

TERRITORIO y ECONOMÍA

NÚMERO 4 / INVIERNO DE 2003

SIREM

Sistema de Información Regional de México

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

Director:

Víctor Godínez

Auxiliar de Edición:

Laura Vázquez Maggio

Consejo Editorial:

Normand Asuad (Universidad Nacional Autónoma de México)

León Bendesky (SIREM)

Jorge Carrillo (Colegio de la Frontera Norte)
Guillermo Castro (Ciudad del Saber, Panamá)

Roberto Guimaraes (CEPAL, Chile)

Luis Maira (Santiago de Chile)

Miguel Ángel Mendoza (SIREM)

José Octavio Martínez (CEPAL, México)
Manuel Parga (Universidad Autónoma de Chihuahua)

Mario Polèse (Universidad de Quebec)

Marc Rimez (Bruselas)

Clemente Ruiz Durán (Universidad Nacional Autónoma de México)

Federico Rubli Kaiser (Banco de México)

Revista Trimestral. Editor Responsable: Víctor Manuel Godínez Zúñiga. Número de Certificado de Reserva otorgado por el Instituto Nacional del Derecho de Autor: 04-2002-092514392000-102. Certificado de Licitud de Título otorgado por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas con el número 12417. Certificado de Licitud de Contenido otorgado por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas con el número 9987. Domicilio: Álvaro Obregón 168-103, Col. Roma, Delegación Cuauhtémoc, C. P. 06700 México, D. F. Tel. 55-84-99-09, 55-74-43-99. Fax 55-84-99-09 ext. 102. Correo electrónico: sirem@sirem.com.mx. Página Web: www.territorioeconomia.com. Impresión: Oak Editorial, S. A. de C. V., Cerrada de Veracruz 110, C-302, Col. Jesús del Monte, Huixquilucan, México. Distribución: SIREM, S. A. de C. V.

ÍNDICE

■ COYUNTURA

2 / Economía internacional:
2004, un frágil repunte en perspectiva

6 / Economía nacional:
Expectativas planas

9 / Economía regional: Los micronegocios
y el autoempleo en México

■ ESTUDIOS

12 / TLCAN y la geografía del comercio
en América del Norte
Howard J. Wall

25 / Prácticas institucionales innovadoras
para el desarrollo regional.
El caso del Departamento General
Alvear (Mendoza, Argentina)
*Paula Eisenchlas, Daniel Pizzi,
Alejandro Gennari y Luis Ravotti*

■ RESUMEN ECONÓMICO

37 / Pronósticos en perspectiva

■ ANÁLISIS ECONÓMICO DE LOS ESTADOS

49 / Corredor agroexportador

■ NOTAS, NOTICIAS, COMENTARIOS

55 / Conflicto y cooperación: El reto de las
aguas internacionales

58 / Nota municipal: Tonalá, Chiapas

2004: un frágil repunte en perspectiva

Con base en la información disponible al cierre del tercer trimestre de 2003 —información provisional que aún deberá ser revisada y ajustada por las mismas fuentes oficiales de las que proviene— es posible pronosticar que en 2004 la economía internacional observará un mejor desempeño general. Prácticamente todas las proyecciones coinciden en señalar, en efecto, que el próximo año la economía mundial repuntará. En lo que no hay grandes acuerdos es —como resulta natural— en la secuencia temporal, la fuerza y las perspectivas de duración de dicho repunte.

Con diversos grados de convicción o pesimismo, según el caso, se acepta en el mundo la existencia de varios síntomas de que una recuperación económica global estaría ya tomando curso. Para los más optimistas, el elevado crecimiento de Estados Unidos en el periodo julio-septiembre (estimado provisionalmente por el departamento de Comercio estadounidense en un impresionante 7.2%, ritmo que no se había observado desde 1984) aparece como un indicador muy robusto de que la recesión quedó atrás, abriéndose ahora el horizonte de un nuevo ciclo de expansión. Esta interpretación de las cosas, sin embargo, está lejos de ser generalizada. Un examen más prudente de la coyuntura muestra que la perspectiva del crecimiento internacional, siendo en principio positiva en lo inmediato, todavía está muy condicionada por factores que —al menos en 2004— restringirán la fuerza de su impulso con altos riesgos, incluso, de llegar a

frustrar la esperada consolidación de un proceso durable de recuperación.

Una de las dudas principales concierne a la naturaleza de las fuerzas que generaron el fuerte crecimiento estadounidenses del tercer trimestre y que, presumiblemente, por razones estacionales (la temporada navideña) seguirán actuando en el último periodo de 2003. La elevada tasa trimestral del producto agregado en julio-septiembre tuvo tras de sí una verdadera explosión del gasto hipotecario y de consumo de las unidades familiares, cuyo volumen fue 20% y 27% mayor, respectivamente, con respecto al mismo trimestre un año antes. Estas variaciones son tan extraordinarias que no tiene ningún sentido detenerse a señalar que son irrepetibles. Lo importante son las causas que las explican: el costo más bajo del dinero que se observa en Estados Unidos durante más de cuatro décadas acoplado con las rebajas impositivas del gobierno (que al final del último verano se materializó para las familias estadounidenses en un flujo monetario). Ambos factores—aunados a un aumento sustantivo del gasto público, principalmente el militar— explican el espectacular crecimiento del tercer trimestre, y configuraron una coyuntura singular y altamente propicia para que los consumidores adelantaran compras y adquisiciones (incluyendo las operaciones hipotecarias) que en otras condiciones habrían realizado en los meses por venir y, en algunos casos, probablemente no habrían incluso realizado.

Los estímulos provenientes de una de las posturas de política económica más abierta-

“El aumento coyuntural del consumo de los hogares... tiene como contraparte una mayor ampliación del desequilibrio fiscal”

mente expansionistas de que se tenga memoria en la historia reciente de Estados Unidos generaron ya un rendimiento inmediato, como es impedir que el mercado interno siga atrapado en el marasmo que prevalece desde finales de 2001. Sin embargo, las dudas prevalecen con respecto a los efectos de mediano y largo plazo de tal estrategia. El aumento coyuntural del consumo de los hogares—del que dependen unas dos terceras partes de la actividad productiva y comercial de Estados Unidos—, al ser sostenido por la reducción de impuestos, tiene como contraparte una mayor ampliación del desequilibrio fiscal, cuyo monto relativo ya está cerca de rebasar el umbral después del cual, como ha sucedido ya en ciclos anteriores, los desequilibrios se desbordan dando lugar a ajustes traumáticos del nivel de actividad. Dado que la economía estadounidense todavía no muestra una nueva capacidad de generar empleos, que sería la mejor manera de crear un círculo virtuoso que sostenga el crecimiento, éste sólo podrá ser garantizado en el corto plazo por los estímulos fiscales.

Por otra parte, el sector corporativo sigue enfrentando excesos de capacidad en un contexto general de menores márgenes de rentabilidad y altos niveles de endeudamiento. En este sentido, varios expertos han mostrado preocupación debido al movimiento alcista de las tasas de interés de largo plazo al interpretarlo como un elemento adicional que presiona en contra de una recuperación sostenida de la inversión y el empleo.

En el ámbito cambiario, el inicio del cuarto trimestre mostró un debilitamiento del dólar frente al euro, tendencia que muy probablemente permanecerá inalterada en lo que resta de 2003 (se espera que el año cierre con una paridad de 1.20 dólares por 1 euro, con una paridad promedio para el conjunto del año de 1.12 dólares por 1 euro). Se considera que será hasta ya avanzado 2004 y en el curso de 2005, al momento en que Estados Unidos crezca más rápidamente que la Unión Europea, cuando el dólar empiece gradualmente a reapreciarse frente al euro.

La depreciación del dólar durante el último año y medio alcanzó a reflejarse en una relativa disminución del déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos de Estados

PRONÓSTICO ECONÓMICO INTERNACIONAL: ESCENARIO BASE

	2001	2002	2003 ^b	2004 ^c	2005 ^c	2006 ^c	2007 ^c	2008 ^c
Estados Unidos (crecimiento del PIB)	0.3	2.4	2.6	3.4	3.1	3.0	2.9	2.8
Unión Europea (crecimiento del PIB)	1.6	1.0	0.6	1.9	2.3	2.2	2.2	2.3
Japón (crecimiento del PIB)	0.4	0.2	2.6	1.6	1.2	0.7	0.6	0.6
Comercio mundial (crecimiento)	-0.5	3.1	3.5	5.4	6.2	6.3	6.4	6.4
Precio del Petróleo Brent (US\$/barril)	24.50	25.00	27.60	19.60	18.90	18.70	18.70	17.30

^b Estimaciones y ^c pronósticos.

Fuente: The Economist Intelligence Unit.

Unidos como proporción del PIB. Eso no quiere decir, de ninguna manera, que el desequilibrio externo no siga apareciendo como una fuente de preocupación con respecto a las condiciones requeridas para sostener un proceso más firme de recuperación. De acuerdo con el análisis de The Economist Intelligence Unit, la fuerza subyacente del déficit externo estadounidense es la cuenta de capital, más que la corriente. Las empresas, las personas y, cada vez más, el gobierno federal de este país, están incrementando a gran velocidad sus obligaciones con los agentes del exterior, de los que toman prestado fondos o a los que venden activos para fondear inversiones y consumo.

En la Unión Europea el crecimiento de 2003 habrá de ser, como en los dos años anteriores, decepcionante. Si en la primavera las propias autoridades europeas preveían un crecimiento de 1% para todo el año, la evolución efectuada al cierre del mes de octubre condujo a una rebaja sustancial al caerse esa expectativa a una tasa anual de 0.6% (que resulta incluso menor a las de 2001 y 2002). Este desempeño es producto de los pobres resultados de las principales economías de la zona. De acuerdo con las más recientes proyecciones de la Comisión Europea, la "locomotora" alemana habrá permanecido estacionada en 2003, pues se considera que su PIB registrará cero crecimiento. La situación de Francia e Italia es casi idéntica (con tasas anuales esperadas de 0.1% y 0.3%, respectivamente). Prácticamente en toda la zona euro (con las excepciones de Grecia, España e Italia) el desempleo se ha disparado. Se estima que el saldo neto de empleos de la zona al cierre de 2003 será de 200 mil puestos de trabajo menos. El estancamiento del producto y el empleo se acompaña en casi todos los casos de un deterioro del equilibrio presupuestal en relación con 2002. Alemania

y Francia, los dos países principales de la zona euro, volverán a sobrepasar en 2003 el tope máximo de 3% establecido para el déficit fiscal en el Pacto de Estabilidad, en tanto que Italia y Holanda cerrarán el año con un nivel muy cercano a dicho límite.

En Japón, aún dentro de una situación frágil, la economía empezó a mostrar síntomas de cierta mejoría en 2003. Tanto el nivel de producción como el de las exportaciones se comparan muy favorablemente con respecto a los del bienio precedente. De hecho, se prevé que la tasa de crecimiento del PIB para el presente año sea idéntica que la estadounidense (2.6% contra 0.4% y 0.2%, respectivamente, en 2001 y 2002). No obstante, Japón continúa siendo el punto de mayor fragilidad de la triada económica mundial. El exceso de capacidad del aparato productivo y el sobreendeudamiento del sector privado siguen siendo pesados fardos que dificultan que este país se aleje de manera más firme y decidida del espectro de crisis y luego estancamiento que padece desde finales de la década de los años noventa.

Con todo, el momento cíclico de la economía mundial parece anunciar para 2004 una situación globalmente menos propensa a la ocurrencia de convulsiones mayores de lo que estuvo en los dos o tres años precedentes. No quiere ello decir que esté en camino una nueva ola de crecimiento similar a la de la última década del siglo XX. De hecho, en el horizonte de 2004, las mayores incertidumbres conciernen, por un lado, a la intensidad del crecimiento general y, por el otro, a la manifestación de problemas económicos localizados a escala regional o nacional, que no global o "sistémicos".

Al aproximarse el cierre del año económico, y con base en la información estimada hasta el tercer trimestre, los pronósticos internacio-

“ En 2004 la situación global parece menos propensa a las convulsiones mayores ”

nales para 2004 y los años posteriores (que se resumen en el cuadro anexo), dan lugar a un escenario cuyos rasgos principales se describen a continuación.

- El producto de Estados Unidos observaría el próximo año una tasa de crecimiento general de 3.4%, ligeramente superior a su tendencia de largo plazo. Posteriormente esta tasa tendería a estabilizarse en torno a 2.9%, ritmo más acorde con la trayectoria histórica de esta economía.
- En este escenario, el mayor crecimiento tendería a agotar los márgenes disponibles de capacidad, propiciando que la inversión fija observe una pauta más dinámica que el gasto de consumo y la tasa más elevada (4.1%) desde 2001.
- El tamaño relativo (y por consiguiente, también el absoluto) de los grandes desequilibrios económicos estadounidenses aumentarán el próximo año. El déficit público federal pasará de un nivel estimado de 3.7% del PIB en 2003 a otro de 4.1% en 2004, en tanto que el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos hará lo propio pasando de 4.8% a 5% del PIB (rebasando ya la barrera de los 555 mil millones de dólares).
- La Unión Europea registraría su mejor tasa de crecimiento económico desde 2001 al incrementar su PIB agregado 1.9% en términos reales. Con todo, para el conjunto de la zona euro, esto no será suficiente para empezar a mitigar el incremento del desempleo, que se prevé habrá de aumentar dos décimas de punto porcentual (pasando de 8.9% en el presente año a 9.1% en 2004).
- Francia y Alemania seguirán sujetas a una dinámica de casi estancamiento, al prevverse crecimientos anuales de 1.7% y 1.6% respectivamente, con niveles de desempleo que pasarán, en el primer caso de 9.4% a 9.7% y, en el segundo, de 9.4% a 9.6 por ciento. El déficit público permanecerá alto el próximo año en proporción al valor del PIB: 3.8% y 3.9%, respectivamente (contra un estimado de 4.2% en 2003 en ambos casos).
- En Japón la tasa de crecimiento prevista para 2004 (1.6%) observará una caída con respecto a la estimada para el presente año (2.6%), lo que indica, como ya fue anotado, la fragilidad que aún prevalece en esta importante economía.
- Con estas bases generales, el comercio mundial podría registrar un repunte significativo de casi dos puntos porcentuales entre 2003 y 2004 (al pasar su ritmo anual de crecimiento de 3.5% el primer año a 5.4% el segundo). Este hecho, de verificarse, producirá algunas derramas importantes sobre economías en que, como la de México, el comercio de exportación es un componente principal del crecimiento interno.
- No obstante, el efecto anterior podría ser contrarrestado en los países exportadores de petróleo por el precio internacional de este bien estratégico, cuyo promedio anual para 2004 se pronostica que será sensiblemente menor que en 2003: 19.60 dólares por barril contra 27.60 dólares en el presente año. De verificarse este escenario, la economía mexicana enfrentaría una fuerte presión adicional. Se añadiría así un factor externo de restricción a los varios que ya dificultan en el ámbito interno su crecimiento.

Victor M. Godínez

Expectativas planas

La proyección revisada del SIREM sobre el crecimiento del producto interno bruto en 2003 es de 1.3%, lo que significa una disminución con respecto a la previsión del trimestre anterior, que se situaba en 1.6 por ciento. A medida que el año avanzó y fue contándose con la información oficial del desempeño de la producción, especialmente del sector manufacturero, fue reduciéndose la expectativa de expansión que situamos en una tasa anual de 2.3% en nuestro pronóstico inicial para este año generado a fines de 2002.

Este pronóstico inicial correspondía a lo que entonces definimos como el escenario básico de la evolución de la economía mexicana (véase **Territorio y Economía** número 1, primavera de 2003). Tal situación la confrontamos con el escenario de riesgo planteado en ese momento y que se basaba en las posibles repercusiones negativas provocadas por la guerra que se iniciaba en Irak. En particular se preveía que una fuerte alza del precio del petróleo derivada del conflicto generaría un menor crecimiento de la economía estadounidense, y que en México llevaría a la pérdida de casi un punto porcentual en la tasa de aumento del PIB, es decir, que éste se ubicaría en 1.3 por ciento.

Así pues, se ha ido materializando el escenario de riesgo que se formuló un año atrás, pero esto no ha ocurrido en función de las premisas ahí consideradas, sino por condiciones del funcionamiento interno de la propia economía. Esta es una cuestión a la que con-

viene atender, pues indica que de alguna manera la economía está sometida a un entorno de riesgo de carácter estructural derivado de la estrecha dependencia de las exportaciones al mercado de Estados Unidos y de la práctica ausencia de fuentes internas de crecimiento productivo. Es cierto que en el escenario de riesgo de guerra antes señalado, las condiciones financieras eran menos favorables que las que actualmente se registran, como es el caso de la inflación y las tasas de interés, aunque el precio del dólar ha llegado a la previsión de 11.20 pesos. Pero, una vez más, debe advertirse que la estabilidad no se ha conformado como una condición suficiente para la recuperación del nivel de la actividad económica y la creación de los empleos que son necesarios en un marco de presión de la oferta en el mercado de trabajo.

Con respecto al precio de la mezcla mexicana de petróleo, que sigue siendo una variable clave para las finanzas públicas (por la contribución de PEMEX a los ingresos del gobierno federal), se mantuvo en un promedio anual del orden de 24 dólares por barril, por lo que representó un elemento positivo del entorno agregado, a pesar de que fue compensado por el comportamiento adverso de la demanda externa e interna. Para el próximo año el gobierno prevé que dicho precio sea de alrededor de 20 dólares en promedio, cifra que puede resultar elevada si se consideran las previsiones sobre el precio del petróleo tipo Brent en el mercado internacional, que se sitúan en 19 dólares por barril. Esta es una variable cuyo

cambio a la baja podría representar una deficiencia relevante en la capacidad de gasto del gobierno, y que se expresará en la magnitud y el contenido del ejercicio del presupuesto federal en 2004 (que en la propuesta enviada al Congreso por el poder Ejecutivo incorpora una disminución real del gasto federal).

Las proyecciones del modelo **SIREM Macro** muestran el comportamiento de diversos indicadores que ponen de manifiesto la situación de estancamiento relativo que ha caracterizado a la economía en los tres últimos años. En el cuadro siguiente se presentan los resultados de algunos de esos indicadores en 2002 y las cifras esperadas al cierre de 2003.

INDICADORES DEL DESEMPEÑO ECONÓMICO 2002-2003
Tasas anuales de crecimiento

	2002	2003*
Producto Interno Bruto	0.9	1.3
Índice de volumen manufacturero	-0.6	-1.8
Índice de volumen de la minería	-0.3	-0.2
Índice de volumen de la electricidad	3.8	1.4
Índice de volumen de la construcción	1.7	3.5
Ventas al mayoreo	-7.1	-0.9
Ventas al menudeo	0.6	3.0
Tasa de desempleo	2.7	3.3

* Proyecciones

Fuente: INEGI para 2002 y SIREM para las proyecciones de 2003.

Una de las preguntas esenciales con respecto a la dinámica de la economía mexicana se refiere a la debilidad del proceso de crecimiento de la producción. Las políticas económicas aplicadas en los campos monetario y fiscal se han orientado desde hace ya varios años a la consecución de la estabilidad y los resultados se orientan en la dirección de las metas establecidas anualmente. En cuanto a la política de comercio exterior, los efectos iniciales de impulso generados por el TLCAN, especialmente por medio del flujo de las inversiones, ya se han asimilado y se ha concretado su funcionamiento, además, se han firmado acuerdos de libre comercio con más de una veintena de países sin que los intercambios crezcan de manera relevante y generen un superávit. Se ha favorecido la entrada de inversiones extranjeras directas que registran montos muy elevados, se ha saneado paulatinamente el sector bancario comercial, los aumentos salariales no han sido de una magnitud tal que afecte de modo negativo la competitividad, se ha avanzado en la desregulación del funcionamiento de diversas acti-

vidades y funciona la comisión de competencia para establecer reglas de operación de las empresas en los mercados.

En fin, este listado y una serie adicional de otras cuestiones que pudieran añadirse indican que el entorno debería ser más propicio para la recuperación, pero el comportamiento de la economía indica lo contrario. Sin embargo, no se admiten modificaciones en el manejo de las medidas monetarias y fiscales que sirvan para alentar una mayor inversión, cuyo crecimiento exhibe tasas negativas. Estos son instrumentos de gestión económica y no objetivos independientes de la administración que persigue la consecución de los equilibrios macroeconómicos.

El Banco de México reitera de modo constante las pautas del control monetario que aplica, mientras que la Secretaría de Hacienda ha mandado una iniciativa de presupuesto de egresos muy contenido y el gasto público sigue siendo una restricción para el estímulo de la demanda agregada. Esta situación contrasta con la política presupuestal del gobierno de

Estados Unidos que ha elevado su déficit público y su endeudamiento, o bien, en la forma en que discrepan las metas de la convergencia fiscal entre los países de la Unión Europea. Es un tema que, por lo menos, admite una mayor consideración con respecto a la administración pública en el país, aunque dicho espacio está aún cerrado.

Por otra parte se pone demasiado énfasis (y se depositan demasiadas esperanzas) en las llamadas reformas estructurales que se promueven en el sector de la energía (producción de petróleo, gas y electricidad) sin que se muestre de modo preciso el efecto esperado en el ritmo de crecimiento, tanto por su impacto cuantitativo como en su referencia temporal. De tal modo sigue habiendo un límite impuesto a la expansión del mercado interno que no sólo restringe la capacidad de crecimiento general de la economía sino que repercute adversamente en la distribución del ingreso y la desigualdad prevaeciente entre los grupos de la población, los sectores de la producción y el territorio.

