de las poblaciones asentadas en las zonas de frontera y el desarrollo de sus instituciones.

Para garantizar la instrumentación de la política comunitaria de integración y desarrollo fronterizo, se estableció el Grupo de Trabajo de Alto Nivel para la Integración y Desarrollo Fronterizo, integrado por las autoridades nacionales. Este Grupo tiene la misión de proponer planes y programas para las instrumentales. Entre los resultados de la labor de este Grupo de Trabajo, en junio de 2001 la Comunidad Andina dio un gran avance en su estrategia de integración al determinar mediante la Decisión 501 el establecimiento de las Zonas de Integración Fronteriza (ZIF), definidas como “ámbitos territoriales fronterizos adyacentes de países miembros de la CAN para los que se adoptarán políticas y ejecutarán planes, programas y proyectos”, con el fin de impulsar el desarrollo sostenible

y la integración fronteriza. Los países miembros, mediante mecanismos bilaterales, han avanzado en la creación de las ZIF. De igual forma, parte de la estrategia de integración fue la creación de los Centros Binacionales de Atención en Fronteras o CEBAF (Decisión 502), centros ubicados en la frontera, en los que se realizará en forma conjunta, por parte de los funcionarios nacionales competentes de cada uno de los dos países, la verificación y supervisión de las condiciones legales de entrada y salida de personas, equipajes, mercancías y vehículos, evitando así la duplicación de trámites y favoreciendo un mejor registro de información sobre el flujo de personas. Estos centros se establecerán en concordancia con las características y peculiaridades de sus respectivos pasos de frontera.

Lo cierto es que las regiones transfronterizas de la CAN son una zona de cooperación casi natural. Desde la firma del Acuerdo de Cartagena, en 1969, se reconoció la importancia de emprender una acción común de las naciones andinas en las zonas de frontera. A fin de identificar los modelos dominantes, los agentes principales y la modalidades de cooperación transfronteriza en la región andina, conviene recordar que la propuesta de estructurar las ZIF surgió como una iniciativa original del sector más poblado y activo de la frontera colombo-venezolana: en 1986 las localidades de Táchira (en Venezuela) y Norte de Santander (Colombia) impulsaron una experiencia pionera en este tipo de cooperación, al considerar la conformación de asambleas regionales fronterizas en zonas compartidas.⁵ El proyecto funcionó durante cinco años. En 1992 recibió el apoyo del Parlamento Andino, pero la falta de poder de éste para tomar decisiones en el ámbito comunitario implicó que su recomendación no fuera aprobada por el consejo de ministros. Esta experiencia no pudo mantenerse.

En 1991 Colombia y Ecuador firmaron el Convenio de Esmeraldas., en cuyo marco se contempló la conformación de una ZIF. Colombia propuso incluir a las localidades de Nariño, Putumayo, Huila, Cauca, Valle con Cali y el puerto de Buenaventura, así como Amazonas y Leticia para efectos turísticos. Ecuador propuso involucrar a Esmeraldas, Sucumbíos, Imbabura y Pichincha, con Quito

también para efectos turísticos, más los puertos de Manta y Esmeraldas. Es evidente que, con una definición geográfica tan amplia, se entorpecía desde un inicio la operatividad de este proyecto, además de desdibujar el propósito original de promover la cooperación transfronteriza. Una década después esta iniciativa no presentaba avances. En 2001 los respectivos gobiernos volvieron a definir la ZIF, pero ya en el marco de las decisiones del CAN, redefiniendo tres áreas geográficas en función de los tres ejes viales principales de la región. La primera, la del Pacífico, incluye Tumaco, Barbacoas y Ricaurte, que tienen fuertes interacciones con Esmeraldas. La segunda, la andina, está integrada por la ex provincia de Obando (que tiene 11 municipios fronterizos), y las de Ipiales, Túquerres y Pasto. La tercera es la amazónica, que incluye a Putumayo y Sucumbíos.

Problemas de seguridad en la frontera, junto con los problemas políticos al interior de Colombia y Ecuador, han retrasado la elaboración del correspondiente plan de desarrollo binacional y puesto en cuestionamiento algunas definiciones de este proyecto. Como quiera que sea, lo que importa resaltar en el presente contexto son las expectativas de cooperación expresadas claramente en las diversas dimensiones incluidas en este proyecto de ZIF: libre circulación de bienes y personas, creación de comisiones de vecindad, complementariedades productivas, convenios de infraestructura vial y de energía.

La estructuración de una tercera ZIF está en ciernes, en este caso entre Colombia y Perú, cuyas fronteras, a diferencia de lo que ocurre en los dos casos precedentes, están relativamente poco pobladas. Los propósitos de las entidades territoriales involucradas en este proyecto incluyen cuatro ámbitos territoriales. Primero, Puerto Leguízamo de Colombia con Soplín Vargas de Perú. Segundo, la fase media del río Putumayo con las comunidades de Estrecho y Flor de Agosto en Perú y el Encanto y Puerto Alegría del Amazonas colombiano. Tercero en la convergencia de los ríos Tucumano y Atacuarí con la comunidad del Álamo en Perú y Tarapacá y Arica también del Amazonas colombiano. Cuarto, el eje constituido por Caballo Cocha, Leticia y Atacuarí.

En 2003 comenzó un proceso de identificación de las posibilidades de articulación transfronteriza de dimensión trinacional, Colombia-Perú-Ecuador, que en el marco de la Iniciativa de Integración Regional Sudamericana podría ahora incluir a los comunes vecinos del Brasil

Ahora bien, la marcha de por sí poco fluida de la estructura institucional de CAN en materia de cooperación transfronteriza se ha visto fuertemente trastornada en los tiempos recientes por el conflicto político-militar que vive Colombia y sus repercusiones regionales.

En efecto, la estrategia de seguridad del gobierno colombiano está empujando el conflicto con las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC) hacia las fronteras extremadamente frágiles del país.⁶ Su meta de forzar a los insurgentes a negociar tras acosarlos militarmente, tiene su eslabón más débil en las regiones fronterizas, pues las relaciones con Venezuela y Ecuador no son lo suficientemente fuertes como para asimilar la presión de un conflicto armado cada vez más intenso, así como las medidas relacionadas adoptadas con miras a la erradicación del cultivo, procesamiento y tráfico de la droga. Los especialistas en seguridad consideran que el gobierno colombiano tiene que comprometer con mucha más firmeza a sus dos países vecinos en la formulación de una política conjunta tendiente a contener el conflicto e intensificar la cooperación andina para la seguridad y el desarrollo de fronteras.

Pese a las negociaciones sobre desmovilización, hay evidencia de que los grupos paramilitares de derecha Autodefensas Unidas de Colombia (AUC) no han renunciado a sus feudos en la costa atlántica. De hecho, en los últimos tres años las AUC han extendido su control sobre regiones estratégicas, incluidos los departamentos que comparten fronteras con Venezuela. Estas regiones fronterizas, que cada vez reciben más atención militar, son regiones rezagadas. En comparación con el resto del país, en ella niveles más altos de pobreza y subdesarrollo estructural. Este hecho ha incrementado su vulnerabilidad, y muchas de estas regiones se han convertido en plataformas para la realización de actividades ilícitas, como tráfico de armas, narcotráfico y contrabando.

Los grupos armados atraviesan con frecuencia las fronteras e incursionan en Venezuela y Ecuador, ya sea para escapar de un operativo militar, para descansar y reabastecerse o para recaudar fondos mediante la extorsión y el secuestro de venezolanos y ecuatorianos acaudalados. También contribuye al clima de criminalidad de las fronteras la alianza de los cárteles del narcotráfico con los grupos armados para introducir precursores químicos para el procesamiento de droga en Colombia y sacar drogas ilícitas refinadas con el fin de enviarlas a los Estados Unidos y Europa.

No es coincidencia el hecho de que los principales centros de cultivos ilícitos siempre han estado en estas regiones fronterizas. La política antinarcóticos conjunta de Colombia y Estados Unidos se ha concentrado en la erradicación de los cultivos ilícitos mediante la fumigación aérea. Desde que se aceleró la política de erradicación en el 2001, esta política de atacar el lado de la oferta no ha sido complementada mediante programas equivalentes para el desarrollo de las regiones rurales agobiadas por la pobreza, el desequilibrio social y económico estructural así como las agresivas medidas contra la droga.

Los gobiernos de Venezuela y Ecuador comparten la preocupación acerca del impacto potencial que pueda producir el conflicto colombiano en la estabilidad institucional y la seguridad de sus propios países, empezando por las fronteras. A pesar de ello, su atención se concentra en la gravedad de sus propias situaciones políticas internas. Es un hecho que Colombia no podrá resolver su conflicto sin el decidido apoyo de Ecuador y Venezuela. Para obtener dicho apoyo, tendrá que tomar en serio las inquietudes y necesidades de sus vecinos y ofrecerles una genuina cooperación en la planeación y ejecución de actividades tanto militares como antinarcóticos, así como en programas de desarrollo en las zonas fronterizas sensibles.

Se considera que mientras el conflicto colombiano no sea erradicado, la cooperación transfronteriza en la región andina tiene un conjunto de condicionantes que deben ser tomadas en cuenta. Para Colombia éstos son desarrollar con Ecuador y Venezuela una política de seguridad integrada para las regiones

fronterizas, para así complementar la implementación de la actual campaña militar (Plan Patriota) y del Plan Colombia, que incluya:

- Programas sociales y económicos tendientes a reducir la pobreza en las regiones fronterizas como parte de una estrategia nacional de desarrollo rural;
- Apoyo a las peticiones de los gobiernos locales de recursos para la financiación de proyectos de infraestructura básica como carreteras y puentes, como parte de dicha estrategia rural;
- Mayor atención a la situación de la población internamente desplazada y a otras consecuencias humanitarias; y
- Un diálogo permanente e intenso a alto nivel con Ecuador y Venezuela que cubra todos los aspectos del problema de seguridad que afecta las zonas fronterizas, con el fin de lograr una mayor cooperación tanto en aspectos militares y de aplicación de la ley como en aspectos socioeconómicos y humanitarios, incluida la promoción del comercio transfronterizo y las iniciativas de desarrollo.

Los gobiernos centrales y locales de Colombia, Ecuador y Venezuela deben incrementar la cooperación policial y judicial en las zonas de frontera con miras a frenar actividades delictivas transfronterizas como el secuestro, la extorsión, el contrabando y el tráfico de armas y drogas. Este esquema de cooperación incluye en especial:

- Compartir información de inteligencia y coordinación de las operaciones de policía;
- Llevar a cabo controles más rigurosos tanto en los cruces de frontera legales como en los ilegales; y
- Definir una lista común de sustancias controladas.

Por su parte, la Comunidad Andina de Naciones (CAN) está obligada a financiar la creación de Zonas de Integración de Fronteras (ZIF), según lo propuesto en 2001, como una contribución concreta a la implementación de la Zona de Paz Andina y la Política de Seguridad Externa Común Andina. La Unión Europea

también tiene un papel importante por jugar, sobre todo en el plano de la cooperación al desarrollo dirigido específicamente a las fronteras andinas, probablemente en el marco de las ZIF, concebidas como un primer paso hacia una integración económica andina real.

Las instituciones multilaterales, como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) podrían incluir en sus Estrategias de Asistencia para los países andinos consideraciones específicas respecto de los problemas en las regiones de fronteras, y asignar prioridad a la financiación de proyectos orientados a dichos problemas, incluidas las iniciativas transfronterizas.

2. Acerca de la cooperación transfronteriza en Centroamérica⁷

Centroamérica es una región de fronteras. En ella existen 3 436 kilómetros de límites en donde siete Estados comparten diez regiones fronterizas o colindancias binacionales, en unos casos, y trinacionales en otros. Se incluyen, además, las regiones ubicadas en los bordes externos con México, en el norte, y Colombia, en el sur del Istmo. Siete de esas áreas fronterizas se agrupan en la parte norte de la región (entre los Estados de Guatemala, Belice, El Salvador y Honduras); mientras que en la parte sur (Nicaragua, Costa Rica y Panamá) se ubican las tres restantes. La extensión territorial fronteriza que cada Estado posee, le otorga a las fronteras un alto nivel de importancia, debido a que en ellas se ubican no solamente 185 municipios⁸ y los 4 millones de personas que viven en ellas, sino que también, se encuentra cerca del 35% de las cuencas internacionales importantes de la región y el 40% del total de áreas protegidas de Centroamérica. Por ejemplo, el 66.7% del territorio beliceño está comprendido por regiones que son fronterizas. En Guatemala un 45.3% del territorio es fronterizo, en Costa Rica, estas regiones ocupan cerca del 36.5% del territorio; en Panamá ocupan el 30.2%; en Honduras el 31.1%; en el Salvador el 20.9% y en Nicaragua el 18.6 por ciento.⁹

En términos territoriales, esta situación resulta importante, también, en lo que se refiere a la gestión del desarrollo en estas zonas. Casi la mitad del territorio guatemalteco está formado por municipios limítrofes. En Honduras, una

de cada cuatro personas vive en un municipio fronterizo. En Guatemala y Costa Rica esa cifra se acerca al 12% del total de habitantes. En El Salvador, Nicaragua y Panamá el porcentaje de habitantes que vive en regiones fronterizas se acerca al 10% del total de la población. En términos globales, una tercera parte del territorio centroamericano y un 12% de su población están situados en zonas fronterizas. La gestión del desarrollo y la administración pública de estos territorios es un reto importante en una época donde lo local aparece cada vez más como la alternativa idónea para fortalecer los procesos de desarrollo.

Al observar la relación entre territorio ocupado por fronteras y el número total de municipios ubicados en zonas fronterizas se encuentra que El Salvador posee 20.9% de su territorio en fronteras, pero el número de municipios que comprende esta zona es de cuarenta. En Costa Rica 6.5% del territorio está en fronteras, sin embargo el número de municipios que lo integran es de diez. En Panamá, sucede una situación muy parecida, el 30.2% del territorio se halla en regiones de frontera, y está integrado por un total de siete municipios.

En Centroamérica existen 23 cuencas principales que pertenecen a dos o más países. La superficie de estas cuencas representa aproximadamente el 36.9% del territorio, sumando alrededor de 191.449 km², superficie mayor a la de cualquier país de la región. Esa estructura natural del espacio ha sido fragmentada políticamente, pues suele suceder en casi todo el mundo, la organización territorial se hizo aquí al margen de los sistemas naturales y se sobrepuso a los mismos, desarticulando importantes cuencas hidrográficas en la región. Ello implicó, que un mismo sistema hidrográfico o cuenca, forme parte de uno o más Estados, que son vecinos y, por lo tanto, que esté sujeto a distintos sistemas de organización social, a un uso y manejo más o menos intensivos, a distintos grados de accesibilidad y a diferentes regulaciones ambientales. Los límites terrestres descansan en tres tipos de soporte: a) los ríos; b) las divisorias de aguas (es decir, las cimas de las montañas) y c) las rectas imaginarias. En este sentido, más de la tercera parte de estos soportes son líneas imaginarias; cerca del 18% de los límites se apoyan en la divisoria de

agua y la mayor parte del trazo de los límites se sustenta en ríos. En la región existen más de 1 881, 8 kilómetros de límites fluviales, que representan un 47.7% del total.

Desde el punto de vista de las condiciones materiales de la gente, y a pesar de algunos esfuerzos e iniciativas por promover espacios de desarrollo y cooperación entre y a través de las fronteras, lo cierto es que las fronteras centroamericanas continúan siendo zonas con fuertes debilidades sociales y económicas. Por ejemplo, en el total de municipios fronterizos panameños, 66.9% de personas mayores de 10 años están desocupados mientras que 86.8% de las personas mayores de 10 años no saben leer ni escribir. Esta situación tiende a agravarse cuando se advierte que la mayor parte de estas personas están en edad productiva: 47% del total de la población que vive en las fronteras panameñas posee edades entre los 15 y los 65 años; mientras que 35% es una población menor de 15 años. La edad promedio en esta región es de 20 años y el ingreso promedio mensual de los hogares alcanza los 145 dólares. El acceso de la gente a servicios es aún una tarea pendiente. Del total de viviendas que existe en estas zonas, 31.1% no tiene acceso a energía eléctrica; de ese mismo total, 14.4% carece de servicios sanitarios dentro de los hogares 34.4% no tiene acceso directo a agua.

La situación no es diferente en las regiones fronterizas de Guatemala. En ellas sólo 64.2% de la población sabe leer y escribir, mientras que el 35.8% restante no lo sabe. No obstante, al observar la tasa de escolaridad arrojada por los censos de población se encuentra que la mayor parte de la población que lee y escribe, únicamente ha llegado hasta la primaria.

La situación en las regiones fronterizas de Nicaragua no es muy diferente que las anteriores. Aquí, la pobreza es un fenómeno extendido. Los datos del Instituto Nacional de Estadística indican que cerca del 80% de la población que habita en estas regiones vive en estado de pobreza o de pobreza extrema. En esta región al igual que las restantes de Centroamérica, la tasa de escolaridad es baja.

En las regiones fronterizas de El Salvador y Honduras, como en el resto de las fronteras del Istmo, el acceso a servicios básicos cubre únicamente a cerca del 50% de las viviendas.

Como en los casos de la región andina y de las fronteras mexicanas, las fronteras centroamericanas expresan continuidades históricas de gran arraigo social y cultural que no han podido ser superadas por los procesos de construcción de los estados territoriales; de ahí se derivan muchos de los problemas presentes, pero también muchas de las oportunidades de desarrollo, gracias al intercambio cultural, social y económico.

En la década de los noventa se consolidó la transición democrática y la normalización de las relaciones económicas, comerciales y políticas tanto intra como extra-regionalmente en Centroamérica. La región tardó cerca de 10 años (1987-1997) para alcanzar la paz, iniciar y concluir exitosamente procesos nacionales del cese de hostilidades, reconciliación y desarme (Nicaragua, 1988; Panamá, 1990; El Salvador, 1992; Guatemala, 1996).

