

NÚMERO 25 / PRIMAVERA 2009

TERRITORIO ECONOMÍA

SIREM

Sistema de Información Regional de México

SIREM

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

En SIREM lo podemos orientar con información, análisis y proyecciones sobre el comportamiento de la economía mexicana

Suscríbase a nuestros modelos

Macroeconómico

Regional

Municipal

Sectorial

Proyectos e investigaciones especiales

Presentaciones e informes técnicos

Asesoría y consultoría

Visite nuestra página
Demostraciones en línea

www.sirem.info

sirem@sirem.com.mx

Teléfono / Fax 55-84-99-09

TERRITORIO ECONOMÍA

NÚMERO 25 / PRIMAVERA 2009

SIREM

Sistema de Información Regional de México

Socios Directores: León Bendesky, Víctor M. Godínez y Miguel Ángel Mendoza. **Análisis:** Robert Burns, Sergio Garduño, Rodrigo Granovsky, Manuel García Minjares y Javier de Sayve Lastra. **Proyectos:** José O. Martínez. **Ventas:** David Ricardo Vizcarra. **Apoyo administrativo:** David Pérez. **Administración:** Cirene López García. **Informática:** Eduardo Valdés Maya

Director

Víctor M. Godínez

Consejo editorial

León Bendesky (SIREM)

Jorge Carrillo (El Colegio de la Frontera Norte)

Guillermo Castro (Ciudad del Saber, Panamá)

Miguel Ceara Hatton (Santo Domingo)

Roberto P. Guimarães (ONU, Nueva York)

Florencio Gudiño (EuroSocial, Madrid)

Alexander Jachnow (Universidad Técnica de Berlín)

Luis Maira (Santiago de Chile)

José Octavio Martínez (México)

Miguel Ángel Mendoza (SIREM)

Josep Maria Pascual (Estrategia de Calidad

Urbana S.L., Barcelona)

Rodrigo de Oliveira Perpétuo (Belo Horizonte)

Mario Polèse (Universidad de Quebec)

Marc Rimez (Bruselas)


Edgard Moncayo Jiménez

(Universidad Central, Bogotá)

Federico Rubli Kaiser (Banco de México)

Editor

Roberto González Amador

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: 04-2007-121712202700-102. 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. Atlixco 84-A. Colonia Condesa. Delegación Cuauhtémoc, C.P. 06140, México D.F. Teléfono y fax (+52 55) 55 84 99 09 Distribución: SIREM S.A. de C.V. Prohibida la reproducción parcial o total del contenido de esta publicación sin autorización por escrito del director. Diseño e impresión: Hernán García Crespo 

Correo electrónico: sirem@sirem.com.mx

Página web: www.territorioyeconomia.com

Contenido

DIGRESIÓN EDITORIAL

EL PROBLEMA ES LA RIQUEZA

2

LA INDUSTRIA

MANUFACTURERA DE

EXPORTACIÓN EN EL UMBRAL

DE UNA NUEVA CRISIS

4

Sergio O. Garduño Ríos / SIREM

COMPETITIVIDAD

TERRITORIAL

13

Javier de Sayve Lastra / SIREM

RECESIÓN EN

ESTADOS UNIDOS

Una aproximación gráfica

21

Robert Burns / SIREM

LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

EN MÉXICO: DESEMPEÑO

Y PERSPECTIVA

34

Beatriz Ramírez

INSEGURIDAD PÚBLICA

EN MÉXICO

39

Carlos Herrera

ESTADOS UNIDOS Y MÉXICO:

INSTALADOS EN LA RECESIÓN

48

Miguel Ángel Mendoza

EL PROBLEMA ES LA RIQUEZA



LA DEFINICIÓN DE LA RIQUEZA

En esta etapa de una profunda crisis financiera y económica el concepto de riqueza y el proceso mediante el que se genera es clave. Reproducimos aquí una carta escrita hace 105 años, publicada en The New York Times, que discurre sobre el tema y, posteriormente, unas definiciones modernas contenidas en un diccionario de negocios. Con esto puede verse la complejidad del término y pensar en las medidas de política pública que se aplican ahora en distintos países para hacer frente a la crisis.

Es realmente sorprendente, por no decir divertido, para un estudioso de la economía política ver que un gran periódico como *The New York Times* luche en términos editoriales y de modo inefectivo con un simple y primario problema económico como es la definición de la noción de “riqueza” tal y como se usa en un sentido económico. El asunto es que toda riqueza es capital y todo capital es riqueza. Sólo depende de las intenciones y del uso que hacen sus poseedores. Los libros nos dicen que hay tres principales factores para la producción de toda riqueza, a saber: tierra, trabajo y capital. El último de estos factores es aquella parte de la riqueza que se usa para la producción de más riqueza.

Para ilustrar el problema: Un granjero ha producido una cierta cantidad de trigo que intenta vender para recibir dinero, con ese dinero incrementará materialmente la productividad de su granja. Ahora bien, conforme a dicha intención ese trigo se convierte en capital. Pero, si el granjero cambia de opinión y manda el trigo al molino para convertirlo en harina para el uso de su familia, el trigo, debido a esa intención deja instantáneamente de ser capital y se convierte en riqueza.

Esta ilustración se aplica igualmente al dinero en efectivo que está en las arcas de los bancos; las prendas en las tiendas de ropa; los cigarrillos en la tabaquería; los artículos en una joyería y la fruta en el puesto del mercado.

Mientras que es verdad que una persona que tiene en su poder títulos de propiedad sobre la tierra puede rentar al granjero hasta convertirse en capitalista, aun así la tierra nunca es capital en el sentido económico. “Todo capital es el producto del trabajo”. El trabajo no podría producir la tierra. Por eso la tierra no es capital.

(Carta escrita al editor de The New York Times por D. Cavanagh el 22 de marzo de 1904)

A continuación transcribimos algunas definiciones distintas de la riqueza:

- En general: Cosas tangibles o intangibles que hacen que una persona, una familia o un grupo tenga mayor bienestar.
- En términos contables: Valor acumulado y tangible de una cantidad en efectivo, tierra, edificios, etc. y en intangibles como patentes, marcas y derechos.
- Economía: El total de los activos de una unidad económica que genera ingreso corriente o tiene el potencial de generar ingreso en el futuro. Incluye los recursos naturales y el capital humano pero en general excluye el dinero y los títulos ya que representan derechos sobre la riqueza. Hay dos tipos comunes de riqueza económica (a) Riqueza monetaria: cualquier cosa que pueda comprarse y venderse, para la cual haya un mercado y, por lo tanto, un precio. El precio de mercado, sin embargo, refleja solo el precio del bien y no necesariamente su valor. Por ejemplo, el agua es esencial para la existencia humana pero es usualmente muy barata. (b) Riqueza no monetaria: cosas que dependen de la escasez de recursos y para las cuales hay una demanda, pero no se venden y compran en un mercado y por lo tanto no tienen un precio. Ejemplos de esto son la educación, la salud o la defensa.

BusinessDictionary.com

LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DE EXPORTACIÓN EN EL UMBRAL DE UNA NUEVA CRISIS

.....

El presente ensayo analiza cómo la crisis económica estadounidense ha afectado y afectará a la industria mexicana de exportación. En primera instancia se revisan los impactos de la recesión de 2001-2002 sobre la industria maquiladora, para posteriormente tratar de vislumbrar el futuro de este sector en los próximos meses.

Sergio O. Garduño Ríos / SIREM

I. COLAPSO MUNDIAL DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

En su edición de febrero la prestigiosa revista *The Economist*, encabeza su portada con un alarmante título: El colapso de la manufactura.¹ En su análisis plantea que la crisis financiera ha conducido a una crisis en la industria, fenómeno que resulta de proporciones mundiales. Las grandes potencias industriales han empezado a resentir la caída en la demanda mundial y por ende de los pedidos de productos manufacturados, casos de Alemania en las maquinas-herramientas, China en juguetes, Taiwán en computadoras portátiles y, por supuesto, la industria automotriz en los Estados Unidos. Si bien el colapso es mundial, visto en dimensiones nacionales es incluso más agudo. En los últimos meses, tan sólo en las naciones más industrializadas, las caídas en el sector industrial registran tasas anualizadas de dos dígitos, fenómeno que no se había manifestado desde la crisis petrolera de los años setenta, y más aun es, como se apuntaba, de proporciones mundiales.

Esta información se corrobora en los análisis presentados en el Índice Global de la Actividad Manufactura de JPMorgan, el cual a diciembre de 2008 registró una caída histórica, equivalente a tasas anualizadas de entre 12 y 15%. La recesión en la que se ha entrado, con niveles que se han sostenido por debajo de los 50 puntos en los últimos ocho meses, ha superado con creces lo registrado en la década, sobrepasando incluso la crisis de 2001.²

1 The Collapse of manufacturing. *The Economist*. Febrero 19 de 2009.

2 JPMorgan Global Manufacturing PMI 2 de febrero de 2009 <http://www.ism.ws/files/ISMReport/JPMorgan/JPMorganMfg020209.pdf>

Ahora bien, no sólo las naciones industrializadas están contrayéndose, también lo están experimentando las economías emergentes de Asia, Europa Oriental y América Latina. Muchas empresas industriales están cerrando y lo más importante a destacar es el impacto directo que la industria manufacturera tiene no sólo en la generación de producto interno o en las exportaciones, sino en el empleo. A esta situación no escapa la industria mexicana, en especial la orientada a la exportación.

El presente ensayo analiza cómo la crisis económica estadounidense ha afectado y afectará a la industria mexicana de exportación. En primera instancia se revisan los impactos de la crisis de 2001-2002 sobre la industria maquiladora, para posteriormente tratar de vislumbrar el futuro de este sector en los próximos meses.

II. ¿CÓMO AFECTA LA CRISIS DE ESTADOS UNIDOS A LA INDUSTRIA MAQUILADORA? EL CASO DE 2001-2002

Desde su nacimiento hace más de 40 años, la industria maquiladora de exportación (IME) está íntimamente ligada a la economía norteamericana. Lo anterior responde al intercambio comercial de abastecimiento de insumos entre sus sectores industriales. Mientras que la maquiladora recibe los insumos y componentes que ensambla, manufactura o repara de sus proveedores norteamericanos, la producción de aquél país se ve incrementada por las exportaciones de la IME. Gracias a este proceso llamado “producción compartida”, es como se reducen los costos aprovechando la mano de obra calificada y se hace eficiente la gestión de las cadenas productivas en un ambiente de alta competencia y globalización de la producción.

Entre los principales beneficios que este esquema de producción trae a México se encuentran las inversiones, maquinaria y equipo, tecnología, divisas y por lo tanto empleos, impuestos e ingreso personal y nacional. Es claro que la industria maquiladora de exportación se ha posicionado como un importante componente de la economía mexicana; pero también es una parte importante de la estrategia corporativa de los Estados Unidos en la búsqueda de precios competitivos en el mercado mundial, de tal suerte que los consumidores a nivel global obtienen los beneficios de la maquila a través de productos manufacturados a precios bajos.

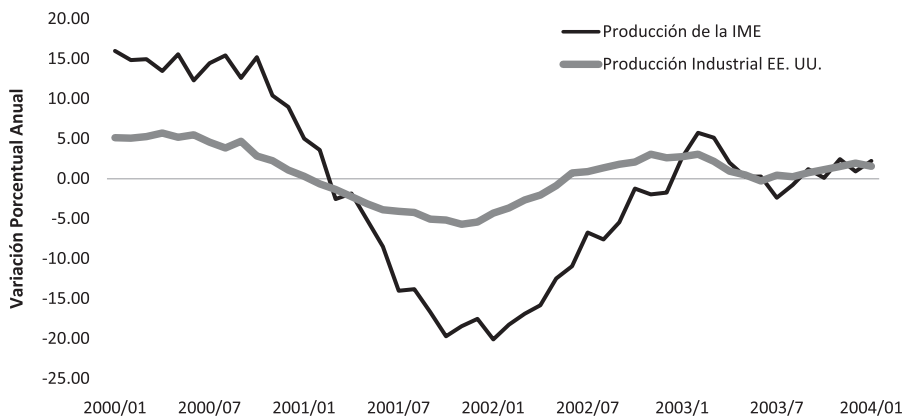
Es tan importante la maquiladora para México, que en los periodos en los que se ha enfrentado a condiciones mundiales adversas, se han visto afectados la producción, el empleo y el comercio nacional. Baste recordar el episodio de recesión de la maquiladora en los años 2001 y 2002. Periodo en el cual, tras un importante *shock* económico provocado por la revaluación de las empresas de tecnologías de información conocidas como punto(.)com, los Estados Unidos experimentaron una desaceleración de la actividad económica lo que trajo como consecuencia una caída en la demanda de productos manufacturados mexicanos.



La industria maquiladora es una parte importante de la estrategia corporativa de los Estados Unidos en la búsqueda de precios competitivos en el mercado mundial

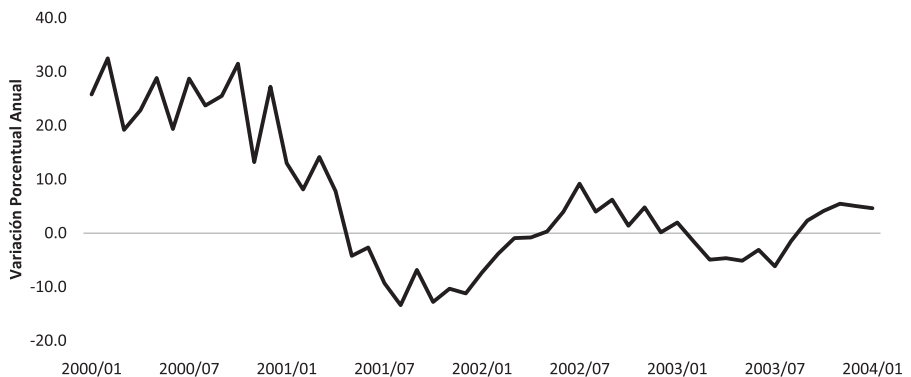
La gráfica 1 muestra la relación estrecha que existe entre el sector industrial de los Estados Unidos y la industria maquiladora. Se advierte en especial que durante el periodo 2001-2002 la crisis norteamericana afectó de manera significativa a la industria maquiladora, no sólo en la actividad productiva sino fundamentalmente en la dinámica exportadora la cual está determinada por la demanda estadounidense debido a que más del 85% de las exportaciones de la maquiladora tienen como destino ese país, por lo que es previsible que el sector maquilador responda casi de manera inmediata a los ciclos económicos de nuestro vecino.³

GRÁFICA 1. INDUSTRIA MAQUILADORA Y ACTIVIDAD ECONÓMICA EN EE. UU 2000-2003



Series desestacionalizadas. Fuente: Inegi y Federal Reserve Bank

GRÁFICA 2. EXPORTACIONES DE LA IME 2000-2003

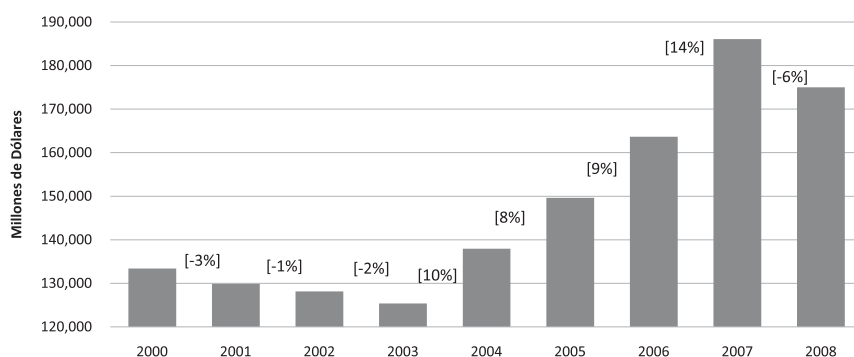


Series desestacionalizadas. Fuente: Inegi

3 Se han registrado otros episodios en los que la Industria Maquiladora sigue la tendencia de los ciclos de la economía norteamericana como los fueron las crisis de 1971-1972 y de 1974-1975.

piezo de los años 2001-2003. A partir de 2004 y hasta 2007 las exportaciones crecieron 34% en el periodo. Sin embargo, para 2008, a decir de Consejo Nacional de la Industria Maquiladora y Manufacturera de Exportación (CNIMME), la industria que representa dejó de exportar un 6% en relación a las ventas de 2007, se pasó de un total de 186 mil millones de dólares a 175 mil millones. Lo importante a destacar es que ese 6% de reducción es una caída más severa que la registrada a durante los años de las crisis de 2001-2003 (Gráfica 4). En términos del comercio total, también cayó la participación de esta industria al pasar del, ya apuntado, 57.5% del total al 52.7 por ciento en 2008.