En el cuadro siguiente se presentan los pro-

nósticos de SIREM (generados al cierre del mes de octubre) para las principales variables económicas y financieras, tanto para el cierre de este año como para 2004. El próximo año se prevé una reducida tasa de crecimiento del PIB, del orden de 2.6%, en un entorno en el que se mantendrá el estricto control sobre la inflación, con una tasa de crecimiento del Índice nacional de precios al consumidor de 3.5% y una tasa de interés promedio de los Cetes a 28 días de 6.9%, con lo que podría sostenerse la paridad del peso con el dólar en un promedio de 11.30 pesos en el año. El control monetario estará respaldado por un bajo déficit fiscal de 0.5% del producto. El mayor ritmo de crecimiento tendría un impacto en el aumento de las transacciones externas, con exportaciones en el orden de 176 mil millones de dólares e importaciones de 184 mil millones, lo que dará como resultado un déficit en

cuenta corriente de la balanza de pagos de 14 mil millones de dólares, equivalentes a 2.3% del PIB. Igualmente, se estima que la entrada de capitales por concepto de inversión extranjera directa se recuperaría de su valor de 9.5 mil millones este año hasta una cifra superior a los 12 mil millones. La tasa de desempleo se reduciría hasta 2.8% lo que no significa una creación de empleos que permita absorber la creciente oferta en el mercado de trabajo pues se generarían apenas 235 mil nuevas plazas.

En resumen, la perspectiva de crecimiento de la economía en 2004 sigue siendo muy baja, con lo que persistirá el entorno restrictivo para la actividad empresarial y para crear más fuentes de trabajo y generar un mayor ingreso. Hay lugar para decir que las expectativas económicas de México para el próximo año permanecen, en el mejor de los escenarios, planas.

León Bendesky

Sistema de Información Regional de México (SIREM)			
Marco macroeconómico de México			
<i>Pronósticos de octubre de 2003</i>			
Sector financiero	2002 (%)	2003 (%)	2004 (%)
Cetes 28 días (tasa promedio)	7.20	6.46	6.90
Tipo de cambio interbancario	2002 (\$)	2003 (\$)	2004 (\$)
Promedio	9.7	10.8	11.3
Fin de periodo	10.4	11.2	11.7
Precios	Dic 2002/dic 2001	Dic 2003/dic 2002	Dic 2004/dic 2003
INPC	%	%	%
	5.6	3.7	3.5
Sector externo	2002	2003	2004
	Millones de dólares	Millones de dólares	Millones de dólares
Saldo en Cuenta Corriente	-13914.52	-11439.39	-14824.34
% del pib	-2.4	-2.0	-2.3
Saldo de la Balanza Comercial	-7916.20	-6418.81	-8424.34
Exportaciones totales	160762.50	164354.10	176351.95
Importaciones Totales	168678.70	170772.91	184776.29
Saldo de las reservas internacionales	47984.0	49785.3	51686.6
Inversión extranjera directa	13626.5	9539.4	12524.3
Sector productivo			
PIB total	1.0	1.3	2.6
Tasa de desempleo	2.7	3.3	2.8
Empleo (asegurados)	0.5	0.9	1.9
Generación de empleo	61,133	111,767	235,021
Finanzas públicas			
% del pib	-0.65	-0.77	-0.5
Petróleo			
Precio mezcla mexicana	21.4	23.5	17.1

Los micronegocios y el autoempleo en México

Las crisis económicas recurrentes y el aumento del desempleo tienden a provocar nuevos mecanismos de absorción de la fuerza de trabajo. En el caso de México, dicho mecanismo incluye los micronegocios y el autoempleo. Durante los periodos de contracción y estancamiento económico, el desempleo aumenta debido a dos tipos de flujos: el de las personas que pierden su trabajo y el de las que no encuentran colocación. Estos grupos sociales tienden a transitar de la búsqueda de trabajo a la desocupación prolongada y finalmente a la incorporación en las microempresas (que se caracterizan por estar generalmente asociadas a una estructura familiar) o, como último recurso, trabajan por su cuenta (autoempleo).

En los últimos tres años la economía mexicana volvió a estancarse, como indica la tasa

promedio de crecimiento que es de apenas 0.63 por ciento. Esto ha incrementado el desempleo, suscitando un aumento de la ocupación en los micronegocios, en especial los que no tienen locales, y desde luego del autoempleo. A partir de la información de la encuesta nacional de empleo urbano (ENEU) para el tercer trimestre de este año, y la estimación de SIREM de los indicadores de la encuesta nacional de empleo (CONSENE) al cierre de 2003 se advierte que el empleo en los micronegocios representa el 42.4% de la población ocupada; 19% en lugares establecidos y 23.4% que no tienen local, mientras que el autoempleo da cuenta de 27.2% de la ocupación.

En el caso de la generación de empleos, se aprecia que desde 2000 se han creado 980 mil puestos de trabajo en negocios establecidos, 1.32 millones sin establecimiento y 1.6 millo-

Cuadro 1: Micronegocios y autoempleo en México

	1998	2000	2001	2002	Estimados 2003 III	2003
Empleo en micronegocios	37	36.5	37.3	37.9	42.4	44.1
Con local	17.4	17.1	17.7	17.8	19	20
Sin local	19.6	19.4	19.7	20.2	23.4	24.1
Autoempleo: trabajadores por su cuenta	23.9	23.8	24.2	24.4	27.2	29.1
Tasa de desocupación	2.3	1.5	1.8	1.8	2.7	2.4
Crecimiento Económico	5	6.6	-0.2	0.9	0.5	1.3

Fuente: Elaboración propia con información de la CONSENE y SIREM

Nota: El empleo en micronegocios y el autoempleo son proporciones de la población ocupada

“ El efecto de la crisis económica en el empleo ha sido diferenciado en el mercado laboral regional ”

nes de autoempleo. En el cuadro 1 se muestra cómo en periodos de crecimiento económico (1998-2000) la tasa de desempleo disminuyó, mientras que el empleo en los micronegocios, con y sin local, y el autoempleo redujeron ligeramente su participación con respecto a la población ocupada. En cambio, en el periodo reciente, de crisis y estancamiento económico (2001-2003), la tasa de desocupación y los empleos de esta modalidad se incrementaron, sobre todo en 2003.

De acuerdo con las estimaciones de los modelos de SIREM se espera que la economía mexicana crezca 1.3% en 2003, que la tasa de desempleo urbano sea de 3.3% en promedio y la tasa de desocupación de 2.4 por ciento. En tal entorno macroeconómico y con las tendencias observadas hasta el tercer trimestre de 2003, el empleo de los micronegocios alcanzaría 44.1% como proporción de la población ocupada; 20% en negocios con local y 24.1% sin local y el autoempleo sería de 29.1% de la población ocupada. Lo anterior significa, que si la población ocupada es de 40.5 millones de personas al final de 2003, se encontrarían laborando alrededor de 17.8 millones de personas en los micronegocios y 11.8 millones estarían autoempleadas.

EL DESEMPLEO, LOS MICRONEGOCIOS Y EL AUTOEMPLEO EN TÉRMINOS REGIONALES

El efecto de la crisis económica sobre el desempleo, los micronegocios y el autoempleo ha sido diferenciado de acuerdo a las características del mercado laboral regional. A partir del seguimiento de la actividad productiva con base en el PIB regional trimestral se observa que la industria manufacturera de la región noroeste continúa sumida en una crisis económica profunda. Sin embargo, con la tasa de desocupación por entidad (desocupados entre población económicamente ocupada), se observa que la crisis de la industria manufacturera (maquila y transformación) ha provocado una distorsión en el mercado laboral de los estados del norte. Los cinco estados con las mayores tasas de desocupación en el año 2000 eran: Sinaloa, Estado de México, Tlaxcala, San Luis Potosí y Distrito Federal. Después de tres años, la información muestra que los cinco estados con mayores tasas, ahora son:

Coahuila, Sonora, Zacatecas, Nuevo León y Estado de México. Lo anterior quiere decir que los efectos de la crisis en el desempleo han sido mayores en la región noroeste y norte-centro. Es importante destacar que al comparar la tasa de desocupación del tercer trimestre de 2003 con la de 2000, solamente cuatro estados disminuyeron su tasa de desocupación: Sinaloa, Campeche, Tabasco y San Luis Potosí.

Con el indicador de la participación de la desocupación por entidad en el total nacional, las cinco entidades en donde se localizan mayoritariamente los desocupados son: Estado de México, Distrito Federal, Jalisco, Nuevo León y Veracruz. Pero al comparar las participaciones del tercer trimestre de 2003 con las de 2000, los estados que aumentaron en mayor medida su participación, fueron: Jalisco, Coahuila, Sonora, Nuevo León, Zacatecas y Baja California. Mientras que los cinco estados principales que la disminuyeron, son Estado de México, Sinaloa, Michoacán, San Luis Potosí y Chiapas.

Al aplicar el mismo indicador de emplazamiento espacial a la ocupación en micronegocios y autoempleo, se encontró que en general éste es más abundante en el Estado de México, Distrito Federal, Jalisco y Veracruz.

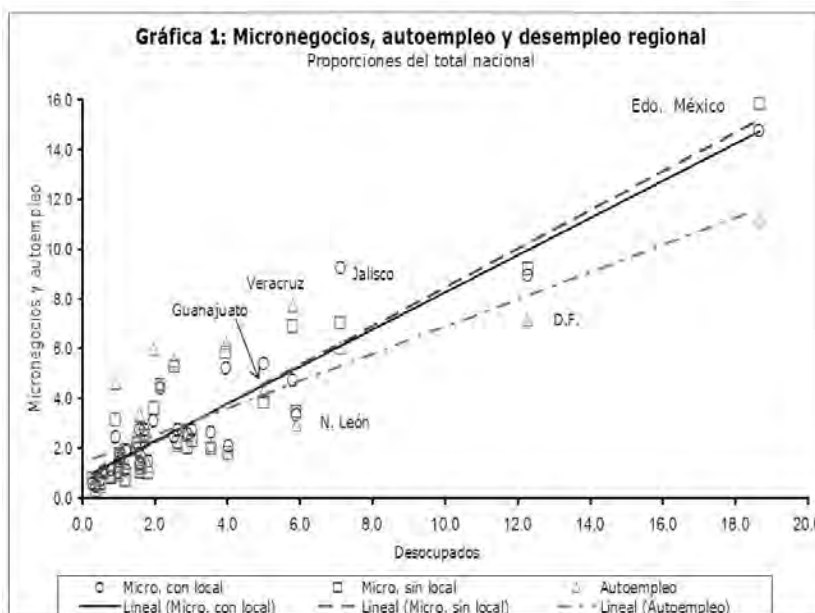
En la gráfica 1 se combina la localización¹ de los desocupados con la ocupación en los micronegocios y el autoempleo. Las relacio-

nes muestran que en los lugares con niveles de desocupación más altos existe el mayor auge de la ocupación en micronegocios y autoempleo. Las líneas de correlación en la gráfica 1 muestran que, en general, la desocupación regional determina, por importancia: a los negocios sin local, en segundo lugar a los negocios con local y por último al autoempleo. Sin embargo, solamente cuando los niveles de desempleo son muy altos, es decir, en entidades con participación en el desempleo nacional mayor a 4%, los micronegocios sin local tienden a ser la actividad más importante en el estado. En contraposición, cuando los niveles de desempleo son menores a 4% del nacional, la actividad que tiende a predominar es el autoempleo. De acuerdo con los indicadores para el tercer trimestre, y tomando como referencia el año 2000, la generación de empleos a escala regional en micronegocios con local, se localiza en los siguientes cinco estados principales: Estado de México con 123 mil nuevos empleos, Jalisco (116 mil), Oaxaca (88 mil), Puebla (83 mil) y Guanajuato (68 mil). En micronegocios sin local: Estado de México (211 mil), Veracruz (110 mil), Jalisco (83 mil), Chiapas (72 mil) y Nuevo León (71 mil); y para el caso de autoempleo, en: Distrito Federal (138 mil), Guanajuato (134 mil), Jalisco (129 mil), Veracruz (117 mil) y Puebla (110 mil). Con lo anterior se puede concluir que los indicadores de la CONSENE al tercer trimestre de 2003, confirman las tendencias que se han observado en el periodo de 2001-2003.

concluir que los indicadores de la CONSENE al tercer trimestre de 2003, confirman las tendencias que se han observado en el periodo de 2001-2003.

Miguel Ángel Mendoza

¹ La localización se mide con la participación de la entidad en los micronegocios y el autoempleo nacional.



*TLCAN y la geografía del comercio en América del Norte**

Howard J. Wall¹

Los debates sobre la conveniencia de un área de comercio preferencial (ACP) tienen como punto de partida el supuesto de que ésta tendrá dos efectos sobre el volumen del comercio: se incrementarán los intercambios entre los miembros del ACP y se verá reducido el comercio entre los miembros y los no-miembros. Este documento demuestra, sin embargo, que a escala regional, los efectos del TLCAN han sido mucho más complicados de lo que normalmente se supone. Específicamente, el TLCAN ha significado (i) un menor nivel de comercio entre el este de Canadá, Estados Unidos y México, (ii) un mayor nivel de comercio entre la región central de Canadá, Estados Unidos y México y (iii) más comercio entre el oeste de Canadá y México, pero sin cambios en el volumen de comercio entre la parte oeste de Canadá y Estados Unidos. Asimismo, el TLCAN ha contribuido a la disminución del comercio de las regiones de Canadá con Europa y Asia, mientras que ha incrementado el comercio de México con Asia.

EL TLCAN Y LA GEOGRAFÍA DEL TRATADO DE AMÉRICA DEL NORTE

Este documento estima los efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en la geografía del comercio de Norte América. Concretamente, analiza los efectos del TLCAN en las corrientes comerciales

agregadas entre regiones subnacionales dentro de América del Norte, y entre regiones norteamericanas y el resto del mundo no perteneciente al TLCAN. La importancia de hacer un análisis regional de los efectos del TLCAN es evidente dada la amplia variedad de experiencias regionales que han surgido a partir de la firma del tratado. Entre 1993 y 1997 el comercio real entre Canadá y Estados Unidos se incrementó en más de 50 por ciento. Durante el mismo período, las exportaciones del Canadá central dirigidas a las regiones estadounidenses del suroeste y las Montañas Rocallosas, y las exportaciones del Canadá oriental dirigidas hacia el sureste de Estados Unidos se incrementaron en más de 110 por ciento. Y al contrario, las importaciones reales del este canadiense realizadas desde las regiones estadounidenses de los Grandes Lagos, las Planicies y el sureste en 1997 fueron incluso menores que las de 1993. Más aún, mientras que las exportaciones reales canadienses hacia México se incrementaron 46% durante el período, las del oeste canadiense hicieron lo propio en más de 90%, en tanto que las del este de Canadá sólo lo hicieron en 1 por ciento.¹

Las estimaciones de los efectos regionales del TLCAN resultan interesantes por sí mismas, pero también contribuyen a un propósito más general: apoyan a la hipótesis de que la teoría estándar de la unión aduanera es inadecuada para captar los efectos de la formación de áreas de comercio preferencial (ACP), pues no es útil para cuantificar los efectos espaciales o geográficos de la integración. La perspectiva geo-

gráfica representa una limitación para los análisis empíricos estándares de ACP porque reconoce que la nación no siempre es la unidad relevante de referencia para el comercio internacional (Krugman, 1991a).

Viner (1950) estableció el principio general de que el efecto de bienestar resultante de formar un ACP como el TLCAN es ambiguo. En un modelo simple de equilibrio parcial bajo el supuesto de competencia perfecta, un ACP incrementará el comercio entre sus miembros, ya sean países o regiones, debido a que la tarifa arancelaria entre ellos ha sido eliminada (creación de comercio). Si el productor más eficiente de un determinado bien se encuentra fuera del ACP, el efecto será un aumento de la importación de ese mismo bien desde el interior del área comercial, que no lo produce de manera eficiente (desviación de comercio). El efecto neto de un ACP en el volumen del comercio (como el indicador de bienestar) depende entonces del tamaño relativo de la creación y de la desviación de comercio. Con el paso del tiempo, la dicotomía vineriana ha evolucionado más allá de este modelo altamente estilizado, y la creación de comercio se convirtió en los supuestos efectos positivos que se tendrán en el comercio con la formación de un ACP. De la misma manera, la desviación de comercio se convirtió en los supuestos efectos negativos en todo tipo de comercio, importaciones y exportaciones, entre los miembros del ACP y el resto del mundo.

A pesar de la supuesta certidumbre en la creación y desviación de comercio, las formas en que la integración afecta al comercio son muchas y muy variadas, y pocos coinciden con la sencilla dicotomía vineriana. Una manera importante no-vineriana de afectar los volúmenes de comercio es a través de los rendimientos de escala, tema comúnmente ignorado por la bibliografía empírica, aunque presente en la teórica. Éste también ha sido un tema central en la discusión de la integración norteamericana; por ejemplo, las firmas canadienses han discutido durante mucho tiempo la posibilidad de explotar economías de escala si tuvieran acceso a los mercados estadounidenses. Esto no solamente les permitiría incrementar sus exportaciones al resto de América del Norte, sino también al resto del mundo. Los rendimientos de escala crecien-

tes también afectan el volumen de comercio en inversión y bienes intermedios utilizados por industrias con crecientes tasas de retorno. Esto se debe a que las firmas que expanden su producción y explotan economías de escala necesitan adquirir más inversión y productos intermedios, los cuales pueden ser importados de dentro o fuera de Norteamérica. Así, en contraste con los efectos vinerianos, el TLCAN, con economías de escala, puede permitir el incremento en el comercio entre miembros y entre miembros y no miembros del área de comercio preferencial.

Los efectos de la creación de comercio, de la desviación de comercio y de las economías de escala dependen pues de la perspectiva con la que se les analice, ya sea nacional o regional, y condicionarán gran parte de las variaciones regionales de los efectos de la ACP. Esto es así porque, de la misma manera que los países, las regiones difieren en capacidad para ajustar sus ventajas comparativas a las preferencias de los consumidores en otras regiones participantes o no participantes del ACP. Sin embargo, la bibliografía reciente producida al influjo de la Nueva Geografía Económica sugiere que las cosas son incluso mucho más interesantes cuando se toma en cuenta que las firmas cambian su localización como respuesta a la formación de un ACP. Este rubro de la bibliografía especializada, principalmente encabezada por Krugman (1991a, b), modela varias formas en que los patrones de producción (y por lo tanto los patrones de comercio) pueden cambiar con la integración debido a los efectos que derivan de las decisiones de localización óptima de las empresas².

Una de las razones por las cuales el ACP afecta los patrones geográficos de comercio es que altera la distribución espacial de los clientes y los proveedores. Por ejemplo, consideremos una firma que inicialmente se localiza en Massachusetts. Al incorporarse México al área de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos, la distribución espacial de los clientes y proveedores de la firma cambian su orientación hacia el sur, creando un mayor incentivo para que la firma se relocalice más cerca de México, sino es que incluso en su interior. Si la firma se relocaliza, los patrones de comercio regional cambiarán porque los bienes que eran exportados de Massachusetts a Canadá,

México y el resto del mundo ahora serán exportados, por dar un ejemplo, desde Arizona. Al mismo tiempo, ya que la firma se ha trasladado al otro lado del continente, se encuentra ahora en una mejor posición para exportar a Asia, y en una peor posición para exportar a Europa. Asimismo, muy probablemente la firma se verá más inclinada a importar productos intermedios de Asia, y por consiguiente modificará el patrón regional de importación.

Una segunda razón por la cual una ACP afecta los patrones geográficos de comercio es que expande la gama de posibles lugares para la localización de las firmas. Bajo el TLCAN, las firmas canadienses y norteamericanas se pueden mudar a México libremente, sin perder el acceso libre de impuestos a sus mercados de origen. Esto afecta el comercio intra-TLCAN al cambiar lo que en un inicio eran exportaciones, digamos de Canadá a Estados Unidos y México, a exportaciones de México a Estados Unidos y Canadá. El comercio extra-TLCAN también se verá afectado en la manera en que una firma que exportaba de Canadá al resto del mundo ahora exportará desde México. La bibliografía de la Nueva Geografía Económica sugiere que estos efectos de la localización son mucho más fuertes cuando existen nexos entre firmas, por lo que los costos marginales de una firma son más bajos cuando otras se encuentran cercanas geográficamente. Con estas conexiones, se presenta una tendencia a la aglomeración por parte de las firmas vinculadas, creando así centros industriales.

Estos ejemplos no son en lo absoluto exhaustivos, pero sí dan suficientes muestras de la insuficiencia teórica de la dicotomía de Viner. El resto de este documento está enfocado a comprobar si estas deficiencias teóricas también se traducen en deficiencias empíricas. Encuentro una amplia evidencia para afirmar que los efectos del TLCAN no se han adaptado a la dicotomía vineriana, y concluyo que la teoría de la unión aduanera necesita ser reelaborada para que incluya de manera suficiente lo referente a la geografía y las economías de escala.

El modelo empírico que utilizo, que es el modelo gravitacional, se ha convertido en la herramienta más utilizada para estimar los efectos de las ACP en el volumen de comercio.

En un modelo gravitacional se supone que el comercio bilateral es una función creciente de los ingresos nacionales de los socios comerciales, así como una función decreciente de la distancia entre ellos. Los efectos de las ACP están modelados por variables cualitativas (variables dummy). Para los propósitos de este trabajo, el modelo gravitacional presenta ventajas y desventajas, siendo ambas resultado de su sencillez. Si bien permite examinar los efectos del TLCAN en una amplia gama de combinaciones comerciales, este modelo no es suficientemente versátil para atribuir los efectos del comercio agregado a fenómenos tales como la creación de comercio, la desviación de comercio, la movilidad de firmas, las aglomeraciones y otros más.

Desde un punto de vista práctico, la mayor ventaja del modelo gravitacional es que los investigadores no necesitan especificar los procesos comerciales subyacentes, aunque por esa misma razón el modelo es visto con sospecha por los teóricos del comercio internacional. Sin embargo, Deardorff (1984, p. 504) afirma que el modelo gravitacional indica “algo muy importante acerca de lo que sucede en el comercio internacional, aún cuando no nos dice el porqué”. Recientemente, el modelo gravitacional ha pasado “de una pobreza de fundamentos teóricos penosa a una vergüenza de riquezas”. De hecho, como lo muestran entre otros Bergstrand (1985, 1989) y Deardorff (1998), el modelo gravitacional puede basarse en una amplia variedad de marcos teóricos estándar. Las estimaciones que presento más adelante en este estudio demuestran claramente sus fuerzas y debilidades. Por un lado, su simplicidad permite la estimación de un gran número de efectos “de región a región” del TLCAN que serían extremadamente difíciles de obtener utilizando cualquier otro método. Por otro lado, proporciona pocos elementos para explicar las razones de los efectos del TLCAN que se detectan. Sin embargo, los resultados sugieren que la geografía pudo haber jugado un papel sumamente importante.