Luego de un historial político, caracterizado por el autoritarismo y la represión, en todos los países del área, se constituyen gobiernos civiles sucesivos, electos en comicios libres, transparentes e internacionalmente supervisados. En el ámbito político regional, el Sistema de la Integración Centroamericana, SICA, experimentó un renovado esfuerzo para revitalizar su institucionalidad. Con la suscripción del Protocolo de Tegucigalpa (1991) y la promulgación de la Alianza para el Desarrollo Sostenible, ALIDES, (Volcán Masaya, octubre 1994), el SICA obtuvo un nuevo marco de referencia. Este nuevo marco conceptual y programático fue complementado con la firma del Tratado de Integración Social (San Salvador, 1995) y del Tratado de Seguridad Democrática (San Pedro Sula, 1995).

La misma década, además, trajo consigo un acuerdo marco con los Estados Unidos, la Declaración Conjunta Centroamérica/USA, CONCAUSA (Miami, 1994), por medio del cual la región establecería una nueva agenda, así como reestablecería los mecanismos operativos del Diálogo de San José con la Unión Europea (Panamá/Nueva York, 1995; Florencia, 1996; Bruselas/La Haya, 1997). La decisión de los presidentes centroamericanos de avanzar hacia una reforma del SICA adoptada en Guácimo (1994) y ratificada en Panamá (1997), constituyó el inicio de un proceso de

profundización y perfeccionamiento de los mecanismos de integración regionales cuyo objetivo final será la constitución de la Unión Centroamericana (Managua, 1997).¹⁰

No obstante todo ello y el fin de la guerra fría, no cambió la permanencia de conflictos limítrofes fundados en diferencias sobre el eje soberano territorial. A lo largo de la historia, en efecto, la proporción de conflictos vinculados al eje soberano territorial ha sido elevada. En Centroamérica, aún hay una serie de fronteras terrestres sujetas a diferendo o reclamaciones, lo que da lugar a tensiones permanentes de naturaleza territorial y fronteriza (Costa Rica-Nicaragua; Honduras-Nicaragua; Honduras-Nicaragua-El Salvador; Guatemala-Belice, para citar los que son acaso más importantes). En las áreas marítimas también se expresan tensiones, como las existentes entre diferencias entre Colombia y Nicaragua; Nicaragua y Honduras, el Golfo de Honduras, Belice, Guatemala y Honduras, o las del Golfo de Fonseca entre El Salvador, Honduras y Nicaragua.

En Centroamérica hay un consenso en el sentido de que sus zonas transfronterizas han sido históricamente objeto de conflicto, marginación y pobreza.¹¹ Pero en la actualidad existe un esfuerzo de los actores sociales y políticos por enfocar las fronteras como escenarios propicios para la cooperación, la integración y el desarrollo. De esto dan testimonio iniciativas como la de IICA en 1994, intitulada "Cuando las fronteras unen: Proyecto apoyo a iniciativas de desarrollo fronterizo" y, desde luego, la de la Fundación del Servicio Exterior para la Paz y la Democracia (FUNDAPEM) a través de su proyecto "La Cooperación Transfronteriza en Centroamérica", que inició en 1997 con apoyo de la Fundación Ford de los Estados Unidos.

Esta importante iniciativa llenó un vacío en Centroamérica y se propone incidir en las regiones fronterizas por medio de esfuerzos orientados al afianzamiento de una política concertada hacia y desde esas regiones, que son canalizados por medio de los municipios y otras instancias del ámbito local. Desde su inicio este proyecto se concentró en lograr un sólido acercamiento entre los gobiernos locales del espacio transfronterizo. Ello permitió el establecimiento de vínculos, alianzas y asociaciones que han hecho posible entendimientos

orientados hacia la cooperación transfronteriza y el desarrollo en estas regiones, en un marco de relaciones de vecindad positivas que considera a los gobiernos locales como un actor central de todo este proceso.

Los gobiernos locales que han participado en las actividades del Proyecto de Cooperación Transfronteriza en Centroamérica han expresado reiteradamente que la cooperación transfronteriza es una modalidad de acción conjunta para el desarrollo de las regiones transfronterizas que debería estimularse. Sin embargo, es importante reconocer que, por el momento, no existe una visión regional lo suficientemente clara como para asegurar que este concepto haya sido comprendido a cabalidad por el conjunto de los países centroamericanos, a pesar de que en reiteradas oportunidades ha sido impulsado en diferentes Cumbres Presidenciales de Centroamérica. No obstante, sí es posible advertir ciertas tendencias que podrían contribuir a delinear iniciativas futuras para el estímulo de la cooperación transfronteriza, en las que los gobiernos locales sean los actores protagónicos. Por ejemplo, ha sido posible iniciar la formación de asociaciones (mancomunidades, federaciones, confederaciones) de gobiernos locales de regiones fronterizas en algunos países como Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá. Estas asociaciones han facilitado posteriores acercamientos a nivel binacional, trinacional, o regional.

Por otra parte, se han promovido con mucho éxito encuentros para integrar a los gobiernos locales ubicados en regiones fronterizas, con el fin de buscar que se involucren los gobiernos centrales y la empresa privada en un marco de cooperación local.

Estas actividades han permitido completar diagnósticos de los problemas comunes en las regiones transfronterizas, captar propuestas para su solución conjunta y dar vigencia a los esfuerzos de cooperación transfronteriza. La unión de vínculos y la consiguiente conformación de alianzas que tienen como finalidad la cooperación entre las localidades fronterizas, es una plataforma sobre la que se intenta materializar una Asociación Regional de Gobiernos Locales Fronterizos, instrumento ejecutivo principal de un eventual Convenio Centroamericano sobre Regiones Fronterizas,

tema aún pendiente en la agenda de los presidentes del Istmo y que FUNPADEM propicia como objetivo estratégico.

En el marco de FUNDAPEM se ha estimulado la formación de redes de apoyo institucional a escala centroamericana que garanticen la continuidad y el acompañamiento a las iniciativas de los municipios de fronteras. Entre las organizaciones que participan de manera activa en esas redes destacan la cooperación del Instituto de Estudios y Capacitación Cívica, apoyado por la representación en Guatemala de la Fundación Friedrich Naumann de Alemania. Similar trabajo realiza en El Salvador la Fundación Dr. Guillermo Manuel Ungo (FundUngo). En Nicaragua se han establecido vínculos de trabajo con el Centro de Análisis Socio-cultural de la Universidad Centroamericana (CASC-UCA). En la zona del Trifinio han desarrollado un acercamiento con las Asociaciones Trifinio para el Desarrollo Sostenible (ATRIDEST), que cubren una importante región transfronteriza trinacional ubicada entre Guatemala, Honduras y El Salvador. Asimismo, se ha logrado involucrar fuertemente en todas las actividades de este proyecto a organizaciones municipales como la Unión Nacional de Gobiernos Locales de Costa Rica (UNGL), la Asociación de Municipios de Panamá (AMUPA), la Corporación de Municipios de El Salvador (COMURES), la Asociación de Municipios de Honduras (AMHON), la Asociación de Municipios de Nicaragua (AMUNC) y la Asociación Nacional de Municipios de Guatemala (ANAM).

La participación directa de la cooperación internacional, de organismos regionales y de entidades locales en la gestión de programas transfronterizos se ha visto obstaculizada debido a una serie de factores, entre los que se destacan:

1. La no existencia de un instrumento jurídico de carácter único, válidamente aceptado en toda la región y que sea idóneo para la cooperación transfronteriza. Como resultado de ello, algunas actividades están reguladas por acuerdos bilaterales entre Estados, o bien acuerdos relativos a programas específicos, que dependen de la voluntad política de las partes implicadas.
2. Los sistemas legislativos nacionales en América Central aún no contemplan el reconocimiento de las competencias legales de las administraciones locales o regionales para participar directamente en iniciativas de cooperación transfronteriza y, por consiguiente, en la gestión de programas. Por lo general ha privado la centralización en la gestión y manejo de la agenda transfronteriza.

No obstante ello, en la región se están promoviendo distintos tipos de acuerdos (como el Trifinio, ya mencionado), incluyendo convenios y tratados, con el fin de facilitar la cooperación transfronteriza en general, y los programas y estructuras transfronterizas en particular.

Finalmente, el desarrollo de talleres y reuniones de trabajo estimulan la reflexión en torno a la situación de los municipios fronterizos, propicia una visión común acerca del significado de las zonas fronterizas, e identifica mecanismos para la solución de los problemas existentes.¹² La disposición entre los actores que conviven en las zonas fronterizas, respecto a procesos de comunicación y reflexión con los demás municipios del área centroamericana ha sido notable y constante.

Este proceso, generado principalmente a partir de los gobiernos municipales, ha permitido también que los propios actores locales descubran la necesidad de incorporar a otras entidades con capacidad de incidencia en las regiones de frontera. Así, se ha convocado a las autoridades de los gobiernos centrales (legisladores, ministerios, agencias de seguridad, gobernadores) cuya capacidad de gestión de fondos para el desarrollo fronterizo sigue siendo muy importante. La presencia de estos agentes "centrales" en ocasiones produce un efecto secundario no deseado, como es la imposición de agendas de desarrollo fronterizo inducidas con criterio metropolitano, en detrimento de las propuestas de cooperación transfronteriza originadas en las propias regiones limítrofes. En los talleres y reuniones realizadas por FUNDAPEM y otras iniciativas, los principales problemas detectados por los representantes de gobiernos municipales fronterizos demostraron ser muy coincidentes en casi

toda Centroamérica. Entre los principales se encuentran los siguientes:

- Abandono y marginalidad de las regiones fronterizas (pobreza, falta de desarrollo, desempleo, malos caminos y otras vías de comunicación; problemas de tenencia de la tierra).
- Aplicación de políticas y existencia de legislación inadecuadas (no se conocen ni respetan las condiciones específicas que prevalecen en las fronteras).
- Falta de presencia del Estado (las zonas fronterizas no son prioritarias y constantemente son olvidadas por las capitales).
- Existencia de una población flotante de migrantes (los habitantes de fronteras consideran a los migrantes una fuente de inseguridad y les achacan el aumento en los problemas sociales, incluidos el desempleo y la prostitución).
- Altos índices de violencia e inseguridad para bienes y personas (contrabando de armas, automóviles, personas, y otros bienes; secuestros; narcotráfico).
- Conflictos limítrofes (diferendos históricos y mala demarcación).
- Inadecuadas instalaciones de aduana y migración. Personal corrupto y mal capacitado en esas dependencias.
- Problemas del medio ambiente (contaminación y destrucción de cuencas; depredación de bosques y áreas protegidas; trasego ilegal de especies de flora y fauna). Salud (basura; enfermedades infecto-contagiosas; mala calidad del agua).

Evidentemente no todos los municipios ni todos los países ponderan estos problemas con igual prioridad. En algunos casos incluso se mencionaron aspectos de una gran especificidad regional, como en el caso del Golfo de Fonseca, cuya configuración geográfica, alta vulnerabilidad ecológica y ubicación como zona limítrofe de tres Estados no tiene parangón en ninguna otra parte del Istmo. Sin embargo, es importante constatar como, pese a ello, en todos los talleres se han considerado como asuntos cuya complejidad y recurrencia binacional o trinacional obligaba a un tratamiento conjunto, que haga caso omiso de

la separación limítrofe. Una separación que, siendo ineludible como realidad política, no detiene los problemas y sí inhibe sus posibles soluciones.

NOTAS

¹ Este texto forma parte, en una versión resumida, del documento sobre tendencias de la Cooperación Descentralizada en México, Centroamérica y la Comunidad Andina preparado por el autor para el Observatorio de la Cooperación Descentralizada Unión Europea – América Latina de la Diputación de Barcelona.

² En el cuadro 1 también se incluye información sobre México. Salvo que se indique lo contrario, esta parte del presente capítulo se basa en J. Brakatz y C. Perdomo, “Informe sobre la implementación de la estrategia de desarrollo subnacional”, Nota Técnica SDS/SOC, Serie de Buenas Prácticas del Departamento de Desarrollo Sostenible, B. I. D., Washington, marzo de 2005.

³ Éstas son. México-Guatemala; Guatemala-Honduras; Guatemala-El Salvador; El Salvador-Honduras; Honduras-Nicaragua; Nicaragua-Costa Rica; Costa Rica-Panamá; Panamá-Colombia; Colombia-Venezuela; Colombia-Ecuador; Colombia-Perú y Perú-Bolivia.

⁴ Éstas son, en Centroamérica, México-Belice y Guatemala-Belice; en el la Comunidad Andina, Venezuela-Brasil; Colombia-Brasil; Perú-Brasil; Bolivia-Brasil; Bolivia-Paraguay; Bolivia-Argentina; Bolivia-Chile y Perú-Chile.

⁵ Las información en la que se basan estas observaciones provienen del documento “Desarrollo transfronterizo e integración andina: escenarios para Colombia”, Policy paper, número 10, Proyecto La inserción Colombia en el sistema internacional cambiante, Bogotá, octubre de 2004.

⁶ Véase “Las fronteras de Colombia: el eslabón débil de la política de seguridad de Uribe”, *Informe sobre América Latina*, número 9, Internacional Crisis Group, Quito y Bruselas, 23 de septiembre de 2004. La información y el análisis de la presente sección se basan en este documento.

⁷ Esta sección se elaboró sobre la base del “Estudio sobre Integración y Fronteras en Centroamérica y Panamá”, documento preparado para la elaboración del Capítulo Desafío de la Acción Regional del Segundo Informe sobre Desarrollo Humano en Centroamérica y Panamá, PNUD, San José, Costa Rica, 2002. Salvo se indique expresamente lo contrario, la información utilizada en la presente sección proviene de este documento.

⁸ En Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua utilizan el concepto municipio. En Panamá y Belice se habla de distritos y en Costa Rica de cantón.

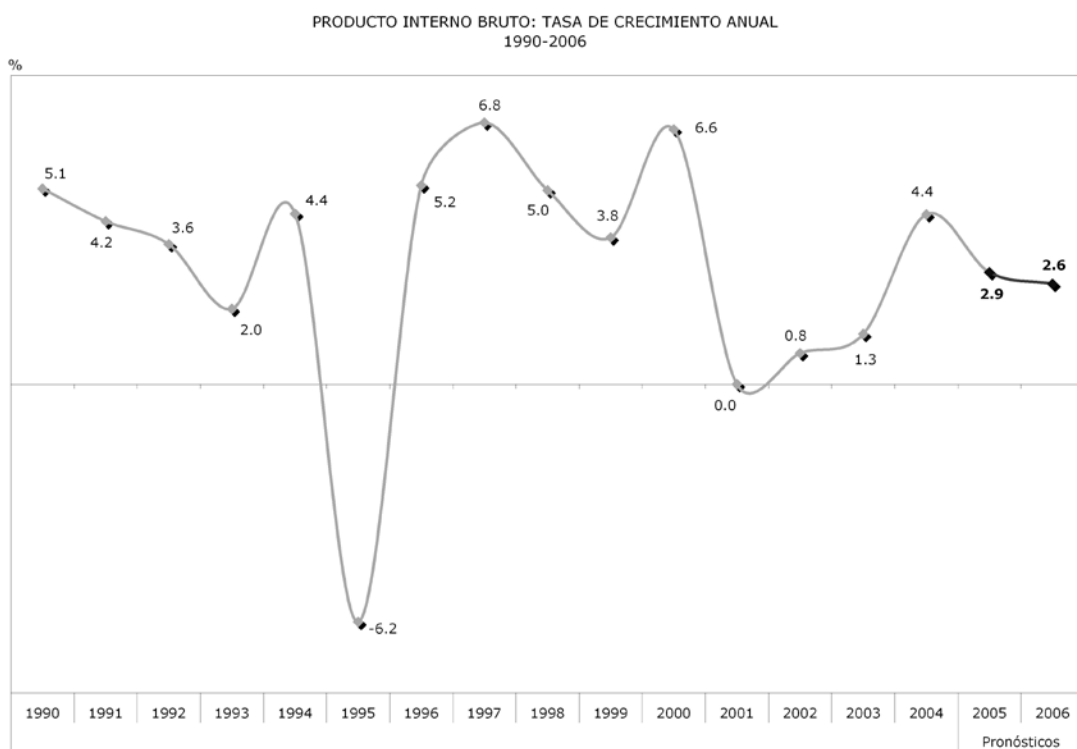
⁹ FUNPADEM. “Proyecto de Cooperación Transfronteriza: Informe Final de Labores”, San José, Costa Rica, 1999.

¹⁰ (Solís:1998)

¹¹ Véase al respecto el capítulo 8 (“El desafío de los gobiernos locales democráticos”) de Estado de la Región en Desarrollo Humano Sostenible, Informe 1, Proyecto Estado de la Región, San José, 1999.

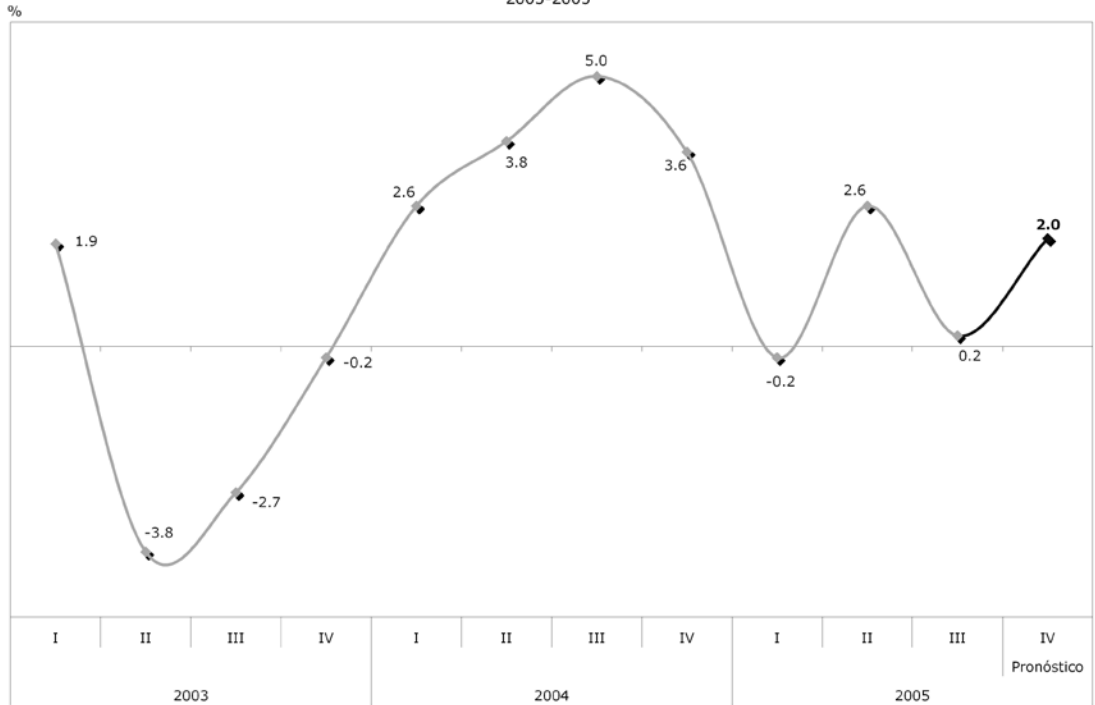
¹² Puede consultarse una vasta gama de documentos, análisis y reseñas de conferencias regionales sobre problemas transfronterizos centroamericanos en www.fundapem.org.