GRÁFICA 4. EXPORTACIONES DE LA IMMEX 2000-2008 Tasa de crecimiento



Fuente: SIREM con información de Secretaría de Economía. Para 2008 dato proporcionado por el CNIMME

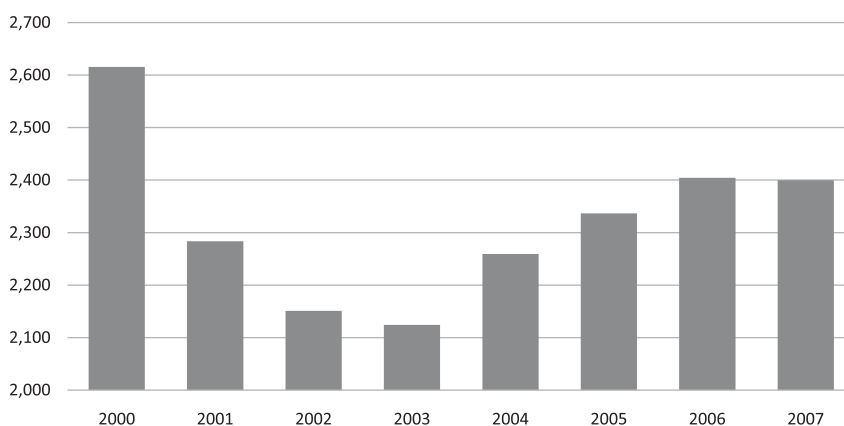
En términos de la generación de divisas, sin considerar los meses de 2008 en los que el incremento en el precio del petróleo generó un aumento en el valor de las exportaciones de este *commodity*, lo que incrementó los ingresos por este concepto, la IMMEX se consolidó como el principal generador de divisas, superando al ingreso por Inversión extranjera y remesas. En 2007, los 53 mil millones de dólares de superávit de esta industria (lo que contabiliza a las divisas por el servicio de maquila y manufactura de exportación), equivalieron a casi dos veces el monto remesas, cifra similar en el caso de la IED total, 1.5 veces los ingresos por exportación de petróleo y casi cuatro veces las divisas generadas por el sector turismo.

IV. EFECTOS SOBRE EL EMPLEO EXPORTADOR

Otro de los temas en los que la industria manufacturera de exportación tiene una importancia económica relativa para el país es la generación de empleos formales. Nuevamente 2004 marca el año de inicio de la recuperación de la industria después de la crisis de 2001-2002. Tenemos que el número de plantas ahora con programa IMMEX, pasó de 5,842 (Maquila y PITEX) en ese año a un total de 6,424 registradas por la Secretaría de Economía en diciembre de 2008, lo que representa un incremento del 10%. Si bien aún no se alcanzan las casi 6,900 empresas (maquilas y PITEX) que operaban en 2001, la recuperación ha sido importante.

Ahora bien, éstos 6,400 programas IMMEX autorizados dan empleo formal a poco menos de 2 millones 400 mil personas, entre obreros, técnicos y administrativos (Gráfica 5). Lamentablemente la ausencia de información tanto del programa PITEX como ahora del IMMEX, no nos permite desagregar con mayor finura el empleo por tipo. Sin embargo, lo que sí queda indudablemente claro es que el empleo de la IMMEX es de los más dinámicos dentro de la industria manufacturera total, ya que de cada 10 empleos que se crean en la industria de transformación nacional 6.5 son empleados de la IMMEX.

GRÁFICA 5. EMPLEO EN LA IMMEX Miles



Fuente: SIREM con información de la Secretaría de Economía

COMPETITIVIDAD TERRITORIAL

Javier de Sayve Lastra / SIREM

Recientemente el territorio y las relaciones espaciales referidas a la producción se han ido ubicando en el centro del debate en la economía y de las políticas públicas. La creciente atención sobre estos temas se ha logrado mediante el progresivo abandono de los supuestos teóricos de la competencia perfecta y los rendimientos constantes a escala. La racionalidad del comportamiento económico puede analizarse eliminando o, cuando menos, flexibilizando el supuesto de que la empresa es únicamente un agente maximizador de la ganancia. Así se puede usar un supuesto más amplio en donde la firma se convierte en un coordinador de información y actividad económica. Esto es lo que Marshall, siguiendo a Smith, denominaba como externalidades y economías de aglomeración.

Desde la década de los ochenta la teoría económica ortodoxa aceptó los desarrollos teóricos y la evidencia empírica que sugerían la existencia de rendimientos crecientes de escala, equilibrios múltiples, competencia imperfecta, el desenvolvimiento histórico de ciertas economías y la existencia de una dependencia en la trayectoria. Sin embargo, no fue sino hasta comienzos de la década de los años noventa que este cuerpo teórico reconoció las implicaciones que dichos supuestos tenían sobre la distribución de la actividad económica en el espacio. Aunque como señala Martin “desde el punto de vista de los geógrafos-economistas este tipo de comportamientos nunca estuvo ausente en los supuestos iniciales.”¹

Los desarrollos teóricos de este tipo de comportamientos se remontan a principios del siglo XIX con los trabajos de Von Thunnen con modelos monocéntricos, pasando por Marshall, quien advirtió que una vez que se toman en cuenta los supuestos de rendimientos crecientes y la segmentación del mercado de trabajo, es imposible seguir utilizando un marco que supone la competencia perfecta y una de sus más grandes implicaciones “la homogeneidad del espacio”. Esto significa que el espacio como categoría de análisis económico no es isométrico, sino que tienen un impacto significativo en las condiciones de la productividad de los factores, incluyendo el problema de los costos de transporte.

1 Martin, Ron y Peter Sunley; “Paul Krugman’s *Geographical Economics and its Implications for Regional Development Theory: A Critical Assessment*”; *Economic Geography*, Volumen 72, No. 3, Julio 1996.

El territorio se puede definir de diversas maneras, aquí proponemos lo siguiente:

- Un sistema de externalidades tecnológicas establecidas, i.e. es un cúmulo de factores tanto materiales como inmateriales que gracias a la proximidad y la consecuente disminución de los costos de transacción inherentes al espacio, se pueden transformar en externalidades pecuniarias.
- Un sistema de relaciones sociales y económicas que forman el capital relacional o el capital social del espacio geográfico
- Un sistema de gobernanza que es característico de la colectividad, esto es, un cúmulo de actores privados y un sistema de instituciones públicas locales.

En los análisis de Paul Krugman⁶ se supone que la dimensión espacial se encuentra incluida dentro de los costos de transporte y las economías tanto internas como externas de la empresa. Por economías internas se entienden las que no nacen con la ubicación de la planta, es decir, las que se derivan sin tener en cuenta el *locus* donde esté ubicada. Un ejemplo claro de las economías internas son las economías de escala: conforme aumenta la producción los costos medios del producto tienden a ser menores por la presencia de los activos fijos. Como economías externas se entienden las externalidades, es decir, los fenómenos que afectan la función de producción de la firma sin que estos pasen por una relación de mercado. Un ejemplo de las economías externas es la disminución en los costos de las materias primas como consecuencia de las economías de escala de los transportes y más generalmente lo que Alfred Marshall determina como la atmósfera del lugar.

Un término que resulta necesario para el estudio de la competitividad territorial es el de *capital social* el cual se puede definir como todos los elementos disponibles en el área, tanto los tangibles como los intangibles, algunas veces constituyen activos y algunas otras son restricciones por lo que se considera que el sistema territorial es dinámico. En términos de Alberto Bramanti el *capital social* es una metáfora para describir la integración de la actividad económica en la estructura social⁷.

Los análisis de competitividad han puesto una mayor atención a la dimensión organizacional, tanto interna como externa, de la firma y sus repercusiones espaciales. Es en este punto donde podemos situar los trabajos de Michael Porter⁸ en torno a la competitividad. Porter sugiere una diferenciación entre las ventajas comparativas (estáticas), presentes en los desarrollos del comercio internacional y que tienen su origen con David Ricardo⁹ y las ventajas competitivas (dinámicas) que resultan de la actuación, dentro de un sistema determinado, de

• • • • •
Un término que resulta necesario para el estudio de la competitividad territorial es el de *capital social*

6 Krugman, Paul; “*Geography and trade*”; Leuven: Leuven University Press, 1991.

7 Bramanti, Alberto; “From Space to territory: Relational Development and Territorial Competitiveness.”; documento presentado en la conferencia “SME’s and districts: hybrid governance forms, knowledge creation & technology transfer”, Castellanza, 5-7 Noviembre, 1998.

8 Porter M., “*The Competitive advantage of nations*”, The Free Press, 1990.

9 Ricardo, David, “*Principios de economía política y tributación*”, FCE, 1973

los distintos agentes y que permiten el aumento de la participación en el mercado de los productos de la firma y el aumento de los beneficios de la misma.

En el análisis de Porter los determinantes de la competitividad están enmarcados en lo que se denomina el “Diamante de Porter”, que puede resumirse en lo siguiente:

I. CONDICIONES DE FACTOR

- Cantidad, habilidades y costos del personal.
- Abundancia, calidad, accesibilidad y costos de los recursos físicos.
- Nivel de conocimientos que abarca los de tipo científico, técnico y de mercado que inciden en la cantidad y calidad de los bienes y servicios.
- La cantidad y el costo de los recursos de capital disponible para financiar la industria.
- Los factores que repercuten directamente en la calidad de vida de la población como tipo, calidad y costo de la infraestructura para los usuarios como el sistema de comunicaciones, transporte, atención médica, etc.

2. CONDICIONES DE LA DEMANDA

- La composición de la demanda en el mercado de origen, las exigencias de los compradores.
- Tamaño y tasa de crecimiento de la demanda.
- Forma en que la demanda interna se internacionaliza e impulsa los productos y servicios en el extranjero.

3. INDUSTRIAS CONEXAS Y DE SOSTEN

- Industrias de proveedores competitivos a nivel mundial que generen ventajas en las industrias secundarias mediante el acceso eficiente, oportuno y rápido a insumos rentables.
- Industrias conexas competitivas en el ámbito internacional capaces de coordinar y compartir actividades en la cadena de valor cuando compiten o las que generan productos complementarios.

4. ESTRATEGIA, ESTRUCTURA Y RIVALIDAD DE LAS COMPAÑÍAS

- Las formas en que son administradas y eligen competir.
- Las metas que desean alcanzar y también la motivación de sus empleados y directivos.
- El grado de rivalidad interna, la obtención y conservación de la ventaja competitiva en la industria respectiva.

involucrada y específicamente en un sentido espacial. La cohesión se manifiesta en una serie de planes y medidas de gestión pública que parten de un cierto modelo territorial que se presenta como deseable políticamente y por medio de estrategias para actuar en esa dirección¹⁹.

Ligada de manera estrecha con la noción de la cohesión territorial se encuentra el funcionamiento del mercado laboral. El fenómeno asociado con el movimiento de la fuerza laboral se refiere a aquellos factores que vinculan a la gente con el espacio en el que habita y en el que trabaja, es decir, su localidad o, de modo más amplio, su región. De ese punto de partida se considera que lo que mantiene ligada a la población con su región de origen y que debería llevar a favorecer un desenvolvimiento más coherente del territorio es lo que se denomina como “la viscosidad patrimonial del espacio”²⁰.

Desde esta perspectiva el capital social y el patrimonio territorial juegan un papel fundamental en la “viscosidad patrimonial del espacio”, otorgando el grado de densidad de dicha viscosidad y obteniendo una relación directa entre el grado de viscosidad y la cohesión territorial.

La cohesión territorial busca, pues, que el desarrollo de un territorio (que puede tomarse a escala nacional) tenga una continuidad geográfica en términos económicos, esto es, que el capital social pueda ser explotable de manera pecuniaria.

19 Véase, Ángel Massiris, Ordenación del Territorio en América Latina, Scripta Nova, Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales, Vol. VI, num. 125, 1 de octubre de 2002.

20 Dice Lipietz respecto se la viscosidad patrimonial del espacio: “Cuando una persona deja su lugar de origen para trasladarse hacia donde se encuentra el trabajo, dicha persona se acerca a un empleo y a un ingreso, pero deja un patrimonio. No solo pierde su alojamiento probablemente gratuito, heredado de los padres o fruto de un ahorro y que ha perdido gran parte de su valor debido a la crisis económica por la que atraviesa la región que abandona. Esta persona deja, sobre todo, un “capital social”, en el sentido de Putman (“Le declin du capital social aux Etats Unis” Lien Social et politique-RIAC, num.41, primavera de 1999): toda red solidaridades familiares y amistosas, el probable crédito otorgado por pequeños comerciantes y vecinos, el reconocimiento social y profesional. Todas estas “inversiones de forma”, que se pierden en el momento en el que se desplaza la persona, constituyen la base de una concepción alternativa del *reordenamiento del territorio*: el desarrollo “local”, “endógeno”. Ibid. P10.

RECESIÓN EN ESTADOS UNIDOS

UNA APROXIMACIÓN GRÁFICA

Robert Burns / SIREM

Como parte de su análisis de la coyuntura económica, SIREM sigue la evolución de un rango de indicadores sobre la actividad económica en Estados Unidos. Estos permiten apreciar la profundidad de la recesión que confronta el país vecino y resaltan los factores que complican su proceso de recuperación.

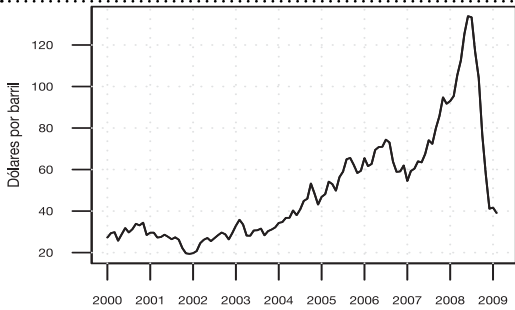
Más allá de la crisis financiera desatada por el colapso del mercado hipotecario *subprime*, la recesión actual en los Estados Unidos refleja una caída dramática en la actividad manufacturera y una progresiva debilidad en el sector de la construcción, que han producido un alarmante aumento en la tasa de desempleo y un descenso estrepitoso en las ventas a menudeo en términos reales.

Las siguientes gráficas ilustran el comportamiento de la economía estadounidense desde enero de 2000 hasta los primeros meses de 2009. El periodo elegido brinda elementos para comparar la recesión de marzo a noviembre de 2001 y la actual, que comenzó en diciembre de 2007.

Se presentan indicadores sobre precios, ventas, el sector de la vivienda, la actividad industrial, el mercado laboral y el sector externo. Cada indicador tiene dos gráficas. La primera muestra la evolución del indicador, mientras que la segunda reporta la tasa de crecimiento con respecto al mismo periodo del año anterior. Cada gráfica indica la fecha y el nivel del último dato disponible al 6 de abril de 2009.