Dos recientes estudios que también analizan los efectos del TLCAN en el comercio agregado entre miembros del TLCAN usan solamente información a nivel nacional. Krueger (1999) encontró que el TLCAN no ha tenido

ningún efecto de importancia estadística en el comercio dentro de Norteamérica, aunque sí encontró una disminución estadística relevante en las importaciones de Europa. Gould (1998), quien solamente consideró el comercio intra-Norteamérica, encontró que el TLCAN ha tenido un efecto significativo en el comercio entre Estados Unidos y México, pero no lo ha tenido en el comercio entre Estados Unidos y Canadá o entre México y Canadá³. Una razón que explica estos resultados poco entusiastas es que existen pocas observaciones del volumen de comercio a nivel nacional tras la entrada en vigor del TLCAN. Como se verá más adelante, esto no es un problema en el presente estudio.

I. LA INFORMACIÓN

Al construir mi modelo empírico, muchas de las opciones quedaron condicionadas por la disponibilidad de información acerca del comercio regional en América del Norte. Este estudio está basado en la base única de información de "Statistics Canada" con datos sobre las importaciones y exportaciones provinciales de mercancías de los 50 estados norteamericanos, del Distrito de Columbia y la mayoría de los países del mundo; es la misma base de información que formó parte de los fundamentos de los estudios previos acerca de los efectos comerciales en la frontera de Estados Unidos y Canadá (McCallum, 1995 y Helliwell, 1996). Sin embargo, como no quiero considerar la complicación adicional que representa el efecto de la frontera, no incluyo en este trabajo la información del comercio intra-provincial.

Además de la información de comercio provincial para el período de 1990 a 1997, incluyo información de las corrientes comerciales mundiales de 1980 a 1997 del comercio bilateral entre México y otros ocho países no miembros del TLCAN: China, Francia, Alemania, Hong Kong, Japón, Corea, los Países Bajos, y el Reino Unido⁴. Los países que no son socios del TLCAN resultan necesarios como un grupo de control, bajo el supuesto de que el comercio entre ellos no ha sido afectado por el TLCAN⁵.

Los dos defectos de la información son la ausencia de información comparable a nivel

estatal del comercio de mercancías de Estados Unidos con otros países distintos a Canadá, y la ausencia de información de comercio exterior a nivel estatal de México⁶. Sin embargo, la base de datos es bastante abundante y provee un panel de 1,272 pares comerciales bilaterales, con 11,340 observaciones⁷. Nótese que todos los valores en la base de datos fueron transformados a dólares reales canadienses a precios de mercado de 1992. Utilizo el tipo de cambio de mercado en lugar del tipo de cambio ajustado por la paridad de poder adquisitivo para mostrar que lo que en realidad es relevante para el comercio internacional es el tamaño de una economía nacional a precios mundiales y no a precios internos. De este modo, de acuerdo con los modelos gravitacionales, las fluctuaciones en el valor de la moneda de un determinado país están capturadas por las fluctuaciones en el tamaño de su economía.

En principio, podría estimar el modelo para cada estado, provincia y país no perteneciente al TLCAN como una región por sí misma. Sin embargo, necesito agruparlas en regiones para tener suficientes observaciones y proporcionar estimaciones confiables de los *dummies* regionales del TLCAN. Divido Norteamérica en 13 regiones; Canadá en tres: este, centro y oeste; Estados Unidos en nueve: Nueva Inglaterra, medio-este, grandes lagos, planicies, sureste, centro-sur, suroeste, montañas Rocallosas y lejano oeste; y México⁸. Asimismo dividí los ocho países no pertenecientes al TLCAN en dos regiones: Asia y Europa. Aunque mi modelo permite que los efectos del TLCAN difieran de región a región, se supone que los efectos estimados son uniformes en toda la región (esto es, en cada estado, provincia o país).

Dada la base de datos, se tienen 39 pares de regiones. Al contar con la información de comercio en ambas direcciones para los 39 pares, se tienen 78 pares de comercio unidireccional — 60 pares de comercio intra-TLCAN, 8 para importaciones dentro de Norte América, 8 para exportaciones desde Norte América, y 2 para el comercio entre Asia y Europa. Para estimar estos efectos interregionales, incluyo variables *dummy* por región para los 76 pares de regiones que incluyen al menos una región norteamericana.

II. ESTIMACIÓN

Estimo el comercio bilateral a través de una ecuación gravitacional especificando el nivel de exportaciones de la posición i a la posición j como una función del respectivo PIB, la distancia entre ellos y algún número de medidas culturales y geográficas, como por ejemplo, el idioma y la contigüidad. Partiendo del modelo estándar gravitacional, no impongo la restricción de que los interceptos sean los mismos en los pares de localización y en las direcciones del comercio. Esto es consistente con lo que sostienen Mátyás (1997), Bayoumi y Eichengreen (1997), Cheng y Wall (2002), Glick y Rose (2001), Pakko y Wall (2001) y Egger (2002), quienes argumentan que los modelos gravitacionales que restringen los interceptos de igualdad sufren de una parcialidad heterogénea.

La ecuación gravitacional que calculo es

$$\ln(1 + x_{ijt}) = \alpha_0 + \alpha_{ij} + \lambda t + \beta \ln Y_{it} + \gamma \ln Y_{jt} + \delta \ln dist_{ij} + \mu' EU + d' IntraNA + ?' NAImp + ?' NAExp + \varepsilon_{ijt} \quad (1)$$

donde x_{ijt} son las exportaciones reales desde la posición i a la posición j en el año t , α_0 es el intercepto compartido, α_{ij} es el intercepto de pares comerciales (sin la restricción $\alpha_{ij} = \alpha_{ji}$), λt es la tendencia del tiempo compartido, $dist_{ij}$ es la distancia entre i y j , y Y_{it} y Y_{jt} son los PIBs reales de i y de j .

IntraNA es un vector 60×1 de las variables *dummy* que sirve para capturar los efectos del TLCAN en ambas direcciones del comercio entre las 30 combinaciones región-región dentro de Norte América. Un elemento de **Intra-**

NA toma el valor de uno cuando la observación es de comercio post-TLCAN desde la región que exporta el elemento hasta la región que lo importa, y si no es así, su valor es cero. De la misma manera, **NAImp** es el vector 8×1 de las variables *dummy* que captan los efectos del TLCAN en las exportaciones de regiones norteamericanas dirigidas a Europa y Asia. La distancia y otras variables estándar en modelos gravitacionales tales como la contigüidad, lengua común, etcétera, están incorporadas en el intercepto del par comercial, junto con todos los otros factores observables y no observables relacionados con la historia, la cultura, las preferencias y otros factores que harían diferir las exportaciones de i a j del comercio entre otros pares comerciales.

Debido a que los cuatro países europeos en la muestra son miembros de la Unión Europea (UE), la ecuación de regresiones también incluye variables *dummy* para controlar la transformación de la Comunidad Europea (CE) en la UE a partir de 1993. La UE es un vector de tres variables *dummy* para el comercio post-UE: cada una para el comercio entre los miembros, para el comercio entre un no miembro y un miembro, y para el comercio entre un miembro y un no miembro. Nótese que debido a que el modelo tiene interceptos de los pares comerciales, y porque los cuatro países europeos en la base de datos eran todos miembros de la CE al comienzo del período muestral, las variables *dummy* de la UE sólo sirven para identificar diferencias entre los dos regímenes. El efecto de la CE ya está tomado en cuenta para los interceptos de los pares comerciales relevantes.

Cuadro 1
RESULTADOS DE LAS REGRESIONES
Variable dependiente = $\ln(1 + \text{Exportaciones})$

	Modelo con efectos interregionales		
	coeficiente ^a	robusto s.e. ^b	t-estadística
Intercepto compartido (α_0)	-5.024	-0.330	15.205
Log de origen PIB (β)	0.368	0.032	11.544
Log de destino PIB (γ)	0.507	0.032	15.872
Tendencia (λ)	0.002	0.002	1.203
Comercio de EE UU e intra-EE UU (μ_1)	0.009	0.021	0.438
Importaciones de EE UU e intra-EE UU (μ_2)	0.013	0.025	0.512
Exportaciones de EE UU e intra-EE UU (μ_3)	0.075	0.025	3.080
IntraNA, NAImp, NAExp (d,?,?)	ver Cuadro 2		
11340 observaciones, $R^2 = 0.981$, $F(82,9986) = 66.79$			

Los 1272 interceptos bilaterales región-par no han sido incluidos por consideraciones de espacio.

^a Los números en negritas indican un grado de significancia del 5%.

^b Errores estándar corregidos en blanco.

Las estimaciones de mínimos cuadrados de la ecuación (1) están en los Cuadros 1 y 2a. Los resultados que se presentan en el Cuadro 1 son los esperados de una ecuación gravitacional: mientras mayor sea el ingreso de los dos socios, más lo será su comercio mutuo. De los tres *dummies* de la UE, sólo es estadísticamente significativo el que se refiere al efecto de la UE en las exportaciones de la UE hacia el resto del mundo. Esto sugiere que el cambio de régimen de la CE a la UE incrementó 7.8% las exportaciones de la UE a los no miembros [$100*(e^{7.5}-1)$]. En contraste, los coeficientes estimados para los otros dos *dummies* sugieren que la UE tuvo un pequeño efecto en el comercio intra-UE o en las importaciones de

la UE provenientes de no miembros. No debe perderse de vista que, debido a que la muestra es extremadamente limitada en su cobertura del comercio europeo, los resultados están lejos de ser definitivos.

Mi interés principal son los signos y niveles de los coeficientes estimados de los *dummies* interregionales del TLCAN, los cuales están enlistados en el Cuadro 2a y se presentan como variaciones porcentuales en el Cuadro 2b. Además, los Cuadros 3 y 4 proveen varios agregados de las variaciones porcentuales interregionales, que se obtienen al aplicar las variaciones estimadas de los volúmenes reales de comercio promedio posteriores al TLCAN en el período 1994-98.

Cuadro 2a
COEFICIENTES DE DUMMIES DE REGIÓN-REGIÓN: TLCAN

origen/destino	Canadá Oriental	Canadá Central	Canadá Occidental	Nueva Inglaterra	Medio-este	Grandes Lagos	Planicies	Sureste	Centro-sur	Suroeste	montañas Rocallosas	Lejano oeste	México	Europa	Asia
Canadá Oriental				-0.115	-0.034	-0.051	-0.193	-0.106	-0.157	-0.094	-0.224	-0.164	-0.159	-0.179	-0.174
				0.022	0.026	0.020	0.011	0.019	0.015	0.035	0.013	0.013	0.035	0.030	0.025
Canadá Central				0.367	0.204	0.438	0.206	0.467	0.402	0.316	-0.088	0.275	-0.006	-0.137	-0.032
				0.050	0.034	0.042	0.033	0.039	0.042	0.050	0.090	0.061	0.074	0.042	0.054
Canadá Occ.				-0.121	-0.075	0.085	0.015	-0.092	-0.077	-0.015	0.052	0.017	0.269	-0.060	-0.107
				0.019	0.031	0.040	0.041	0.017	0.021	0.030	0.034	0.022	0.052	0.032	0.034
Nva. Inglaterra	-0.129	0.155	-0.144												
	0.010	0.017	0.012												
Medio-este	-0.116	0.108	-0.012												
	0.011	0.043	0.018												
Gdes. Lagos	-0.139	0.229	0.110												
	0.014	0.040	0.024												
Planicies	-0.158	0.082	0.023												
	0.010	0.034	0.020												
Sureste	-0.157	0.200	-0.034												
	0.013	0.033	0.018												
Centro-sur	-0.137	0.245	-0.038												
	0.011	0.033	0.015												
Suroeste	-0.161	0.093	-0.007												
	0.014	0.040	0.022												
M. Rocallosas	-0.180	-0.022	-0.115												
	0.011	0.036	0.015												
Lejano oeste	-0.157	0.023	-0.062												
	0.013	0.030	0.016												
México	-0.132	0.416	0.231											0.001	0.134
	0.056	0.098	0.064											0.097	0.101
Europa	-0.137	0.067	-0.137										-0.079		
	0.035	0.037	0.045										0.079		
Asia	-0.179	0.028	-0.146										0.106		
	0.030	0.046	0.028										0.073		

Los números en cursivas son los errores estándar corregidos en blanco.
Los números en negritas tienen un nivel de significancia del 5%.

Cuadro 2b
CAMBIOS PORCENTUALES EN EL COMERCIO REGIÓN-REGIÓN COMO CONSECUENCIA DEL TLCAN

origen/destino	Canadá Oriental	Canadá Central	Canadá Occidental	Nueva Inglaterra	Medio-este	Grandes Lagos	Planicies	Sureste	Centro-sur	Suroeste	montañas Rocallosas	Lejano oeste	México	Europa	Asia
Canadá Oriental				-10.9	-3.3	-5.0	-17.6	-10.1	-14.5	-9.0	-20.1	-15.1	-14.7	-16.4	-16.0
Canadá Central				44.3	22.6	55.0	22.9	59.5	49.5	37.2	-8.4	31.7	-0.6	-12.8	-3.1
Canadá Occ.				-11.4	-7.2	8.9	1.5	-8.8	-7.4	-1.5	5.3	1.7	30.9	-5.8	-10.1
Nva. Inglaterra	-12.1	16.8	-13.4												
Medio-este	-11.0	11.4	-1.2												
Gdes. Lagos	-13.0	25.7	11.6												
Planicies	-14.6	8.5	2.3												
Sureste	-14.5	22.1	-3.3												
Centro-sur	-12.8	27.8	-3.7												
Suroeste	-14.9	9.7	-0.7												
M. Rocallosas	-16.5	-2.2	-10.9												
Lejano oeste	-14.5	2.3	-6.0												
México	-12.4	51.6	26.0											0.1	14.3
Europa	-12.8	6.9	-12.8										-7.6		
Asia	-16.4	2.8	-13.6										11.2		

Los números en negritas tienen un nivel de significancia del 5%.

III. COMERCIO ENTRE REGIONES NORTEAMERICANAS

A. Comercio entre Canadá y Estados Unidos

De acuerdo con los resultados que obtuve, el TLCAN incrementó las exportaciones canadienses hacia Estados Unidos en 29%, y las importaciones canadienses desde Estados Unidos en 14 por ciento. Desde la perspectiva de las tres regiones canadienses, los efectos positivos del TLCAN no han sido universales. Los 18 efectos del TLCAN en el comercio entre la región este canadiense y una región estadounidense son negativos, y todos éstos, a excepción de uno, son estadísticamente no significativos. En suma, las exportaciones del este de Canadá hacia Estados Unidos fueron 9% menores como resultado del TLCAN, registrándose el mayor decremento en las regiones de las montañas Rocallosas y las planicies. De igual manera, las importaciones del este canadiense desde Estados Unidos cayeron 13 por ciento.

En un fuerte contraste con sus efectos en el este canadiense, el TLCAN condujo a grandes incrementos en el comercio con Estados Unidos del centro canadiense. Las exportaciones de esta región hacia Estados Unidos se incrementaron 43% debido al TLCAN y las exportaciones hacia todas las regiones estadounidenses, a excepción de una, se incrementaron fuertemente. En cuanto a la importación, el TLCAN incrementó 18% las importaciones de origen estadounidense al centro canadiense. Aunque los efectos en las importaciones de las regiones de las montañas Rocallosas y el lejano oeste fueron pequeñas e inclusive estadísticamente no significativas, los efectos en las importaciones de las otras siete regiones fueron positivos.

Para el Canadá occidental, los efectos mixtos de región-región significan que el efecto del TLCAN en el comercio total de la región realizado con Estados Unidos fue efectivamente nulo. Sin embargo, hubieron grandes diferencias en las regiones estadounidenses en cuanto a los efectos del TLCAN en el comercio del Canadá occidental. El único efecto positivo y estadísticamente significativo fue en la región de los grandes lagos. Los cuatro efectos negativos con significancia estadística corresponden a las exportaciones de las regio-

nes nordeste, medio-este, sureste y sur-centro. Para las importaciones de origen estadounidense realizadas por el Canadá occidental, sólo fue positivo y estadísticamente significativo el efecto estimado para la región de los grandes lagos. Las cuatro regiones que registran efectos negativos, que son estadísticamente significativos, son las regiones noreste, centro-sur, montañas Rocallosas y lejano oeste.

Cuadro 3
EFECTOS AGREGADOS DEL TLCAN EN EL COMERCIO INTRA-TLCAN

a. Canadá-EE UU por regiones canadienses

Región	Exportaciones a EE UU	Importaciones desde EE UU
Canadá Oriental	-8.8	-13.1
Canadá Central	42.8	18.3
Canadá Occidental	0.9	-0.5
Total de Canadá	29.2	14.3

b. Canadá-EE UU por regiones norteamericanas

Región	Exportaciones a Canadá	Importaciones desde Canadá
Nueva Inglaterra	12.8	25.9
Medio-este	9.9	16.7
Grandes Lagos	23.9	47.1
Planicies	6.2	9.3
Sureste	17.1	40.9
Centro-sur	21.7	27.9
Suroeste	6.4	18.1
M. Rocallosas	-5.8	0.6
Lejano oeste	-1.7	14.4
Total de EE UU	14.3	29.2

c. Canadá-México por regiones canadienses

Región	Exportaciones a México	Importaciones desde México
Canadá Oriental	-14.7	-12.4
Canadá Central	-0.6	51.6
Canadá Occidental	30.9	26.0
Total de Canadá	11.5	48.2

El Cuadro 3b muestra los efectos agregados "región a región" de las tres regiones canadienses con respecto a cada una de las regiones estadounidenses. Desde esta perspectiva se ve claramente que el efecto positivo del TLCAN en el comercio entre Canadá y Estados Unidos fue más o menos general en todas las regiones estadounidenses. Las excepciones fueron la región de las montañas Rocallosas, cuyas exportaciones a Canadá cayeron 6% en tanto que sus importaciones no se vieron modificadas, y el lejano oeste, que vio caer sus exportaciones a Canadá en una menor proporción. Las regiones de los grandes lagos y centro-sur tuvieron los mayores incrementos en exportaciones hacia Canadá, mientras que las regiones de los gran-

des lagos y el sureste tuvieron los aumentos de importaciones canadienses más relevantes.

B. Comercio entre Canadá y México

Como se muestra en el Cuadro 3c, el TLCAN tuvo un gran efecto en el comercio entre México y Canadá, caracterizado por significativas variaciones regionales. Para Canadá, considerándolo como un todo, el TLCAN incrementó 12% las exportaciones a México, en tanto que sus importaciones desde este país hicieron lo propio en 48 por ciento. Sin embargo, las exportaciones y las importaciones hacia y desde México cayeron en 15 y 12% respectivamente para el Canadá oriental, mientras que la región del Canadá occidental las incrementó 31 y 26% respectivamente. Para el Canadá central, el TLCAN no tuvo efectos en las exportaciones hacia México, pero sí incrementó 52% sus importaciones provenientes de este mercado.

C. ¿Creación de comercio?

Como se discutió en la introducción, de acuerdo con la dicotomía vineriana, el TLCAN debió haber incrementado el volumen de comercio entre los miembros, ya sea que éstos sean considerados como países o como regiones. Aunque mis resultados indican que la creación de comercio fue efectiva a escala del comercio de país a país, este efecto no se verificó en las otras dos escalas consideradas: de región a región y de región a país. De los 60 coeficientes de comercio región a región dentro del área del TLCAN que se examinaron, 27 indican disminuciones estadísticamente significativas en el comercio interregional imputables al TLCAN, estando 21 de ellos asociados al comercio del este canadiense. Si se agregan los efectos de región a región a los efectos de región a país, aparecen algunos efectos negativos del comercio que son cuantiosos: específicamente, los estimados en ambas direcciones del comercio del Canadá oriental con Estados Unidos y México. Por último, cuando los efectos regionales se conjuntan a escala país-país, todos los resultados conducen a que el TLCAN genere incrementos del comercio intra-TLCAN.

IV. COMERCIO CON EL RESTO DEL MUNDO

A. Canadá

Como se observa en los Cuadros 4a y 4b, los efectos del TLCAN en las exportaciones regionales de Canadá hacia Europa y Asia fueron, en la mayoría de los casos, consistentes con la predicción vineriana referente a la desviación de comercio. Los efectos del TLCAN en las exportaciones de Canadá hacia estos dos mercados provocaron disminuciones de 12% y 8% respectivamente. Aún cuando la magnitud de estos efectos fue distinta en cada una de las regiones canadienses, todas ellas vieron reducidas sus exportaciones hacia Europa y Asia. En lo que hace a la exportación hacia estos dos continentes, el Canadá oriental sufrió las caídas más pronunciadas (más de 16 por ciento). Por su parte, el Canadá occidental registró la menor caída de exportaciones a Europa (6 por ciento) mientras que el Canadá central la tuvo con respecto a Asia (3 por ciento).

El efecto del TLCAN en el total de importaciones canadienses desde Europa se tradujo en un decremento menor a 2%, mientras que sus importaciones desde Asia disminuyeron 3 por ciento. A escala regional, el Canadá oriental y occidental tuvieron fuertes disminuciones de sus importaciones desde Europa y Asia, en tanto que el Canadá central observó aumentos pequeños y estadísticamente no significativos en sus importaciones desde ambos continentes. De esta manera, aunque los efectos del TLCAN en las importaciones totales canadienses desde Europa y Asia fueron nulos, la verdadera historia y sus efectos aparecen a escala regional. De acuerdo con el concepto vineriano de desviación de comercio, el Canadá oriental y occidental experimentaron fuertes disminuciones en sus importaciones europeas y asiáticas.