Pronósticos en perspectiva



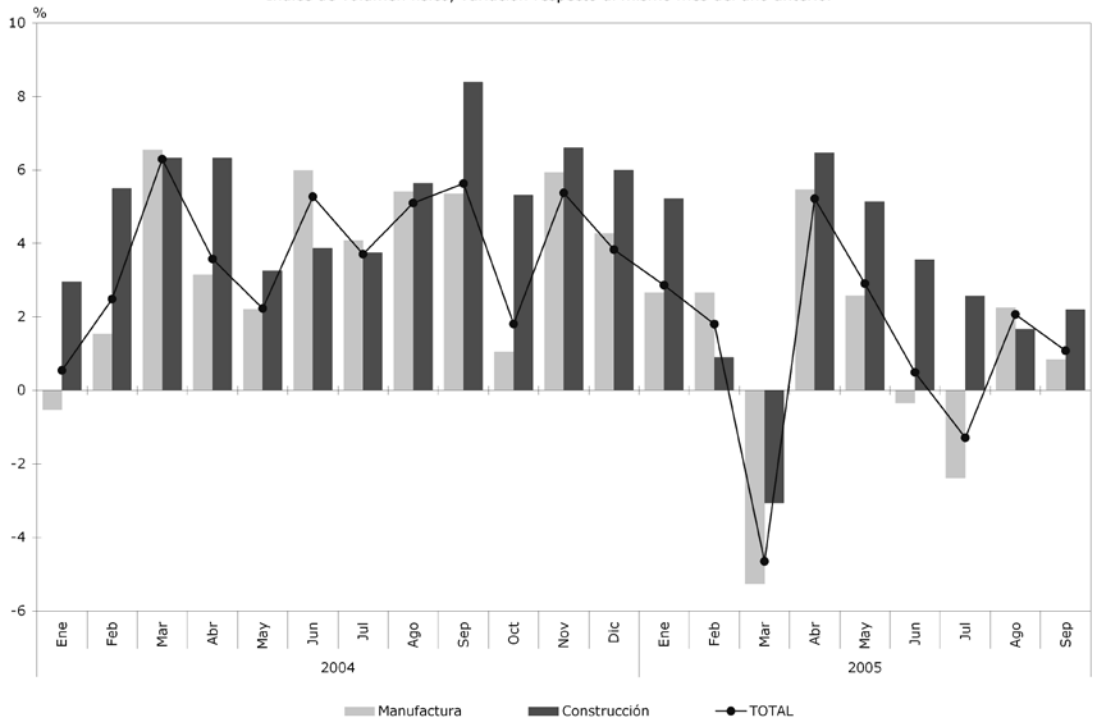
Fuente: INEGI y Sirem, Modelo Macro

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



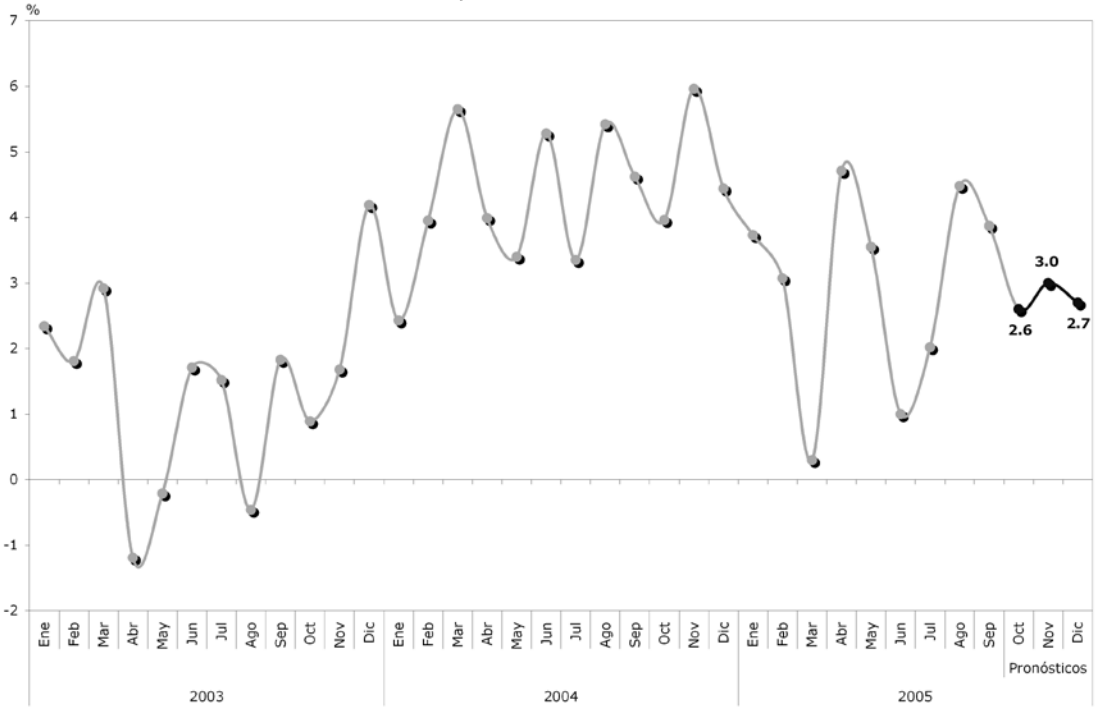
Fuente: INEGI y Sirem, Modelo Macro

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



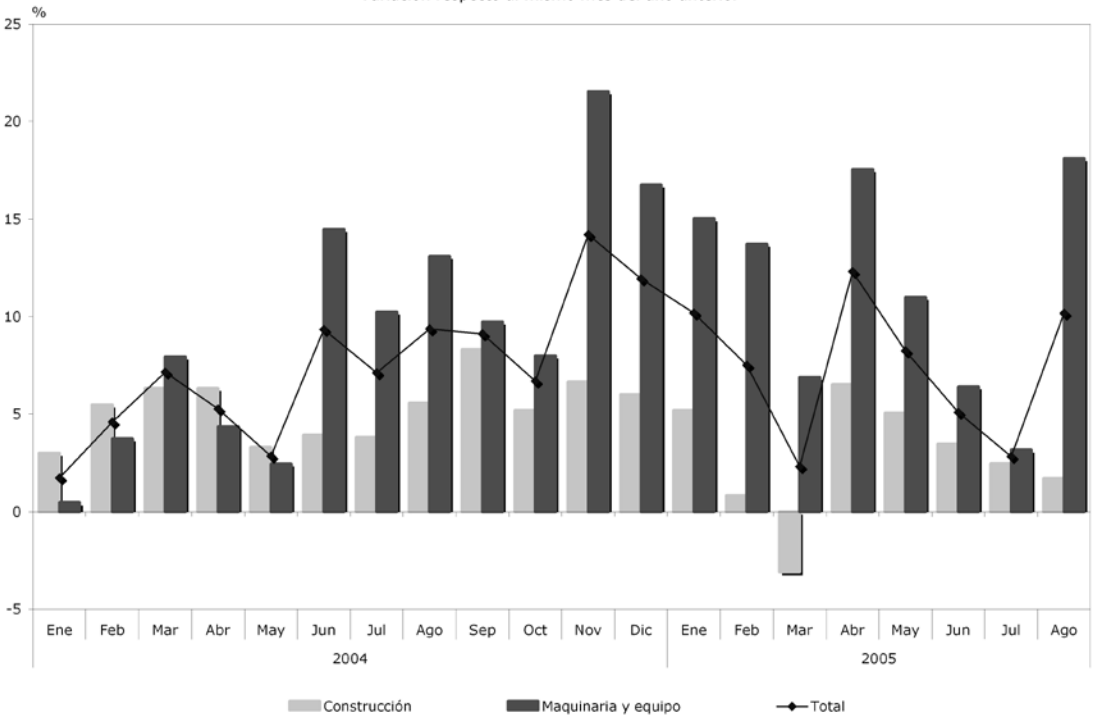
Fuente: INEGI

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



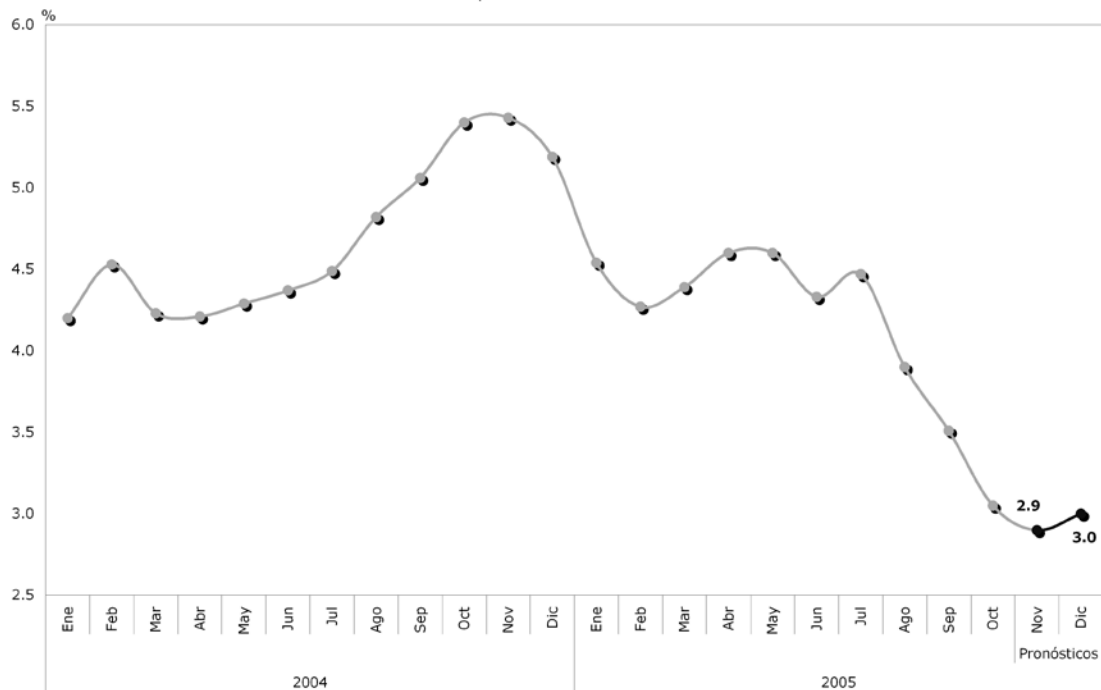
Fuente: INEGI y Sirem, Modelo Macro

FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO
Variación respecto al mismo mes del año anterior



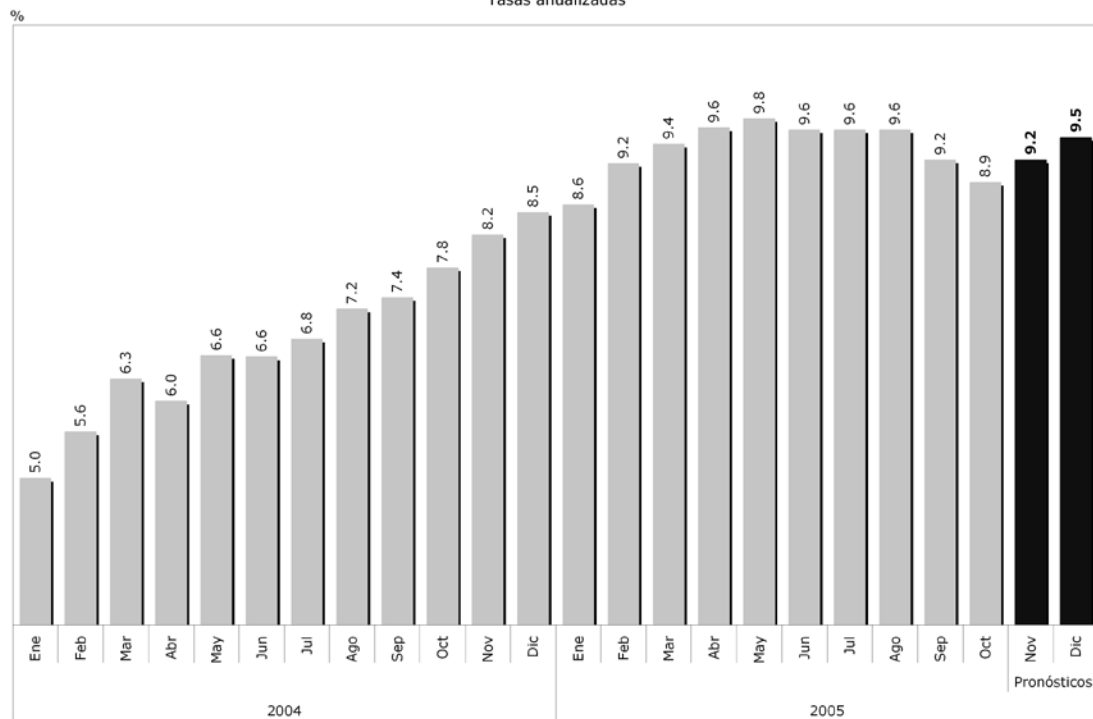
Fuente: INEGI

INFLACIÓN ANUAL
Índice de precios al consumidor
Variación respecto al mismo mes del año anterior