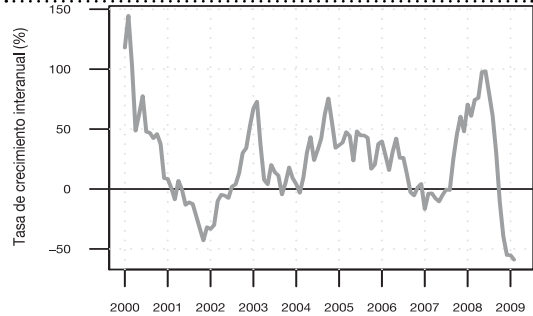
ENERGÍA

PRECIO DEL CRUDO WEST TEXAS INTERMEDIATE EN EL MERCADO 'SPOT', PROMEDIO DEL MES Último valor: 39.1 (2009/2)



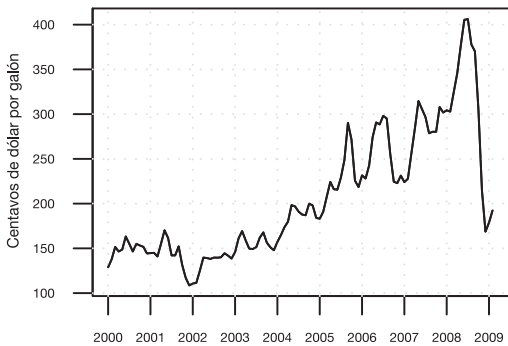
Nota: Cifras no ajustadas por estacionalidad. Fuente: Energy Information Agency, Short-Term Economic Outlook

PRECIO DEL CRUDO WEST TEXAS INTERMEDIATE EN EL MERCADO 'SPOT', PROMEDIO DEL MES Último valor: 59.0 (2009/2)



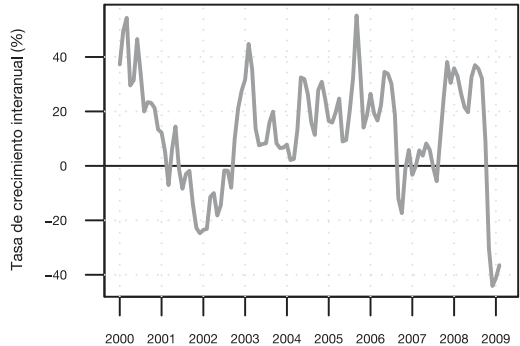
Nota: Con respecto al mismo periodo del año anterior. Fuente: Cálculo propio

PRECIO DE LA GASOLINA 'REGULAR' EN GASOLINERAS DE AUTOSERVICIO, PROMEDIO NACIONAL Último valor: 192.3 (2009/2)



Nota: Cifras no ajustadas por estacionalidad. Fuente: Energy Information Agency, Short-Term Economic Outlook

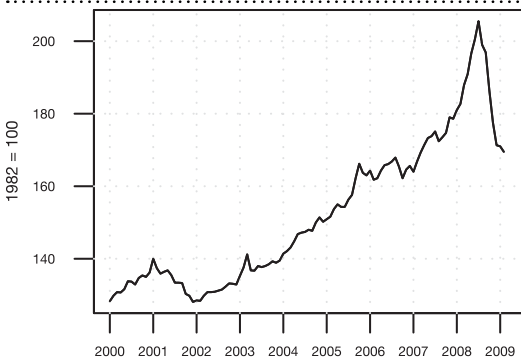
PRECIO DE LA GASOLINA 'REGULAR' EN GASOLINERAS DE AUTOSERVICIO, PROMEDIO NACIONAL Último valor: -36.5 (2009/2)



Nota: Con respecto al mismo periodo del año anterior. Fuente: Cálculo propio

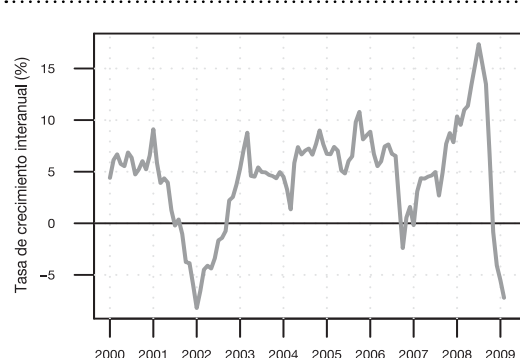
PRECIOS

ÍNDICE GENERAL DE PRECIOS AL PRODUCTOR Último valor: 169.5 (2009/2)



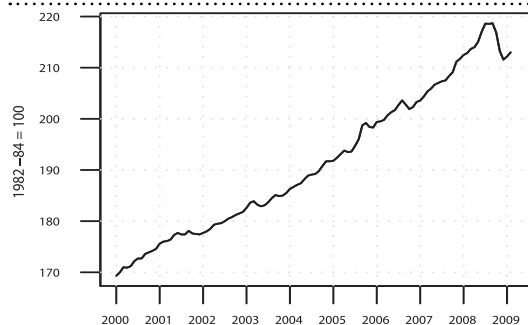
Nota: Cifras no ajustadas por estacionalidad. Fuente: U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics

ÍNDICE GENERAL DE PRECIOS AL PRODUCTOR Último valor: -7.2 (2009/2)



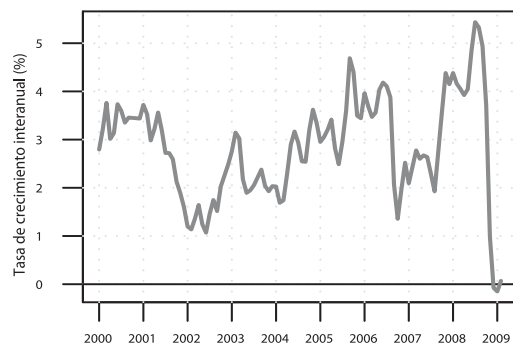
Nota: Con respecto al mismo periodo del año anterior. Fuente: Cálculo propio

ÍNDICE GENERAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR EN ZONAS URBANAS, TODOS LOS PRODUCTOS Último valor: 213.0 (2009/2)



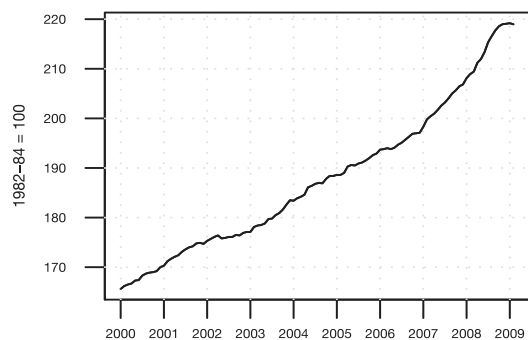
Nota: Cifras ajustadas por estacionalidad. Fuente: U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics

ÍNDICE GENERAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR EN ZONAS URBANAS, TODOS LOS PRODUCTOS Último valor: 0.07 (2009/2)



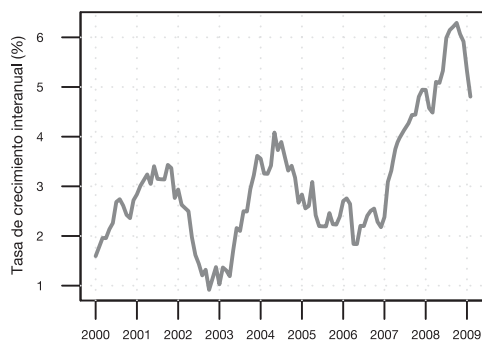
Nota: Con respecto al mismo periodo del año anterior. Fuente: Cálculo propio

ÍNDICE GENERAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR EN ZONAS URBANAS, ALIMENTOS Último valor: 219.0 (2009/2)



Nota: Cifras ajustadas por estacionalidad. Fuente: U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics

ÍNDICE GENERAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR EN ZONAS URBANAS, ALIMENTOS Último valor: 4.8 (2009/2)

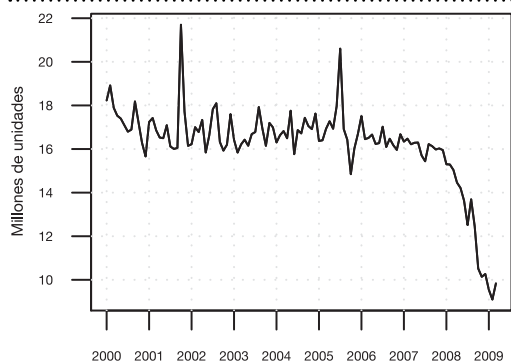


Nota: Con respecto al mismo periodo del año anterior. Fuente: Cálculo propio

VENTAS

VENTAS DE AUTOMÓVILES Y CAMIONES

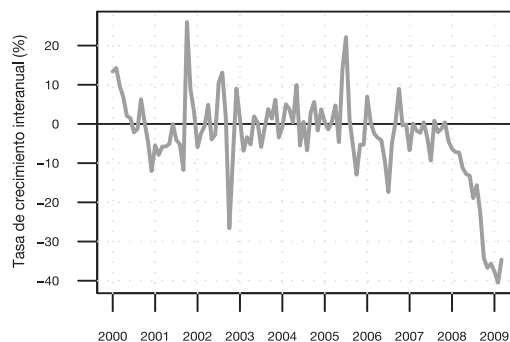
LIGEROS Último valor: 9.8 (2009/3)



Nota: Cifras anualizadas y ajustadas por estacionalidad. Fuente: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis

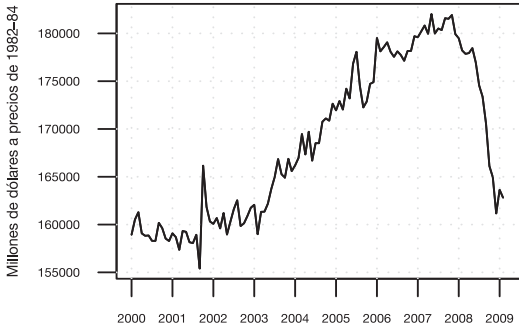
VENTAS DE AUTOMÓVILES Y CAMIONES

LIGEROS Último valor: -34.6 (2009/3)



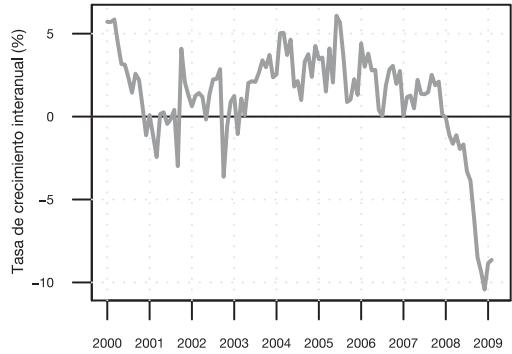
Nota: Con respecto al mismo periodo del año anterior. Fuente: Cálculo propio

VENTAS A MENUDEO MÁS CONSUMO EN RESTAURANTES Y BARES, DEFLACTADOS POR EL IPC Último valor: 162,816 (2009/2)



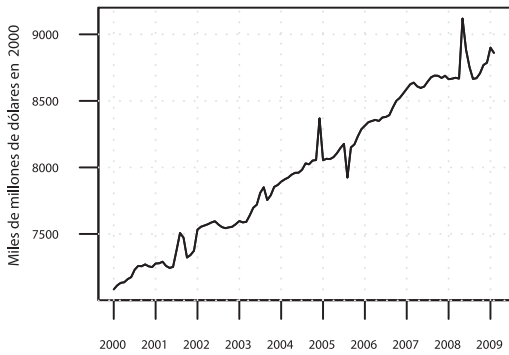
Nota: Cifras ajustadas por estacionalidad. Fuente: Federal Reserve Bank of St. Louis

VENTAS A MENUDEO MÁS CONSUMO EN RESTAURANTES Y BARES, DEFLACTADOS POR EL IPC Último valor: - 8.6 (2009/2)



Nota: Con respecto al mismo periodo del año anterior. Fuente: Cálculo propio

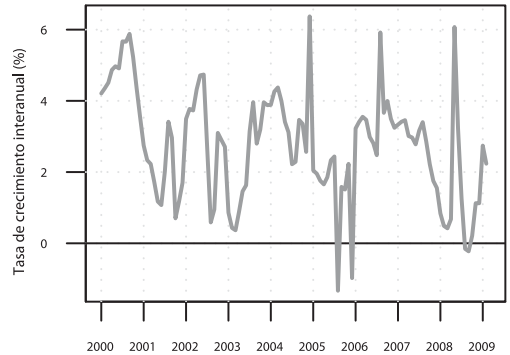
INGRESO DISPONIBLE PERSONAL, EN TÉRMINOS REALES Último valor: 8,860.7 (2009/2)



Nota: Cifras anualizadas y ajustadas por estacionalidad. Fuente: U.S.

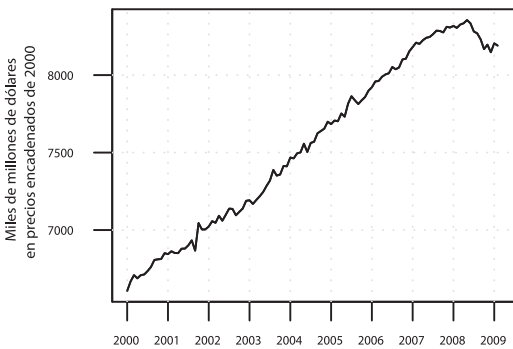
Department of Commerce: Bureau of Economic Analysis

INGRESO DISPONIBLE PERSONAL, EN TÉRMINOS REALES Último valor: 2.2 (2009/2)



Nota: Con respecto al mismo periodo del año anterior. Fuente: Cálculo propio

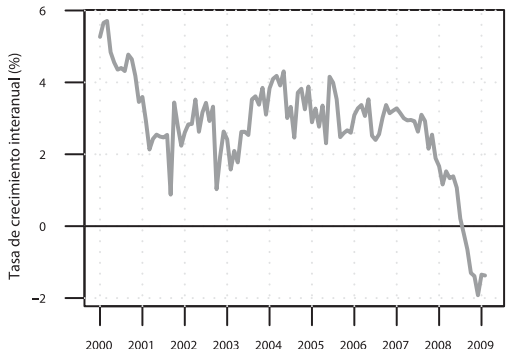
GASTO DE CONSUMO PERSONAL, EN TÉRMINOS REALES Último valor: 8,190.6 (2009/2)



Nota: Cifras anualizadas y ajustadas por estacionalidad. Fuente: U.S.

Department of Commerce: Bureau of Economic Analysis

GASTO DE CONSUMO PERSONAL, EN TÉRMINOS REALES Último valor: -1.4 (2009/2)

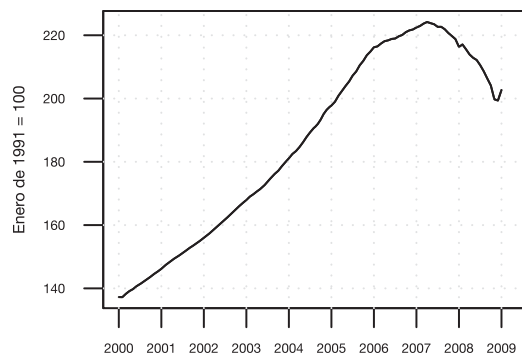


Nota: Con respecto al mismo periodo del año anterior. Fuente: Cálculo propio

VIVIENDA

ÍNDICE MENSUAL DE PRECIOS DE CASAS

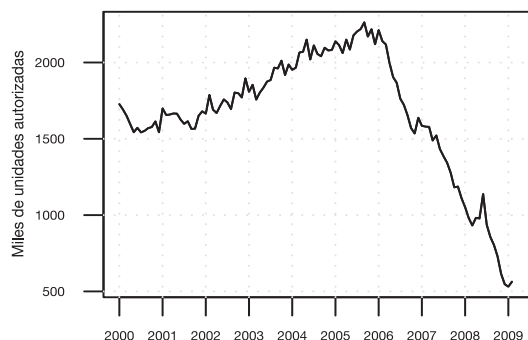
UNIFAMILIARES Último valor: 202.7 (2009/1)



Nota: Cifras ajustadas por estacionalidad. Fuente: Office of Federal Housing Enterprise Oversight

PERMISOS OTORGADOS PARA LA CONSTRUCCIÓN

DE VIVIENDAS Último valor: 564 (2009/2)

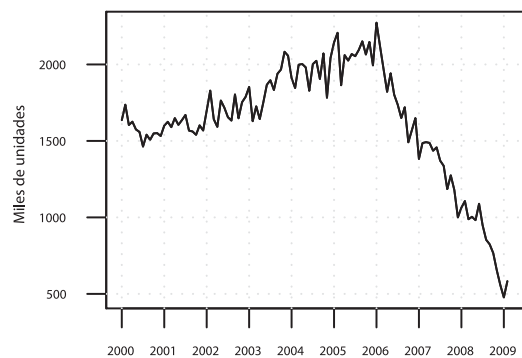


Nota: Cifras anualizadas y ajustadas por estacionalidad.

Fuente: U.S. Department of Commerce, Census Bureau

OBRAS DE CONSTRUCCIÓN DE NUEVAS VIVIENDAS

COMENZADAS Último valor: 583 (2009/2)

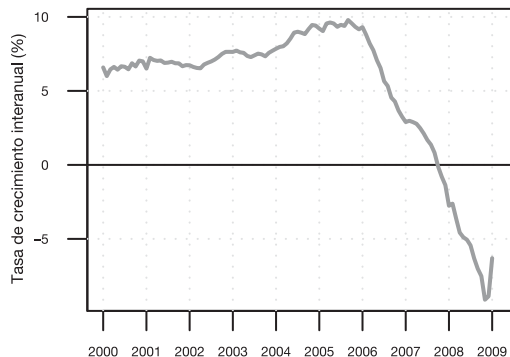


Nota: Cifras anualizadas y ajustadas por estacionalidad. Fuente: U.S.