B. México

Se observa en los Cuadro 4a y 4b que los efectos del TLCAN en las exportaciones de México hacia el resto del mundo fueron variadas. Las exportaciones a Europa no se vieron afectadas por la entrada en vigor del TLCAN, mientras que las exportaciones a Asia se incrementaron en más de 14 por ciento. En cuanto a las importaciones, el TLCAN provocó una caída del 8% de las importaciones mexicanas pro-

Cuadro 4
EFECTOS AGREGADOS DEL TLCAN EN EL COMERCIO
EXTRA-TLCAN

a. Europa

Región	Exportaciones a Europa	Importaciones desde Europa
Canadá Oriental	-16.4	-12.8
Canadá Central	-12.8	6.9
Canadá Occidental	-5.8	-12.8
Total de Canadá	-11.7	1.7
México	0.1	-7.6

b. Asia

Región	Exportaciones a Asia	Importaciones desde Asia
Canadá Oriental	-16	-16.4
Canadá Central	-3.1	2.8
Canadá Occidental	-10.1	-13.6
Total de Canadá	-8.9	-3.0
México	14.3	11.2

venientes de Europa, al mismo tiempo que también provocaba un aumento de 11% en las importaciones desde Asia. Nótese, sin embargo, que ninguno de estos efectos estimados del TLCAN en el comercio de México con Europa y Asia es estadísticamente significativo.

C. ¿Desviación de comercio?

Regional y nacionalmente, los efectos del TLCAN en el comercio de Canadá y México, incluyendo el resto del mundo que no pertenece al tratado, muestran que sucedió algo más que una simple desviación de comercio. Aunque la mayoría de los resultados en el comercio canadiense son de desviación de comercio, México experimentó una situación distinta. En particular, los resultados indican que el TLCAN incrementó el volumen de comercio con Asia, aunque los efectos estimados en las exportaciones e importaciones fueron tan sólo de 18 y 15% respectivamente.

V. RESUMEN Y CONCLUSIONES

De acuerdo con mis resultados, los efectos del TLCAN en el volumen y en el patrón del comercio norteamericano son significativos (en las estadísticas y en otros aspectos). Encuentro que gracias al TLCAN hubo incrementos de 29% en el flujo de mercancías de Canadá a

Estados Unidos y de 14% en el de Estados Unidos a Canadá. Asimismo, el TLCAN incrementó 12% el flujo de mercancías de Canadá a México y 48% el de México a Canadá. El volumen y el patrón del comercio norteamericano con Europa y Asia también cambiaron desde la firma del tratado. Más específicamente, el TLCAN provocó fuertes decrementos de las exportaciones canadienses a Europa y Asia, un decremento en las importaciones mexicanas desde Europa y un fuerte aumento del comercio de México con Asia.

El enfoque geográfico revela interesantes diferencias regionales de los efectos del TLCAN. Para el Canadá oriental, el TLCAN provocó fuertes decrementos en el comercio con Estados Unidos, México, Asia y Europa. Para el Canadá central, el TLCAN condujo a fuertes incrementos en el comercio con el resto de Norteamérica y a fuertes decrementos en las exportaciones a Europa. Para el Canadá occidental, el TLCAN no tuvo efectos en el comercio total con Estados Unidos, pero sí provocó fuertes incrementos en el comercio con México y decrementos en el comercio con Europa y Asia. Para las regiones estadounidenses, los incrementos en el comercio fueron ampliamente esparcidos, con la excepción de las regiones de las montañas Rocallosas y el lejano oeste.

Siguiendo el concepto de la dicotomía vineriana, el TLCAN debía haber aumentado el comercio entre las regiones norteamericanas y disminuido el comercio de éstas con el resto del mundo. Aunque la metodología gravitacional no es adecuada para separar los efectos vinerianos de los geográficos, sí ha proveído suficientes pruebas para concluir que la integración norteamericana es algo más que creación y desviación de comercio. Las excepciones más significativas a la dicotomía vineriana fueron: (i) el decremento en el comercio entre el Canadá oriental y todas las regiones estadounidenses y México; (ii) el decremento en el comercio entre el Canadá occidental y algunas regiones estadounidenses; y (iii) el incremento en el comercio entre México y Asia.

Cuadro A1
AMÉRICA DEL NORTE: COMERCIO INTERNACIONAL REAL DE REGIÓN-REGIÓN, 1993-1997
(cambios porcentuales)

origen/destino	Canadá Oriental	Canadá Central	Canadá Occ.	Nueva Inglaterra	Medio-este	Grandes Lagos	Planicies	Sureste	Centro-sur	Suroeste	montañas Rocallosas	Lejano oeste	México	Europa	Asia
Canadá Or.				37.7	62.0	71.0	33.3	130.8	12.0	104.2	-4.8	3.6	0.9	11.5	38.0
Canadá C.				69.2	41.0	48.6	79.6	86.4	80.2	110.5	160.3	101.2	21.7	9.7	69.4
Canadá Occ.				81.2	36.6	48.7	59.7	53.3	71.0	125.8	82.9	42.6	90.7	35.3	27.6
Nva. Inglaterra	40.7	45.8	50.8												
Medio-este	14.3	50.7	48.3												
Gdes. Lagos	-15.7	41.6	33.2												
Planicies	-47.9	84.0	60.5												
Sureste	-4.2	63.8	63.3												
Centro-sur	78.7	87.6	62.8												
Suroeste	39.4	95.9	87.2												
M. Rocallosas	39.9	46.2	39.1												
Lejano oeste	22.8	53.3	51.2												
México	26.0	69.2	219.1											58.0	70.0
Europa	45.7	49.4	109.5										22.3		
Asia	23.0	28.9	20.2										15.1		

Los valores son las diferencias porcentuales de comercio entre 1997 y 1993, en dólares canadienses de 1992 al tipo de cambio de mercado.

APÉNDICE

• Fuentes de Datos

Información de comercio de provincias-estados y de provincias-países, 1990-98, *Statistics Canada*.

Comercio no canadiense de país-país, 1990-97, *World Trade Flows, 1980-1997*.

Producto provincial bruto nominal, 1990-98, *Statistics Canada*.

Producto estatal bruto nominal, 1990-98, Bureau of Economic Analysis.

Producto interno bruto nominal, 1990-98, Banco Mundial, *Indicadores de Desarrollo 1999*.

Para la conversión de todas las variables a dólares reales canadienses se utilizó el IPC de Canadá y los tipos de cambio del dólar canadiense con el de Estados Unidos de *Statistics Canada*.

• La composición de las regiones

Las 9 regiones estadounidenses se basan en las 8 regiones del Bureau of Economic Analysis (BEA), con la región sureste del BEA dividida en dos: sureste y sur-centro. Las 3 regiones canadienses son las de *Statistics Canada*. Los 8 países asignados a las regiones de Asia y Europa son 8 de los 10 socios comerciales más importantes de Canadá, los dos restantes son Estados Unidos y Taiwán.

Taiwán no pudo ser incluido porque el Banco Mundial no ofrece la información sobre su PIB.

Cuadro A3
COMERCIO ENTRE CANADÁ Y EE UU POR REGIONES NORTEAMERICANAS

Región	Exportaciones a Canadá	Importaciones desde Canadá
Nueva Inglaterra	45.9	63.0
Medio-este	49.9	41.3
Grandes Lagos	40.3	48.8
Planicies	74.0	67.2
Sureste	61.2	83.5
Centro-sur	83.8	75.4
Suroeste	92.5	114.0
Montañas Rocallosas	43.2	99.0
Lejano oeste	52.0	66.9
Total de EE UU	52.7	57.6

Cuadro A2
COMERCIO ENTRE CANADÁ Y EE UU POR REGIONES CANADIENSES

Región	Exportaciones a EE UU	Importaciones desde EE UU
Canadá Oriental	56.7	11.4
Canadá Central	58.4	53.7
Canadá Occidental	55.0	51.9
Total de Canadá	57.6	52.7

Canadá oriental: Nueva Brunswick, Terranova, Nueva Escocia e Isla del Príncipe Eduardo.

Canadá central: Ontario y Québec.

Canadá occidental: Alberta, Columbia Británica y Saskatchewan.

Nueva Inglaterra: Connecticut, Maine, Massachusetts, Nueva Hampshire, Rhode Island y Vermont.

Medio-este: Delaware, Distrito de Columbia, Maryland, Nueva Jersey, Nueva York y Pennsylvania.

Grandes Lagos: Illinois, Indiana, Michigan, Ohio y Wisconsin.

Planicies: Iowa, Kansas, Minnesota, Missouri, Nebraska, Dakota del norte y Dakota del sur.

Sureste: Florida, Georgia, Carolina del norte, Carolina del sur, Virginia y Virginia occidental.

Sur-centro: Alabama, Arkansas, Kentucky, Louisiana, Mississippi y Tennessee.

Suroeste: Arizona, Nuevo México, Oklahoma y Texas.

Cuadro A4
COMERCIO DE CANADÁ CON MÉXICO, EUROPA Y ASIA

	Exportaciones canadienses	Importaciones canadienses
México	45.6	77.7
Europa	14.6	55.7
Asia	36.4	25.9

Montañas Rocallosas: Colorado, Idaho, Montana, Utah y Wyoming.
 Lejano Oeste: Alaska, California, Hawaii, Nevada, Oregon y Washington.
 México: México.
 Asia: China, Hong Kong, Japón y Corea del Sur.
 Europa: Francia, Alemania, Países Bajos y Reino Unido.

BIBLIOGRAFÍA:

- Bayoumi, Tamim y Barry Eichengreen (1997), "Is Regionalism Simply a Diversion? Evidence from the Evolution of the EC and EFTA", en T. Ito y A.O. Krueger, editores, *Regionalism versus Multilateral Trade Arrangements*, University of Chicago Press.
- Bergstrand, Jeffrey H. (1985), "The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence", *Review of Economics and Statistics*, núm. 67. Pp. 474-481.
- Bergstrand, Jeffrey H. (1989), "The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and the Factor-Proportions Theory of International Trade", *Review of Economics and Statistics*, núm. 71. Pp. 143-53.
- Busse, M. (1996), "NAFTA's Impact on the European Union", *Aussenwirtschaft*, núm. 51. Pp. 363-82.
- Cheng, I-Hui y Howard J. Wall (2002), "Controlling for Heterogeneity in Gravity Models of Trade and Integration", Federal Reserve Bank de St. Louis, documento de trabajo núm. 99-010C.
- Coughlin, Cletus C. y Howard J. Wall (2003), "NAFTA and the Changing Pattern of State Exports", *Papers in Regional Science*, núm. 82, por salir.
- Devadoss, Stephen, Jurgen Kropf y Thomas Wahl (1995), "Trade Creation and Diversion Effects of the North American Free Trade Agreement of U.S. Sugar Imports from Mexico", *Journal of Agricultural and Resource Economics*, núm. 20. Pp. 215-230.
- Espinosa, J. Enrique y Pedro Noyola (1997), "Emerging Patterns in Mexico-U.S. Trade", en Barry Bosworth, Susan M. Collins y Nora C. Lustig, editores, *Coming Together? Mexico-United States Relations*, Brookings Institution Press.
- Feenstra, Robert C. (2000), "World Trade Flows, 1980-1997", documento de trabajo, University of California-Davis.
- Feenstra, Robert C., Robert E. Lipsey y Harry P. Bowen (1997), "World Trade Flows, 1970-1992, with Production and Tariff Data", documento de trabajo de NBER, núm. 5910.
- Frankel, Jeffrey A. (1998), "Introduction", en J.A. Frankel, editor, *The Regionalization of the World Economy*, University of Chicago Press.
- Fujita, Masahisa, Paul Krugman y Antony J. Venables (1999), *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*, MIT Press.
- Glick, Reuven y Andrew Rose (2001), "Does a Currency Affect Trade? The Times Series Evidence", documento de trabajo de NBER, núm. 8396.
- Gould, David M. (1998), "Has NAFTA Changed North American Trade?" Federal Reserve Bank de Dallas, *Economic Review*, primer trimestre, núm. 12-22.
- Hanson, Gordon H. (1996), "Economic Integration, Intraindustry Trade, and Frontier Regions", *European Economic Review*, núm. 40. Pp. 941-949.
- Hanson, Gordon H. (1998a), "North American Economic Integration and Industry Location", *Oxford Review of Economic Policy*, núm. 14. Pp. 30-44.
- Hanson, Gordon H. (1998b), "Regional Adjustment to Trade Liberalization", *Regional Science and Urban Economics*, núm. 28. Pp. 419-444.
- Helliwell, John F. (1996), "Do National Borders Matter for Quebec's Trade?" *Canadian Journal of Economics*, núm. XXIX. Pp. 507-522.
- Hinojosa-Ojeda, Raul, Curt Dowds, Robert McCleery, Sherman Robinson, David Runsten, Craig Wolff y Goetz Wolff (1996), "North American Integration Three Years after NAFTA", North American Integration and Development Center, UCLA.
- Karemera, David y Kalu Ojah (1998), "An Industrial Analysis of Trade Creation and Diversion Effects of NAFTA", *Journal of Economic Integration*, núm. 13. Pp. 400-425.
- Kehoe, Patrick J. y Timothy J. Kehoe, editores (1995), *Modeling North American Economic Integration, Advanced Studies in Theoretical and Applied Econometrics*, vol. 31, Kluwer Academic Press.
- Krueger, Anne O. (1999), "Trade Creation and Trade Diversion Under NAFTA", documento de trabajo de NBER, núm. 7429.
- Krueger, Anne O. (2000), "NAFTA's Effects: A Preliminary Assessment", *The World Economy*, núm. 23. Pp. 761-775.
- Krugman, Paul (1991a), *Geography and Trade*, MIT Press.
- Krugman, Paul (1991b), "Increasing Returns and Economic Geography", *Journal of Political Economy*, núm. 99. Pp. 483-499.
- Krugman, Paul (1998), "What's New about the New Economic Geography?" *Oxford Review of Economic Policy*, núm. 14. Pp. 7-17.
- Krugman, Paul y Gordon Hanson (1993), "Mexico-U.S. Free Trade and the Location of Production", en Peter M. Garber, editor, *The Mexico-U.S. Free Trade Agreement*, MIT Press. Pp. 163-186.
- Mátyás, László (1997), "Proper Econometric Specification of the Gravity Model", *The World Economy*, núm. 20. Pp. 363-368.
- McCallum, John (1995), "National Borders Matter:

Canada-U.S. Regional Trade Patterns”, *American Economic Review*, núm. 85. Pp. 615-623.

Pakko, Michael R. y Howard J. Wall (2001), “Reconsidering the Trade-Creating Effects of a Currency Union”, Federal Reserve Bank de St. Louis, *Review*, septiembre/octubre, núm. 83. Pp. 37-45.

United States International Trade Commission (USITC) (1997), “The Impact of the North American Free Trade Agreement on the U.S. Economy and Industries: A Three Year Review”, investigación. Pp. 332-381.

Viner, Jacob (1950), *The Customs Union Issue*, Carnegie Endowment for International Peace.

Wylie, Peter J. (1995), “Partial Equilibrium Estimates of Manufacturing Trade Creation and Diversion Due to NAFTA”, *North American Journal of Economics and Finance*, núm. 6. Pp. 65-84.

*Quiero agradecer sus comentarios a Cletus Coughlin y a los participantes del seminario Midwest International Economics Conference de la primavera de 2000, a la Universidad de Virginia del Oeste, al Federal Reserve System Regional Meetings y a la Association for University Business Economic Research Conference. También agradezco a Ling Wang por su ayuda en la investigación. Las opiniones expresadas en este documento son del autor y no representan necesariamente la posición oficial del Federal Reserve Bank de St. Louis o del Federal Reserve System.

[†] División de Investigación, Federal Reserve Bank de St. Louis, P.O. Box 42, St. Louis, Mo 63166-0442, Estados Unidos, e-mail: wall@stls.frb.org; Teléfono: (314)444-8533; Fax: (314)44-8731.

¹ Ver los cuadros A1-A4 del apéndice sobre las diferencias en los porcentajes disponibles del comercio real entre región-región, región-país y país-país

durante 1993 y 1997. También ver Krueger (2000) para una discusión más amplia de los cambios en el comercio entre los socios del TLCAN.

² También ver Krugman (1998) y Fujita, Krugman, y Venables (1999). Hanson (1996, 1998a, 1998b) y Krugman y Hanson (1993) discuten los efectos previos de la integración norteamericana en la decisión de localización.

³ Para estimaciones de los efectos de equilibrio parcial a nivel industrial, ver Krueger (1999), Busse (1996), Devados, *et al* (1995), Espinosa y Noyala (1997), Hinojosa-Ojeda, *et al* (1996), Karamera y Ojah (1998), USITC (1997), y Wylie (1995). También ver el volumen editado por Kehoe y Kehoe (1995) para estimaciones aplicadas de equilibrio general.

⁴ Ver en Feenstra (2000) y Feenstra, Lipsey y Bowen (1997) descripciones de esta base de datos.

⁵ Por supuesto, en el modelo de equilibrio general más simple, el TLCAN afecta también al comercio entre cualquier par de países que no sean miembros del TLCAN. Sin embargo, estos efectos son tan pequeños que pueden ser ignorados para los propósitos del presente documento.

⁶ Los Estados Unidos recogen información de exportaciones a nivel estatal, pero no es compatible con la información canadiense. Ver Coughlin y Wall (2003) para un análisis del TLCAN y las exportaciones de los estados de la unión americana.

⁷ Véase el apéndice para más detalles acerca de las fuentes.

⁸ Ver el apéndice para la asignación de estados, provincias y países a cada región.

⁹ Dado que algunas observaciones son de comercio cero, la variable dependiente es el log de 1 más las exportaciones. La información censurada normalmente requiere de estimaciones tipo Tobit, pero para modelos gravitacionales esta técnica generalmente ha hecho poca diferencia en los resultados.

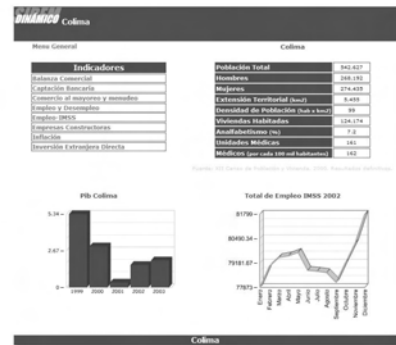


Es un sistema dinámico de consulta de indicadores económicos de corto plazo de todas las entidades federativas.
 Fue creado con nuevas tecnologías que mejoran el manejo de la información y de las bases de datos.
 Su interfaz gráfica permite al usuario localizar fácilmente el conjunto de información.

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 55-55-84-9909

Prácticas institucionales innovadoras para el desarrollo regional.

El caso del Departamento General Alvear (Mendoza, Argentina)

*Paula Eisenchlas, Daniel Pizzi,
Alejandro Gennari y Luis Ravotti**

1. INTRODUCCIÓN Y DEFINICIONES CONCEPTUALES

El éxito de una actividad tendiente al desarrollo depende significativamente de la amplitud o resistencia de las redes de sostenimiento, y las mismas se amplían y consolidan en la medida en que consideren herramientas tecnológicas que superen la tradicional identificación de las mismas con los recursos meramente técnicos. En este sentido se asume en este trabajo que las prácticas institucionales constituyen factores tecnológicos adicionales y complementarios que colaboran ampliamente en los procesos de desarrollo, locales o regionales.

Tradicionalmente existe la tendencia de asociar las posibilidades de desarrollo a la obtención de beneficios, casi con exclusividad, vinculados a las condiciones financieras propias o externas de un territorio; es decir, a las posibilidades de sostener una actividad económica productiva a través de incrementos en los precios de los productos elaborados en el territorio, ampliación de los mercados de los productores locales, acceso a fuentes de crédito o financiamiento, o por medio de mecanismos de agregación de valor del producto y de los procesos mediante la aplicación de criterios de calidad en las actividades económicas.

En este trabajo se sostiene que para generar un proceso de desarrollo con base local, es

necesario apelar a recursos innovadores que, más allá de generar o favorecer la obtención de ingresos monetarios, permita incrementar las posibilidades de desarrollo de una región. Es necesario desarrollar estrategias de agregación de valor a la actividad económica del sector mediante la complementariedad de las prácticas mencionadas y de mecanismos de innovación y modernización en las condiciones de relación entre los integrantes de una comunidad, es decir, entre los actores sociales públicos y privados. En este sentido, presenta un interés prioritario el entramado institucional que conforman asociaciones de distinto grado de formalidad, pero todas ellas resultantes de un proceso de integración social previo.

Se considera que una acción que favorece el desarrollo debe aportar necesariamente un elemento de calificación e innovación en los procesos y productos, y que éstos no están exclusivamente vinculados a la aplicación de criterios de calidad en la secuencia productiva, sino que deben ser necesariamente extendidos a las prácticas de relaciones comunitarias. Por esta razón en este trabajo se analiza la gestión institucional como factor de potenciación del desarrollo local, considerando este elemento como una herramienta tecnológica que debe ser puesta al servicio del crecimiento regional.

Dada la necesidad de aplicación práctica de los elementos conceptuales con el fin de que sean útiles para producir transformaciones a nivel territorial, se analiza el caso del departamento General Alvear, en la provincia de

Mendoza, Argentina. En los años recientes se constituyó en esta localidad un Foro Regional para el Desarrollo Local. En él confluye una diversidad de instituciones de la sociedad civil, públicas y privadas, por lo que su conformación es amplia y constituye un caso de especial interés para el análisis. El análisis de esta práctica institucional innovadora permitirá conocer con mayor profundidad su influencia en el proceso de desarrollo del departamento.

1.1 Breve caracterización del departamento General Alvear

El Departamento analizado se encuentra ubicado en el oasis Sur de Mendoza, a una distancia aproximada de la ciudad Capital de 300 km, contando con una extensión de 14,488 km². Su población alcanza casi 45,000 habitantes, cuya distribución espacial en el territorio marca un acentuado desequilibrio, concentrándose alrededor del 60% de la población en un distrito del Departamento, alrededor de la Villa Cabecera. Comparando los datos de los últimos Censos Nacionales se concluye que la región se encuentra en una crisis poblacional, ya que la tendencia entre ambas mediciones es a disminuir la cantidad de habitantes. Esta situación explica en gran medida el particular interés que hay en la zona sobre la generación y aplicación de estrategias de desarrollo que tiendan a arraigar la población departamental a partir de la ampliación de las oportunidades en el ámbito local.