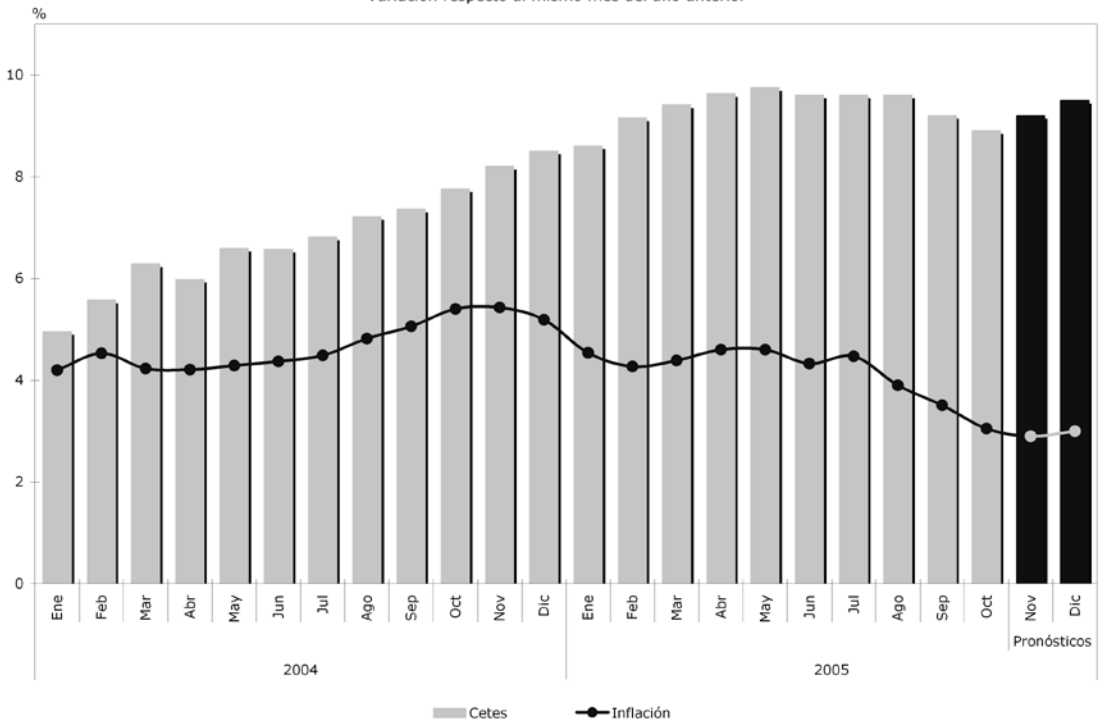
Fuente: Banxico y Sirem, Modelo Macro

TASA DE RENDIMIENTO DE LOS CETES A 28 DÍAS
Tasas anualizadas



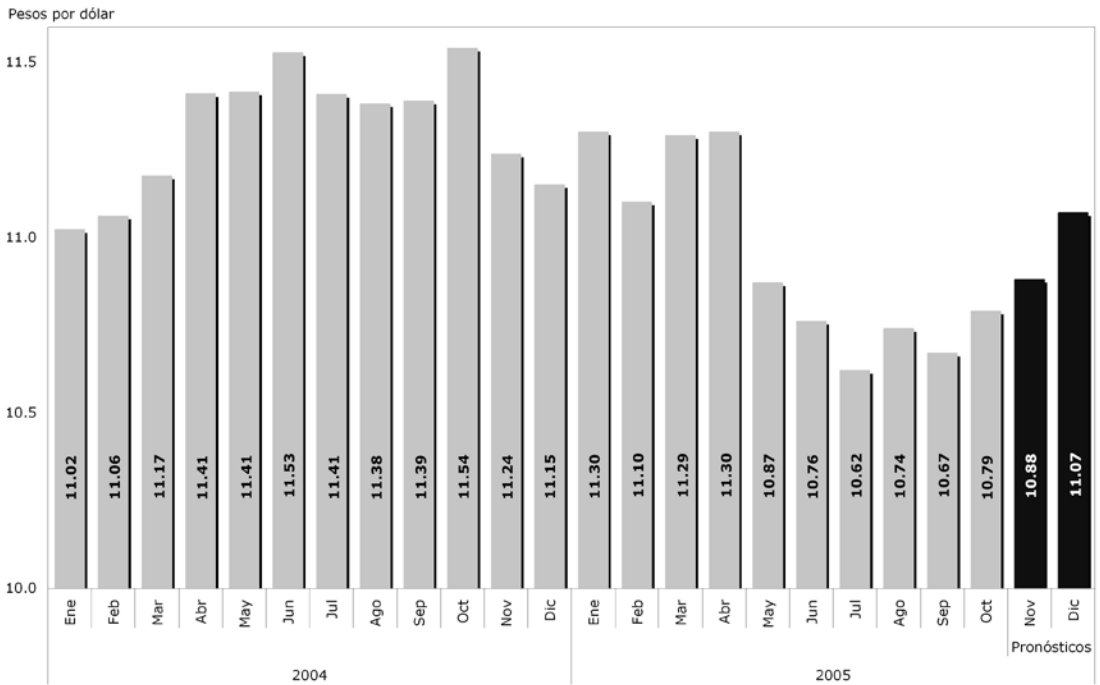
Fuente: Banxico y Sirem, Modelo Macro

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



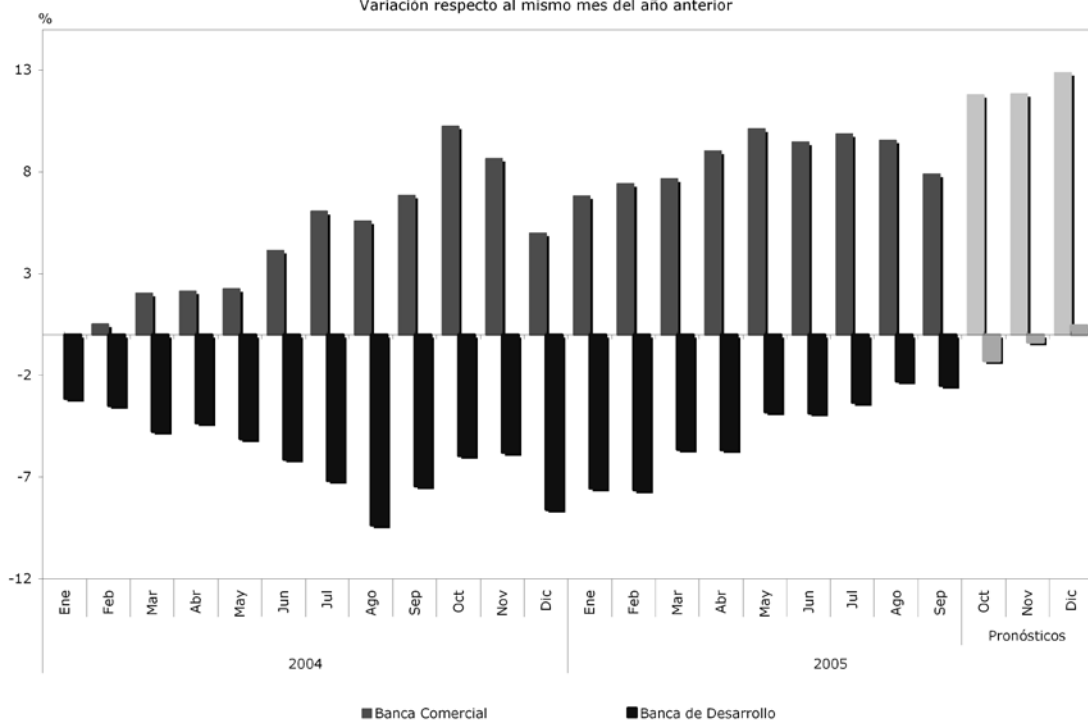
Fuente: Banxico y Sirem, Modelo Macro

TIPO DE CAMBIO PARA SOLVENTAR OBLIGACIONES EN MONEDA EXTRANJERA
Final de periodo



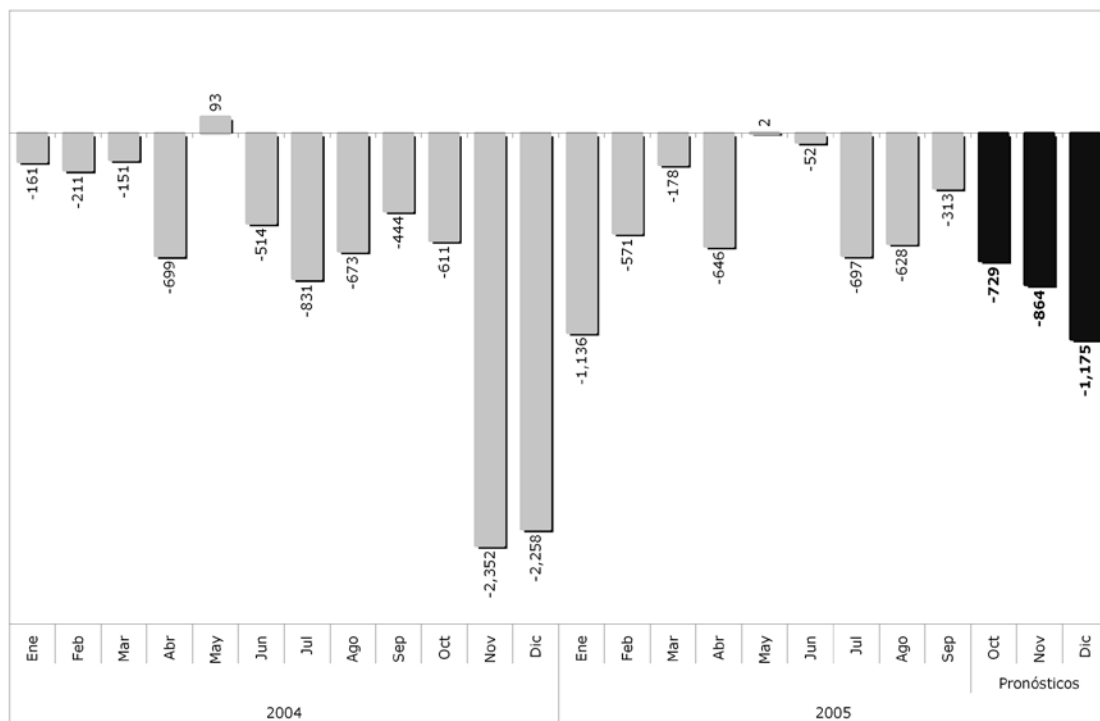
Fuente: Banxico y Sirem, Modelo Macro

EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO BANCARIO
Variación respecto al mismo mes del año anterior