Department of Commerce, Census Bureau

ÍNDICE MENSUAL DE PRECIOS DE CASAS

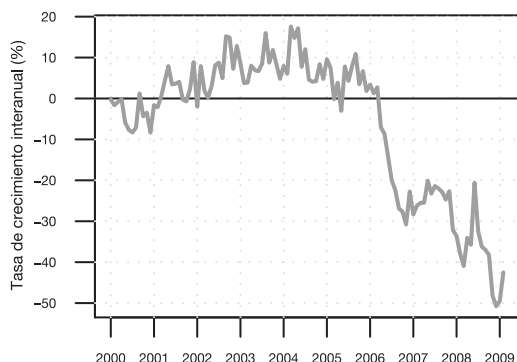
UNIFAMILIARES Último valor: - 6.3 (2009/1)



Nota: Con respecto al mismo periodo del año anterior. Fuente: Cálculo propio

PERMISOS OTORGADOS PARA LA CONSTRUCCIÓN

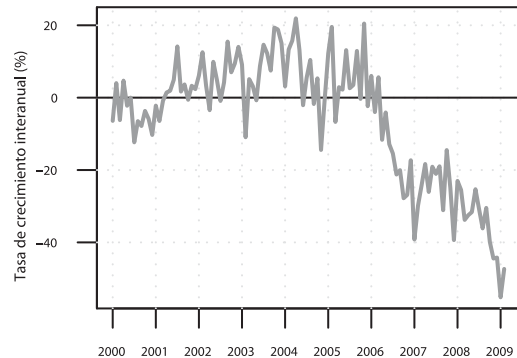
DE VIVIENDAS Último valor: -42.5 (2009/2)



Nota: Con respecto al mismo periodo del año anterior. Fuente: Cálculo propio

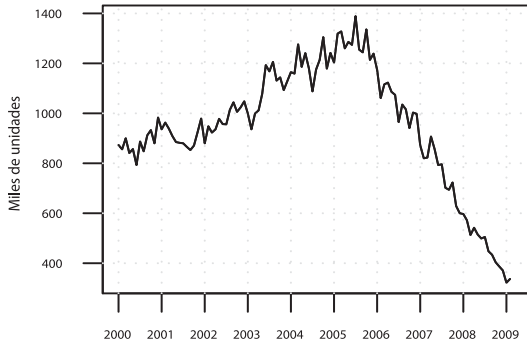
OBRAS DE CONSTRUCCIÓN DE NUEVAS VIVIENDAS

COMENZADAS Último valor: -47.3 (2009/2)



Nota: Con respecto al mismo periodo del año anterior. Fuente: Cálculo propio

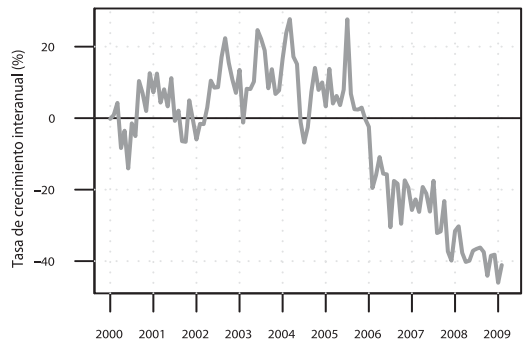
VENTAS DE NUEVAS CASAS UNIFAMILIARES Último valor: 337 (2009/2)



Nota: Cifras anualizadas y ajustadas por estacionalidad. Fuente: U.S.

Department of Commerce, Census Bureau

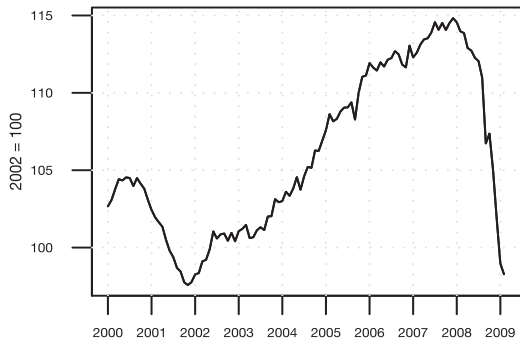
VENTAS DE NUEVAS CASAS UNIFAMILIARES Último valor: -41.1 (2009/2)



Nota: Con respecto al mismo periodo del año anterior. Fuente: Cálculo propio

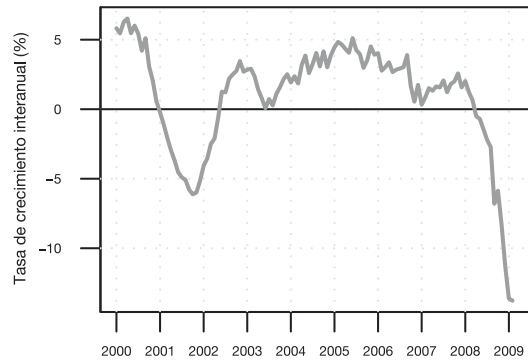
ACTIVIDAD INDUSTRIAL

ÍNDICE DE PRODUCCIÓN MANUFACTURERA Último valor: 98.3 (2009/2)



Nota: Cifras ajustadas por estacionalidad. Fuente: Board of Governors of the Federal Reserve System

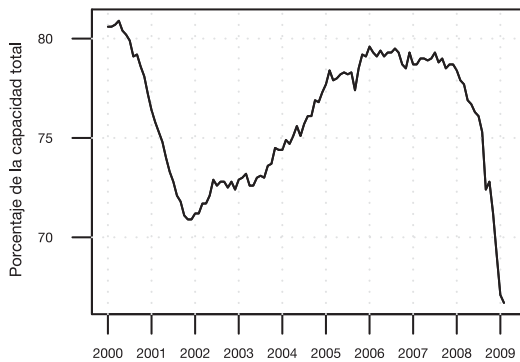
ÍNDICE DE PRODUCCIÓN MANUFACTURERA Último valor: -13.8 (2009/2)



Nota: Con respecto al mismo periodo del año anterior. Fuente: Cálculo propio

UTILIZACIÓN DE CAPACIDAD MANUFACTURERA

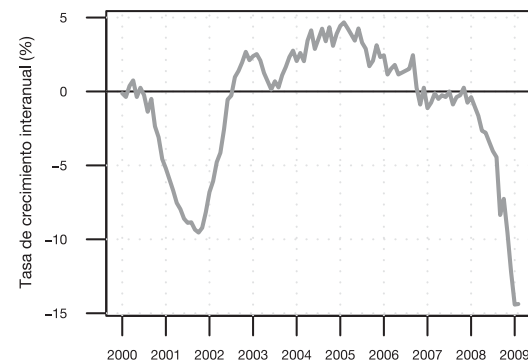
Último valor: 66.7 (2009/2)



Nota: Cifras ajustadas por estacionalidad. Fuente: Board of Governors of the Federal Reserve System

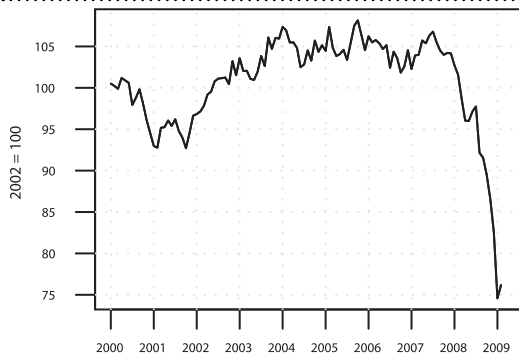
UTILIZACIÓN DE CAPACIDAD MANUFACTURERA

Último valor: -14.4 (2009/2)



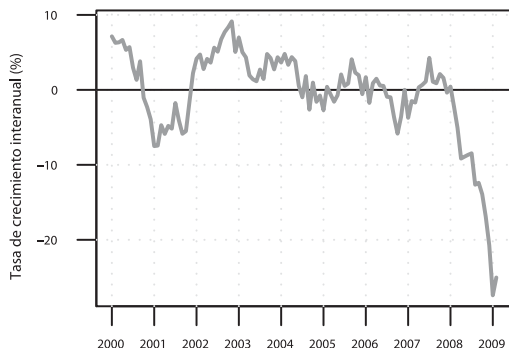
Nota: Con respecto al mismo periodo del año anterior. Fuente: Cálculo propio

**ÍNDICE DE PRODUCCIÓN DE BIENES DURADEROS
DE CONSUMO** Último valor: 76.2 (2009/2)



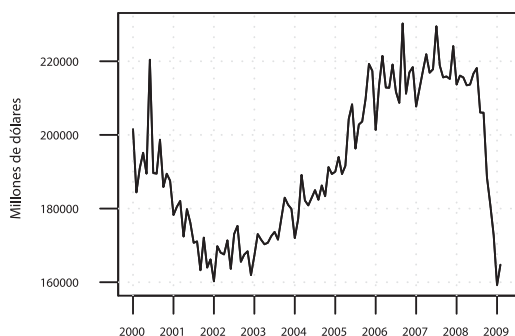
Nota: Cifras ajustadas por estacionalidad. Fuente: Board of Governors of the Federal Reserve System

**ÍNDICE DE PRODUCCIÓN DE BIENES DURADEROS
DE CONSUMO** Último valor: -25.0 (2009/2)



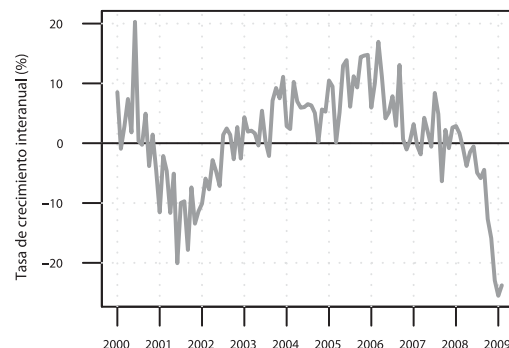
Nota: Con respecto al mismo periodo del año anterior. Fuente: Cálculo propio

**NUEVOS PEDIDOS PARA LA MANUFACTURA DE
BIENES DURADEROS** Último valor: 164,748 (2009/2)



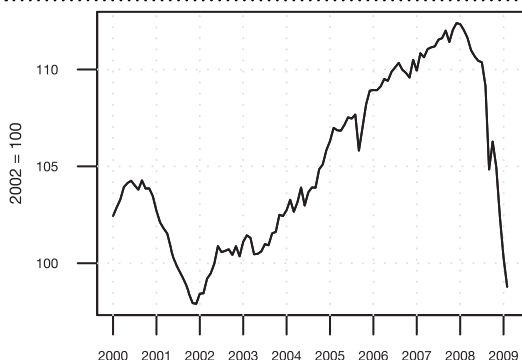
Nota: Cifras ajustadas por estacionalidad. Fuente: U.S. Department of Commerce, Census Bureau

**NUEVOS PEDIDOS PARA LA MANUFACTURA DE
BIENES DURADEROS** Último valor: -23.8 (2009/2)



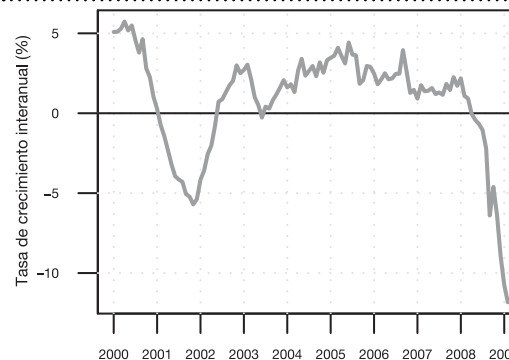
Nota: Con respecto al mismo periodo del año anterior. Fuente: Cálculo propio

ÍNDICE DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL Último valor: 98.8 (2009/2)



Nota: Cifras ajustadas por estacionalidad. Fuente: Board of Governors of the Federal Reserve System

ÍNDICE DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL Último valor: -11.8 (2009/2)

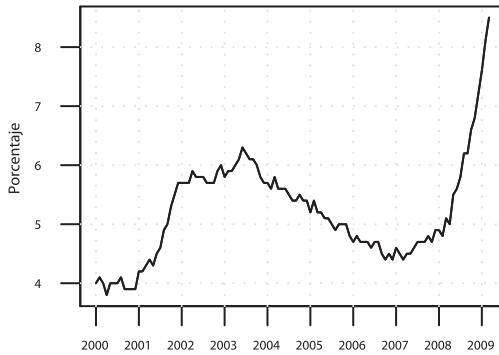


Nota: Con respecto al mismo periodo del año anterior. Fuente: Cálculo propio

MERCADO LABORAL

TASA DE DESEMPLEO DE LA POBLACIÓN

CIVIL Último valor: 8.5 (2009/3)



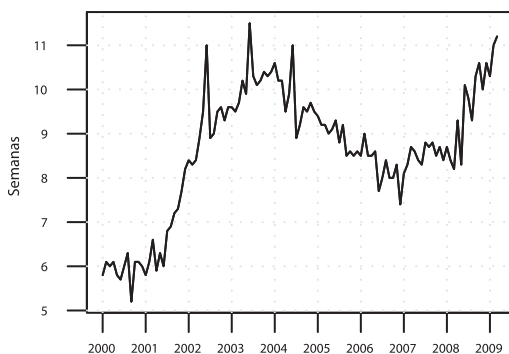
Nota: Cifras ajustadas por estacionalidad. Fuente: U.S. Bureau of Labor Statistics (Household Survey)

NÚMERO DE DESEMPLEADOS Último valor: 13,161 (2009/3)



Nota: Cifras ajustadas por estacionalidad. Fuente: U.S. Bureau of Labor Statistics (Household Survey)

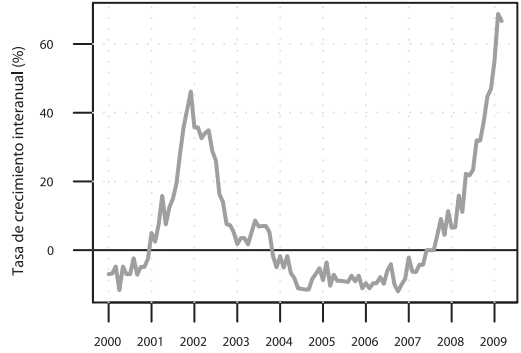
PERIODO MEDIANO DEL DESEMPLEO Último valor: 11.2 (2009/3)



Nota: Cifras ajustadas por estacionalidad. Fuente: U.S. Bureau of Labor Statistics (Household Survey)

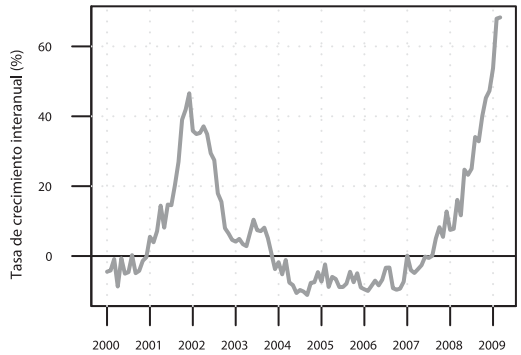
TASA DE DESEMPLEO DE LA POBLACIÓN

CIVIL Último valor: 66.7 (2009/3)



Nota: Con respecto al mismo periodo del año anterior. Fuente: Cálculo propio

NÚMERO DE DESEMPLEADOS Último valor: 68.3 (2009/3)



Nota: Con respecto al mismo periodo del año anterior. Fuente: Cálculo propio

PERIODO MEDIANO DEL DESEMPLEO Último valor: 36.6 (2009/3)



Nota: Con respecto al mismo periodo del año anterior. Fuente: Cálculo propio

**NÚMERO DE PERSONAS DESEMPLEADAS DURANTE
27 SEMANAS O MÁS** Último valor: 3,182 (2009/3)



Nota: Cifras ajustadas por estacionalidad. Fuente: U.S. Bureau of Labor Statistics (Household Survey)