La economía regional tiene una base eminentemente agropecuaria, con preponderancia de la actividad ganadera, frutícola y vitivinícola. Si bien el sector agroalimentario tuvo un auge muy importante, en años recientes esta actividad ha declinado debido fundamentalmente a problemas de competitividad. Algunos proyectos de horticultura bajo cubierta emergen como alternativa destacada en el último tiempo. El cambio de escenario económico permite visualizar una estrategia de diversificación y especialización en la que se destacan ciertas actividades frutícolas (peras para consumo en fresco y ciruelas desecadas), vitícolas (con la integración de productores para la elaboración de vinos finos) y de integración entre ganadería de cría y agricultura intensiva (en la que emerge con mucha potencialidad el sistema de “engorda de ganado bajo riego”).

1.2 Descripción del Foro para el Desarrollo Departamental

El Foro departamental para el Desarrollo fue una iniciativa regional originada a nivel comunitario para procurar alianzas entre los integrantes del sector público, privado y de la sociedad civil con el fin de mejorar las condiciones de crecimiento y desarrollo de la zona. Surge a principios del año 2001, por lo que su corta trayectoria impide realizar una evaluación de impacto efectivo de sus acciones. Sin embargo, permite identificar resultados concretos y visibles marcando una tendencia positiva y progresiva en relación con el cumplimiento de sus objetivos iniciales.

El Foro se constituyó con la asociación de 30 participantes, entre los que se encuentran instituciones públicas, organizaciones privadas de base, empresas, cooperativas, entidades educativas, comerciales, cámaras de representación y personalidades en el ámbito de la gestión de políticas públicas.

Su evolución y crecimiento ha ido consolidando la idea inicial de establecer vínculos sociales con el fin de aportar esfuerzos y recursos para el desarrollo local, hasta convertirse en un ámbito de discusión participativa en donde se debaten ideas y programas encaminados a la elaboración y ejecución de proyectos específicos de desarrollo.

La metodología de trabajo que ha asumido la asociación evidencia la intención de generar mecanismos de participación amplios y democratizadores, puesto que las acciones desarrolladas hasta el momento se han realizado a partir de una convocatoria multisectorial, intentando la incorporación de organizaciones y actores individuales de base.

2. JUSTIFICACIÓN Y ANTECEDENTES PARA LA REALIZACIÓN DEL TRABAJO

Las nuevas formas de gestión aplicada en el ámbito de las pequeñas o medianas empresas recomiendan la adopción de tecnologías blandas tendientes a optimizar los recursos existentes, racionalizando su aplicación de manera que se obtenga, de cada unidad de factor utilizado, el mayor rendimiento posible. Por otra parte, el avance sistemático y exponencial del conocimiento exige planificar modos de acumulación y apropiación del mismo, de for-

“ La gestión de pequeñas y medianas empresas recomienda el uso de tecnologías blandas ”

ma que se evidencien mejoras en el campo práctico.

Además, las diversas actividades económicas se encuentran cada vez más alejadas de prácticas de tutelaje o asistencia estatal, por lo que se requiere la construcción de fuerzas sociales capaces de sostenerse en las distintas actividades, en buenas condiciones y de un modo sustentable. Esta capacidad se consolida en la medida en que se reconstruyan lazos sociales fuertes, cuya relación con el sector público se defina en términos de asistencia eventual y co-gestión en algunos aspectos, pero no de dependencia. Por lo tanto, se deduce la necesidad de promover y consolidar mecanismos asociativos entre los integrantes de los sectores con el fin de potenciar mutuamente sus capacidades, aprovechando las ventajas que aparecen de la fuerza implícita en una acción colectiva.

La optimización de la gestión de los recursos tecnológicos blandos, como la posibilidad de apropiación del conocimiento y la posibilidad de construir bases sociales autogestionarias, descansan en gran medida en la capacidad de establecer una red de contactos interpersonales o interinstitucionales que amplíen las redes de sostenimiento y efectividad de una actividad o de un sector económico. Se trata, entonces, de establecer acciones de articulación, vinculación e integración entre organizaciones públicas y privadas con el fin de ampliar la disponibilidad de recursos de cada componente, planificando con criterios de gestión estratégica la distribución y uso de los mismos.

El concepto de vinculación institucional¹ comprende y favorece la aplicación de los criterios mencionados anteriormente, ya que su desarrollo posibilita una adecuada gestión de los recursos en la medida en que existen pautas de colaboración y cooperación entre orga-

nizaciones que comparten un interés global común. También favorece la ampliación de fuentes de conocimiento debido a que la relación interpersonal de los miembros de las organizaciones acrecienta la velocidad de circulación interinstitucional de la información. Por último, la vinculación consolida una suma de intereses comunes y concentra esfuerzos particulares que de otra forma estarían dispersos. De este modo se construye capital social y poder comunitario, y ambos elementos favorecen notoriamente las posibilidades de desarrollo de una comunidad.

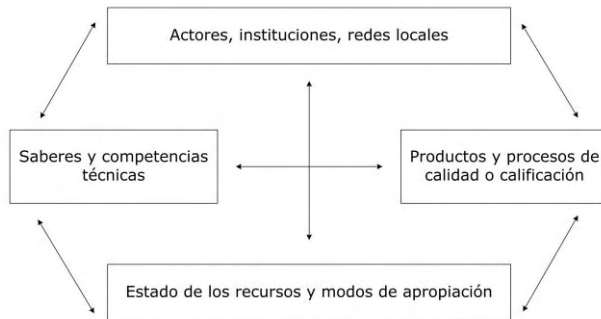
3. METODOLOGÍA

Los procesos de innovación a nivel local deben recoger pautas propias de la localidad en la cual se generan; por lo tanto requieren de un análisis diferencial y específico que sea capaz de reflejar el comportamiento particular que una variable puede asumir en diferentes contextos. Por esta razón se considera necesario aplicar mecanismos y técnicas metodológicas que permitan el conocimiento de estas especificidades locales. En este estudio particular se ha trabajado sobre el caso del Foro para el Desarrollo del Departamento General Alvear.

Para realizar la evaluación sobre la aplicación de mecanismos que permitan orientar cambios e innovaciones tecnológicas en el ámbito de la gestión institucional es necesario definir en primera instancia las variables de observación. Luego se avanzará en la selección de indicadores que den cuenta del comportamiento en el terreno de aquéllas y por lo tanto manifiesten el resultado efectivo del cambio, es decir, la ejecución o no (y el grado de la misma) de la transformación ocurrida.

El concepto de cambio tecnológico, en el sentido en que se concibe en este trabajo su-

para la aplicación de pautas de producción, transformación o comercialización novedosas. Por lo tanto incorpora criterios de gestión en la cadena que están relacionados con la vinculación que existe entre los actores y los recursos. A continuación se presenta un esquema de análisis que contempla las relaciones entre los mismos:²

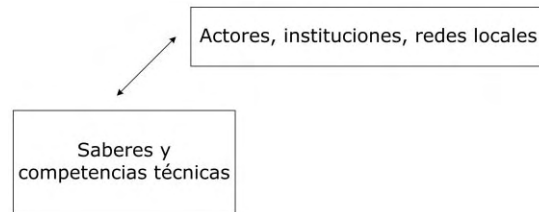


Esta matriz es útil para identificar los elementos presentes en un proceso de innovación tecnológica, así como para medir la verdadera relación entre ellos. El interés del método radica en su capacidad de incorporar factores de análisis que tradicionalmente quedan fuera de un sistema de abordaje sobre el cambio tecnológico. Las relaciones entre los factores y sus resultados en la observación efectuada en el departamento General Alvear se presentan en el apartado siguiente.

4. APLICACIÓN DE LA MATRIZ DE ANÁLISIS. PRINCIPALES RESULTADOS

Se realizó una aplicación empírica con los elementos de la matriz. Con ello se buscó rendir cuentas del efecto de la práctica institucional generada con la constitución del Foro, considerando por separado cada par relacional e identificando las variables utilizadas para su caracterización, así como los efectos producidos en el escenario del desarrollo territorial a partir de la conformación del Foro departamental.

Par relacional 1

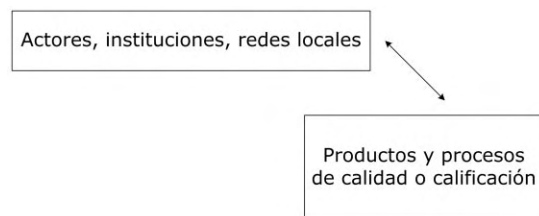


El primer par compuesto por actores, instituciones y redes locales, por un lado, y saberes y competencias técnicas, por el otro, hace posible medir la existencia de acciones institucionales para favorecer la formación de saberes locales. La medición se realiza por medio de indicadores tales como la existencia de acciones de capacitación, asistencia o asesoramiento que la existencia del Foro ha hecho posible.

La integración en una unidad institucionalizada de distintas organizaciones permite la organización estratégica de los recursos de conocimiento disponibles para llevar adelante prácticas de planificación que incorporan una diversidad de puntos de vista institucionales al tiempo que se orientan hacia el arco direccional establecido en los principios de la organización.

La definición de líneas de acción y objetivos prioritarios con base en el intercambio interinstitucional permite imprimir una direccionalidad intencional a la suma de recursos intelectuales. Del mismo modo, la integración de saberes locales permite en este caso la implementación y desarrollo de mecanismos de generación y transferencia de tecnología apropiados para la región, que han sido originados en el seno del Foro, y por ello cuentan con el apoyo comunitario local.

Par relacional 2



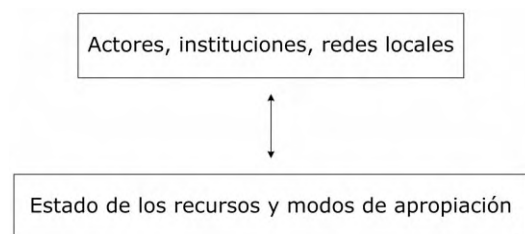
En función del segundo par compuesto por actores, instituciones y redes locales y productos y procesos de calidad y calificación se pue-

de conocer la calificación y disposición del factor humano e institucional territorial para generar o aplicar pautas de acción con criterios de calidad.

La calidad de procesos es un concepto que habitualmente se vincula al sector productivo o de transformación, pero no es frecuente establecer criterios de acción calificada en el caso de la aplicación de tecnologías de gestión. El Foro se ha propuesto fijar pautas que tiendan a abarcar ambas dimensiones del problema. Por una parte, promover la adopción y difundir mecanismos sobre aplicación de estándares de calidad en las prácticas productivas e industriales de las empresas del departamento; dada la preponderancia de la actividad agropecuaria en el departamento, se ha propuesto la elaboración de principios de fácil aplicación para los productores regionales, con el objetivo manifiesto de normalizar en el mediano plano los procedimientos requeridos para certificar la calidad. En este sentido, se emprendió la tarea de generar una marca local que identifique los productos de origen agropecuario de la zona con criterios de pertenencia territorial y mediante el reconocimiento de la identidad regional.

Por otra parte, en el interior de la organización existe la tendencia de aplicar criterios de calidad en el trabajo intrainstitucional mediante la adopción de pautas de gestión apropiadas cuyos procedimientos puedan ser regularizados y estandarizados.

Par relacional 3



La tercera relación está constituida por actores, instituciones y redes locales y el estado de los recursos y el modo de apropiación; con ello se miden las formas de la propiedad y apropiación de los recursos por parte de los actores locales.

La existencia de una organización que sirve de núcleo a otras, de base o intermedias, permite disponer de información completa

sobre la dotación de recursos y factores. De este modo se facilita y se potencia una apropiación comunitaria de los mismos, a la vez que posibilita su planificación y uso estratégico³.

El valor agregado de esta modalidad de vinculación institucional radica mucho más en la capacidad de gestionar los recursos en forma conjunta que en el aumento de la dotación total producido por la suma de las partidas particulares.

Una práctica innovadora debe hacer valer en mayor medida la calidad en la gestión de factores que la cantidad de los mismos, y esta es una posibilidad favorecida por los mecanismos de vinculación, puesto que permite disminuir el tiempo ocioso de los recursos (que por otra parte se reconocen escasos en cualquier situación) y de este modo optimizar su uso.

Finalmente, se considera necesario aclarar que los recursos de disponibilidad social están constituidos por la suma de elementos que favorecen la consecución de un fin, en este caso el desarrollo regional. Por lo tanto esta categoría deberá abarcar no sólo los recursos monetarios (que se identifican con mayor frecuencia como los de mayor validez), sino también y en igual nivel de importancia, los financieros, técnicos, tecnológicos, humanos y sociales.

La formación de redes institucionales constituidas por actores locales amplía la potencialidad de cada una de las formas que puede asumir un factor. En el caso específico del Foro de General Alvear, el fomento de la integración horizontal y vertical entre productores de origen agropecuario y las mismas instituciones permite en el primer caso ampliar las oportunidades de negocios provocando un aumento potencial de los ingresos monetarios. En cuanto al caso institucional, la reunión periódica y la toma de decisiones compartida permite racionalizar la asignación, sobre todo en el caso del sector público, que en ocasiones superpone objetivos, proyectos y programas con otros estamentos u organizaciones sociales de base. La acción conjunta ha favorecido una asignación estratégica, produciendo un ahorro que se traduce en mayor disponibilidad de recursos monetarios para aplicarlos a otros fines.

En relación con el caso financiero, en el Foro se ha planteado la posibilidad de gestionar ante el sector público departamental la conformación de sistemas de garantías públicas para la exportación de productos regionales. Adicionalmente, las organizaciones representativas del Tercer Sector, que también participan, iniciaron un proceso que podría derivar en la instauración de un sistema de garantías recíprocas, con la finalidad de aprovechar o aumentar las oportunidades comerciales.

En referencia con los recursos técnicos y tecnológicos, la institucionalización de un organismo de este tipo permite acrecentar (mediante relaciones adecuadas entre la organización y la formación de saberes) la participación del sector educativo y su orientación hacia el eslabón productivo, industrial y comercial.

Por último, los recursos humanos poseen dos dimensiones en relación con este análisis. Por una parte son los portadores del conocimiento, y como tales, son elementos claves para la definición de estrategias y aplicación de las mismas. Por otra parte, es mano de obra que a mayores niveles de calificación producirá mejores resultados en el desarrollo de las mismas tareas. En este sentido, el Foro constituye la suma de conocimiento social y representa la acumulación de saberes institucionales y particulares⁴.

La utilización conjunta de estos recursos bajo la modalidad de gestión interinstitucional, construye capital social en el sentido que fortalece y solidifica las bases sociales para el desarrollo local.

Par relacional 4



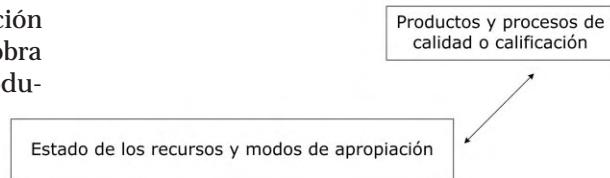
Este par de relación permite identificar los mejores modos de medir la orientación de los saberes locales hacia la aplicación de técnicas tendientes a la obtención de calidad en productos y procesos.

El Foro ha incorporado la noción de que todo proceso de innovación es una práctica de incorporación progresiva, pero no inmediata. Como todo procedimiento genuino, tal proceso debe instalarse socialmente en la acepta-

ción comunitaria, sosteniéndose en la visibilidad de los efectos positivos derivados de las transformaciones o innovaciones, especialmente en aquellas situaciones en que se debe modificar el hacer sobre las bases de pautas estandarizadas para obtener calidad en el producto (bienes o servicios). De este modo, ha sido necesario el diseño de mecanismos de generación y transferencia de tecnología a nivel local, mediante los cuales se acompaña el proceso de aprehensión de nuevos conocimientos para aplicarlos según estos criterios.

Simultáneamente, a instancias del Foro, se ha emprendido una tarea en el ámbito educativo, favorecida por la participación de representantes del nivel medio y superior, para que a través del fortalecimiento del vínculo entre el *saber* y el *hacer* se incorporen desde edades tempranas a prácticas calificadas en cualquiera de los ámbitos productivos, industriales o de servicios.

Par relacional 5



A través de esta dimensión de la relación se puede programar el mejor modo posible de utilización de los recursos para la obtención de calidad.

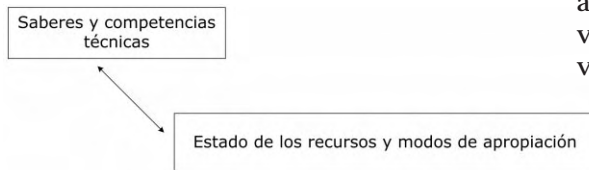
La calidad es un atributo aplicado a productos y procesos que posee diversas dimensiones. El Foro ha intentado fortalecer criterios de utilización de los factores a partir del reconocimiento y valorización de su origen. En este marco han desarrollado acciones como las descritas anteriormente, por ejemplo la definición de una marca global que caracterice a los productos de la región.

En este sentido, se ha señalado como objetivo primordial adoptar una dimensión novedosa a partir de una referencia cultural que permita construir una identidad local de los productos. Este aspecto de la calidad apela a una percepción del sujeto que puede reconocer, en la identificación del origen del producto, un elemento que agrega valor.

La adopción del criterio de calidad con base en la dimensión cultural o idiosincrásica per-

mite estructurar ciertas relaciones de producción innovadoras, ya que determina la necesidad de fomentar procesos de integración, así sea tras una marca común representativa de la región. De este modo, el Foro ha incentivado un proceso de transformación social de sus relaciones de producción a partir de un concepto de carácter simbólico.

Par relacional 6



En función del uso que de ellos se haga, los recursos sociales tendrán diferentes grados de validez en un proceso de desarrollo. El mejor uso posible de los mismos implica su puesta en valor que, como tal, depende de la estructura social y comunitaria, que será la que adjudique a cada uno de ellos mayor o menor importancia. Este par evidencia la combinación entre la formación y el desarrollo de los saberes locales para favorecer un uso adecuado y específico de los recursos.

En consecuencia de lo anterior, el Foro se ha propuesto incentivar mecanismos de formación de saberes que, con base territorial, puedan suscitar un aprovechamiento de los recursos en función de pautas y objetivos específicos de la región. De todos modos, existe un consenso general en el sentido de que, más allá de la direccionalidad que se imprima al uso de los factores, es recomendable obtener el mejor rendimiento de los mismos, es decir, hacerlos altamente productivos orientando su utilización mediante su transformación en un activo y, a través de un salto cualitativo, modificando su estado genérico hacia uno de carácter específico⁵.

A través de prácticas de conformación y desarrollo de saberes locales un recurso genérico como la población puede transformarse en un activo específico, tornándose en mano de obra calificada para ciertas actividades demandadas regionalmente. Del mismo modo, un “saber hacer” tradicional (recurso genérico) se califica en activo específico en la medida en que las aplicaciones tecnológicas inno-

vadoras generadas por la incorporación de nuevos saberes puedan desarrollarlo en una práctica que agregue valor.

Estos procedimientos se transmiten a través de instancias de capacitación que el Foro ha desarrollado desde sus inicios y que, en la actualidad, siguen constituyendo una de sus actividades prioritarias.

Las seis relaciones abordadas (o “pares relacionales”) demuestran la utilidad de la aplicación de mecanismos de articulación y vinculación institucional, así como su efectividad en escenarios regionales, para hacer avanzar el proceso de desarrollo. Se ha intentado aportar elementos que evidencien la utilidad de estos medios y la ampliación de las posibilidades de crecimiento local con base en estrategias innovadoras en el campo de la gestión organizacional.

4.1 Aplicación de la matriz de análisis para un proyecto particular del Departamento General Alvear

Para realizar un análisis empírico aplicado de los conceptos tratados en este trabajo se tomó un caso particular de actuación del Foro, estudiando el impacto de la conformación de esta Asociación.

El caso se refiere a la creación de fuentes de financiamiento alternativo aplicadas al engorde de ganado en pasturas bajo riego en el rubro de “Titularización de la producción”. La ejecución de este proyecto se articula en un trabajo que involucra a cuatro actores principales:

- a) La entidad que administra y emite el título que respalda el financiamiento privado
- b) Los inversionistas del Departamento
- c) Los productores de forraje y ganado del Departamento
- d) El equipo técnico que formula, gestiona y evalúa la evolución del proyecto.

4.1.1 Análisis en función de los “pares relacionales”

Par relacional 1: Actores, instituciones, redes locales-saberes y competencias técnicas

- La necesidad de obtener mecanismos de financiamiento alternativos para ejecutar proyectos del Departamento y los acuerdos alcanzados entre instituciones y actores locales para

“ El desarrollo de los saberes locales puede convertir un recurso genérico en un activo específico ”

desarrollar el conocimiento específico que demanda dicha ejecución, hizo que se diera prioridad a la selección de opciones relativamente sencillas en aspectos técnicos-productivos, económicos y financieros con el objeto de calibrar el método de trabajo. En este primer par relacional se destaca la participación de instituciones tanto locales como provinciales y nacionales, cuya vinculación para la profundización de saberes locales fue facilitada por la tarea de gestión institucional realizada por el Foro Departamental. Esto posibilitó que personal técnico de la Cooperativa administradora del proyecto tuviese rápido acceso a instituciones como la Secretaría de Agricultura de la Nación y el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), que facilitaron expertos en ingeniería financiera, área estratégica para la concreción de este proyecto. Asimismo se tuvo amplia participación de instituciones locales como IDR (Instituto de Desarrollo Rural de Mendoza), Dirección de Ganadería, DGI (Departamento General de Irrigación), INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria), ITU (Instituto Tecnológico Universitario), que promueven la formación de saberes locales relacionados con aspectos técnicos, gestionales, de calidad, comerciales, etcétera.

Par relacional 2: Actores, instituciones, redes locales-productos y procesos de calidad.

- La formulación y articulación de un proyecto consensuado en un ámbito donde confluyen perfiles especializados de productores, técnicos y profesionales, así como toda una diversidad de instituciones públicas y privadas, colabora con la vinculación de la demanda y oferta de servicios y conocimientos generados por un proyecto específico. Este ámbito permite también coordinar acciones y saberes y dividir el trabajo en forma tal que cada uno de los participantes contribuya con sus competencias específicas. La Cooperativa vela por la calidad de la gestión administrativa y financiera del proyecto y el IDR, ITU e INTA contribuyen con la formulación de los protocolos de calidad del proceso productivo, el registro de información, la adecuación de software específicos para el cálculo de aspectos técnico-económicos de gestión y la capacitación de los actores involucrados del sector privado.