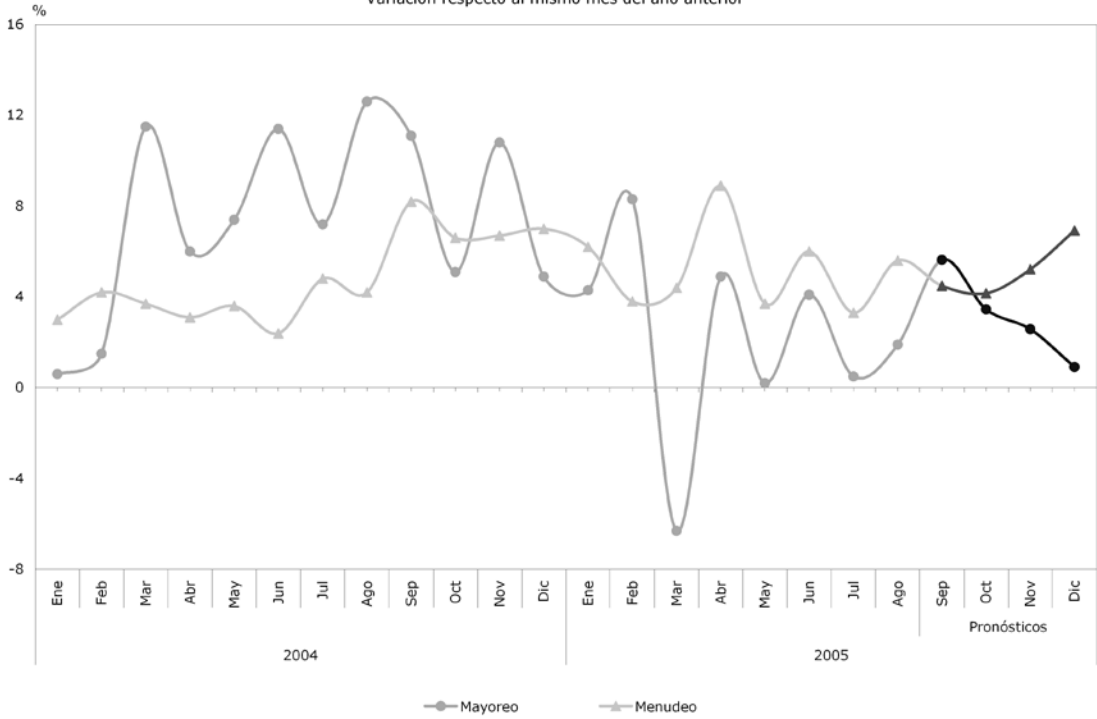
Fuente: Banxico y Sirem, Modelo Macro

BALANZA COMERCIAL
Millones de dólares



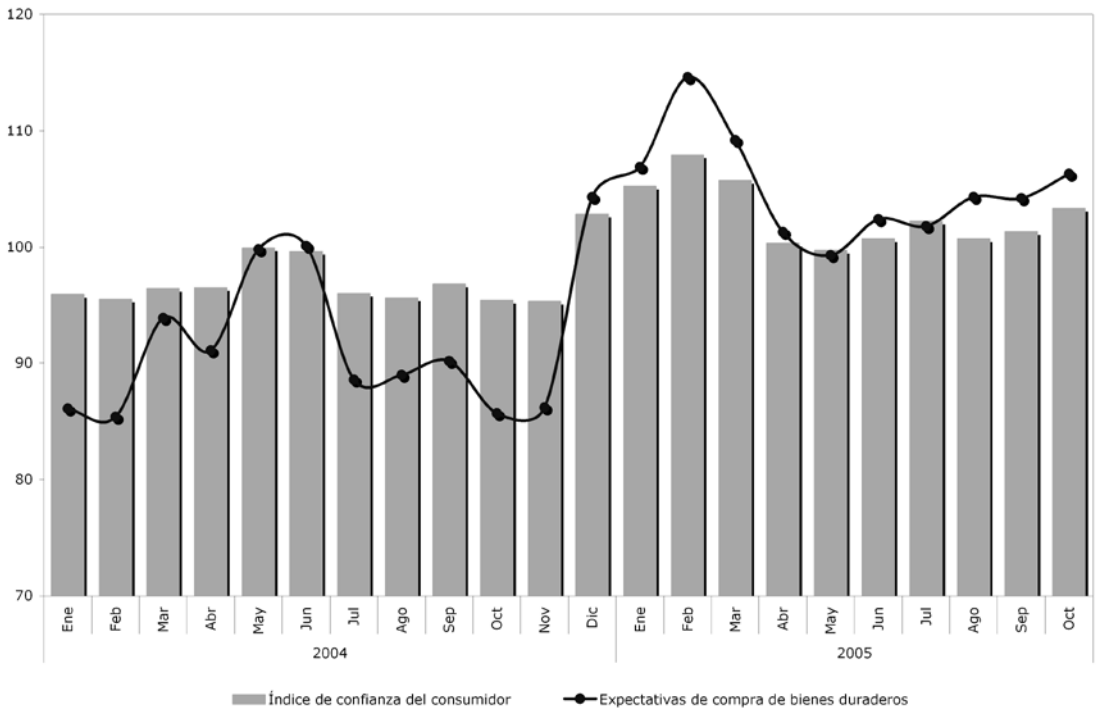
Fuente: Banxico y Sirem, Modelo Macro

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



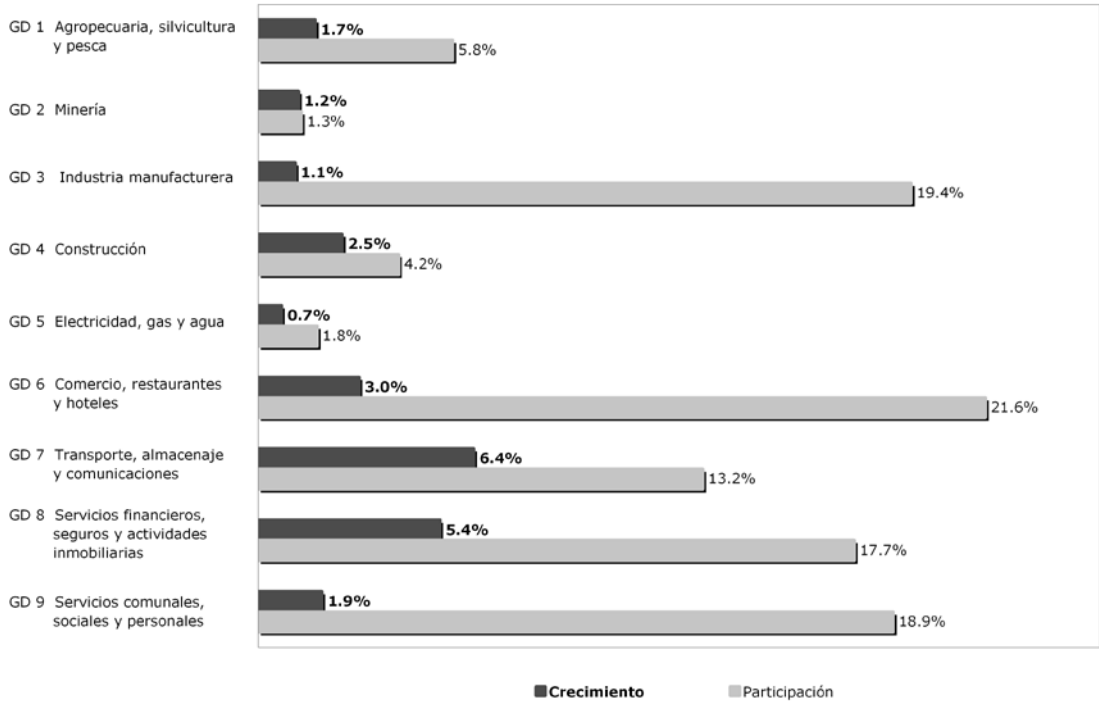
Fuente: INEGI y Sirem, Modelo Macro

ÍNDICE DE CONFIANZA DEL CONSUMIDOR
Enero de 2003=100



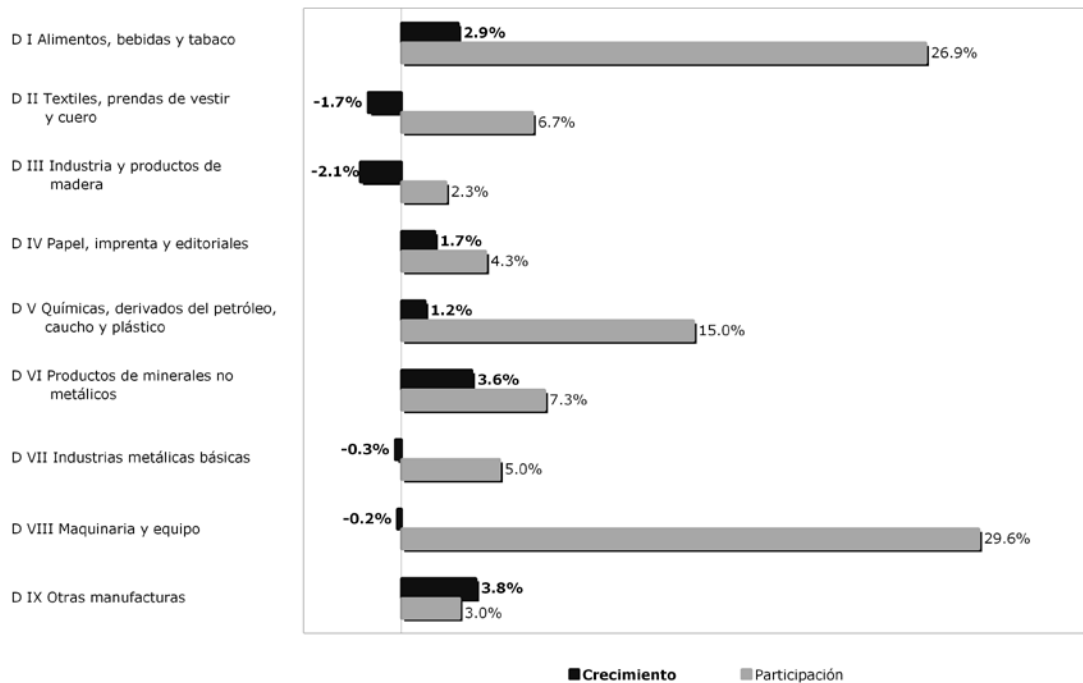
Fuente: INEGI

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



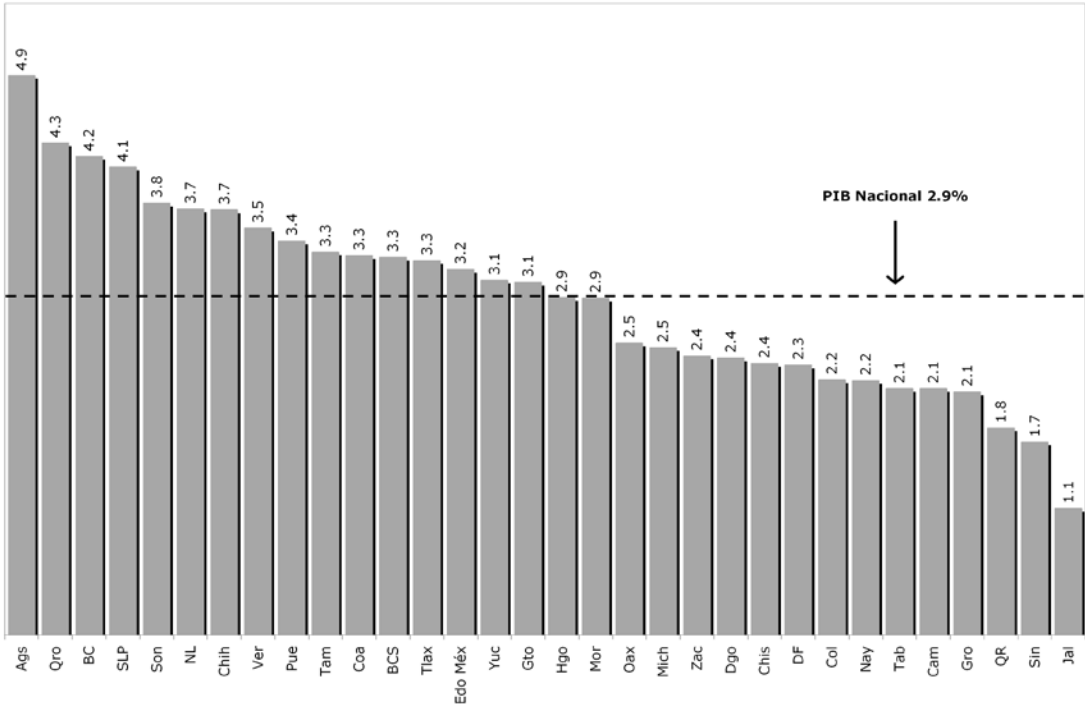
Fuente: INEGI y Sirem, Modelo Regional

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



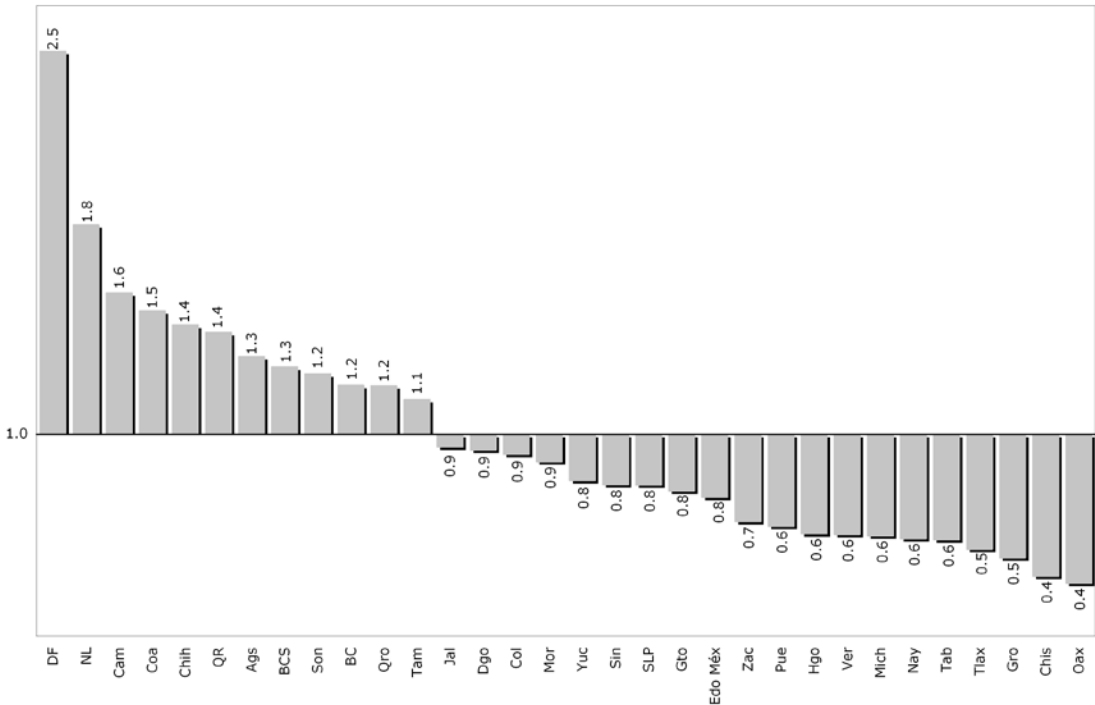
Fuente: INEGI y Sirem, Modelo Regional

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



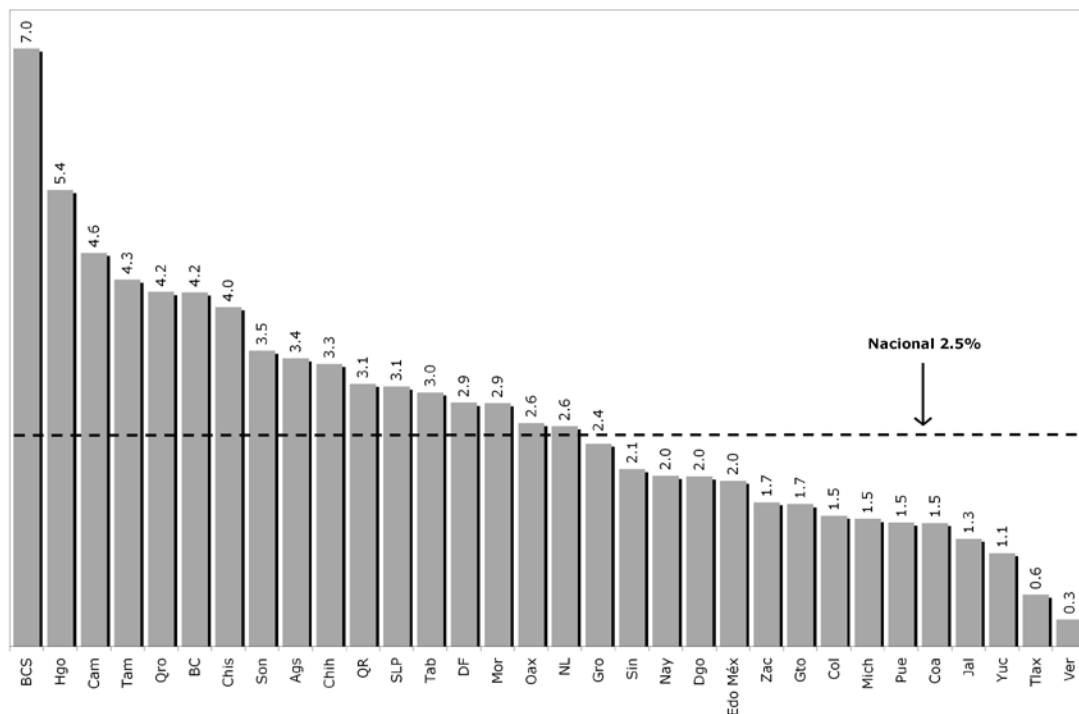
Fuente: Sirem, Modelo Regional

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



Fuente: Sirem, Modelo Regional

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



Fuente: Sirem, Modelo Regional

PROYECCIONES ECONÓMICAS SECTORIALES
Tasas de crecimiento anual

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
PIB	2.9	2.6	4.0	4.6	3.1	5.1
GD1 Agropecuaria, silvicultura y pesca	1.7	1.7	5.2	2.3	3.3	2.5
GD2 Minería	1.2	1.3	4.2	3.3	4.1	3.3
GD3 Industria Manufacturera	1.1	1.7	4.3	4.6	3.8	5.8
D I Alimentos, bebidas y tabaco	2.9	1.8	3.8	4.8	3.8	4.6
D II Textiles, prendas de vestir y cuero	-1.7	1.1	5.1	4.1	2.5	4.2
D III Industria y productos de madera	-2.1	0.9	4.0	2.8	3.0	2.7
D IV Papel, imprenta y editoriales	1.7	1.7	4.6	4.3	4.9	6.5
D V Químicas, derivados del petróleo, caucho y plástico	1.2	1.9	4.1	3.7	2.9	3.9
D VI Productos de minerales no metálicos	3.6	1.6	3.7	4.9	3.9	5.0
D VII Industrias metálicas básicas	-0.3	1.0	4.2	4.0	3.0	4.3
D VIII Maquinaria y equipo	-0.2	1.7	4.4	5.3	4.8	9.0
D IX Otras manufacturas	3.8	2.6	7.8	4.3	3.2	4.2
GD4 Construcción	2.5	3.3	5.6	5.6	3.6	7.5
GD5 Electricidad, gas y agua	0.7	1.9	4.3	6.5	4.1	6.4
GD6 Comercio, restaurantes y hoteles	3.0	3.1	4.2	5.5	3.3	4.9
GD7 Transporte, almacenaje y comunicaciones	6.4	3.5	5.0	5.3	3.0	5.4
GD8 Servicios financieros, seguros y act. inmobiliarias	5.4	3.6	4.6	4.6	3.3	5.1
GD9 Servicios comunales, sociales y personales	1.9	2.7	3.6	4.2	3.1	5.0

Fuente: Sirem, Modelo Regional

PROYECCIONES MACROECONÓMICAS PARA 2005

	2004	2005
Sector financiero		
Cetes 28 días (tasa promedio %)	6.8	9.3
Tipo de cambio interbancario (pesos por dólar)		
<i>Promedio</i>	11.3	11.0
<i>Fin de periodo</i>	11.1	11.1
Precios		
	Dic 04/Dic 03	Dic 05/Dic 04
	%	%
INPC	5.2	3.0
Sector externo		
	mmd	mmd
Saldo en cuenta corriente	-9.0	-7.5
% del PIB	-1.5	-1.0
Saldo de la balanza comercial	-8.8	-8.4
<i>Exportaciones totales</i>	188.0	206.8
<i>Importaciones totales</i>	196.8	215.2
Saldo de las reservas internacionales	57.4	60.6
Inversión extranjera directa	7.8	6.3
Sector productivo		
PIB total	4.4	2.9
Tasa de desempleo	3.7	3.8
Empleo (asegurados)	-0.3	3.6
Generación de empleo	-35,319	451,000
Finanzas públicas		
% del PIB	-0.7	-0.6
Petróleo		
Precio mezcla mexicana	21.5	45.0

Fuente: Sirem, Modelo Macro

UN MUNDO EN CONSTANTE MOVIMIENTO

SIREM DINÁMICO

¡Nuevo! Disponible en línea

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.

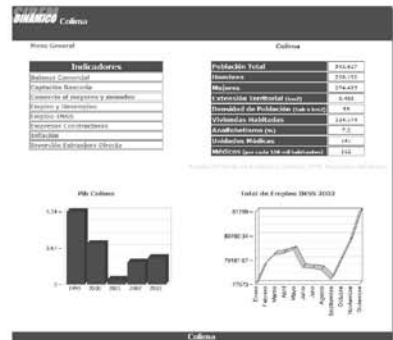
Las gráficas se crean dinámicamente al momento de la consulta.

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

Distrito Federal

A pesar de ser la entidad federativa de menor superficie, el Distrito Federal es el centro urbano más importante del país. Concentra una porción mayoritaria de la población y de la actividad económica, además de tener la mayor actividad científica, educativa y cultural del país. La zona urbana crece a pasos agigantados, creando problemas de vivienda, servicios e infraestructura.

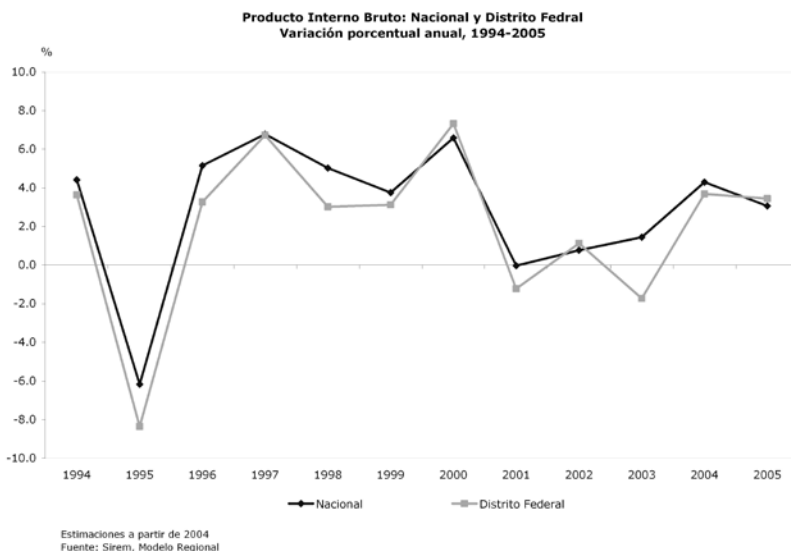
I. DESEMPEÑO ECONÓMICO

En 2004, el Producto Interno Bruto (PIB) del Distrito Federal ascendió a 333,622 millones de pesos a precios de 1993, lo cual equivale al 21.3% del PIB nacional. En el periodo de 1994 y 2004, la tasa de crecimiento promedio de su PIB fue de 1.9%, un punto porcentual por debajo del promedio nacional, que fue de 2.9 por ciento. De hecho, comparando las tasas anuales, el Distrito Federal registra desde 1994 tasas de crecimiento menores al promedio nacional, con excepción de los años 2000 y 2002, en los cuales el PIB del Distrito Federal creció 7.3% y 1.1%, respectivamente (lo que significó 1.2 puntos porcentuales por encima del

nacional en 2000 y 0.30 puntos porcentuales para el año 2002).

Se estima que el crecimiento de la economía del Distrito Federal para el 2004 fue de 3.7% y que en 2005 crecerá en 3.4%, en tanto que el de la economía nacional en su conjunto creció 4.3% en 2004 y se espera un crecimiento de 3.1% para 2005.

En cuanto al desempeño de la actividad económica del Distrito Federal por Grandes Divisiones, de 1994 a 2004, cuatro de las nueve Grandes Divisiones (GD1. Agropecuaria, silvicultura y pesca, de 34.1% en 1994 a 29.3% en 2004, GD4. Construcción de 24.3% a 20.0%, GD5. Electricidad, gas y agua de 7.6% a 4.8% y GD7. Transporte, almacenaje y comunica-



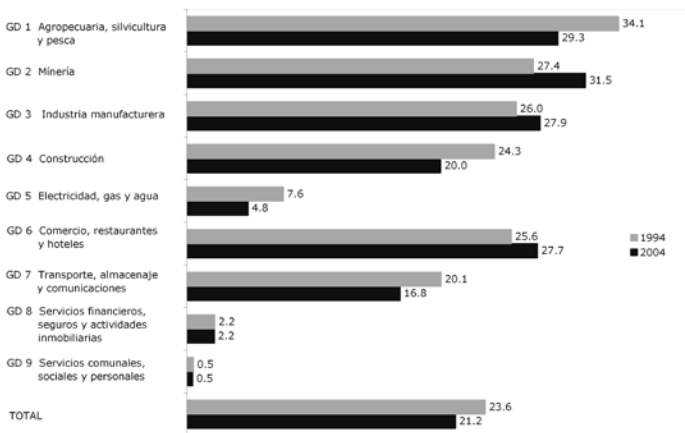
ciones de 20.1% en 1994 a 16.8% en 2004) han ido perdiendo importancia relativa dentro de los respectivos totales nacionales, en tanto que el PIB general del Distrito Federal disminuyó 2.3 puntos porcentuales en importancia a nivel nacional, al pasar de 23.6% en participación del PIB nacional en 1994 a 21.2% en 2004.

El PIB por habitante del Distrito Federal durante 2004 ascendió a 38,380 pesos en términos constantes; con ello se coloca por encima del promedio nacional, que ascendió a 15,324 pesos de 1993. De 1994 a 2004, el PIB por habitante del Distrito Federal ha sido en promedio 2.5 veces mayor que el nacional. Sin embargo, a pesar de que la diferencia entre la tasa de crecimiento promedio del periodo es de apenas 0.2 puntos porcentuales (1.5 para

el nacional y 1.7 para el Distrito Federal), en términos monetarios existe una diferencia de 21,162 pesos, ya que para el PIB por habitante promedio nacional es de 14,179 pesos y para el Distrito Federal es de 35,342 pesos entre 1994 y 2004. Para 2005 se estima que el promedio del PIB por habitante a escala nacional será de 15,670 pesos, mientras que para el Distrito Federal será de 39,609 pesos, lo que significan tasas de crecimiento de 2.3% y 3.3%, respectivamente.

En términos generales, el PIB por habitante del Distrito Federal es 2.5 veces mayor que el promedio general, 1.3 veces mayor que el de Nuevo León, estado que ocupa la segunda posición a nivel nacional y 6 veces mayor que el PIB por habitante de Oaxaca, estado con el menor PIB por habitante a nivel nacional.

Producto Interno Bruto por Gran División: Distrito Federal
Participación porcentual en el total de la Gran División Nacional, 1994 y 2004



Fuente: Sirem, Modelo Regional

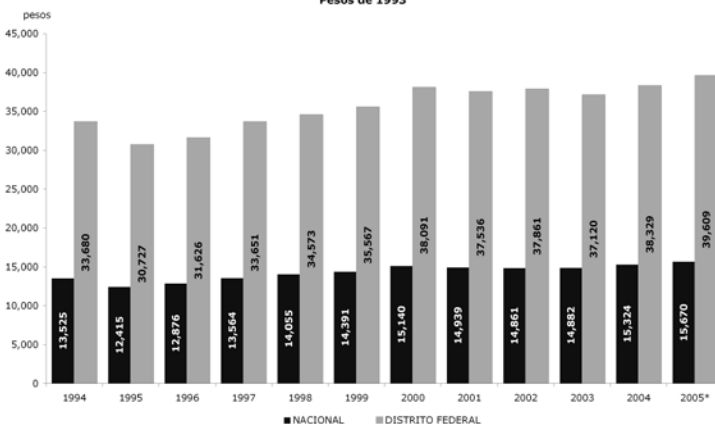
II. ESTRUCTURA PRODUCTIVA

El Distrito Federal concentra la mayor parte de la actividad económica del país. Su economía durante le 2004 se distribuyó sectorialmente de la siguiente manera: el sector servicios concentró 89.1% de la actividad económica, el sector industrial 21.7% y el sector primario 0.1% del PIB total de la entidad.

Por Grandes Divisiones, durante el lapso de 1994 a 2004, la GD 9 (Servicios comunales, sociales y personales) aportó en promedio el 30.7% al PIB del Distrito Federal, mientras que la GD 6. Comercio, restaurantes y hoteles lo hizo con el 21.4%, seguida por la GD3. Industria manufacturera con el 17% en promedio durante el mismo lapso.