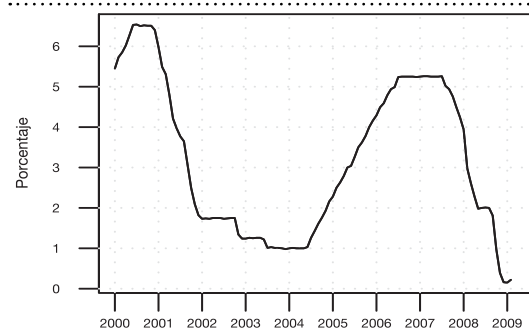
**NÚMERO DE PERSONAS DESEMPLEADAS DURANTE
27 SEMANAS O MÁS** Último valor: 144.8 (2009/3)



Nota: Con respecto al mismo periodo del año anterior. Fuente: Cálculo propio

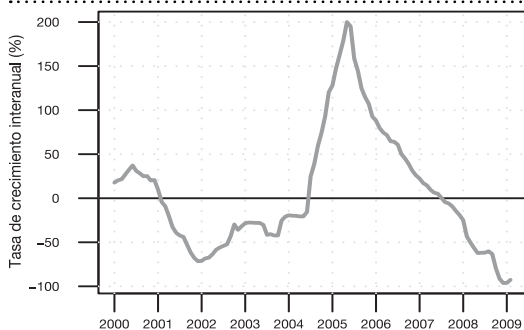
SECTOR FINANCIERO

TASA EFECTIVA DEL FONDEO FEDERAL Último valor: 0.2 (2009/2)



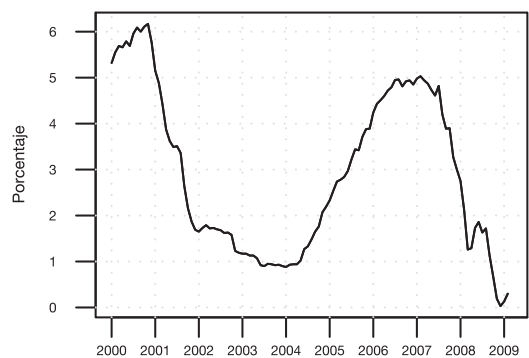
Nota: Cifras no ajustadas por estacionalidad. Fuente: Board of Governors of the Federal Reserve System

TASA EFECTIVA DEL FONDEO FEDERAL Último valor: -92.6 (2009/2)



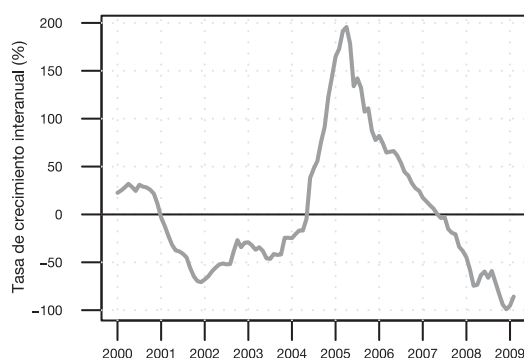
Nota: Con respecto al mismo periodo del año anterior. Fuente: Cálculo propio

**TASA DE INTERÉS, BONOS DE TESORERÍA DE 3 MESES
(MERCADO SECUNDARIO)** Último valor: 0.3 (2009/2)



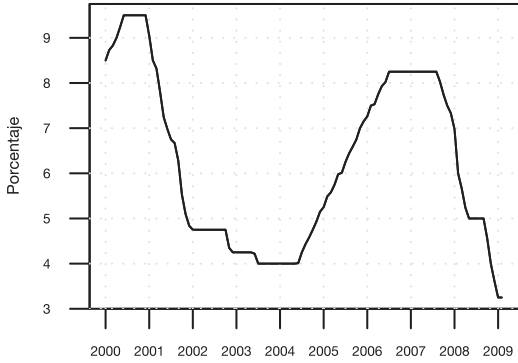
Nota: Cifras no ajustadas por estacionalidad. Fuente: Board of Governors of the Federal Reserve System

**TASA DE INTERÉS, BONOS DE TESORERÍA DE 3 MESES
(MERCADO SECUNDARIO)** Último valor: -85.8 (2009/2)



Nota: Con respecto al mismo periodo del año anterior. Fuente: Cálculo propio

TASA DE INTERÉS BANCARIA 'PRIME' Último valor: 3.2 (2009/2)



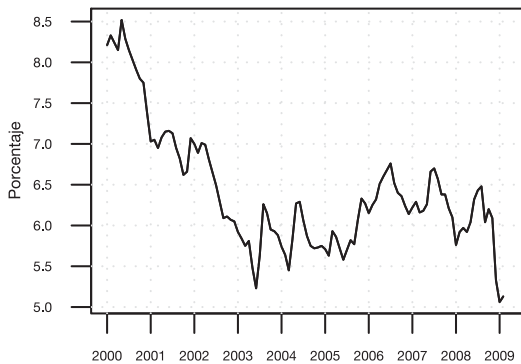
Nota: Cifras no ajustadas por estacionalidad. Fuente: Board of Governors of the Federal Reserve System

TASA DE INTERÉS BANCARIA 'PRIME' Último valor: -45.8 (2009/2)



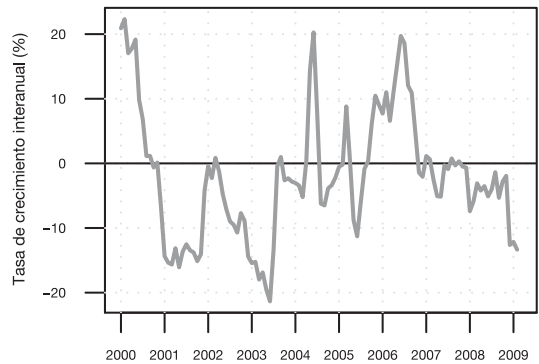
Nota: Con respecto al mismo periodo del año anterior. Fuente: Cálculo propio

TASA DE INTERÉS, HIPOTECAS CONVENCIONALES DE 30 AÑOS Último valor: 5.1 (2009/2)



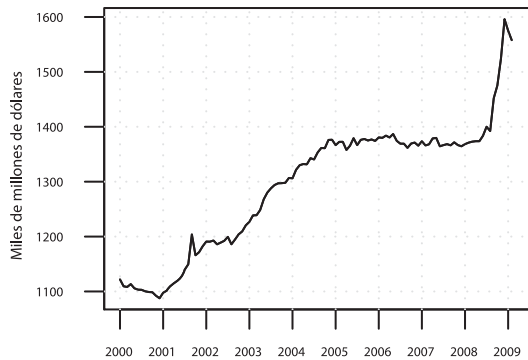
Nota: Cifras no ajustadas por estacionalidad. Fuente: Board of Governors of the Federal Reserve System

TASA DE INTERÉS, HIPOTECAS CONVENCIONALES DE 30 AÑOS Último valor: -13.3 (2009/2)



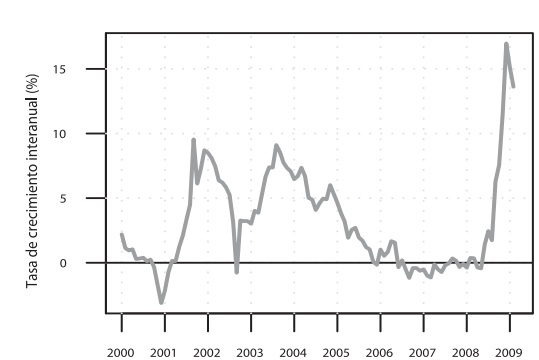
Nota: Con respecto al mismo periodo del año anterior. Fuente: Cálculo propio

SALDO MONETARIO M1 Último valor: 1,557.8 (2009/2)



Nota: Cifras ajustadas por estacionalidad. Fuente: Board of Governors of the Federal Reserve System

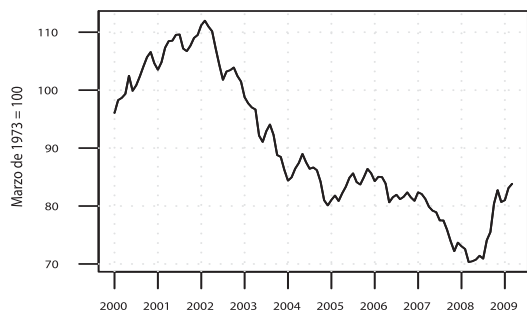
SALDO MONETARIO M1 Último valor: 13.6 (2009/2)



Nota: Con respecto al mismo periodo del año anterior. Fuente: Cálculo propio

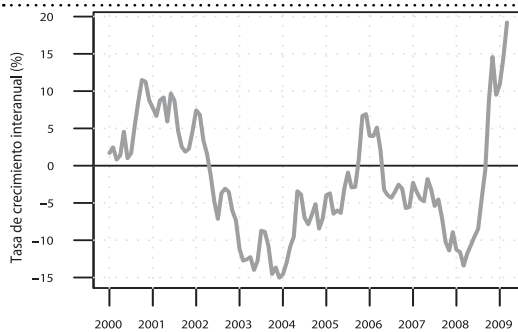
SECTOR EXTERNO

ÍNDICE DE TIPO DE CAMBIO PONDERADO (EURO UK JAPÓN
SUECIA SUIZA CANADÁ AUSTRALIA) Último valor: 83.8 (2009/3)



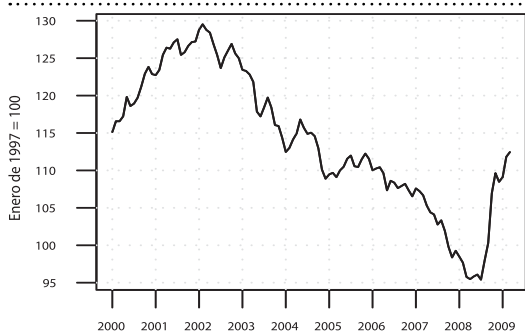
Nota: Cifras no ajustadas por estacionalidad. Fuente: Board of Governors of the Federal Reserve System

ÍNDICE DE TIPO DE CAMBIO PONDERADO (EURO UK JAPÓN
SUECIA SUIZA CANADÁ AUSTRALIA) Último valor: 19.2 (2009/3)



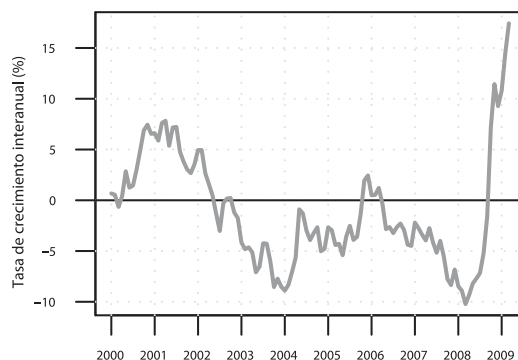
Nota: Con respecto al mismo periodo del año anterior. Fuente: Cálculo propio

ÍNDICE DE TIPO DE CAMBIO PONDERADO (GRUPO
AMPLIO DE 26 MONEDAS) Último valor: 112.5 (2009/3)



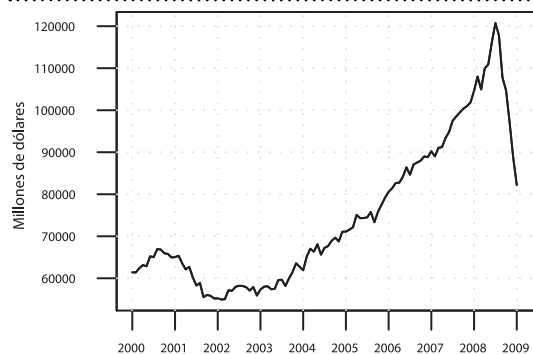
Nota: Cifras no ajustadas por estacionalidad. Fuente: Board of Governors of the Federal Reserve System

ÍNDICE DE TIPO DE CAMBIO PONDERADO (GRUPO
AMPLIO DE 26 MONEDAS) Último valor: 17.4 (2009/3)



Nota: Con respecto al mismo periodo del año anterior. Fuente: Cálculo propio

EXPORTACIONES DE BIENES Último valor: 82,203 (2009/1)



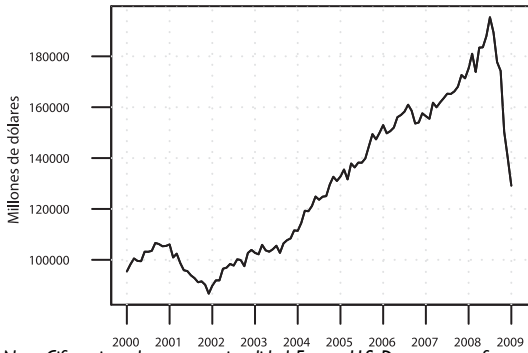
Nota: Cifras ajustadas por estacionalidad. Fuente: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis

EXPORTACIONES DE BIENES Último valor: -21.4 (2009/1)



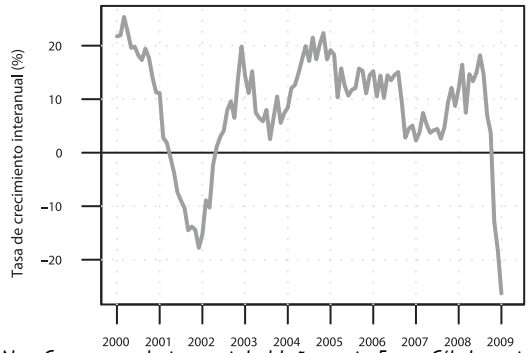
Nota: Con respecto al mismo periodo del año anterior. Fuente: Cálculo propio

IMPORTACIONES DE BIENES Último valor: 129,164 (2009/I)



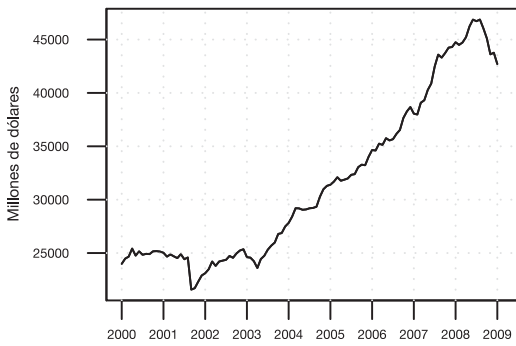
Nota: Cifras ajustadas por estacionalidad. Fuente: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis

IMPORTACIONES DE BIENES Último valor: -26.3 (2009/I)



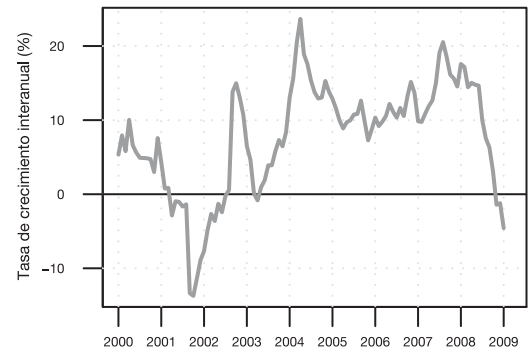
Nota: Con respecto al mismo periodo del año anterior. Fuente: Cálculo propio

EXPORTACIONES DE SERVICIOS Último valor: 42,703 (2009/I)



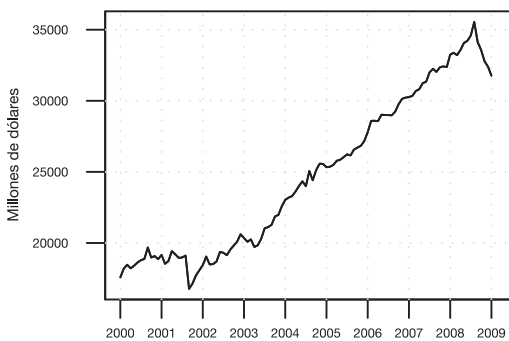
Nota: Cifras ajustadas por estacionalidad. Fuente: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis

EXPORTACIONES DE SERVICIOS Último valor: -4.6 (2009/I)



Nota: Con respecto al mismo periodo del año anterior. Fuente: Cálculo propio

IMPORTACIONES DE SERVICIOS Último valor: 31,772 (2009/I)



Nota: Cifras ajustadas por estacionalidad. Fuente: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis

IMPORTACIONES DE SERVICIOS Último valor: -4.4 (2009/I)



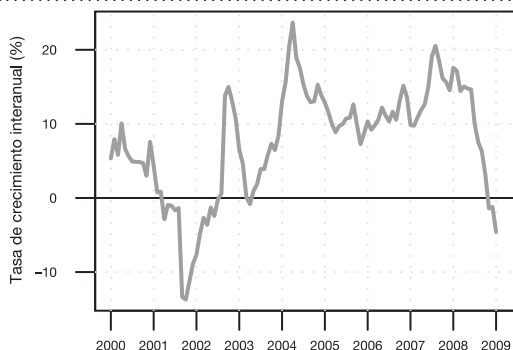
Nota: Con respecto al mismo periodo del año anterior. Fuente: Cálculo propio