Par relacional 3: Actores, instituciones, redes locales-estado de los recursos y modos de apropiación

- En este par se puede identificar un trabajo estratégico determinante en dos recursos fundamentales: agua y capital de trabajo. Para el primero, el trabajo de planificación y coordinación entre el DGI y los usuarios es determinante ya que el éxito del engorde bajo riego depende de la cantidad y oportunidad con que se recibe el agua. El trabajo de vinculación que se realiza en el Foro permite crear un ámbito que promueve este tipo de acciones. Con respecto al segundo recurso es importante la tarea desarrollada por la Cooperativa, aunque se espera que el trabajo realizado durante años por la misma en el Departamento, su seriedad y transparencia para gestionar los diversos proyectos que se le han encomendado y su excelente visibilidad social contribuyan a recuperar la confianza de los inversionistas, factor clave del éxito de un proyecto de financiamiento.

Par relacional 4: Saberes y competencias técnicas-productos y procesos de calidad

- La creación de un espacio comunicacional ampliado posibilita el trabajo que se genera en el ámbito del Foro, permitiendo detectar ejes directrices fundamentales como identidad territorial y calidad de procesos y productos. La sensibilidad lograda en la comunidad y la diversidad de perfiles y competencias de los actores involucrados ha facilitado la orientación de los saberes locales para organizar y ejecutar todas aquellas actividades que deberán comprometerse para asegurar la calidad en procesos y productos. Las demandas específicas que surgen de la aplicación de un proyecto concreto como el que se analiza, han servido para definir contenidos en ámbitos de capacitación formal como el ITU, y también para canalizar recursos de instituciones públicas formulando protocolos de calidad para la producción de forraje y carne. Se discuten también nuevos mecanismos de transferencia de tecnología para asegurar la adaptación de estas innovaciones.

Par relacional 5: Productos y procesos de calidad-estado de los recursos y modos de apropiación

- El hecho de detectar en el ámbito del Foro una necesidad muy sentida a nivel de la comunidad, como es reforzar un trabajo de identidad local, permitió iniciar un proyecto vinculado casi exclusivamente a un carácter simbólico: la definición de una marca global que caracterice e identifique a los productos de la región. La profundización del trabajo comunitario, la ampliación de algunas validaciones sociales y el trabajo de otros perfiles profesionales relacionados con el negocio agroalimentario (como comunicadores, diseñadores, especialistas en marketing), no sólo permiten crear algo simbólico como es una marca, sino sobre todo permiten capitalizar la construcción de una imagen local en la que confluyen la calidad de los recursos naturales –suelo, agua, forrajes y animales- y el trabajo de la comunidad, contribuyendo a la generación de más valor agregado a la producción local.

Par relacional 6: Saberes y competencias técnicas-estado de los recursos y modo de apropiación

- Aunque el trabajo del Foro es relativamente incipiente, en la ejecución de este proyecto específico (creación de fuentes alternativas de financiamiento) se detecta claramente la articulación que se desea destacar en el análisis de este último par relacional. En un contexto generalizado de descontento y desconfianza en el sistema financiero, es notable y hasta reconfortante la cantidad de adhesiones que se detectan en la comunidad para sumar recursos y trabajo en torno a un proyecto específico que, como éste, reivindica la formación y desarrollo de saberes locales. Este efecto pone de relieve la calidad y capacidad de gestión de una Cooperativa para ganar la confianza de los ahorradores locales para afianzar proyectos de desarrollo de su propia localidad, en un enfoque que tiende a recuperar la identidad del territorio promoviendo procesos y productos de calidad, así como la generación de riqueza genuina que redundará en una mejora de la calidad de la vida de los habitantes del Departamento de General Alvear.

5. CONCLUSIONES

Las aplicaciones descritas en el apartado anterior clarifican el efecto social que ha tenido la conformación del Foro. Las conclusiones que se presentan en este trabajo pretenden realizar un aporte conceptual sobre los elementos que deberán ser considerados a la hora de profundizar el alcance de las acciones de este tipo de asociación.

El procedimiento analizado responde a un criterio teórico según el cual la innovación es un proceso que puede ser generado, mediado o transmitido a partir de una serie de elementos. En primer lugar existen factores asociados a las condiciones productivas del territorio y con las potencialidades físicas del mismo; entre estos factores se encuentran, por ejemplo, la fabricación de un bien nuevo, la introducción de un método de producción novedoso, la apertura de mercados no explotados hasta el momento, o la disponibilidad de nuevas materias primas. Desde luego que en esta descripción no se agotan todas las posibilidades, puesto que las características organizacionales a nivel comunitario (incluyendo a todos los actores públicos, privados, individuales y colectivos) definen también un ámbito donde es posible incorporar innovaciones.

Además, los modos de organización de las relaciones sociales pueden constituir un mecanismo privilegiado en los sistemas de innovación, puesto que éstas a su vez determinan o al menos influyen en el modo de explotación, apropiación y acumulación de recursos sociales. A la vez, un modo dado de relaciones sociales implica una distribución de las fuerzas comunitarias que impactan en la forma de generación de saberes y competencias técnicas, lo que a su vez influye en la aplicación de procesos de calidad o calificación de productos.

Finalmente, la organización comunitaria, con sus modos particulares de existencia en las distintas localidades, definen el espacio de actuación de los actores sociales, en un sentido muy preciso: las organizaciones fuertes de la sociedad civil pueden generar poder comunitario capaz de acercarse a los poderes públicos. En general, el fortalecimiento social implica que la distribución del poder se despliegue a través de mecanismos más demo-

cráticos y participativos. Estos elementos, sin duda contribuyen fuertemente a los procesos de desarrollo, y los sustentan en la medida en que se trata de una construcción con base genuinamente social, lo que posibilita su perdurabilidad más allá de las coyunturas contextuales.

En síntesis, se reconoce en primera instancia que la innovación organizativa de un conjunto social posee una dimensión sumamente importante en la medida en que condiciona las posibilidades, medios y mecanismos de innovación en los ámbitos restantes.

Todo procedimiento de innovación requiere de la adaptación y adecuación de los recursos existentes hacia las nuevas prácticas o modos, pero en sí mismo por más que su valor y utilidad sean ampliamente reconocidos, no garantiza ni define un punto de llegada. Es decir, que la innovación es incompleta si no han sido definidos con precisión sus objetivos por medio de la construcción del escenario social deseado y de la aplicación de criterios de planificación estratégica que imprima al proceso una direccionalidad deliberada. El mecanismo de definición de objetivos debe ser completado con un trabajo en el que se establezca un orden de prioridades y jerarquías, con la aplicación de criterios cuantitativos que evidencien las acciones de mayor urgencia y en función de los fines generales fijados.

Con esto se quiere advertir que la ejecución de prácticas novedosas tanto en los aspectos técnicos como en los de gestión que han sido considerados en este trabajo, deben tener un carácter instrumental, completándose en la medida en que exista una elaboración conceptual que identifique una visión institucional y comunitaria hacia la cual dirigirse.

Como conclusión puede decirse en este sentido que la contribución de los sistemas de innovación al desarrollo regional se encuentra muy vinculada a la clarificación previa de objetivos, es decir, a la definición de una ruta en la que se considere la aplicación de procesos innovadores instrumentales y sin que éstos sean concebidos como fines en sí mismos.

Reconocida la validez de la innovación a nivel organizativo y considerado su carácter instrumental, el proceso se ve influenciado por la relación entre los actores que lo llevan adelante. La relación entre ellos define en cierta

medida la pertinencia del procedimiento innovador en relación con los fines propuestos. En síntesis, pauta su eficacia para el desarrollo.

La acción de los actores comunitarios y las relaciones entre ellos son inseparables del proceso. Por lo tanto, la aplicación de sistemas innovadores a nivel local y con recursos propios permite jerarquizar y valorizar la proximidad territorial de los mismos, optimizando los resultados. La agregación de valor en este sentido se encuentra en la capacidad de acción colectiva, a partir del reconocimiento de las particularidades territoriales y del objetivo e intereses comunes.

Por lo tanto, la innovación tendrá mayor utilidad en la medida en que recurra y valore los saberes y actores territoriales, puesto que así amplía su potencial al utilizar recursos como la fuerza y la acción colectiva locales.

La práctica innovadora es un proceso en el cual se incorporan nuevos mecanismos de gestión que, en el caso analizado, se reveló como un modo de articulación y vinculación institucional hasta entonces no utilizado. En este sentido, la innovación, en tanto que proceso, no puede fijarse un límite o un techo para su aplicación, puesto que la dinámica social permanentemente requiere de adaptaciones, modificaciones y cambios. La innovación organizativa se constituye entonces como un proceso permanente y continuo, capaz de innovarse a sí mismo, para poder brindar respuestas satisfactorias a demandas sociales crecientes e ilimitadas.

Por esta razón, las estructuras que se han creado, como el Foro Departamental en General Alvear, deben prever estrategias de canalización de aquellas demandas a partir de una institucionalización de la organización, pero con un carácter sumamente flexible y de fácil adaptabilidad a nuevos requerimientos (aspectos que, por cierto, actualmente están en discusión en el seno del Foro).

En síntesis, toda innovación en los ámbitos de la gestión y la organización debe considerarse provisoria, con capacidad de adaptación y susceptible de generar o producir nuevas transformaciones, modificaciones y cambios.

* Paula Eisenchlas, Lic. en Sociología. Miembro del equipo técnico (Área de Desarrollo Rural) del Instituto de Desarrollo Rural de Mendoza. Docente del Departamento de Ciencias Económico, Jurídico y Sociales de la Facultad de Ciencias Agrarias, Universidad Nacional de Cuyo. E-mail: epaula@irrigacion.gov.ar

Daniel Pizzi, Ingeniero Agrónomo. Gerente General del Instituto de Desarrollo Rural de Mendoza. Docente del Departamento de Ciencias Económico, Jurídico y Sociales de la Facultad de Ciencias Agrarias, Universidad Nacional de Cuyo. E-mail: dpizzi@idr.org.ar; danielpizzi@hotmail.com

Alejandro Gennari, Ingeniero Agrónomo. Dr. en Economía y Política Agroalimentaria. Secretario de Gestión Institucional del Departamento General de Irrigación de Mendoza. Docente del Departamento de Ciencias Económico, Jurídico y Sociales de la Facultad de Ciencias Agrarias, Universidad Nacional de Cuyo. E-mail: agennari@irrigacion.gov.ar

Luis Ravotti, Contador Público Nacional. Integran-te del Foro para el Desarrollo Departamental de General Alvear. E-mail: lravotti@xaire.com

¹ Se trabaja con el concepto de vinculación institucional en sentido amplio. Por institución se entiende todo tipo de organización involucrada en la cadena, sea de origen privado o público e independientemente de que su forma asociativa interna se inscriba en un marco formal o informal.

² La matriz fue extraída de la bibliografía utilizada en un curso sobre Sistemas Agroalimentarios Localizados que impartió el Dr. Pedro Muchnik, La Plata, Argentina, mayo de 2002.

³ En este caso, el concepto estratégico se refiere a la posibilidad de disponer de información para decidir sobre las distintas posibilidades de asignación de los recursos, con el fin de optimizar su uso y funcionamiento, en función de objetivos establecidos previamente en forma consensuada y validada comunitariamente.

⁴ El concepto "particular" se refiere en este contexto a situaciones de origen comunitario no gubernamental que se diferencian y oponen al ámbito estatal público. Por lo tanto no se está haciendo referencia a casos individuales o únicos, sino que se acepta que una situación particular puede afectar a numerosas personas, grupos o sectores sociales.

⁵ Curso sobre Sistemas Agroalimentarios Localizados, impartido por el Dr. Pedro Muchnik, La Plata, Argentina, mayo de 2002.

¿Sabía usted que Morelos.....

...fue el primer Estado en bursatilizar su deuda?

...tiene el mayor número de investigadores per cápita?

...tiene una expectativa de crecimiento (3.1%) superior al promedio nacional (2.5%)?

...tiene una tasa de desempleo (1.5%) inferior al promedio nacional (2.7%)?

...espera aterrizar US\$200 millones de inversión para el cierre del 2003?

...fomenta sectores como: software, biotecnología, energía y genómica, para ser la Capital del Conocimiento?

¿Quiere saber qué más está pasando en Morelos?



Visítenos en:

www.negociosenmorelos.gob.mx

Dirección

**Secretaría de Desarrollo Económico
Subsecretaría de Inversiones
Ajusco #2 Col. Buenavista
Cuernavaca, Morelos 62120**

Tel 01(777) 3 11 28 90 • 3 17 05 39 • 3 13 16 30

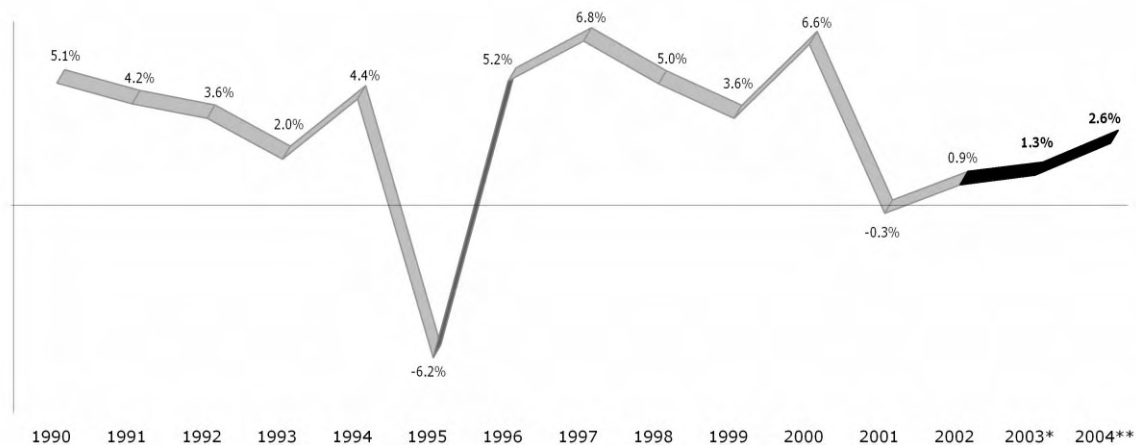
MORELOS
Secretaría de Desarrollo
Económico

■ RESUMEN ECONÓMICO

Pronósticos en perspectiva

PRODUCTO INTERNO BRUTO: TASA DE CRECIMIENTO ANUAL
1990-2003

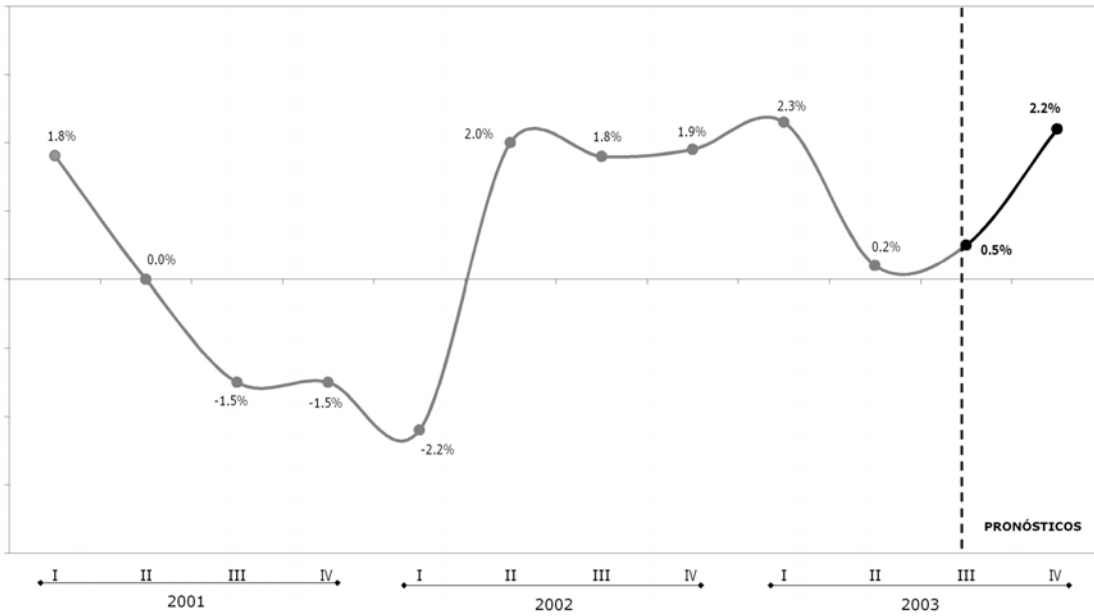
La característica más sobresaliente del desempeño de la economía es la reducida tasa de crecimiento que se registra durante un periodo que ya es muy largo. Desde 1990 el promedio de ésta ha sido de 3%, y desde 2001 de sólo 0.63 por ciento.



*Estimado
**Proyectado
Fuente: INEGI y SIREM Macro.

PRODUCTO INTERNO BRUTO: EVOLUCIÓN TRIMESTRAL
2000-2003

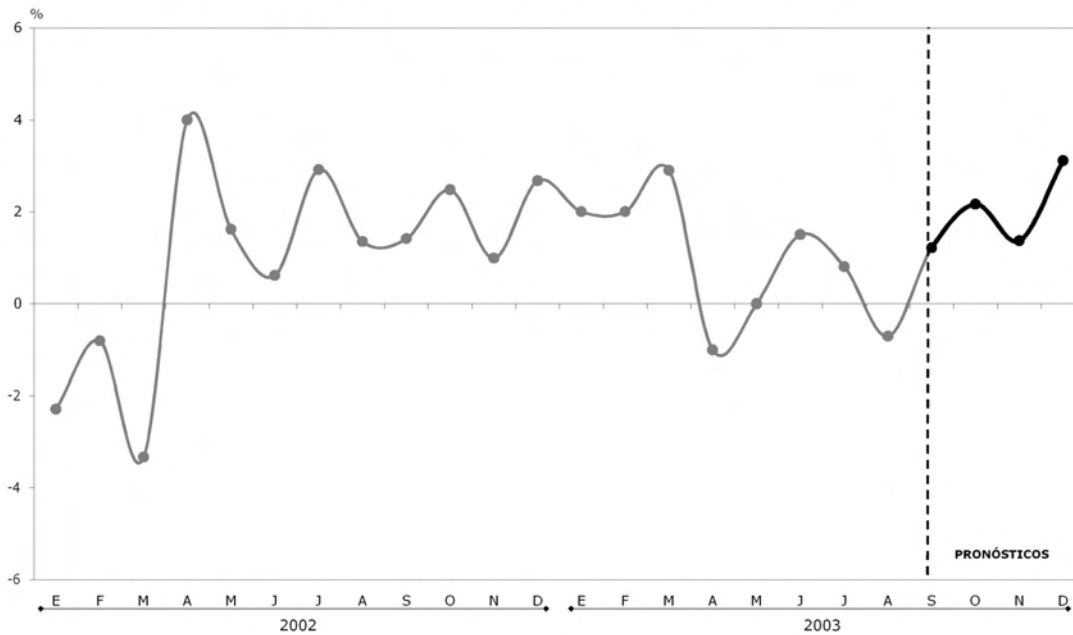
Los indicadores muestran una muy baja tasa de expansión en el segundo y tercer trimestres de 2003.



Fuente: INEGI y pronósticos de SIREM Macro.

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

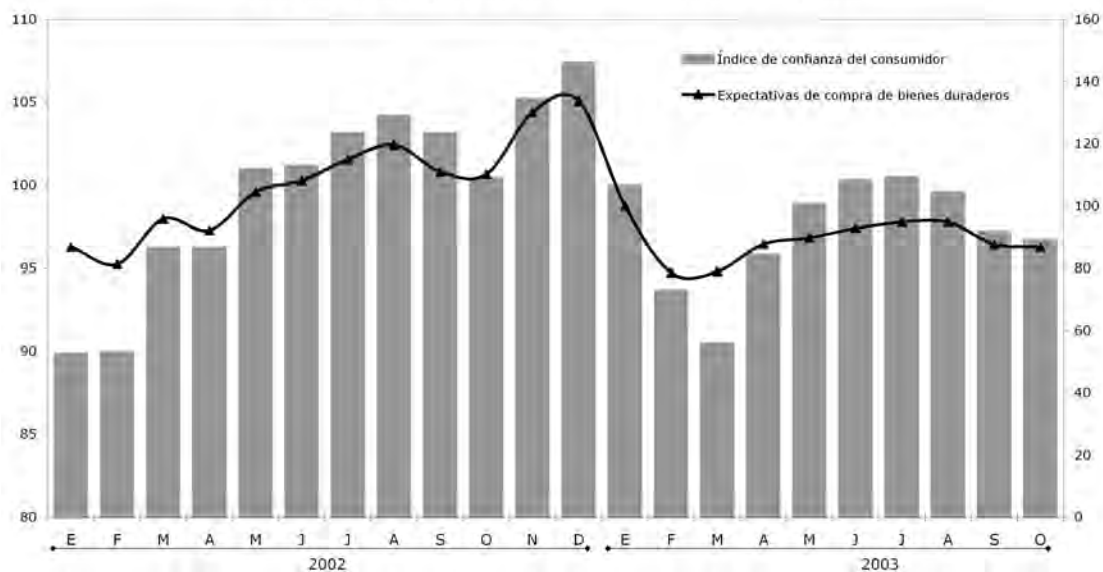
De enero de 2002 a fines de 2003 el indicador adelantado del producto muestra una tendencia de virtual estancamiento.



Fuente: INEGI y pronósticos de SIREM Macro.