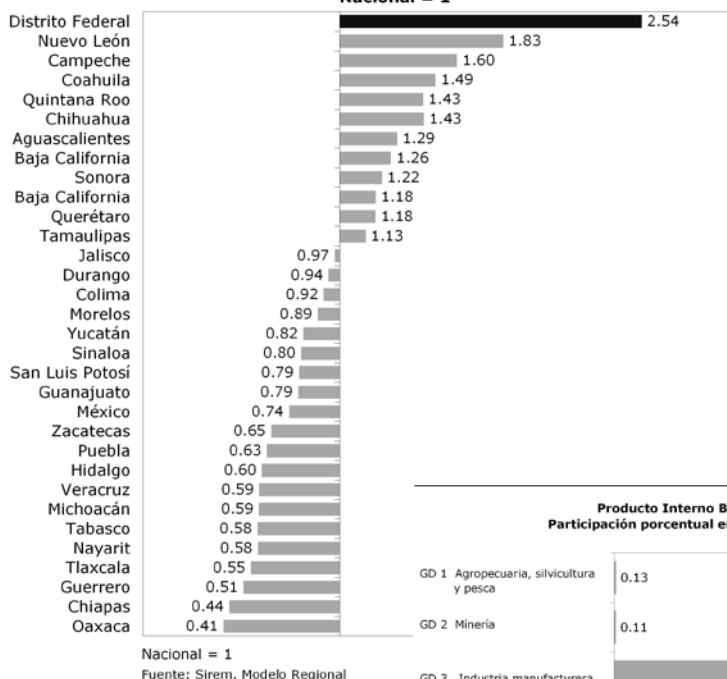
Tomando como referencia los años 1985, 1990, 2000 y 2004, se observa que la GD 9 (Servicios comunales, sociales y personales), GD 6 (Comercio, restaurantes y hoteles), GD 5 (Electricidad, gas y agua) y GD 3 (Industria manufacturera) han ganado terreno en su aportación al PIB del Distrito Federal de 1985 a 2004 con 5.1, 2.1, 0.4 y 3 puntos porcentuales, respec-

PIB PERCÁPITA: NACIONAL Y DISTRITO FEDERAL
Pesos de 1993



* Pronóstico
Fuente: Sirem, Modelo Regional

Índice del PIB por habitante por estado, 2005
Nacional = 1



tivamente. Mientras que la GD 8 (Servicios financieros, seguros y actividades inmobiliarias), GD 7 (Transporte, almacenaje y comunicaciones), GD 4 (Construcción) han disminuido su participación en el PIB de la entidad (9.1, 7.4 y 1.1 puntos porcentuales menos respectivamente). La GD 1 (Agropecuaria, silvicultura y pesca) y la GD 2 (Minería) han permanecido prácticamente iguales en su aportación al PIB de la entidad de 1985 a 2004.

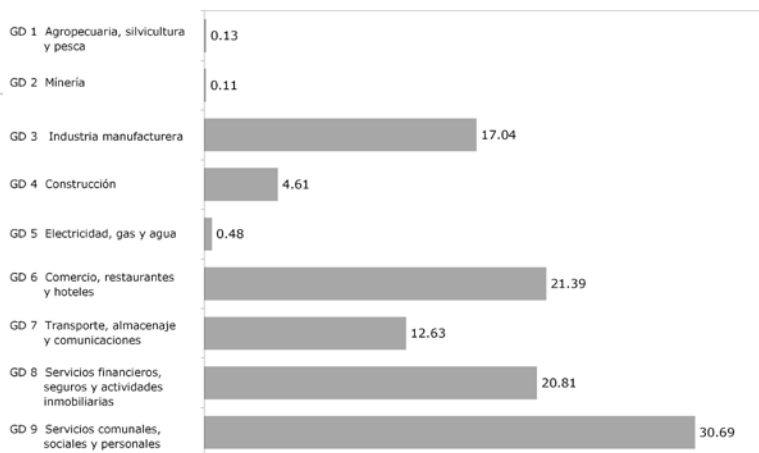
En la GD 9, la Rama 68 (Servicios profesionales) aporta el 36.1% del PIB de esta Gran División en el Distrito Federal. Es ésta una rama que se caracteriza por emplear a profesionistas, abogados, expertos financieros, administradores, ingenieros en informática, diseñadores, ingenieros y médicos, entre otros.

En GD 6 (Comercio, restaurantes y hoteles), la Rama 62 (Comercio), participa con 81.9% del total del PIB. En la GD 3 (Industria

manufacturera), la rama con mayor peso es la Rama 38 (Productos farmacéuticos), que contribuye con el 8.9% del PIB de la Industria manufacturera de la entidad.

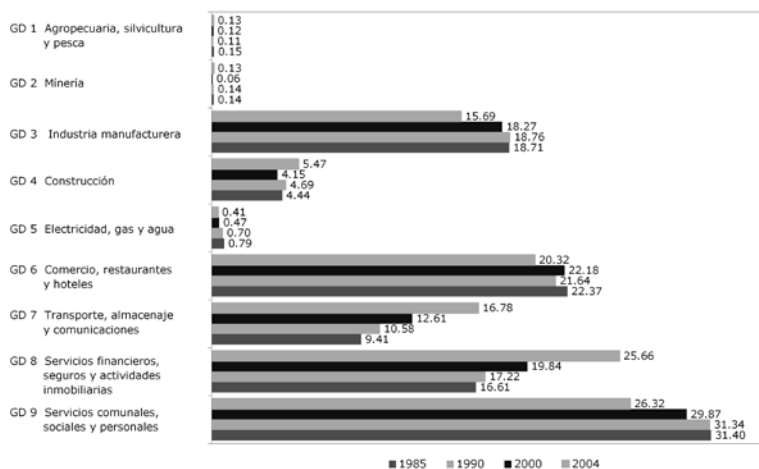
En resumen, el sector servicios aporta aproximadamente 89% de la actividad económica total del Distrito Federal. Dentro de este sector, la rama de comercio es la que realiza la mayor aportación (16.7% del PIB), en tanto que los servicios financieros hacen

Producto Interno Bruto por Gran División: Distrito Federal
Participación porcentual en el PIB total del Distrito Federal, 1994-2004*



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

Producto Interno Bruto por Gran División: Distrito Federal
Participación porcentual en el PIB total del Distrito Federal, 1985, 1990, 2000 y 2004



Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México

Ramas con mayor participación en Grandes Divisiones del Distrito Federal

Gran División de la actividad económica	Rama de la actividad económica	Participación en la GD	Crecimiento	
			2004	Estimado 2005
GDI. Agricultura, silvicultura y pesca	1. Agricultura	82.9	3.6	0.1
GDII. Minería	9. Explotación de canteras y extracción de arena y arcilla	99.1	4.0	5.4
GDIII. Industria manufacturera	38. Productos farmacéuticos	10.6	-3.4	-3.5
GDIV. Construcción	60. Construcción	100.0	3.5	3.5
GDV. Electricidad, gas y agua	61. Electricidad, gas y agua	100.0	-4.1	3.2
GDVI. Comercio, restaurantes y hoteles	62. Comercio	81.6	3.9	9.3
GDVII. Transportes, almacenaje y comunicaciones	65. Comunicaciones	58.7	6.3	3.6
GDVIII. Servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler	66. Servicios financieros	64.2	3.2	3.8
GDIX. Servicios comunales, sociales y personales	68. Servicios profesionales	36.1	-0.1	3.6

Fuente: Sirem, Modelo Regional

lo propio con 16.5 por ciento. Cabe señalar que la entidad concentra el 60% de la actividad bancaria y el 75% del ahorro financiero del país. La delegación Benito Juárez participa con 17.7% del producto del sector comercio, mientras que la delegación Miguel Hidalgo aporta 35.2% del PIB de los servicios financieros.

Como es sabido, el Distrito Federal es la entidad con la mayor infraestructura urbana, cultural, educativa, de investigación científica, de salud y telecomunicaciones del país. De ahí que la GD. 9 (Servicios comunales, sociales y personales) sea la actividad de mayor peso en la generación del PIB del Distrito Federal; de

ahí también que, dentro de ésta, la Rama 68 (Servicios profesionales) tenga una participación de 55% a nivel nacional.

En cuanto al la GD 6, las Ramas 62 (Comercio) y 63 (Restaurantes y hoteles) son las de mayor participación a nivel nacional, con 20.2% y 18.9%, respectivamente.

La Industria Manufacturera aportó el 17.4% del PIB total del Distrito Federal entre 1994 y 2004. Al interior de la industria, la Rama 38 (Productos farmacéuticos), es la que cuenta con mayor participación dentro del PIB agregado del Distrito Federal con el 1.7%, siendo la delegación Azcapotzalco la que aporta 25.1% del PIB de esta industria.

La naturaleza eminentemente urbana del Distrito Federal, así como su densidad demográfica, determinan que el Distrito Federal tenga escasas posibilidades de llevar a cabo las actividades agrícolas y pecuarias, además, se estima que más de la mitad de su territorio son terrenos no aptos para la agricultura.

Ello explica que el sector agrícola tenga una participación casi nula en PIB del Distrito Federal, con tan sólo el 0.1% que se produce en el 13.2% de la superficie de la entidad, (5.4% esta dedicada al forraje y un 19% corresponde a bosques). Esta actividad se encuentra concentrada en las delegaciones Álvaro Obregón, Cuajimalpa, Magdalena

Principales ramas de la actividad económica en el Distrito Federal

Ramas de la actividad económica	Participación en el PIB del DF	Tasa de crecimiento	
		2004	Estimado 2005
62. Comercio	16.7	3.9	9.3
66. Servicios financieros	16.5	3.2	3.8
65. Comunicaciones	9.9	6.3	3.6
68. Servicios profesionales	9.5	-0.1	3.6
67. Actividades inmobiliarias y de alquiler	9.2	30.8	7.9
64. Transporte y almacenaje	6.9	65.0	10.2
72. Otros servicios	5.6	-7.7	-1.7
60. Construcción	5.5	3.5	3.5
63. Restaurantes y hoteles	3.7	-1.9	8.6
70. Servicios médicos	3.6	-9.2	1.4
69. Servicios de educación	3.2	-19.1	0.2

Fuente: Sirem, Modelo Regional

Ramas de la GD 3. Industria Manufacturera con mayor aportación al PIB del Distrito Federal

Rama	Participación en el PIB del DF	Tasa de crecimiento	
		2004	Estimado 2005
38. Productos farmacéuticos	1.7	-3.4	-3.5
39. Jabones, detergentes y cosméticos	1.4	6.5	3.1
54. Equipos y aparatos electrónicos	1.0	8.8	4.9
32. Imprentas y editoriales	0.9	-8.0	-7.4
59. Otras industrias manufactureras	0.7	-1.9	0.4
26. Otras industrias textiles	0.6	10.4	0.6
40. Otros productos químicos	0.4	-7.6	3.5

Fuente: Sirem, Modelo Regional

Distrito Federal: Producción pecuaria por producto y especie

Toneladas

Producto / especie	2004	Pronóstico 2005
Leche (miles de litros)	13,039	12,983
Bovino	13,039	12,983
Carne en canal	4,024	4,307
Bovino	797	860
Porcino	2,542	2,684
Ovino	148	146
Ave ¹	536	617
Otros productos	699	707
Huevo para plato	96	707

¹ Se refiere a pollo, gallina ligera y pesada que ha finalizado su ciclo productivo.

Fuente: Sagarpa

Contreras, Milpa Alta, Tláhuac, Tlalpan y Xochimilco. De éstas, la delegación Milpa Alta representa 83% del total de la producción agrícola en toneladas, siendo el nopal el producto característico de la delegación (de hecho, este producto es el que más se produce en el Distrito Federal).

De acuerdo con datos de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa), en el año agrícola del 2005,¹ se pronostica una producción agrícola de 436, 518 de toneladas para el Distrito Federal.

En cuanto a la producción pecuaria, la producción de leche es la que mayor peso tiene en el sector, seguida por la producción de carne en canal.

Las delegaciones Miguel Hidalgo y Cuauhtémoc aportan la mayor parte del producto del Distrito Federal, sin embargo, esta participación ha ido disminuyendo, de 21.4% del PIB en 1994 a 14.9% en 2004 para la delegación Cuauhtémoc, una drástica reducción de 6.5 puntos porcentuales; y de 25.3% a 24.7% para la delegación Miguel Hidalgo. Tal disminución del Distrito Federal ha dado paso a incrementos de la participación de otras delegaciones: Álvaro Obregón, Benito Juárez, Cuajimalpa, Iztacalco, Iztapalapa y Venustiano Carranza.

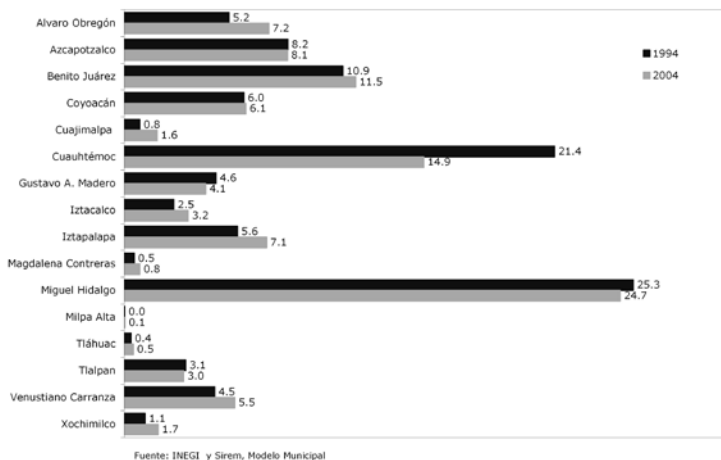
En las dos delegaciones con mayor participación en el producto de la entidad, el sector servicios tiene el mayor peso de la actividad económica. En Miguel Hidalgo aportó el 84.2% en 2004, mientras que en la delegación Cuauhtémoc lo hizo con 78.5 por ciento.

Por otro lado, en 2004 la delegación que presentó el mayor crecimiento fue Cuajimalpa, al incrementar su PIB en 6.5%, después de mantener un promedio anual de 10.3% entre 1994 y 2004.

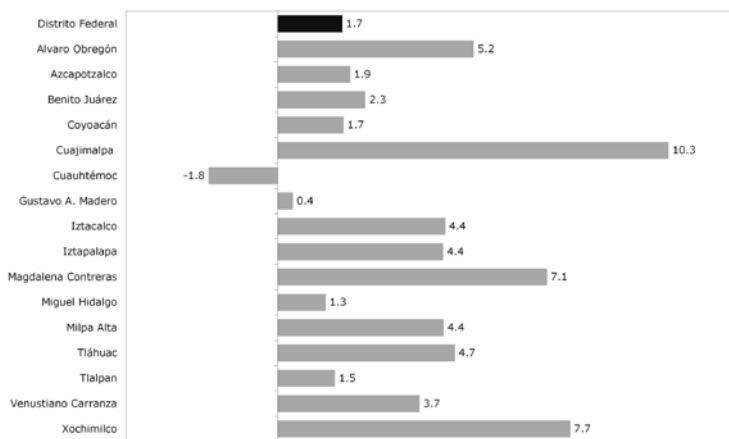
III. COMUNICACIONES Y TRANSPORTES

En la zona norte del Distrito Federal se concentra la mayor parte de las vías de comuni-

Producto Interno Bruto: Distrito Federal
Participación porcentual del PIB Delegacional en el PIB del Distrito Federal, 1994 y 2004



Producto Interno Bruto: Distrito Federal y Delegaciones
Variación porcentual anual, 1994-2004*



cación de la entidad, mismas que, dentro de la zona urbana, son avenidas que se comunican hacia el sur para unirse con las carreteras. El Distrito Federal cuenta con 149 kilómetros de carreteras, que si bien no representa un alto porcentaje a nivel nacional (0.04% del total nacional), sí ocupa el primer lugar en desplazamiento de parque vehicular, lo que provoca graves problemas viales a lo largo del Distrito Federal. Las principales vialidades de la ciudad son Aquiles Serdán, Insurgentes Sur y Norte, Constituyentes, Paseo de la Reforma, Viaducto Miguel Alemán, Oceanía, Circuito Interior, Tlalpan, Ignacio Zaragoza, Ermita Iztapalapa, Tláhuac, Xochimilco-Tulyehualco y Periférico Norte y Sur.

Se cuenta con once líneas del sistema de transporte colectivo Metro, cuya flota de 244 trenes en operación desplaza en promedio diario a 3 millones de usuarios, comunicando a casi 12 delegaciones y parte del Estado de México.

Durante el mes de junio de 2005, entró en operación un nuevo transporte colectivo para la ciudad de México denominado Metrobús. Con una inversión total de 532 millones de pesos, el Metrobús realiza un recorrido de 19.4 kilómetros a lo largo de avenida Insurgentes. Este transporte colectivo cuenta con 80 vehículos en operación y desplaza diariamente un promedio de 250 mil personas.

Los ramales del ferrocarril comunican el norte y se dirigen hacia las ciudades de To-

luca, Querétaro y Pachuca, principalmente y constan de 274.4 kilómetros.

El Distrito Federal concentra 20.7% de las líneas telefónicas a nivel nacional y 19.2% de los suscriptores de televisión restringida. Además, cuenta con 77 estaciones de radio y televisión, lo que equivale al 4.7% y 1.7% del total nacional respectivamente.

La entidad dispone del aeropuerto Benito Juárez, el cual cuenta con servicio nacional e internacional

En 2004, el sector de transportes y comunicaciones aportó el 16.8% al PIB de la entidad, lo cual representó una tasa de crecimiento del 9.3% con respecto a 2003. Para el 2005, se espera que el sector crezca a niveles del 6.0 por ciento.

IV. INVERSIÓN EXTRANJERA

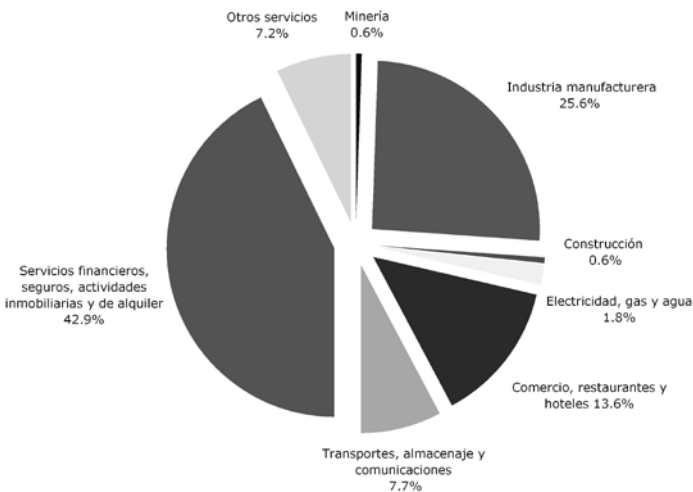
En 2004, la inversión extranjera atribuible al Distrito Federal ascendió a 11,052 millones de dólares, lo que constituye el 68.6% de la inversión extranjera total nacional, siendo el sector servicios el que mayor porcentaje recibió, 42.9 por ciento.