TIPO DE CAMBIO: MEXICO – EUA Último valor: 14.6 (2009/3)



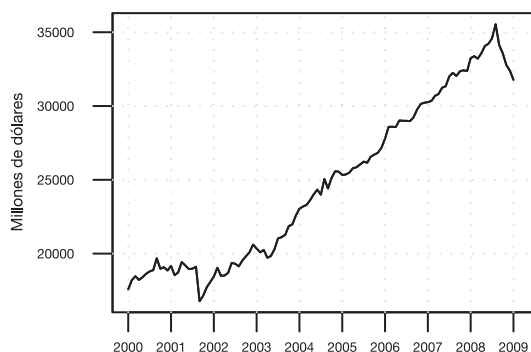
Nota: Promedio de la cotización diaria en Nueva York. Fuente: Board of Governors of the Federal Reserve System

TIPO DE CAMBIO: MEXICO – EUA Último valor: 36.5 (2009/3)



Nota: Con respecto al mismo periodo del año anterior. Fuente: Cálculo propio

**EXPORTACIONES DE PRODUCTOS ESTADOUNIDENSES
HACIA MÉXICO, F.A.S.** Último valor: 9,790.6 (2009/1)



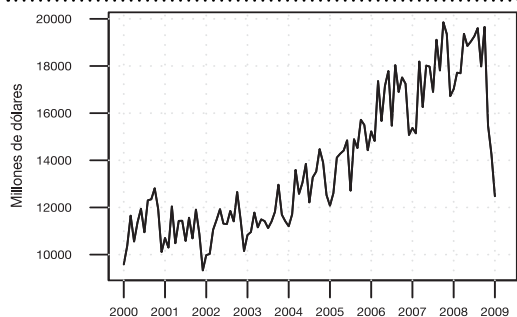
Nota: Cifras no ajustadas por estacionalidad. Fuente: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis

**EXPORTACIONES DE PRODUCTOS ESTADOUNIDENSES
HACIA MÉXICO, F.A.S.** Último valor: -17.6 (2009/1)



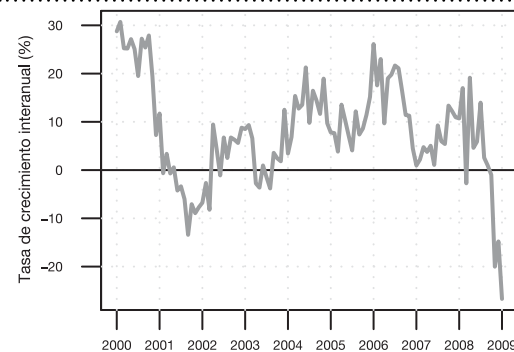
Nota: Con respecto al mismo periodo del año anterior. Fuente: Cálculo propio

**IMPORTACIONES DE PRODUCTOS MEXICANOS,
VALOR EN ADUANA** Último valor: 12,474.6 (2009/1)



Nota: Cifras no ajustadas por estacionalidad. Fuente: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis

**IMPORTACIONES DE PRODUCTOS MEXICANOS,
VALOR EN ADUANA** Último valor: -26.7 (2009/1)



Nota: Con respecto al mismo periodo del año anterior. Fuente: Cálculo propio

LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MÉXICO: DESEMPEÑO Y PERSPECTIVA

IMPORTANCIA ECONÓMICA NACIONAL

La automotriz es una de las industrias más importantes de la economía mexicana. Es una gran generadora de empleo, ingreso y divisas. Debido a su alta relación con la demanda internacional (en especial la de Estados Unidos), pasa por uno de los periodos más difíciles en las décadas recientes.

De acuerdo con la clasificación del Sistema de Cuentas Nacionales, se encuentra integrada por las siguientes ramas de actividad económica¹: Rama 41. Productos de hule (sólo clases seleccionadas); Rama 56. Vehículos automotores; Rama 57. Carrocerías, motores, partes y accesorios para vehículos automotores.

La Encuesta Industrial Mensual publicada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi) establece que el valor de la producción de las clases que componen la industria automotriz en 2008 fue 2.3% superior al reportado en 2007. La principal razón es el desempeño positivo de la rama 41, donde se clasifica la producción de llantas y cámaras para automóviles.

El personal ocupado en la industria ascendió a 1 millón 781 mil personas, 4.5% menos que en 2007; esta cifra representó 12% del personal ocupado total (cuyo número fue 2.1% inferior en el mismo periodo) reportado en la Encuesta Industrial Mensual. Por ramas de actividad, la Rama 57. Carrocería, motores y accesorios, concentra la mayor proporción del personal ocupado (66.2%), mientras que, por clases, la fabricación y ensamble de vehículos es la de mayor peso (30.7%), sin embargo, entre un año y otro, el personal ocupado en esta actividad disminuyó 3.1 por ciento.

1 Cabe mencionar, que los datos a continuación presentados corresponden tanto a datos oficiales de Inegi como a estimaciones de SIREM. Por otra parte, y debido a la no publicación de datos desagregados por parte de Inegi, se usa la antigua clasificación de Cuentas Nacionales a precios de 1993.

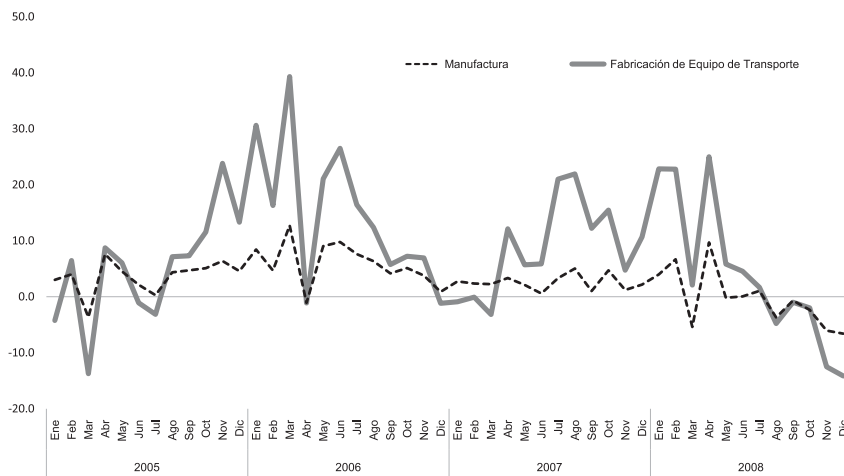
**CUADRO I. INDUSTRIA AUTOMOTRIZ: VALOR DE PRODUCCIÓN Y PERSONAL
OCUPADO POR RAMA Y CLASE DE ACTIVIDAD 2008 vs 2007**

CLASES Y RAMAS	Valor de Producción Millones de pesos		Variación porcentual anual	Personal Ocupado Miles de Personas		Variación porcentual anual
	2007	2008		2007	2008	
41 Productos de Hule*	7,202	7,499	4.1	58	56	-4.0
4101 Llantas y cámaras	7,202	7,499	4.1	58	56	-4.0
56 VEHÍCULOS AUTOMOTORES	376,699	388,334	3.1	564	547	-3.1
5601 Vehículos automotores. Excluye tractores	376,699	388,334	3.1	564	547	-3.1
57 CARROCERÍAS, MOTORES, PARTES Y ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES	142,205	142,244	0.03	1,242	1,178	-5.2
5701 carrocerías y remolques para vehículos automotores	15,186	16,188	6.6	101	95	-5.5
5711 motores y sus partes	51,064	50,492	-1.1	336	319	-5.2
5712 partes para el sistema de transmisión	20,065	22,069	10.0	120	119	-1.3
5713 partes para el sistema de suspensión	8,182	7,040	-14.0	73	65	-10.7
5714 partes para el sistema de frenos	4,995	5,263	5.4	60	62	2.3
5715 partes para el sistema eléctrico	16,633	16,074	-3.4	272	261	-4.2
5716 otras partes y accesorios	26,080	25,118	-3.7	280	258	-7.8
TOTAL DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	526,106	538,077	2.3	1,864	1,781	-4.5

* Clases seleccionadas. Fuente: Encuesta Industrial Mensual, Inegi

El desempeño de la industria manufacturera nacional está muy ligado al de la automotriz. En 2008, el valor de la producción de la industria automotriz representó 21% del valor de la producción manufacturera del país. Debido a esto, la tendencia negativa del índice de producción manufacturera obedece en gran parte al descenso en el índice de producción de equipo de transporte, que sólo en el cuarto trimestre del año tuvo una caída de 28.6%, con respecto al mismo trimestre de 2007.

**GRÁFICA I. ÍNDICE DE PRODUCCIÓN MANUFACTURERA Y DEL
EQUIPO DE TRANSPORTE Variación porcentual anual**

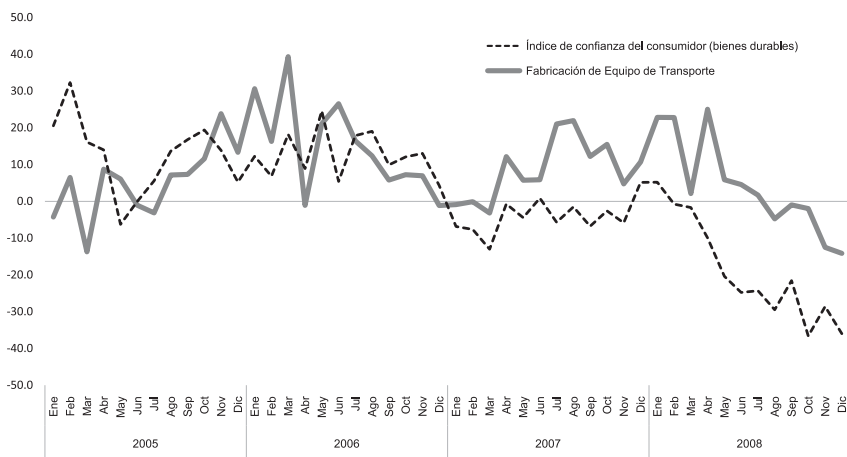


Fuente: Encuesta Industrial Mensual, Inegi

DESEMPEÑO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN 2008

La Industria Automotriz está atravesando una de las peores crisis a nivel mundial. De acuerdo con datos de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), la demanda de automóviles por parte de los principales países consumidores (entre ellos la Unión Europea, con -17.4%; Japón, -32.4%; y Estados Unidos, -39.3%) registró caídas nunca antes vistas en el mes de febrero de 2009. En México, la tendencia no es diferente; las actuales condiciones económicas y financieras tanto nacionales como internacionales han hecho merma en la confianza de los consumidores para la adquisición de bienes duraderos. Ello se ha reflejado en la producción.

GRÁFICA 2. ÍNDICE DE PRODUCCIÓN DE EQUIPO DE TRANSPORTE E ÍNDICE DE CONFIANZA DEL CONSUMIDOR PARA LA ADQUISICIÓN DE BIENES DURABLES Variación porcentual anual



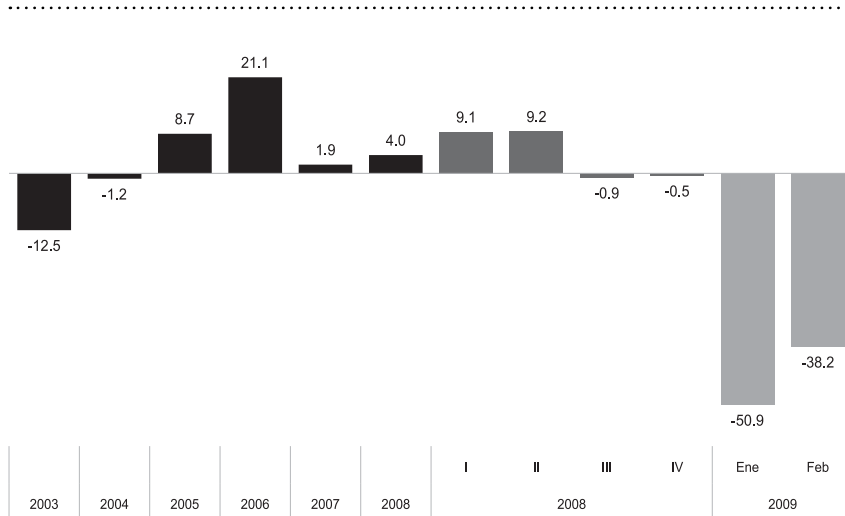
Fuente: Inegi

Asimismo, de acuerdo con datos de Banco de México (Banxico), el valor de las exportaciones de la Industria Automotriz fue de 55,681 millones de dólares, monto superior al de las exportaciones totales de productos petroleros (50,639 millones de dólares).

De manera agregada, la producción de automóviles, medida en unidades, tuvo un crecimiento de 4% en 2008, sin embargo, observando los datos de manera trimestral, en el tercer y cuarto trimestre del año la producción de unidades reportó tasas negativas de -0.9% y -0.5%, respectivamente. La tendencia negativa ha continuado hasta el mes de febrero del presente año. De acuerdo con la información más actualizada, la producción acumulada de enero y febrero de 2009 fue 44.4% inferior a la del mismo periodo de 2008. Esta disminución se debe, además de la baja en la demanda nacional y a las exportaciones, a los paros técnicos realizados por los armadores y al esfuerzo por disminuir inventarios. Si bien es cierto que las exportaciones de unidades de automóviles crecieron 3% (colocándose en 1 millón 661 mil 619 unidades) en 2008 con respecto a 2007, en la segunda mitad del año acumularon una caída de 5.2% con respecto al mismo periodo del año anterior. Asimismo, entre enero y febrero de 2009 la contracción en el número de vehículos exportados ya es del orden de 50.2%, acumulando tan sólo 128,894 vehículos.

GRÁFICA 3. PRODUCCIÓN DE AUTOMÓVILES EN MÉXICO

Variación porcentual anual del número de unidades



Fuente: Elaboración propia con datos de la AMIA

Casi 70% de las exportaciones de vehículos ensamblados en México tiene como destino Estados Unidos, sin embargo, la situación adversa en la economía de ese país, los problemas financieros y la caída del índice de confianza del consumidor allá han afectado de manera negativa la demanda de automotores.

Así, las ventas de vehículos mexicanos en Estados Unidos siguen contrayéndose, y de acuerdo con datos a febrero la reducción fue de 52.3 por ciento. De enero a febrero se exportaron 128,894 unidades, 50.2% menos que en el mismo periodo de 2008.

CUADRO 2. INDUSTRIA AUTOMOTRIZ: EXPORTACIÓN DE AUTOMÓVILES POR DESTINO

Destino	enero-febrero unidades		Variación porcentual anual	Participación 2009
	2008	2009		
Estados Unidos	187,168	89,242	-52.3	69.2
Canadá	14,822	12,809	-13.6	9.9
Latinoamérica	14,496	8,136	-43.9	6.3
Asia	6,585	1,816	-72.4	1.4
Europa	35,197	16,879	-52.0	13.1
Otros	649	12	-98.2	0.0
TOTAL	258,917	128,894	-50.2	100.0

Fuente: AMIA

INSEGURIDAD PÚBLICA EN MÉXICO

Una estrategia efectiva para inhibir las potenciales actividades delictivas consiste en elevar de manera preventiva sus costos esperados. El combate a la delincuencia y a la impunidad puede desarrollarse en dos frentes simultáneamente: elevando penas y sanciones, pero especialmente las probabilidades de castigo

Carlos Herrera

ESPECIALISTA DEL SERVICIO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS DE BBVA BANCOMER

Se reproduce con autorización. carlos.herrera@bbva.bancomer.com

HOY EL PRINCIPAL TEMA DE INTERÉS Y PREOCUPACIÓN PARA LA NACIÓN ES LA SEGURIDAD PÚBLICA

Cada vez son más frecuentes y numerosos los ciudadanos, grupos sociales y empresas que piden una acción más efectiva del Estado para combatir la delincuencia. Una actividad que ha generado gran temor e incertidumbre entre la población y que causa cuantiosas pérdidas en recursos humanos y materiales. Por ejemplo, distintos organismos del sector privado han estimado que la ausencia de estado de derecho, las pérdidas que se generan por la delincuencia y los gastos de los particulares para proteger su integridad y la de su patrimonio representan un costo económico de entre 10 y 15% del producto interno bruto (PIB), en tanto que funcionarios de la Secretaría de Hacienda han reconocido ya que la actividad delictiva puede restar casi un punto porcentual al crecimiento económico, lo cual sin duda reduce el bienestar general.¹

Es pues claro que los costos de la inseguridad pública son muy elevados y habría que añadir también el deterioro en la calidad de vida de la población. Por ejemplo, la delincuencia ha restringido ya la libertad de tránsito de las personas, destruido numerosos núcleos familiares y transformado la configuración de las zonas urbanas. Y aunque la delincuencia nos afecta a todos, posiblemente su incidencia es más negativa para los grupos sociales más desprotegidos pues éstos tienen un menor acervo de bienes –que les es más complicado de restituir–, cuentan con menor información y posibilidades prácticas de acceder a los órganos de administración y procuración de justicia.