ÍNDICE DE CONFIANZA DEL CONSUMIDOR
Enero de 2003=100

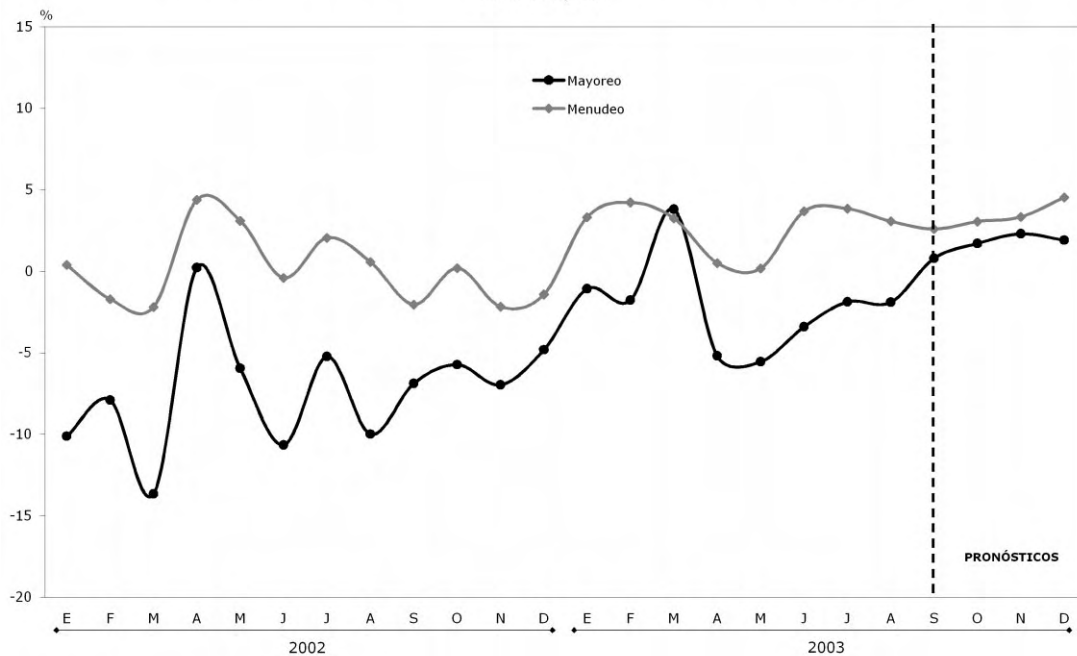
Desde que se redujo a principios de año, este indicador no muestra síntomas de recuperación:



Fuente: INEGI.

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

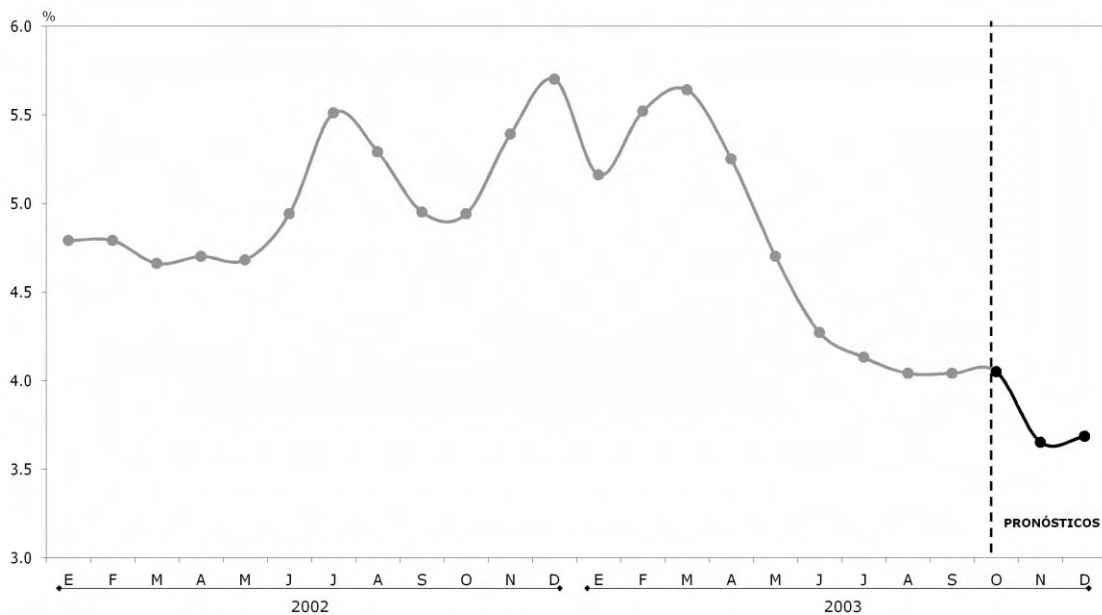
El consumo privado mostró un aumento en los primeros ocho meses del año, como se aprecia en la tendencia de las ventas al mayoreo.



Fuente: INEGI y pronósticos de SIREM Macro.

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR
Variación respecto al mismo mes del año anterior

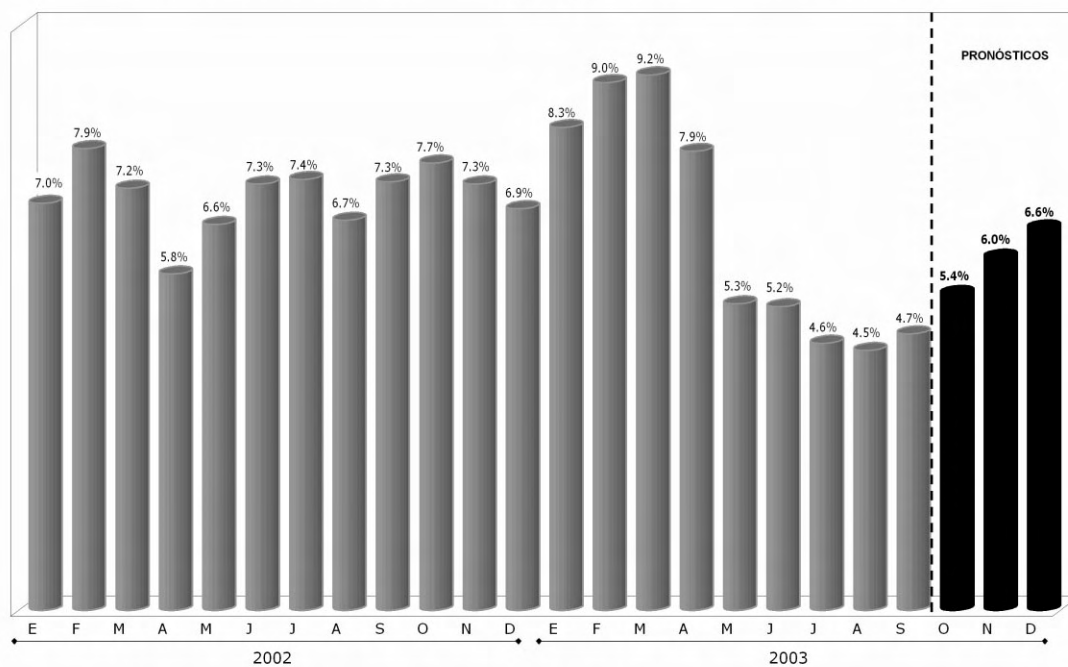
En consonancia con la gestión de la política monetaria y apoyada por el lento crecimiento del producto, la inflación mensual ha ido a la baja en el curso del año.



Fuente: Banxico y pronósticos de SIREM Macro.

TASA DE INTERÉS DE LOS CETES A 28 DÍAS
Tasas anualizadas

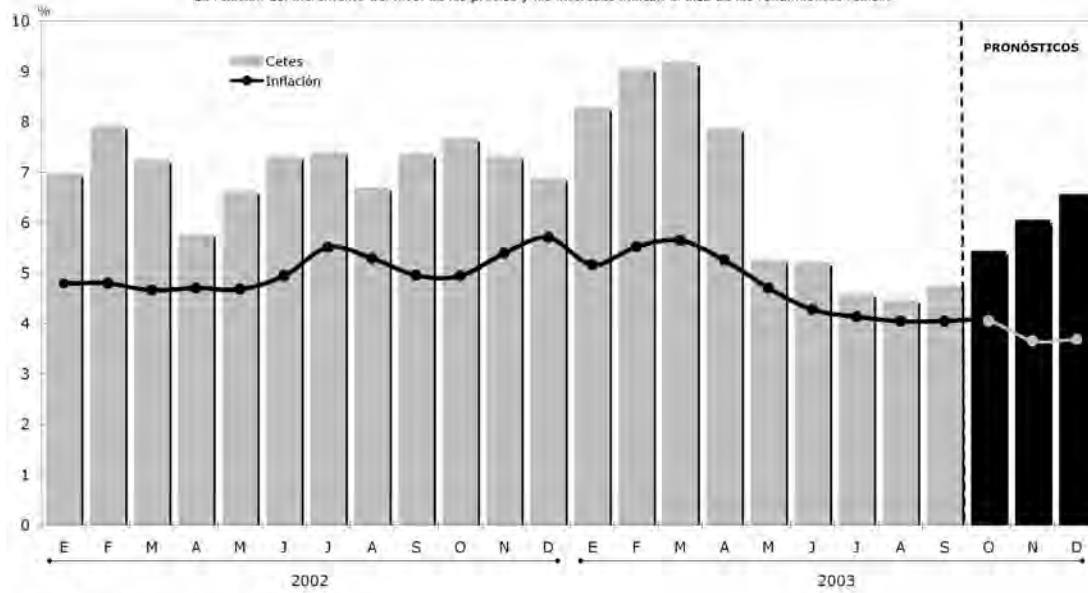
Las tasas de interés han resentido el efecto adverso de la depreciación del tipo de cambio y han ido al alza desde el mes de septiembre.



Fuente: Banxico y pronósticos de SIREM Macro.

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

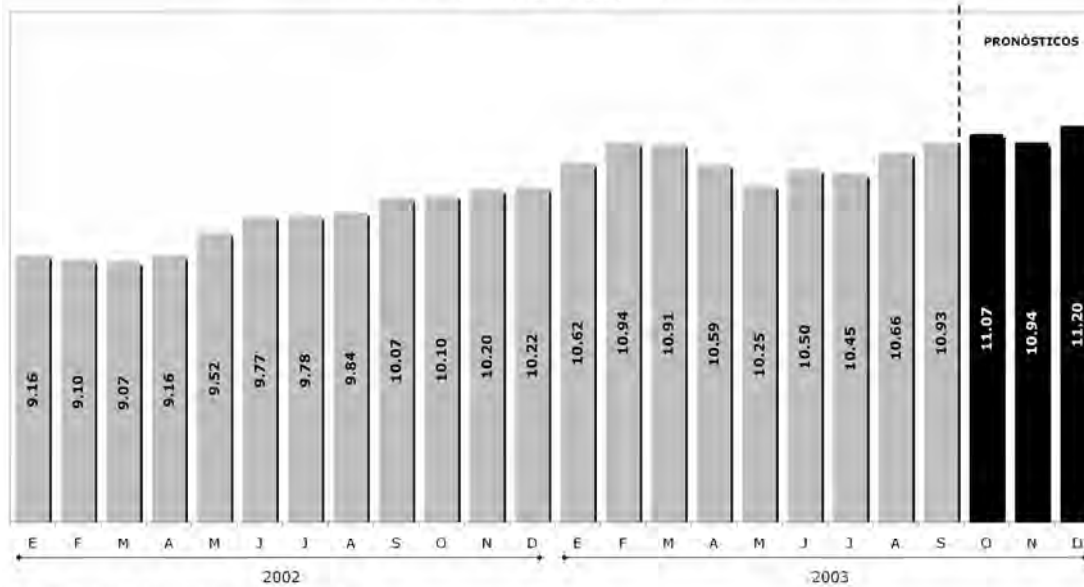
La relación del incremento del nivel de los precios y los intereses indican el alza de los rendimientos reales.



Fuente: Banxico y pronósticos de SIREM Macro.

TIPO DE CAMBIO PARA SOLVENTAR OBLIGACIONES EN MONEDA EXTRANJERA
Promedio mensual
(Pesos por dólar)

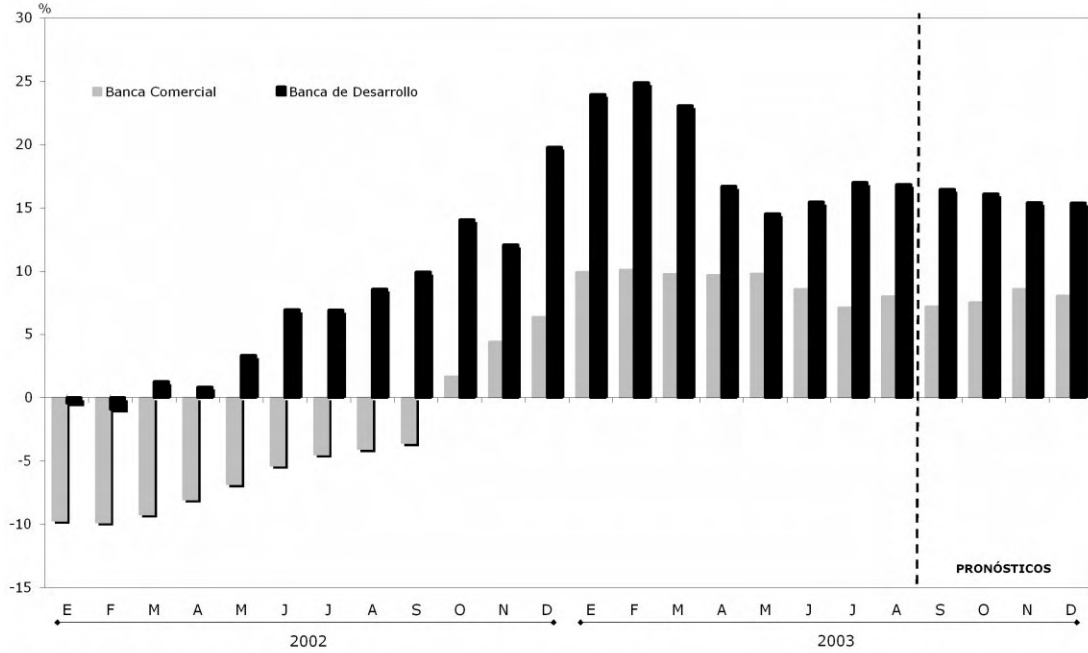
La paridad del peso con el dólar se ha ido depreciando en la segunda mitad del año y se espera que en diciembre su promedio sea de 11.20 pesos.



Fuente: Banxico y pronósticos de SIREM Macro.

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

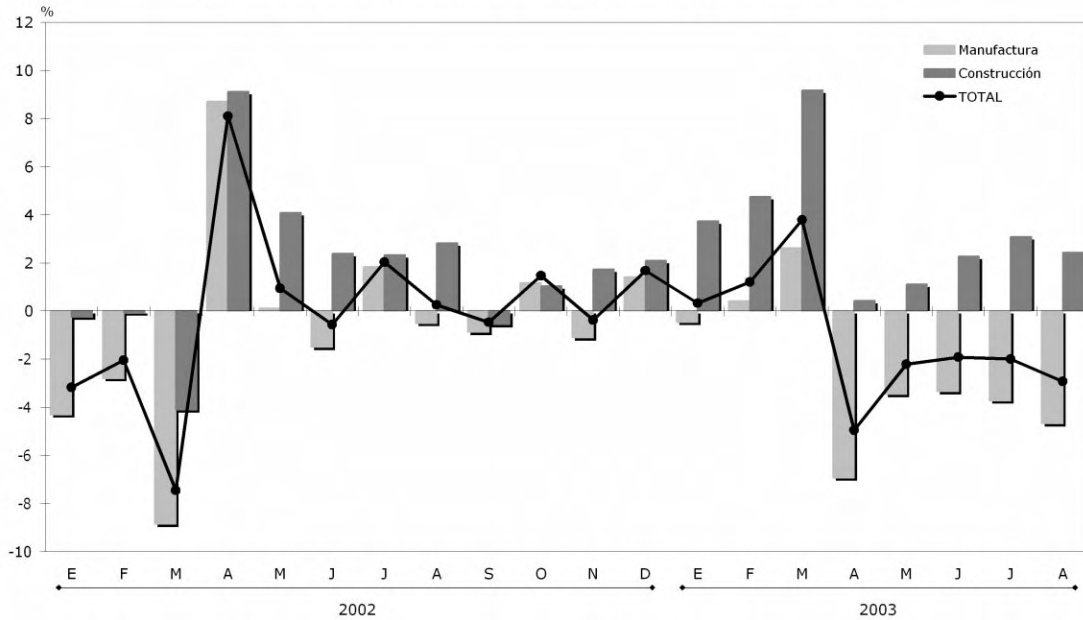
El crédito concedido por la banca comercial muestra cierta recuperación que no es sostenida ni suficiente para alcanzar el crecimiento.



Fuente: Banxico y pronósticos de SIREM Sectorial.

EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL
Variación respecto al mismo mes del año anterior

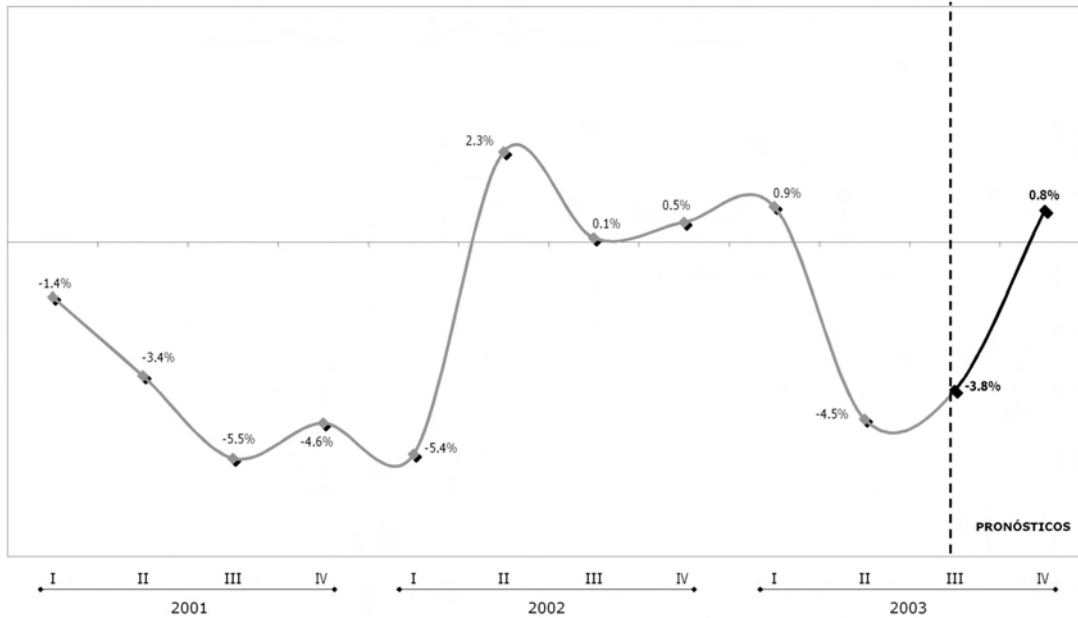
El sector manufacturero muestra un desempeño negativo desde el mes de abril debido esencialmente a la debilidad de las exportaciones al mercado de Estados Unidos. La construcción sigue mostrando un débil ritmo de actividad.



Fuente: INEGI.

PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA INDUSTRIA DE MANUFACTURA
 Variación porcentual respecto al mismo trimestre del año anterior

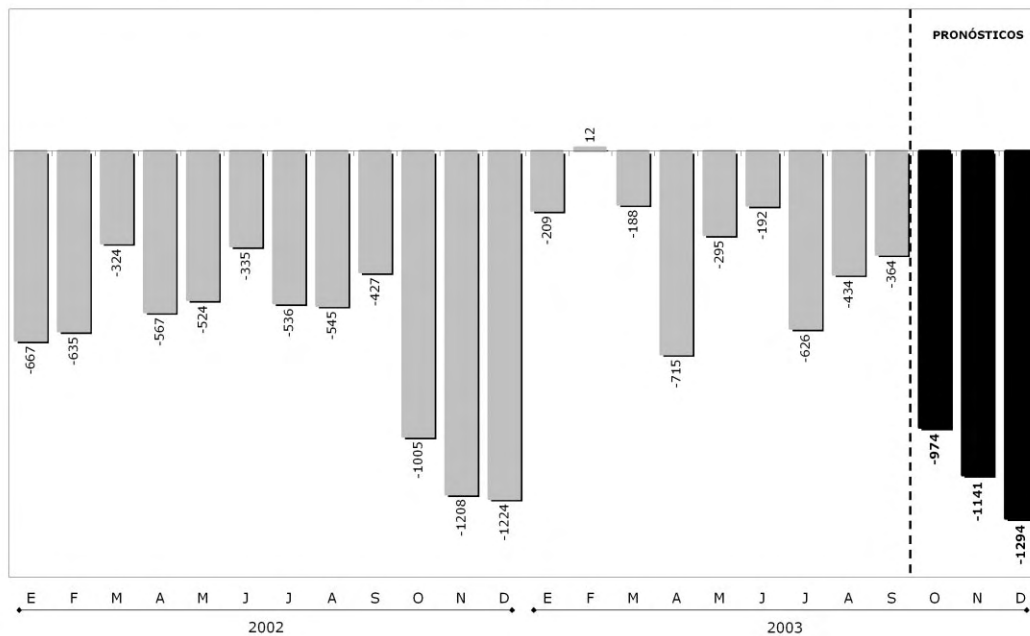
En 2002 las tasas de crecimiento de la manufactura fueron muy reducidas; en 2003 el registro es negativo.



Fuente: SIREM Macro.