V. POBLACIÓN

El Distrito Federal ocupa 1% del territorio nacional y concentra 8.8% de la población total del país. De acuerdo con el Censo General de Población y Vivienda del INEGI del año 2000, la población del Distrito Federal ascendía a 8,605,239 personas, siendo la entidad más poblada. En 2005, Sirem estima que la población asciende a 8,702,809 personas, lo que significaría el 8.4% de la población total y una tasa de crecimiento del 2000 al 2005 de 1.1 por ciento. La delegación Iztapalapa se presenta como la más poblada, con 20.6% de la población del Distrito Federal, seguida por la delegación Gustavo A. Madero con el 14.4 por ciento.

Datos del Censo del 2000 indican que en el Distrito Federal existían 2,132,413 viviendas habitadas, de las cuales la tercera parte se concentra en sólo dos delegaciones: Iztapalapa y Gustavo A. Madero, con aproxima-

Distribución sectorial de la inversión extranjera en el Distrito Federal 2004



Fuente: Secretaría de Economía

damente el 19% y el 14% del total respectivamente.

En 2004 en la entidad se adquirieron 54,732 viviendas, se ejercieron 77,436 créditos y subsidios, lo cual significó una inversión de 15,697.6 millones de pesos. Sin embargo, el crecimiento sin planificación de la ciudad causa grandes problemas urbanos, como son los asentamientos irregulares donde se establecen familias completas que no cuentan con los servicios básicos de agua, luz y drenaje; además se presentan problemas de deterioro de las viviendas y de tenencia de la tierra; lo que desemboca en problemas de inseguridad y violencia.

De acuerdo con datos del Censo del 2000, la población alfabeta de 15 años o más en el Distrito Federal correspondió aproximadamente al 97% de la población total del mismo rango de años, siendo la delegación Benito Juárez la que mayor porcentaje de alfabetización denota, 98.8%, la más alta del país.

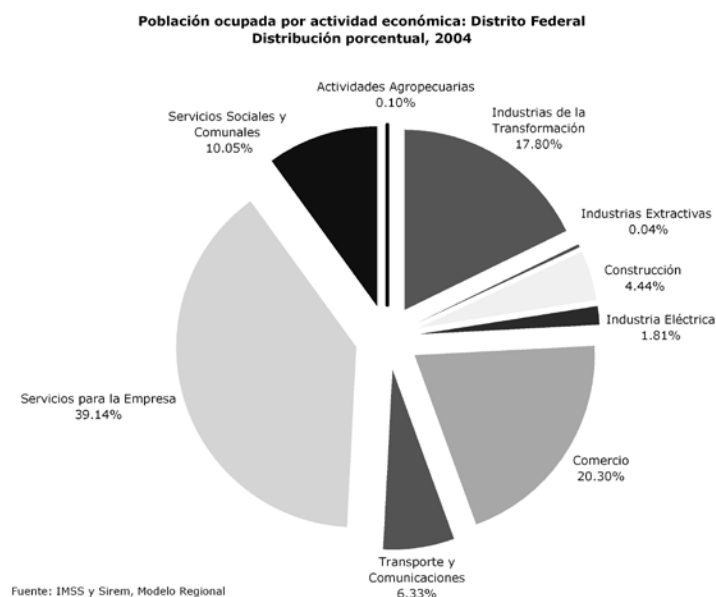
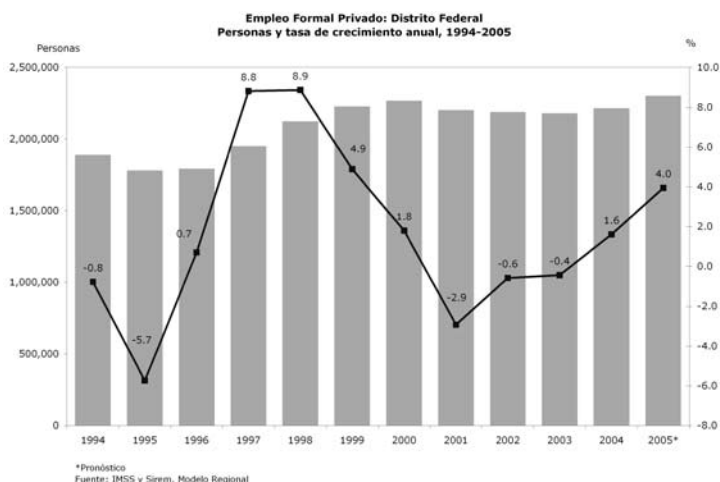
VI. EMPLEO

El empleo formal privado registró 2,211,750 personas laborando en 2004. En 2005, se estima que esta cifra se incremente en 4% lo que elevará su número a 2,299,123 personas.

El crecimiento del empleo en el Distrito Federal es insuficiente. Desde 1994, la tasa de crecimiento del empleo formal ha sido menor al promedio nacional, creándose 325,581 nuevas plazas laborales entre 1994 y 2004 con una tasa de crecimiento promedio de 0.7% durante el periodo, contra otra de 2.2% a nivel nacional. Tomar en consideración este dato es de suma importancia, ya que, que la mayor parte de la población del Distrito Federal tienen 15 o más años de edad, que es precisamente el grupo de población que demanda empleo. La insuficiencia de crecimiento del empleo formal resulta igualmente evidente si se observa que el crecimiento de la población para el 2005

dentro de la entidad se estima en 8.4% frente a un incremento del empleo en 4.0% se denota más la insuficiente generación de nuevos empleos.

Los datos del Instituto Mexicano del Seguro Social indican que la distribución del empleo formal en el Distrito Federal en 2004 se estableció de la siguiente manera: el sector servicios para la empresa genera 39.1% del empleo; el comercio 20.3%; la industria de la transformación 17.8%; los servicios sociales y comunales 10.0%; el transporte y comunicaciones 6.3%; la construcción 4.4%, industria eléctrica 1.8%; las actividades agropecuarias 0.1%, y la industria extractiva tan sólo el 0.04% del total.



VII. PERFIL DE EMPRESAS

En el Distrito Federal están registradas en el IMSS 101,614 empresas. Más de tres cuartas partes (77.3%) de ellas son microempresas. Dos delegaciones concentran casi dos quintas partes (33.1%) del total de las microempresas formales: Cuauhtémoc (22.5) y Benito Juárez (14.6 por ciento).

El número total de empresas clasificadas como pequeñas asciende a 16,470 unidades, lo que equivale a 16.2% del total de las empresas formales de la entidad. Una quinta parte de ellas (21.2%) está implantada en la delegación Cuauhtémoc, 15% en Benito Juárez y 14%

en Miguel Hidalgo. Estas tres delegaciones concentran en su territorio a la mitad de este grupo de empresas.

En cuanto a las empresa medianas y grandes, su número equivale a 3.9% y 2.6% respectivamente de las empresas formales del Distrito Federal. Su implantación territorial se concentra en tres delegaciones: Cuauhtémoc (19.7% y 21.5% respectivamente), Miguel Hidalgo (15% y 18.5%) y Benito Juárez (14.6% y 15.4 por ciento). En ambos casos, estas tres demarcaciones políticas suman la mitad de las empresas formales.

Beatriz Ramírez

NÚMERO DE EMPRESAS CLASIFICADAS POR TAMAÑO 2004					
Delegación	Total	Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes
Alvaro Obregón	6,721	5,111	1,111	272	227
Azcapotzalco	4,966	3,622	915	278	151
Benito Juárez	14,969	11,511	2,476	579	403
Coyoacán	6,028	4,770	910	212	136
Cuajimalpa	1,723	1,233	319	83	88
Cuauhtémoc	22,540	17,713	3,487	778	562
Gustavo A. Madero	9,324	7,413	1,439	322	150
Iztacalco	3,601	2,677	653	191	80
Iztapalapa	8,445	6,730	1,284	324	107
Magdalena Contreras	1,106	968	104	21	13
Miguel Hidalgo	12,350	8,975	2,298	594	483
Milpa Alta	233	189	31	7	6
Tláhuac	755	566	135	43	11
Tlalpan	3,697	2,958	504	126	109
Venustiano Carranza	4,102	3,281	658	95	68
Xochimilco	1,054	855	146	34	19
Distrito Federal	101,614	78,572	16,470	3,959	2,613

Fuente: SIREM Empresas

NOTAS

¹ Desde el punto de vista estadístico, el año agrícola es el periodo que resulta de la adición del ciclo otoño-invierno con el ciclo primavera-verano, y el de los cultivos perennes.

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA EMPRESAS CLASIFICADAS POR TAMAÑO 2004					
Delegación	Total	Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes
Alvaro Obregón	6.6	6.5	6.7	6.9	8.7
Azcapotzalco	4.9	4.6	5.6	7.0	5.8
Benito Juárez	14.7	14.7	15.0	14.6	15.4
Coyoacán	5.9	6.1	5.5	5.4	5.2
Cuajimalpa	1.7	1.6	1.9	2.1	3.4
Cuauhtémoc	22.2	22.5	21.2	19.7	21.5
Gustavo A. Madero	9.2	9.4	8.7	8.1	5.7
Iztacalco	3.5	3.4	4.0	4.8	3.1
Iztapalapa	8.3	8.6	7.8	8.2	4.1
Magdalena Contreras	1.1	1.2	0.6	0.5	0.5
Miguel Hidalgo	12.2	11.4	14.0	15.0	18.5
Milpa Alta	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
Tláhuac	0.7	0.7	0.8	1.1	0.4
Tlalpan	3.6	3.8	3.1	3.2	4.2
Venustiano Carranza	4.0	4.2	4.0	2.4	2.6
Xochimilco	1.0	1.1	0.9	0.9	0.7
Distrito Federal	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Distrito Federal	100.0	77.3	16.2	3.9	2.6

Fuente: SIREM Empresas

Relaciones de cooperación entre colectividades locales en el terreno de las políticas urbanas

Publicamos a continuación algunos pasajes escogidos del texto “Balance y perspectivas de la cooperación descentralizada entre colectividades locales de la Unión Europea y de América Latina en el terreno de las políticas urbanas”. Se trata del Documento de Base preparado por un grupo de expertos para los trabajos de la Conferencia que, con el mismo título, se llevó a cabo en la ciudad de Valparaíso, Chile, en marzo de 2004. En ella participaron más de cincuenta especialistas, observadores y responsables de políticas urbanas de varios países de ambas regiones, bajo el auspicio del programa URBAL de la Comisión Europea, la Municipalidad de Valparaíso y la Diputación de Barcelona.

I. ANTECEDENTES

En el transcurso de la última década los procesos de transformación política, institucional, económica y social registrados tanto en la Unión Europea como en América Latina llevaron a replantear los esquemas clásicos de cooperación internacional, favoreciendo la creación de nuevos modelos de cooperación descentralizada con el propósito explícito de dar respuestas a las necesidades y a la voluntad de trabajo conjunto de las colectividades locales de ambos continentes.

Este hecho expresa, en el contexto europeo-latinoamericano, una de las dimensiones distintivas del proceso de mundialización: la mayor complejidad de las relaciones internacionales ante la emergencia de un número mayor y más plural de actores, entre los cuales las diversas entidades sub-

nacionales y toda una miríada de agentes locales pertenecientes a la sociedad civil se hicieron parte activa de la globalidad. La interdependencia, la descentralización de estructuras y el renacimiento de las dinámicas políticas y sociales de base territorial confluyen de diversas maneras en esta reconfiguración de las relaciones internacionales. La generalización de los procesos democráticos en el mundo y la importancia adquirida por las ciudades en el conjunto de estas dinámicas, son factores que también influyeron en tales cambios. De hecho, las municipalidades ahora están aprendiendo a hacer “política nacional e internacional”. Es decir, política más allá de sus propios territorios. En el caso de América Latina, esta apertura puede ser medida por el desarrollo del movimiento asociativo municipal que se observa en el subcontinente, así como por los crecientes nexos internacionales de numerosas municipalidades. Si comparamos la realidad organizativa del mundo municipal latinoamericano de hoy en relación con el panorama de 15 años atrás, se comprueban inmensos cambios en la materia: elección popular de alcaldes en toda la región, asociaciones nacionales de municipios en todos los países, fortalecimiento creciente de las asociaciones subnacionales y relevancia creciente de las temáticas sociales, económicas, políticas, institucionales y culturales relacionadas con el ámbito municipal.

En consonancia con lo anterior, las políticas de las agencias

de cooperación internacional tendieron a orientar la oferta de nuevos recursos y programas en favor de un enfoque comprometido con la construcción y el reforzamiento de capacidades y competencias de los sujetos territoriales en torno a una serie de áreas temáticas particulares: el desarrollo humano definido a escala de localidades específicas, el fortalecimiento institucional de los gobiernos locales y municipales, la democracia, el combate a la pobreza, la igualdad de género, la preservación del medio ambiente y de los recursos naturales. Como respuesta a estas nuevas realidades, diversas instituciones de carácter regional y local también generaron sus propias políticas de cooperación descentralizada, a menudo con el apoyo de organismos internacionales y agencias nacionales, produciendo resultados diversos y movilizandouna masa crítica de recursos financieros, humanos e institucionales. Sin embargo, la información general sobre este tipo de cooperación (y menos aún en relación con América Latina) es muy limitada y está muy dispersa.

Desde un inicio, la Unión Europea emprendió iniciativas especiales dirigidas explícitamente a fomentar un proceso de desarrollo más participativo y a reforzar tanto la pluralidad de los actores locales como su compromiso directo con las acciones de cooperación. De esta manera, en la década de los años noventa se asumió la cooperación descentralizada como una modalidad rele-

vante de la política comunitaria de cooperación internacional. En el marco de una concepción del desarrollo centrada en la promoción de los derechos humanos y el reforzamiento de la capacidad de intervención de los actores descentralizados —en especial de los grupos más desfavorecidos—, su objetivo estratégico fue y sigue siendo instaurar una práctica distinta de solidaridad y corresponsabilidad en las relaciones internacionales.

Por su parte, en los países de América Latina la descentralización y la construcción de la ciudadanía son dos asignaturas de primer orden de los procesos paralelos de modernización económica, combate a la pobreza y democratización. En este sentido, las municipalidades y los gobiernos locales aparecen como las instancias de poder más directamente vinculadas con la gestión y la resolución de toda una serie de problemas concretos de orden social, económico y político que enfrenta la población. El fortalecimiento de municipalidades democráticas aparece así como un factor condicionante de la reforma del estado, además de ser reconocido de manera general por los gobiernos centrales, los organismos internacionales y la sociedad en su conjunto como un requerimiento de la participación de la sociedad civil en el proceso de desarrollo.

La experiencia reciente de estos países muestra que los municipios son parte sustantiva del proceso de construcción de la institucionalidad democrática. A pesar del alto grado de heterogeneidad existente en el terreno municipal, la realidad de la última década —que se expresa de manera generalizada en una profundización en sus múltiples rostros de la pobreza y la exclusión— inscribió en la agenda nacional de los distintos países la exigencia de redefinir sobre nuevas bases las relaciones en-

tre gobiernos locales y sociedad civil. Las múltiples demandas de inclusión provenientes de la sociedad colocan a los municipios y a las comunidades en escenarios de redefinición de los papeles tradicionales desempeñados por los actores locales, así como ante la necesidad de diseñar y poner en práctica mecanismos e instrumentos que den respuesta efectiva a las exigencias de participación de los ciudadanos.

Las nuevas orientaciones de las políticas internacionales de cooperación para el desarrollo responden a estas realidades y percepciones. Diversos actores europeos (gobiernos nacionales, provinciales, regionales y municipales), así como el conjunto de los organismos multilaterales desarrollaron en el curso del último decenio diversos programas, proyectos y acciones de cooperación descentralizada. Si bien se trata de un fenómeno reciente, y en muchos casos su marco legal presenta debilidades, la cooperación realizada desde entidades locales europeas cada vez tiene mayor peso. Ello es particularmente notorio en el caso de algunos países, como España. Por su parte, el enfoque de cooperación descentralizada definido por la Unión Europea se tradujo en la instauración de una serie de programas especializados y de iniciativas dirigidas a actores específicos. Para América Latina y en el campo de las políticas urbanas, ello se materializó en el Programa UR-BAL.

La creación de URBAL en 1995 respondió al objetivo de desarrollar vínculos directos, duraderos y sustentables entre entidades locales europeas y latinoamericanas, mediante la difusión, adquisición y aplicación de mejores prácticas en el terreno de las políticas urbanas. URBAL surgió como una respuesta en el terreno de la cooperación a la importancia creciente de las ciudades y al papel decisivo que

ellas tienen en el mejoramiento de las condiciones socioeconómicas y la calidad de vida de la población. Sus actividades son propuestas, implementadas y administradas por los mismos participantes, buscando explícitamente que éstos compartan sus beneficios. Por lo demás, los otros programas de cooperación descentralizada de la Comisión Europea funcionan de conformidad con estos mismos principios rectores.

La cooperación descentralizada entre colectividades locales es una experiencia innovadora. Como tal, conlleva un proceso de aprendizaje para todos los actores que en ella están involucrados. Para consolidar aquella experiencia y a la vez fortalecer este proceso, se impone realizar un balance de lo actuado, poniendo en una perspectiva analítica tanto los logros como las limitaciones de la cooperación descentralizada. Tal reflexión es necesaria para mejorar las formas de gestión de este enfoque innovador, pero también para vislumbrar sus perspectivas a la luz de las prioridades de los países de América Latina y la Unión Europea en el ámbito multifacético del desarrollo local. Un ejercicio de este tipo debe incluir un examen de la rica experiencia de colaboración que se acumuló en los años recientes entre las colectividades locales de ambas regiones. De igual manera, el balance del partenariado local europeo-latinoamericano debe incluir: el examen de los “modos de hacer” de la cooperación descentralizada y las expectativas y prioridades latinoamericanas en el campo de las políticas urbanas.