1 Véase *El Financiero* en Línea, “Frena inseguridad el crecimiento económico en México: Carstens”, *El Financiero*, Sección Finanzas, Miércoles 3 de Septiembre de 2008. Cabe señalar que existen reportes de que la delincuencia tiene un impacto negativo en la competitividad del país y por lo mismo en su bienestar futuro. Por ejemplo, el Foro Económico Mundial en su último Reporte de Competitividad Global 2007-2008 presenta distintos indicadores que señalan que: el crimen organizado, la ineficacia de la policía y los altos costos del crimen y de la violencia representan ya notables desventajas para la competitividad de México.

Por la importancia del tema de seguridad pública, la presente nota actualiza la situación y los argumentos que fueron primero planteados en la Serie Propuestas de BBVA Bancomer, en el número 18 titulado “*Seguridad Pública*”, disponible en: <http://serviciodeestudios.bbva.com>, un documento que analiza el papel del Estado como proveedor del servicio de seguridad pública y el problema de la delincuencia desde un punto de vista económico.² Cabe señalar que aun cuando han pasado casi 7 años desde la publicación de ese documento una gran parte del análisis y su diagnóstico permanecen vigentes.

Este artículo concluye, como se verá más adelante, que la mejor forma de combatir a la delincuencia está en la prevención de los delitos. Y desde un punto de vista económico, lo anterior demanda construir un orden institucional que modifique la relación esperada entre los costos y beneficios para la actividad delictiva. Esta línea de pensamiento tiene fundamento en el trabajo pionero sobre costo-beneficio y capital humano de Gary S. Becker, Premio Nobel de Economía 1992.

EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA DELINCUENCIA

Aunque los problemas de inseguridad pública en México no son nuevos, las estadísticas muestran que la delincuencia se ha incrementado significativamente en los últimos años. Según cifras oficiales, publicadas por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía, entre 2000 y 2007 el número de delitos denunciados ante el Ministerio Público por cada 100 mil habitantes pasó de 1,360 a 1,492 en el ámbito del fuero común y de 83 a 130 en el caso del fuero federal. Estas cifras reflejan que en promedio el 94% de los delitos deben ser perseguidos por las autoridades locales, pero que el 6% restante de responsabilidad federal ha registrado un incremento significativo: 56% vs. 10% en aquellos del fuero común.³

Sin embargo, como es bien conocido, el número de actos delictivos podría ser aún mayor considerando que no todos los delitos son denunciados. Así, tomando como referencia a la última Encuesta Nacional sobre Inseguridad del Inegi (ENSI-2005), el total de delitos podría ser en realidad 5.4 veces más que los denunciados pues, por ejemplo, en 2004 el número de delitos reconocidos por la población mayor a 18 años fue de 8,239,179 mientras que sólo se denunciaron 1,452,178.⁴

2 Carlos A. Herrera, “*Seguridad Pública*”, Servicio de Estudios Económicos. BBVA Bancomer, Serie Propuestas Núm. 18, Diciembre 2001.

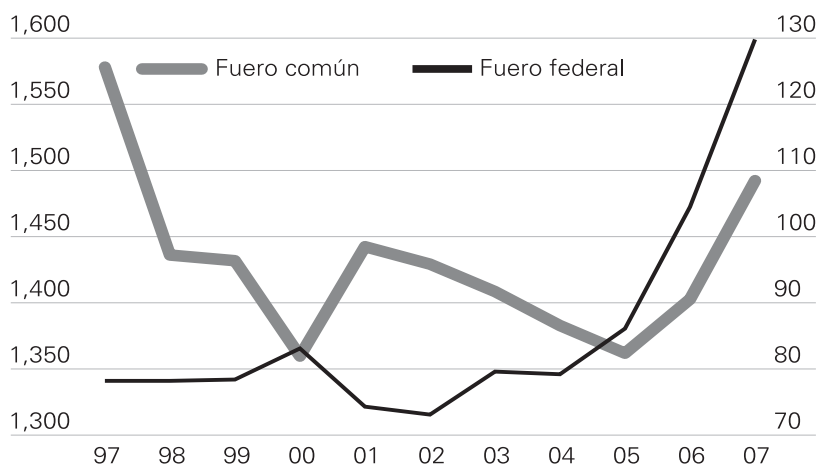
3 Véase Inegi, “*Estadísticas Judiciales en Materia Penal de los Estados Unidos Mexicanos 2006*”, Edición 2007. Aguascalientes, Ags. México.

4 La ENSI es una encuesta a los hogares de cobertura nacional. Para mayor detalle véase Inegi e Instituto Ciudadano de Estudios sobre la Inseguridad A.C., “*Tercera Encuesta Nacional sobre Inseguridad 2005*”, Aguascalientes, Ags. México.

GRÁFICA I. DELITOS DENUNCIADOS ANTE EL MINISTERIO PÚBLICO

SEGÚN FUERO Delitos por cada 100 mil habitantes

Las motivaciones económicas juegan un papel muy importante como una causa de los delitos, si bien pueden existir también otras explicaciones de tipo psicológico o sociológico



Fuente: BBVA Bancomer con datos de Inegi

De acuerdo con los datos de la ENSI-2005, los actos delictivos más frecuentes son aquellos que afectan a la propiedad privada de los bienes. Las estadísticas muestran que los delitos más frecuentes son el asalto con violencia a transeúnte (28.7%), el robo en casa habitación (17.8%) y el robo de accesorios, refacciones o herramientas de vehículo (11.4%). Otras actividades ilícitas como el secuestro o secuestro exprés y los delitos sexuales registran una menor incidencia: 0.5% y 1.7% del total. Esta realidad apoya la hipótesis de que las motivaciones económicas juegan un papel muy importante como una causa de los delitos, si bien pueden existir también otras explicaciones de tipo psicológico o sociológico.

COMBATE A LA DELINCUENCIA

Sin duda, la seguridad pública es uno de los servicios más importantes que el Estado debe proveer para garantizar la convivencia social, el desarrollo económico y el bienestar general. En México, lo anterior se reconoce plenamente en el máximo ordenamiento jurídico, en el artículo 21 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, el cual establece que “la seguridad pública es una función a cargo de la Federación, el Distrito Federal, los Estados y los Municipios, que comprende la prevención de los delitos; la investigación y persecución para hacerla efectiva”. Dentro del marco institucional en el país, el Poder Legislativo es el responsable de tipificar los delitos y asignarles una sanción, el Poder Judicial de imponer las penas y el Ejecutivo de perseguir a los presuntos delincuentes a través de la Procuraduría General de la República (PGR) y de la Secretaría de Seguridad Pública (SSP) a un nivel federal, y en el ámbito estatal y municipal lo propio corresponde a los poderes Legislativo, Judicial y Ejecutivo locales.

Sin embargo, bajo el vigente marco institucional del país, el combate a la delincuencia registra severas limitantes. Por ejemplo, la Secretaría de Seguridad Pública en el “*Programa Sectorial de Seguridad Pública 2007-2012*” hace un diagnóstico de la situación prevaleciente en México hasta 2006 y reconoce entre otros puntos los siguientes:⁵

- La coordinación entre distintas instancias de gobierno en función de sus ámbitos de competencia ha registrado alcances limitados e inconsistentes, y con frecuencia han prevalecido la dispersión y la duplicidad de acciones entre las diferentes corporaciones policiales.
- El modelo de persecución de delitos en base al Ministerio Público como autoridad investigadora y con el auxilio de la policía ha sido rebasado por los actos delictivos.
- Las corporaciones policiales carecen de procedimientos de operación claros y precisos, debilidad en los esquemas de control de confianza y condiciones laborales deterioradas.
- En el actual proceso de persecución y sanción del delito, la víctima vuelve a serlo por lo menos cuatro veces: cuando fue objeto del delito; cuando lo denuncia; cuando se investiga el delito; y, cuando se procesa judicialmente la denuncia.
- Existe una grave crisis en materia de respeto a la Ley y al Estado de Derecho... Muchas veces parece más rentable actuar al margen de la Ley que cumplirla.

Ante la situación descrita, la Secretaría de la Función Pública planteó varias acciones para combatir a la delincuencia, entre otras:

- Establecer un nuevo modelo policial basado en la investigación científica.
- Alinear la operación de la policía federal bajo un solo mando.
- Prevenir el delito mediante la presencia de policías en espacios públicos.
- Motivar la participación ciudadana y fomentar una conciencia cívica de respeto a la ley.
- Profesionalizar e integrar un servicio de carrera policial homogéneo.
- Desarrollar metodologías para las distintas corporaciones policíacas del país.
- Intercambiar bases de datos sobre la población reclusa.

Además, una serie de disposiciones legislativas que reformaron a la Constitución en materia penal fueron publicadas en el Diario Oficial en junio de 2008, destacando las siguientes:

- Se incrementan los plazos de arraigo para la investigación de delitos por delincuencia organizada. Una persona se podrá arraigar hasta 40 días vs. 48 hrs. que antes se aplicaban. El plazo podrá aumentar hasta 80 días en caso de que la investigación lo requiera.

5 Véase Secretaría de Seguridad Pública, “*Decreto por el que se aprueba el Programa Sectorial de Seguridad Pública 2007-2012*”. Diario Oficial, Lunes 28 de Enero de 2008.

CUADRO I. GASTO PROGRAMABLE Rubros seleccionados, % del PIB

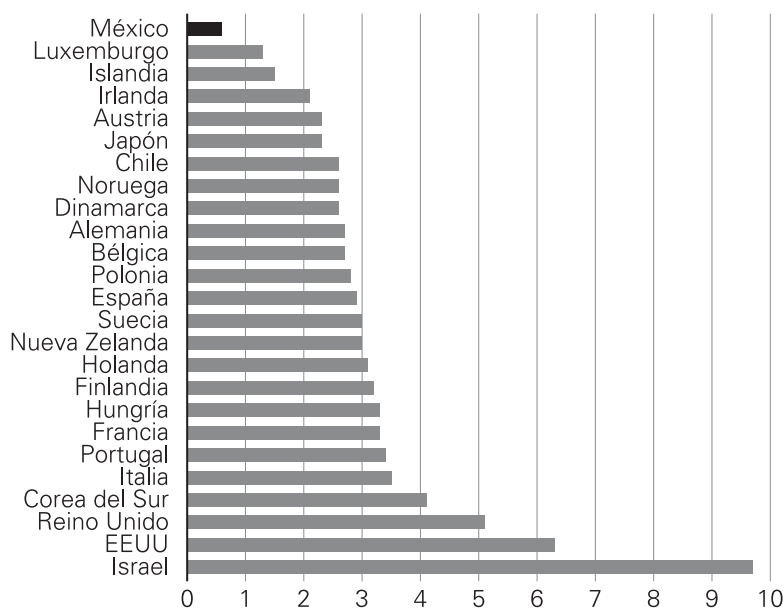
Entidades de control directo	2008 PEF	2009 SHCP
IMSS	2.35	2.28
Pemex	1.58	1.54
CFE	1.70	1.53
ISSSTE	0.68	0.68
LyFC	0.26	0.25
Suma	6.58	6.28
Ramos Administrativos		
Educación Pública	1.50	1.42
Salud	0.60	0.59
Desarrollo Social	0.43	0.50
Conacyt	0.10	0.12
Suma	2.64	2.63
Comunicaciones y transportes	0.50	0.37
Energía	0.31	0.33
Hacienda y Crédito Público	0.28	0.26
Economía	0.09	0.09
Trabajo y Previsión Social	0.03	0.03
Turismo	0.03	0.03
Suma	1.25	1.11
Sagarpa	0.56	0.47
Semarnat	0.34	0.30
Reforma Agraria	0.05	0.04
Tribunal Federal	0.01	0.01
Tribunales Agrarios	0.01	0.01
Suma	0.96	0.83
Defensa Nacional	0.30	0.32
Seguridad Pública	0.17	0.24
Marina	0.12	0.12
PGR	0.08	0.10
Suma	0.67	0.78
Gobernación	0.06	0.07
Relaciones Exteriores	0.05	0.04
Presidencia	0.01	0.01
Función Pública	0.01	0.01
Consejería Jurídica	0.00	0.00
Suma	0.13	0.14

Fuente: BBVA Bancomer en base a SHCP, "Programa Económico 2009"

Además, tomando como una referencia, a la experiencia internacional, México registra un gasto en seguridad pública y defensa nacional muy bajo. Por ejemplo, excluyendo a países como EEUU e Israel con un muy alto gasto en defensa nacional, el promedio del gasto en seguridad y defensa nacional de los países de la OCDE se ubica en 3% del PIB, pero algunas economías como Portugal y Hungría con un nivel de desarrollo similar al de México registran erogaciones superiores al promedio, 3.3 y 3.4% del PIB, respectivamente.⁸

8 Las cifras incluyen los conceptos de Seguridad Pública y Defensa Nacional. En el caso de México la fuente es la SHCP y para la estadística internacional el OECD Factbook 2008: *Economic, Environmental and Social Statistics*, OECD, Paris.

GRÁFICA 2. GASTO PÚBLICO EN SEGURIDAD PÚBLICA Y DEFENSA NACIONAL EN PAÍSES DE LA OCDE 2005, % del PIB



Fuente: BBVA Bancomer con datos de SHCP y OECD Factbook 2008

Claramente, entre más altos puedan ser los beneficios mayores pueden ser las motivaciones para las actividades delictivas

UN ENFOQUE ECONÓMICO PARA COMBATIR LA DELINCUENCIA

Entender los incentivos que un individuo puede tener para cometer un delito es un paso muy importante para prevenir y reforzar el combate a la delincuencia. Por lo anterior, en este apartado se presenta una síntesis del análisis de costo-beneficio del crimen propuesto por Gary S. Becker, Premio Nobel de Economía 1992.

Según Gary S. Becker, los delincuentes son agentes económicos racionales que evalúan los beneficios y costos esperados de su actividad delictiva. Así, Becker de una manera sencilla, pero profunda plantea que un individuo comete un delito siempre que en valor presente sus beneficios son mayores a sus costos esperados. Claramente, entre más altos puedan ser los beneficios mayores pueden ser las motivaciones para las actividades delictivas. Sin embargo, la estructura de costos es la que juega un papel clave en la materialización e incidencia de la delincuencia.

En los costos se incluye el costo de oportunidad que un individuo debe asumir por dedicarse a la delincuencia. Este costo es, por ejemplo, el salario real que podría obtener de otra manera en una actividad económica legal. Luego a este costo de oportunidad se debe añadir el costo del castigo o pena que el individuo puede esperar recibir en caso de ser atrapado por la realización de una actividad ilegal.

Tomando como referencia el modelo anterior, la oferta o incidencia de actividades delictivas será mayor en la medida en que los costos sean relativamente bajos para un cierto nivel de beneficio. De esta manera, todas las acciones orientadas a imponer penas y castigos más severos a los delincuentes elevan los costos de la delincuencia y conducen a una reducción en la oferta potencial de actividades ilegales.

Sin embargo, un elemento clave en los costos esperados que enfrentan los delincuentes es la probabilidad de castigo. Por ejemplo, si las probabilidades de ser atrapado y condenado por un delito son bajas también lo serán los costos esperados para los delincuentes y con ello la oferta potencial de la actividad delictiva aumentará. Lo contrario ocurrirá si la probabilidad de ser atrapado o sentenciado es elevada. No obstante, debido a que los delincuentes son tomadores de riesgo, la certeza de tener un castigo por una actividad delictiva puede tener un mayor peso en la estructura de costos que la severidad misma del castigo. Sin embargo, un enfoque integral que combina penas severas y altas probabilidades de castigo puede ser a largo plazo una estrategia efectiva para elevar los costos esperados de la actividad delictiva de una manera significativa.



Un enfoque integral que combina penas severas y altas probabilidades de castigo puede ser a largo plazo una estrategia efectiva para elevar los costos esperados de la actividad delictiva de una manera significativa

ALGUNOS ELEMENTOS A CONSIDERAR EN EL COMBATE A LA DELINCUENCIA

1. Se requiere un enfoque integral:
 - Prevenir
 - Capturar
 - Procesar
 - Sancionar
 - Reparar daño a víctima
2. El análisis económico sugiere incrementar costos esperados:
 - Elevar costos de oportunidad
 - Fortalecer capital humano y oportunidades de ocupación en actividades legales
 - Elevar costos esperados de castigo
 - Endurecer penas
 - Incrementar probabilidades de castigo
 - Mejorar coordinación policíaca
 - Desarrollar inteligencia y tecnología anticriminal
 - Fortalecer sustento jurídico en averiguación del MP

Fuente: BBVA Bancomer

CONCLUSIONES

Algunas consideraciones y conclusiones que se pueden derivar del análisis económico de la delincuencia son las siguientes:

- Pobreza y desempleo pueden repercutir en bajos costos de oportunidad para los individuos, pero no son condiciones suficientes para explicar su posible incursión en actividades delictivas. Otras consideraciones de tipo moral o social pueden tener un importante papel en la percepción de costos y beneficios de los individuos. No obstante, políticas públicas orientadas a

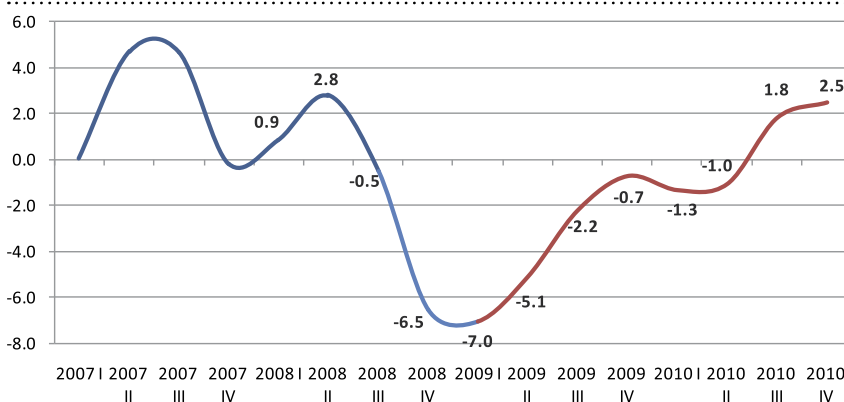
ESTADOS UNIDOS Y MÉXICO: INSTALADOS EN LA RECESIÓN

La crisis en Estados Unidos y México será más profunda y de mayor duración a lo esperado.¹ La presente nota incorpora la información más reciente de ambas economías y presenta las previsiones sobre el comportamiento esperado para los siguientes meses, de acuerdo con los datos disponibles al cierre del primer trimestre de 2009

ESTADOS UNIDOS

- Crecimiento Económico.** El anuncio de que la tasa de crecimiento del producto interno bruto (PIB) fue de -6.5% para el cuarto trimestre de 2008 y la tendencia a un mayor deterioro de la industria en los primeros meses de 2009 muestra que la economía estadounidense se encuentra ante una crisis mucho más profunda a lo esperado. La caída en el ritmo de actividad en el resto de países avanzados y en un buen número de otros en desarrollo modifica la visión de que la actual crisis vaya a ser de corta duración.

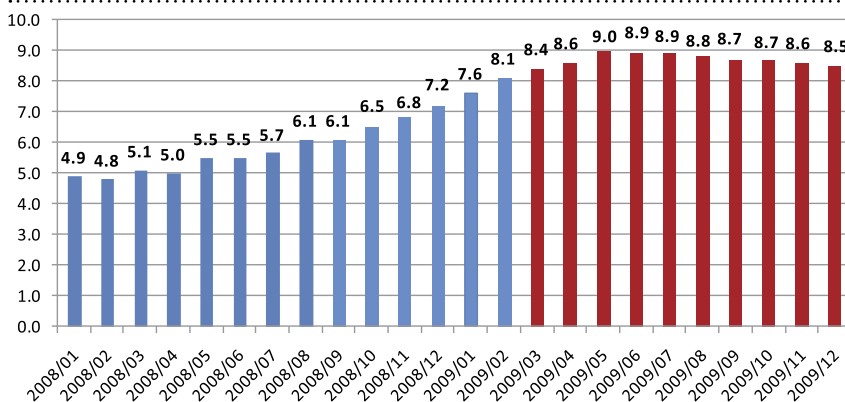
CRECIMIENTO ECONÓMICO Trimestre anterior anualizado



¹ Los supuestos de comportamiento de las variables, que incluyen de política económica o de control, se incorporan en modelo macroeconómico trimestral de SIREM y con el cual se generan los pronósticos para todas las variables objetivo, como el crecimiento, empleo, inflación, etc.

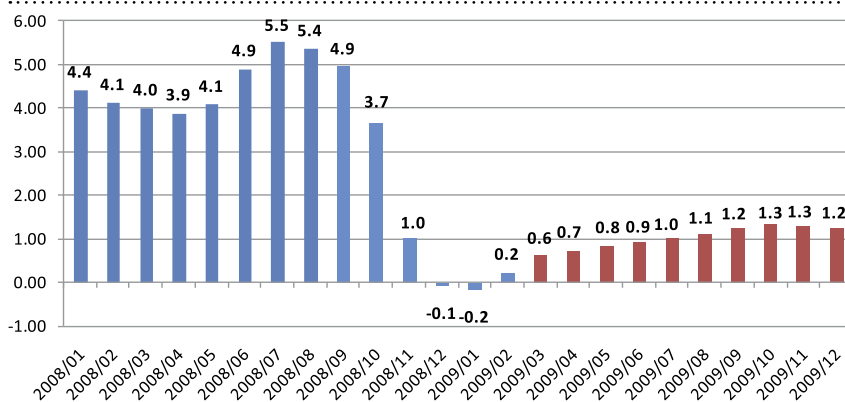
- **Desempleo.** La tasa de desempleo de 4.9 por ciento a principios de 2008, se encuentra en 8.1 por ciento de la población económicamente activa (PEA) en febrero de 2009. Con las condiciones económicas para mediados de año, se espera que llegue a nivel máximo de 9 por ciento entre abril y mayo.

TASA DE DESEMPLEO Tanto por ciento



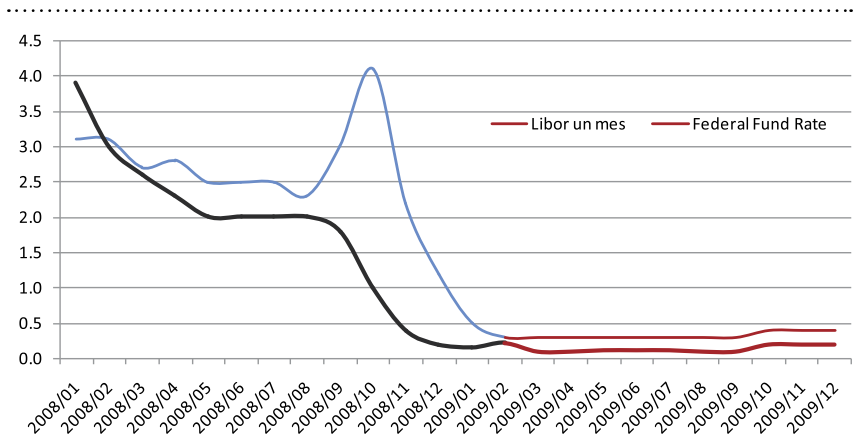
- **Precio del petróleo West Texas Intermediate.** La expectativa negativa sobre el crecimiento de la economía mundial y en específico de la estadounidense, provocó la disminución acelerada del precio del petróleo. Los indicadores más recientes muestran que la barrera psicológica seguramente fue de 40 dólares por barril. En el mes de marzo los precios ya están muy cerca de los 50 dólares y se esperan todavía algunas alzas a final del año.
- **Inflación.** El fantasma de la deflación comenzó a rondar la economía estadounidense, después que se dio a conocer que los precios disminuyeron, mes a mes, por quinto mes consecutivo en diciembre de 2008. Sin embargo, los precios en enero y febrero retomaron un proceso de crecimiento que indica que la deflación no acompañará a las caídas de la producción y aumento del desempleo en 2009.

INFLACIÓN MENSUAL Mes año pasado



- **Tasa de interés (Federal Fund Rate).** La política monetaria muestra signos de ineficacia a finales de año, debido al panorama tan complicado que se observa de la economía estadounidense. Hasta el momento la tasa de interés es la más baja desde 2003. Lo que se espera es simplemente que la economía reaccione a tasas de interés de cero prácticamente.

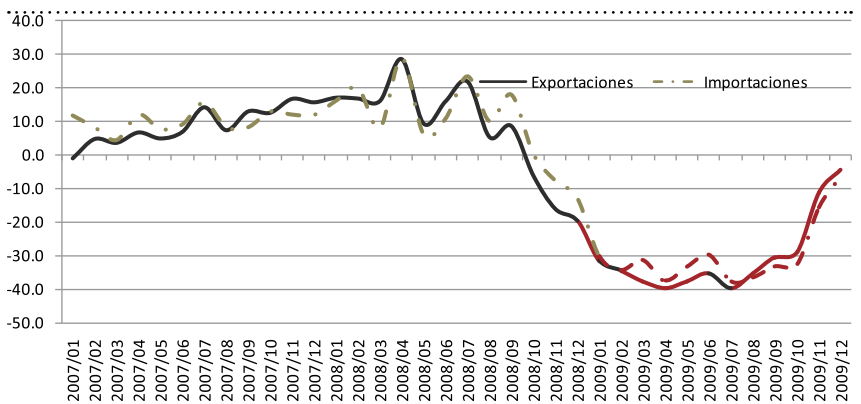
TASA DE INTERÉS DE REFERENCIA



MÉXICO

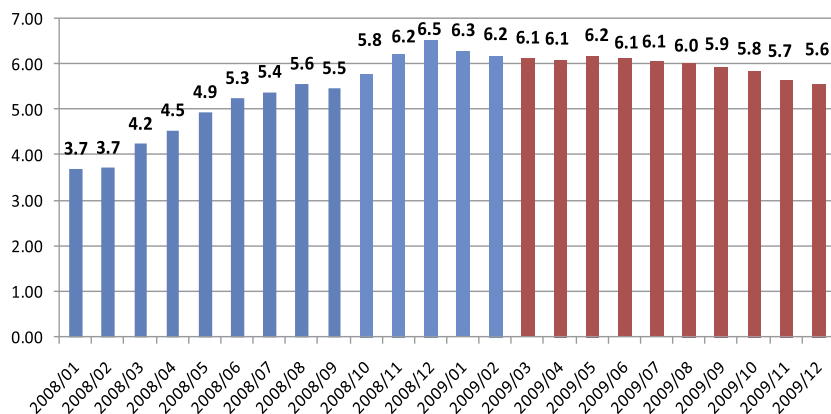
- **El precio del petróleo.** Las condiciones internacionales y sobre todo en Estados Unidos indican que el precio de petróleo promedio de la mezcla mexicana estará por debajo de los 50 dólares en 2009.
- **Comercio Exterior.** La primera manifestación de la crisis internacional sobre la economía mexicana, se dio por las caídas históricas de las exportaciones e importaciones de México; en enero y febrero de 2009 fueron de alrededor del 30%

BALANZA COMERCIAL Tanto por ciento



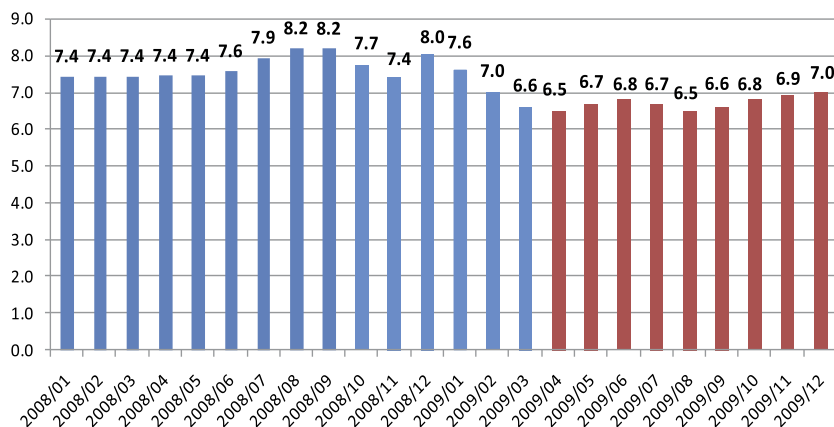
- La inflación.** Mientras los Estados Unidos transitaba hacia el fenómeno de deflación, México presentaba signos preocupantes de aceleración de precios en 2008. La dinámica de los precios no será muy diferente, pero se espera que el aumento del Índice Nacional de Precios al Consumidor oscile en el rango de 5 a 6% en 2009. El objetivo o meta del 3% no se alcanzará en el corto plazo, sino más bien se tendrá que esperar mejores tiempos hacia el 2014.

INFLACIÓN MENSUAL Mes año anterior



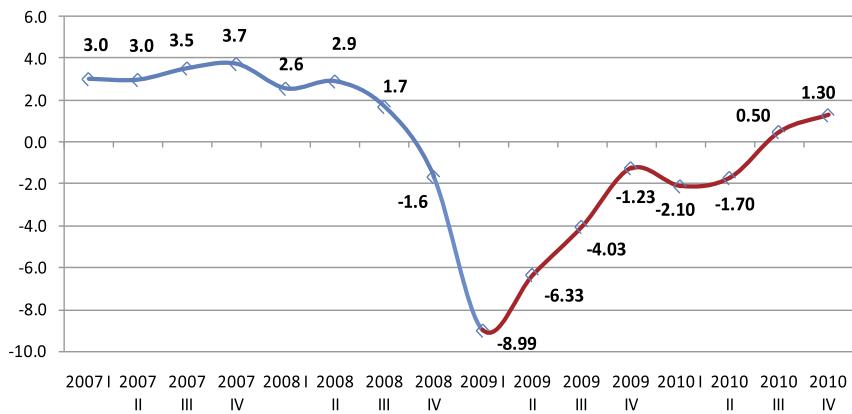
- La tasa de interés y el tipo de cambio.** El manejo de la política monetaria no ha surtido efecto sobre el control de la inflación hasta el momento; lo atractivo para el capital internacional fue el mantenimiento de tasas reales durante 2008. El panorama será diferente si la tasa de interés nominal no se modifica y la expectativa de la inflación se cumple para 2009; la tasa real será apenas superior a un punto porcentual o, incluso, podría ser negativa. Por el otro lado, la inestabilidad del tipo de cambio del último trimestre de 2008 y el primero de 2009 tenderá a desaparecer hacia el segundo trimestre de 2009.

CETES A 28 DÍAS



- El crecimiento económico.** La reducción de la producción nacional (PIB) de 1.6% en el cuarto trimestre de 2008 mostró que la economía mexicana entró en recesión y la caída de 9,5% en el indicador adelantado IGAE (Indicador Global de la Actividad Económica) en enero de 2009, confirmó la expectativa de una crisis en México más profunda que en Estados Unidos. Todo lo anterior indica que las condiciones internacionales junto con los problemas estructurales, estarán gestando la crisis económica más larga de México.

CRECIMIENTO ECONÓMICO TRIMESTRAL PIB 2003



Miguel Ángel Mendoza

31 de marzo de 2009

SIREM

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

INFORMACIÓN OPORTUNA DE LA ECONOMÍA MEXICANA ANÁLISIS POR SECTORES Y REGIONES

Nuestros modelos económicos se adaptan a las necesidades de los usuarios. Son instrumentos valiosos para la creación de estrategias y para la toma de decisiones en las empresas y en las instituciones públicas.



Visite nuestra página
Demostraciones en línea

www.sirem.info

sirem@sirem.com.mx

Teléfono / Fax 55-84-99-09

SIREM

Sistema de Información Regional de México