II. ESPECIFICIDAD Y PERTENENCIA DE LA COOPERACIÓN DESCENTRALIZADA

En comparación con la cooperación tradicional, la descentralizada tiene sus propios criterios

de operación y sus propias modalidades de gestión y traspaso de fondos y recursos. Sus áreas prioritarias y sus sectores temáticos son originales en la medida en que éstos son impuestos, en una medida muy importante, por la propia naturaleza de este nuevo tipo de cooperación. La cooperación descentralizada se despliega en los ámbitos local y regional del desarrollo. Su acción se manifiesta de manera directa en el reforzamiento de los procesos de cambio estructural y democratización, favoreciendo la ampliación de los espacios de intervención y compromiso de los diferentes actores en la base territorial de la sociedad civil. En un contexto general en el que las estructuras centralistas y verticales de poder son cuestionadas, la cooperación descentralizada incide de manera positiva en el fortalecimiento de las estructuras locales de gobierno y participación ciudadana. Por ello, una de sus finalidades centrales es colaborar en el fortalecimiento institucional de los gobiernos locales en un sentido que garantice, a la vez, mayor transparencia y mayor eficacia de gestión.

La cooperación descentralizada vincula a las sociedades de los diferentes territorios implicados en ella, es decir, a organizaciones civiles de todo tipo y a autoridades locales. Se trata de una cooperación horizontal que funciona con base en la reciprocidad—no existen propiamente donantes y receptores—, y que por su naturaleza es diversa y participativa. Estas mismas características explican que los programas específicos en que se materializa estén por regla general muy vinculados a problemas comunes que tienen expresiones territoriales muy concretas. No es extraño, por tanto, que los programas de cooperación descentralizada ayuden con frecuencia a profundizar o incluso a desencadenar

procesos de solidaridad social, de construcción de consensos y de participación y apropiación ciudadanas.

Es una modalidad de cooperación que confiere un significado estratégico a los procesos de descentralización, democratización y gobernabilidad a escala local; por consiguiente, tiene una gran pertinencia en países que, como muchos de América Latina, se encuentran en una fase de consolidación de las instituciones y las prácticas democráticas. Su enfoque pone de relieve los factores territoriales y busca la intervención de los distintos actores de la sociedad como sujetos responsables de su propio desarrollo, procurando generar prácticas de concertación y complementariedad que hagan posible y amplíen los procesos de apropiación local de las acciones y resultados de la cooperación. Su esencia está en la más amplia participación posible de los beneficiarios en el ciclo completo de la cooperación, desde su diseño e implementación hasta su seguimiento y evaluación.

En un sentido amplio, la cooperación descentralizada es un proceso de acción colectiva que abre la puerta del compromiso y la responsabilidad pública a los diversos agentes que habitan las colectividades territoriales y actúan en función de objetivos sectoriales específicos. En última instancia, la cooperación descentralizada se sustenta y cobra sentido en la instrumentación de dispositivos de apoyo y fomento de las iniciativas locales. Se manifiesta de múltiples formas, siendo una de las principales la interacción entre actores definidos territorialmente —colectividades, ciudades, regiones— en campos muy específicos, como el combate a la pobreza y el fortalecimiento de la cohesión social. Asimismo fomenta la acción en red, haciendo descansar en las autonomías locales y en la cola-

boración horizontal las virtudes de la cooperación. En el marco de las relaciones entre la América Latina y la Unión Europea, las acciones de cooperación descentralizada del programa URB-AL ejemplifican cabalmente esta alternativa innovadora.

La vida local es la primera referencia de la democracia. En concordancia con ello, la cooperación descentralizada ha probado ser un instrumento efectivo para la puesta en valor de la ciudadanía. De hecho, uno de los supuestos básicos para que este tipo de cooperación tenga lugar es la vigencia de prácticas democráticas y de un clima de libertades y pluralidad. Los principios de partenariado y subsidiaridad, que están en la base de este enfoque, suponen además una voluntad de diálogo que considere a todos los sujetos de la cooperación en igualdad de circunstancias. Es sobre esta base que se concibe la construcción de alianzas entre los diversos agentes —gubernamentales y no gubernamentales— de los países donantes y los receptores que, habida cuenta de su potencial de complementariedad y de sus intereses en común, concuerdan identificar objetivos o diseñar acciones mutuas a favor del desarrollo local. De esta manera, y a diferencia de otros tipos de cooperación, la cooperación descentralizada hace posible el intercambio de experiencias y la transferencia de buenas prácticas entre los dos polos de la relación, efecto que por cierto tiende a asegurar la sustentabilidad de sus impactos.

III. LA COOPERACIÓN DESCENTRALIZADA EN EL MAR DE LAS RELACIONES EUROPEO-LATINOAMERICANAS
Los nexos entre la Unión Europea y América Latina en este nuevo ciclo de cooperación tienen un fuerte trasfondo histórico y cultural que es asumido y rei-

vindicado por los países y las sociedades de las dos regiones. Junto con los valores políticos y el respeto de los derechos humanos que hoy son comunes a ambas partes, estos nexos se ven adicionalmente fortalecidos por la importancia creciente de la Unión Europea para la economía latinoamericana. En el transcurso de la última década la Unión Europea consolidó su posición como segundo socio comercial de América Latina y el Caribe, como una de las fuentes más importantes de inversión extranjera directa y financiamiento, y como el origen principal de asistencia externa para el desarrollo.

La Unión Europea y América Latina han manifestado en varias instancias su mutuo interés y su compromiso de desarrollar un partenariado estratégico. Una expresión inequívoca de esta voluntad común son las cumbres de Jefes de Estado y de Gobierno de América Latina y el Caribe y de la Unión Europea celebradas en Río de Janeiro en 1999 y en Madrid en 2002, así como la que tendrá lugar en Guadalajara en mayo del presente año. La nueva era de las relaciones europeo-latinoamericanas se sustenta en convicciones y valores compartidos con respecto a la observancia y defensa de la libertad individual, la democracia representativa, la participación ciudadana, el estado de derecho, la paz y la seguridad internacionales.

En las cumbres de Río de Janeiro y de Madrid ambas regiones identificaron la cooperación —junto con el diálogo político y la liberalización de los intercambios económicos— como una de las tres dimensiones estratégicas del partenariado. Los ámbitos prioritarios de cooperación bi-regional que han sido definidos —educación, ciencia, tecnología, cultura, desarrollo y problemas sociales y humanos— constituyen terrenos privilegiados de la cooperación descentralizada. En

todos ellos la cooperación europea ha realizado intervenciones que produjeron y siguen produciendo importantes resultados. Prácticamente en todas estas áreas se acumularon experiencias que, en términos generales, son compatibles con o asimilables a las esperadas de la cooperación descentralizada, en especial en lo que concierne a la estructuración de redes de trabajo temáticas o sectoriales cuyo funcionamiento supone la puesta en marcha de mecanismos de apropiación por parte de actores locales de las dos regiones. Este ha sido en particular el caso de las experiencias acumuladas en los llamados programas horizontales: ALFA, en sus dos fases: I (1994-1999) y II (2000-2005), y ALBAN (iniciado en 2002 a instancias de la Cumbre de Madrid) en el terreno de la educación; AL-INVEST, en sus fases I (1995-1999), II (1999-2003) y III (iniciada en 2004) en el terreno de la cooperación empresarial y tecnológica; @LIS (cuya idea se gestó en la Cumbre de Río de Janeiro en 1999), en el terreno de las tecnologías de la información y la comunicación; ALURE en sus fases I (1996-1997) y II (1998-2002), en el terreno de la energía; y URB-AL en sus fases I (1995-2000) y II (iniciada en 2002) en el terreno de la cooperación entre colectividades locales.

Los dos programas de cooperación nacidos directamente de las Cumbres de Jefe de Estado y de Gobierno de América Latina y el Caribe y de la Unión Europea mostraron desde su lanzamiento una gran capacidad de convocatoria, confirmando así no sólo su pertinencia temática sino la idoneidad del enfoque descentralizado para incluir en torno a proyectos de interés común una gran variedad de actores sociales de ambas regiones.

En cuanto al Programa URB-AL —que por su naturaleza es altamente representativo de las potencialidades de la coopera-

ción descentralizada—, sus logros globales son de igual manera positivos. Tras siete años de funcionamiento, este programa reúne a más de mil colectividades locales de ambos continentes en torno a trece redes temáticas y más de cien proyectos comunes. Sus actividades representan un gasto total cercano a los 30 millones de euros, de los cuales 20 millones corresponden a subvenciones directas de la CE a las colectividades locales participantes. A título de comparación, conviene señalar que este monto de recursos equivale a la inversión necesaria para la construcción de una carretera de unos 30 kilómetros de extensión. Cabe señalar que en el programa URB-AL no sólo participan las principales metrópolis europeas y latinoamericanas, sino también y sobre todo un gran número de ciudades pequeñas y medianas.

En su primera fase, el programa URB-AL alcanzó satisfactoriamente los siguientes resultados: se celebraron dos reuniones bianuales, se organizaron 8 redes y se ejecutaron 79 proyectos comunes. Estos resultados han contribuido a la consecución de la mayoría de los objetivos específicos del programa.

Por su parte la eficacia y el impacto de las actividades para las colectividades locales participantes fueron cualitativamente importantes: Se calcula que las 3 reuniones anuales de las 8 redes generaron aproximadamente 10.800 oportunidades días/encuentro o de días/contacto (un total de 1124 socios se reunieron en 3 oportunidades durante un promedio de 3 días cada una); y los proyectos comunes, alrededor de 7.300 días/encuentro (los 811 socios que participaron en estos proyectos comunes se reunieron por lo menos en 3 ocasiones, durante un período de tres días). En total, las reuniones de las redes y las de los proyectos significaron la generación de más de 18.000

días/contacto de socios de URB-AL. Este cúmulo de relaciones y contactos entre funcionarios y técnicos de los gobiernos locales y socios externos también significó un número considerable de acciones de capacitación para mejorar sus posibilidades de respuesta respecto de los temas de las redes. Otro resultado es el de haber producido más de 90 *documentos sustantivos* en términos de antecedentes, realidades y acciones de buen gobierno local frente a una creciente variedad de temas que se están municipalizando. Finalmente, donde se expresan con mayor vigor los resultados planeados es en la gran cantidad de *acciones de las autoridades locales*. El 46.4% de los encuestados durante la Evaluación de la Primera Fase de URB-AL afirmó que “se modificó la orientación de las políticas”, el 67.9% que “se diseñaron nuevas políticas”, el 92.9% que “se tomaron nuevas acciones”, y el 44.4% que “se generaron nuevos servicios municipales o locales”. Ello implica que en más de 150 localidades se adoptaron o instrumentaron nuevas políticas referidas a un tema particular y se tomaron más de 180 nuevas acciones en torno a estos mismos temas.

Un aporte innovador y fundamental de URB-AL a la cooperación descentralizada europeo-latinoamericana es la sustitución del concepto tradicional de “transferencia de ideas, conocimientos y experiencias” por la premisa del “intercambio mutuo de ideas, conocimientos y experiencias entre todos los actores”. Ello permitió, por ejemplo, que colectividades locales europeas entraran en contacto directo con experiencias innovadoras de prácticas participativas desarrolladas con éxito en América Latina. Tal es el caso, relativamente conocido, de la experiencia asociada al presupuesto participativo desa-

rollada originalmente en Sao Paulo. Pero cabe insistir: una de las dimensiones esenciales y más promisorias de la cooperación descentralizada consiste en que, por su misma naturaleza, ésta parte de una idea según la cual en las relaciones de cooperación deben ser mutuamente fructíferas para todos los agentes participantes.

Una novedad operativa de URB-AL fue la constitución de redes de ciudades, como un mecanismo óptimo de acceder al campo internacional y al trabajo conjunto en proyectos definidos en torno a problemas específicos. Durante su Fase I se definió un conjunto de redes temáticas y se propuso que los proyectos comunes fuesen su factor de dinamismo. Dada la temática central de la red, la elección de los contenidos específicos de los proyectos comunes correspondió a los municipios participantes. Los gobiernos locales contaron así con una gran autonomía de selección de las cuestiones urbanas que iban a tratar. Las ocho redes constituidas en esta primera fase organizaron su trabajo alrededor de problemas urbanos muy relacionados con las políticas tradicionales del desarrollo, con un acento relativamente marcado en la posibilidad de incorporar experiencias para modificar las modalidades en uso. Entre las razones que explican este sesgo inicial están las fallas más típicas de gestión del espacio urbano propias de las ciudades de América Latina, en particular las relacionadas con la planificación e implementación de políticas urbanas.

En la Fase II se ajustaron y potenciaron los objetivos del programa, diversificándose las actividades por medio de una mayor dotación de recursos. La incorporación en los objetivos generales de los conceptos de adquisición y aplicación de buenas

prácticas urbanas, prefiguró las líneas estratégicas particulares que se plantearon para esta nueva etapa, al tiempo que también se amplió el campo de acción de las redes y los proyectos comunes. Las nuevas redes permiten profundizar aspectos globales del universo urbano y focalizan facetas macro socioeconómicas que deben enfrentar las ciudades y las comunidades y que exigen respuestas diferentes a las tradicionales. Otra innovación fue que se incorporaron dos tipos de proyectos comunes, con características disímiles en su organización y acceso al financiamiento. La nueva tipología de proyecto responde a objetivos operativos, de inserción territorial de distinta magnitud. La modalidad de proyectos comunes del tipo B se inició en el año 2002 y fue concebida para ampliar el campo de posibilidades de la cooperación descentralizada en el terreno de las políticas urbanas, incluyendo interesantes cambios de escala en las intervenciones.

En América Latina, más que en otras regiones, existe una verdadera demanda de cooperación regional y de “regionalidad”, que se expresa en varios esquemas de integración regional y sub-regional. Esto explica que los programas de cooperación descentralizada bajo una forma regional hayan conseguido éxitos más profundos que en otras regiones donde se aplicaron los mismos esquemas de cooperación. La cooperación regional apoyó la apertura de mecanismos para una mayor participación de los actores de la sociedad civil en los procesos de integración. Un ejemplo de esta participación, que nace de los propios actores, es la constitución y el fuerte desempeño de Mercociudades. Los miembros de esta Red, a su vez, se convirtieron en algunos de los principales actores de URB-AL en América Latina.

LA INFORMACIÓN QUE NECESITA ACERCA DE LA ECONOMÍA DE MÉXICO

SIREM cuenta con la información, el análisis y las proyecciones de la economía :

- A nivel macro.
- Por sectores de actividad.
- Por entidad federativa.
- Por municipio.

Nuestros modelos económicos se adaptan a las necesidades de los usuarios. Son un instrumento valioso para la fijación de estrategias y el proceso de toma de decisiones en las áreas de gobierno y de negocios.

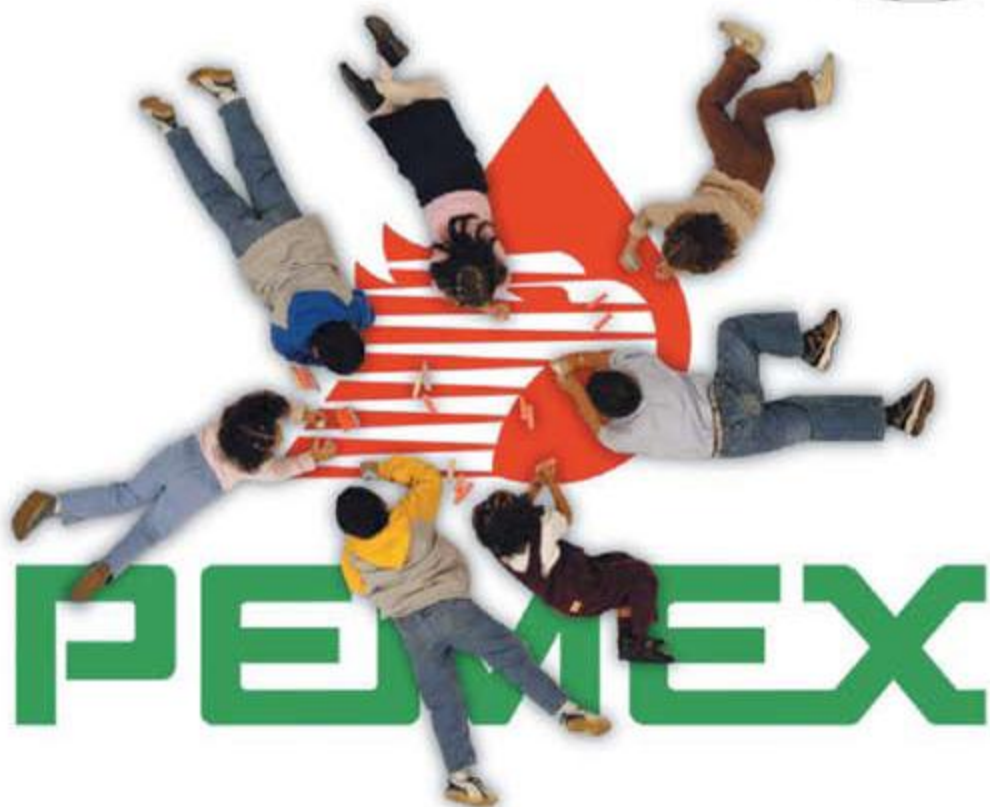


Visite nuestra página y vea las demostraciones en línea.

www.sirem.com.mx

sirem@sirem.com.mx

Teléfono/Fax 55-84-9909



Falta mucho por hacer, pero son...

LOS TRAZOS DE UN MEJOR FUTURO.



Inversión histórica

9 mil millones de dólares en promedio durante los últimos tres años; casi el doble de lo invertido en la última década.

Producción sin precedentes

Hoy, el 43% de crudo y el 61% de gas corresponden a nuevas inversiones. Además, con nuevos complejos como Ku Maloob Zaap, tendremos 103 pozos nuevos para incrementar nuestra producción.

Modernización

Reconfigurando y modernizando nuestras instalaciones petroquímicas, reduciremos hasta en un 40% la importación de insumos básicos para la industria nacional.