BALANZA COMERCIAL
 Millones de dólares

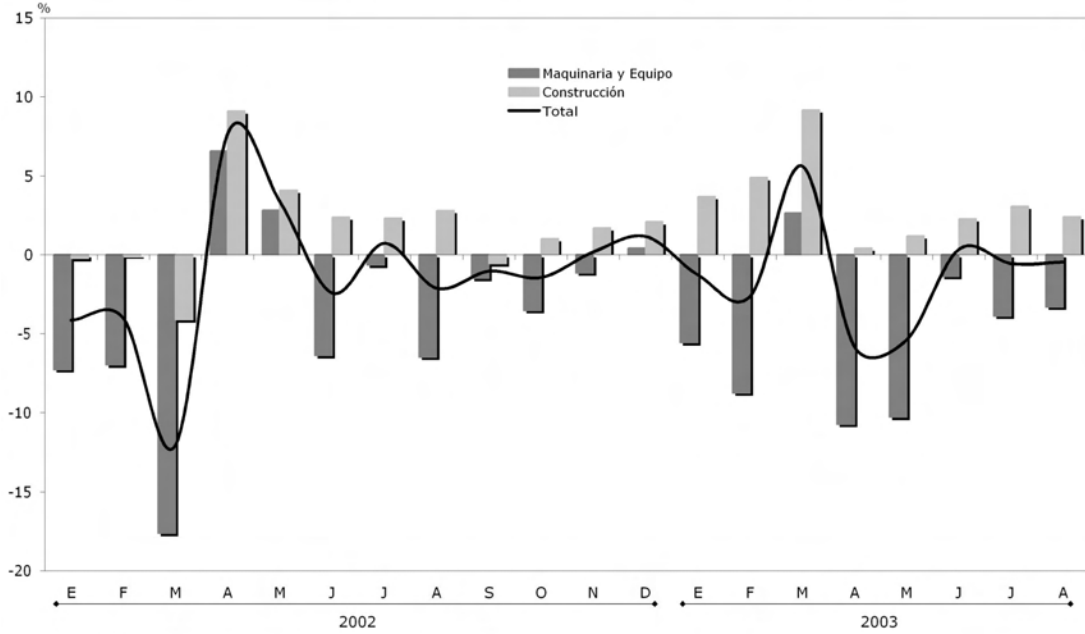
Las exportaciones totales en el año serán del orden de 176 mil millones de dólares y las importaciones del orden de 184 mil millones. Esto representa un déficit comercial de 8 mil millones de dólares que contribuye a un déficit en cuenta corriente de 14.8 mil millones (2.3% del PIB).



Fuente: INEGI y pronósticos de SIREM Macro.

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

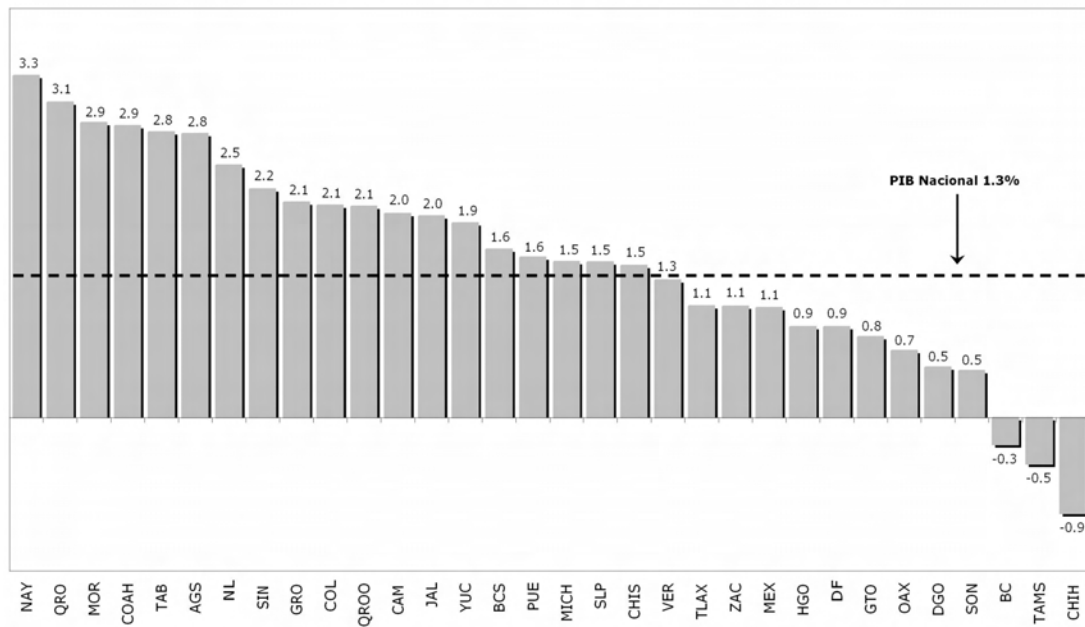
La caída del gasto de inversión en maquinaria y equipo ha sido muy grande y sostenida en los últimos años. Ello expresa a la vez, la falta de crecimiento productivo y su contención.



Fuente: INEGI.

CRECIMIENTO DEL PIB DE LAS ENTIDADES FEDERATIVAS, 2003
(Porcentajes)

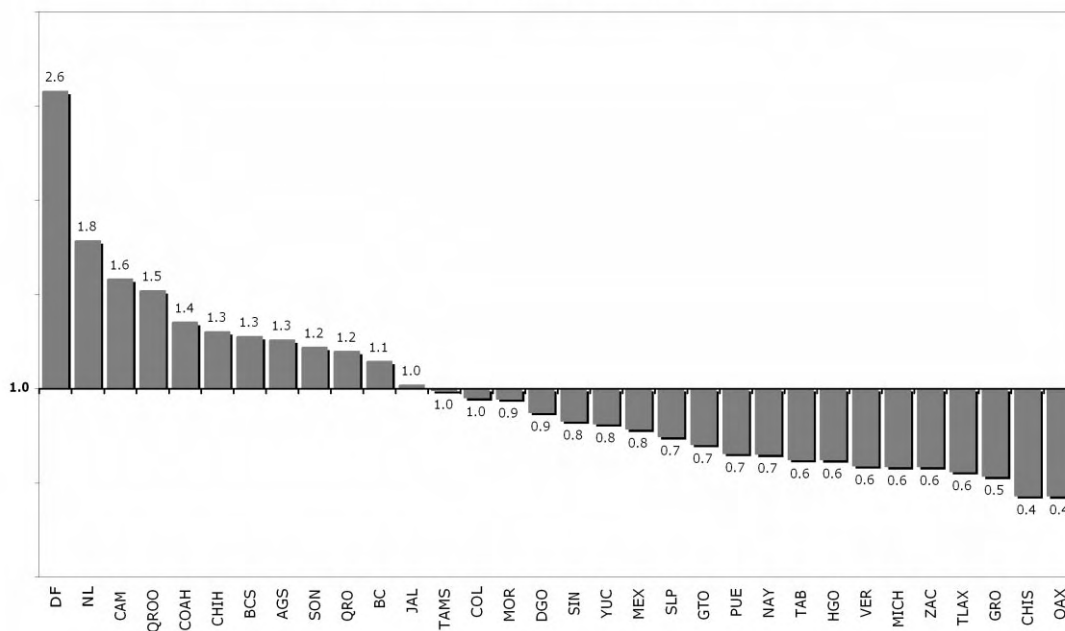
La distribución estatal del crecimiento del PIB en el año abarca un rango amplio, de 3.3% a -0.9 por ciento



Fuente: SIREM Regional, noviembre de 2003.

ÍNDICE DEL PIB POR HABITANTE DE LAS ENTIDADES FEDERATIVAS, 2003
(Promedio nacional = 1.0)

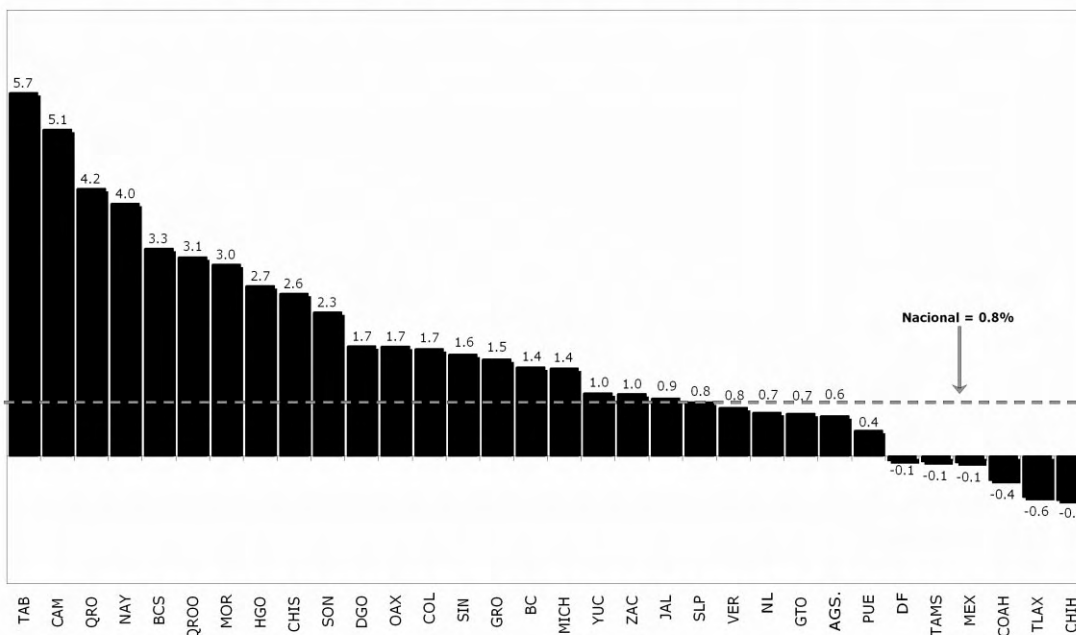
El ingreso por habitante responde a la dinámica registrada en el año en curso y a la base que tiene cada estado.



Fuente: SIREM Regional, noviembre de 2003.

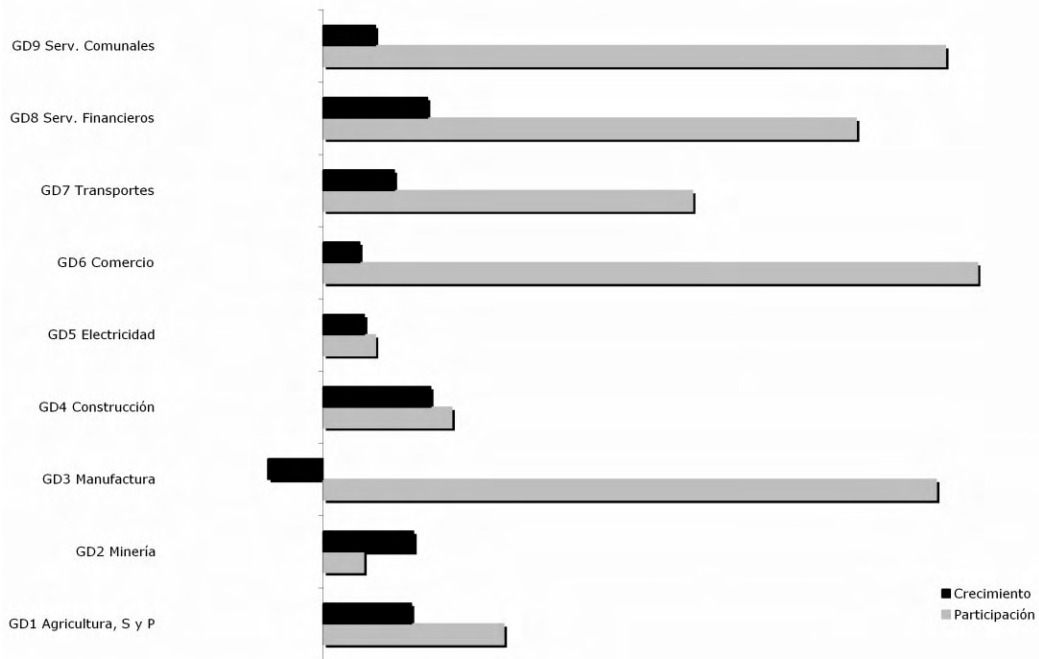
CRECIMIENTO DEL EMPLEO EN LAS ENTIDADES FEDERATIVAS, 2003
(Porcentajes)

El crecimiento del empleo formal privado en el país es muy reducido, aunque algunas entidades muestran una expansión más robusta.



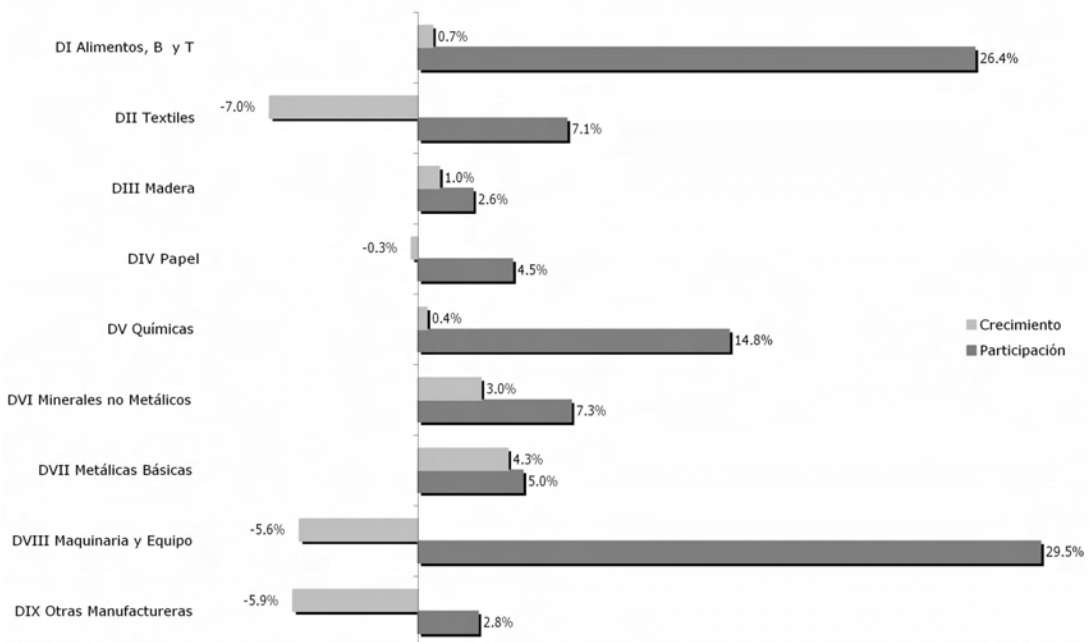
Fuente: SIREM Regional, noviembre de 2003.

ESTRUCTURA PRODUCTIVA DEL PIB
Participación porcentual y crecimiento por Gran División: 2003



Fuente: SIREM Regional, noviembre de 2003.

ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE LA MANUFACTURA
Participación porcentual y crecimiento por División: 2003



Fuente: SIREM Regional, noviembre de 2003.

PROYECCIONES ECONÓMICAS SECTORIALES

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
PIB	0.9	1.3	2.6	5.7	3.9	5.4	4.7
GD1. Agricultura, S y P	(0.5)	2.9	2.7	2.2	1.7	5.2	2.3
GD2. Minería	(0.3)	2.9	1.7	5.5	3.6	4.2	3.3
GD3. Manufacturas	(0.6)	(1.8)	2.9	7.1	5.5	7.7	5.0
DI. Alimentos, b y t	1.2	0.7	2.9	7.3	6.4	7.8	4.6
DII. Textiles	(6.2)	(7.0)	2.1	6.2	5.3	7.8	4.2
DIII. Madera	(1.3)	1.0	2.9	6.4	3.9	6.4	2.8
DIV. Papel	(0.1)	(0.3)	2.7	5.9	5.7	8.8	4.6
DV. Químicas	(0.6)	0.4	2.7	6.6	4.0	7.2	4.0
DVI. Minerales no Met.	3.5	3.0	3.1	7.5	6.9	8.6	4.9
DVII. Metálicas básicas	0.7	4.3	3.8	5.0	5.4	8.5	4.6
DVIII. Maquinaria y Equipo	(1.6)	(5.6)	3.0	8.0	5.4	7.6	6.4
DIX. Otras Manufacturas	(2.0)	(5.9)	2.3	6.2	4.5	6.4	4.3
GD4. Construcción	1.7	3.5	4.6	7.6	5.9	6.5	7.6
GD5. Electricidad	3.8	1.3	2.5	6.2	4.8	4.6	3.4
GD6. Comercio	(0.4)	1.2	2.4	5.9	3.5	5.6	5.0
GD7. Transportes	2.2	2.3	2.8	6.1	4.6	5.6	5.5
GD8. Servicios Financieros	4.4	3.4	2.8	6.5	3.1	4.5	5.6
GD9. Servicios Comunes	1.3	1.7	2.3	4.4	3.3	4.1	4.4

FUENTE: SIREM Regional, noviembre de 2003.

SIREM

Sistema de Información Regional de México

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 55-55-84-9909

Corredor agroexportador

1. INTRODUCCIÓN

La conformación del sector agrícola en México sufrió algunas mutaciones en el curso de las dos últimas décadas. La importancia del cultivo de los granos ha disminuido relativamente frente al de frutas y hortalizas. Si bien la superficie sembrada que se dedica a estos últimos creció ligeramente desde 1990, el mayor cambio concierne al valor de su producción. El rendimiento promedio de estos cultivos (tonelada por hectárea) es por mucho superior al de los granos y oleaginosas, y esto ha motivado en buena medida una tendencia de reorientación del sector hacia la horticultura.

De 1980 a 2003 el crecimiento promedio anual de la producción de frutas y hortalizas fue de 3.2%, 1.4 puntos porcentuales mayor a la producción de granos y 1.1 puntos porcentuales más que la producción agrícola total.

De acuerdo con cifras del Banco Mundial, de las 57 frutas que están a la venta en el mercado, 11 abarcan el 88% del área cultivada y el 95% de la producción frutícola: naranja, plátano, mango, aguacate, limón “mexicano”, durazno, manzana, mandarina, uva, piña y nuez encarcelada. En cuanto a las hortalizas, un pequeño grupo de cultivos constituyen casi el 90% de la producción nacional: jitomate, papa, chile verde, cebolla, calabacita, tomate verde, pepino, nopal, zanahoria, elote y col.

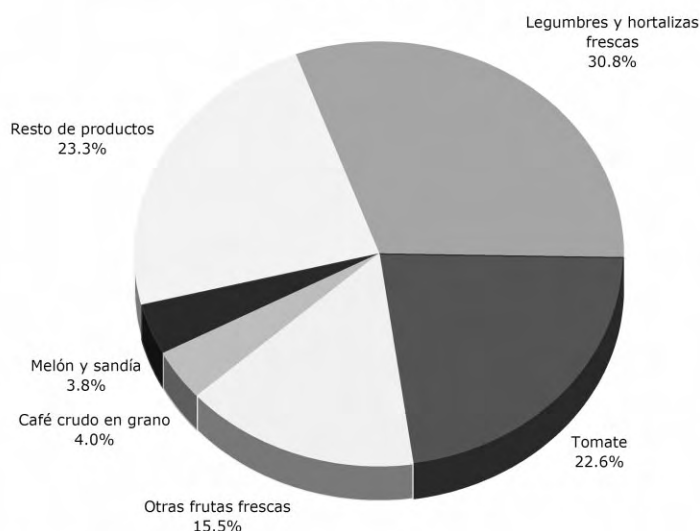
Cuadro 1
SUPERFICIE CULTIVADA Y VALOR DE LA PRODUCCIÓN POR PRODUCTO AGRÍCOLA
1980-2003 (%)

PRODUCTOS	1980		1990		2003*	
	Superficie cultivada	Valor de la producción	Superficie cultivada	Valor de la producción	Superficie cultivada	Valor de la producción
Granos	61.2%	42.0%	63.0%	40.0%	60.2%	31.0%
Frutas y hortalizas	6.1%	25.0%	6.4%	31.0%	8.4%	39.0%
Frutas	4.1%	15.0%	4.3%	18.0%	6.0%	21.0%
Hortalizas	2.0%	10.0%	2.1%	13.0%	2.4%	18.0%
Otros productos	32.7%	33.0%	30.6%	29.0%	31.4%	30.0%
TOTAL	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

* Cifras estimadas. Tercer Informe de Gobierno, 2003.

Fuente: Elaborado con datos de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, 2003.

Gráfica 1
ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR AGROPECUARIO
ENERO- JUNIO, 2003



Fuente: BANCOMEXT, Informes de Comercio Exterior, 2003.

Las hortalizas y las frutas representan cerca de la tercera parte de los productos exportados por el sector primario. Durante el primer semestre de 2003, el valor de las exportaciones de legumbres y hortalizas frescas ascendió a 874 millones de dólares, 6.3% más que en el mismo periodo de 2002. Asimismo, las exportaciones de tomate sumaron 640 millones de dólares, mientras que las de melón y sandía tuvieron un valor de 108 millones de dólares.

México es uno de los líderes mundiales en la exportación de frutas – en su mayoría frutas tropicales –, a pesar de que sólo 11% de la producción total se comercia con el exterior. En promedio, en los últimos diez años, el país fue proveedor del 21% de aguacate consumido en el mundo, 75% de “limón persa”, 41% de mango y 42% del comercio de papaya¹. Asi-

mismo, es un productor importante de uvas, así como de jugo de naranja (concentrado y congelado). Los principales destinos de exportación de frutas son los Estados Unidos, Canadá, Japón y Francia – países que adquieren cerca de 85% del total.

Por otra parte, aproximadamente 80% de la producción total de hortalizas es consumida por el mercado interno. El resto de la producción de hortalizas es exportada en su mayoría a los Estados Unidos (95%). La temporada alta para la exportación de hortalizas va del mes de diciembre al mes de abril y los principales productos comercializados son el jitomate, pepino, chiles, cebolla,

calabacita y zanahoria.

La contribución de la inversión extranjera es relevante al comportamiento de la agricultura en México. De 1999 a 2002 se destinaron 52,481.6 miles de dólares a este sector.

2. EL CORREDOR AGROEXPORTADOR

México cuenta con un corredor que genera una parte sustancial de la producción hortofrutícola nacional orientada a los mercados de exportación. Su extensión geográfica comprende una variedad climática que posibilita mantener durante todo el año una oferta competitiva, tanto en precios como en calidades, a nivel internacional. La producción del invierno es asegurada por Sinaloa y Guanajuato, la de primavera por Sonora y la del verano por los estados de Guanajuato y Baja California.

Cuadro 2
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA AGRICULTURA
Acumulado 1999-2002

TOTAL (miles de dólares)	Hortalizas y flores	Árboles frutales	Tabaco	Café
52,481.6	85.3%	10.7%	4.0%	0.01%

Fuente: Secretaría de Economía, 2003

Mapa 1
CORREDOR AGRO EXPORTADOR



Fuente: SIREM

Este corredor agroexportador se despliega a lo largo de la Costa del Pacífico. Desciende hacia el sur a partir de Baja California hasta incluir una porción del estado de Guerrero, y se ensancha tierra adentro por la zona del Bajío, abarcando en especial el estado de Guanajuato.

Baja California, Sonora, Chihuahua, Sinaloa, Nayarit, Jalisco, Guanajuato, Colima, Michoacán y Guerrero son los diez estados que

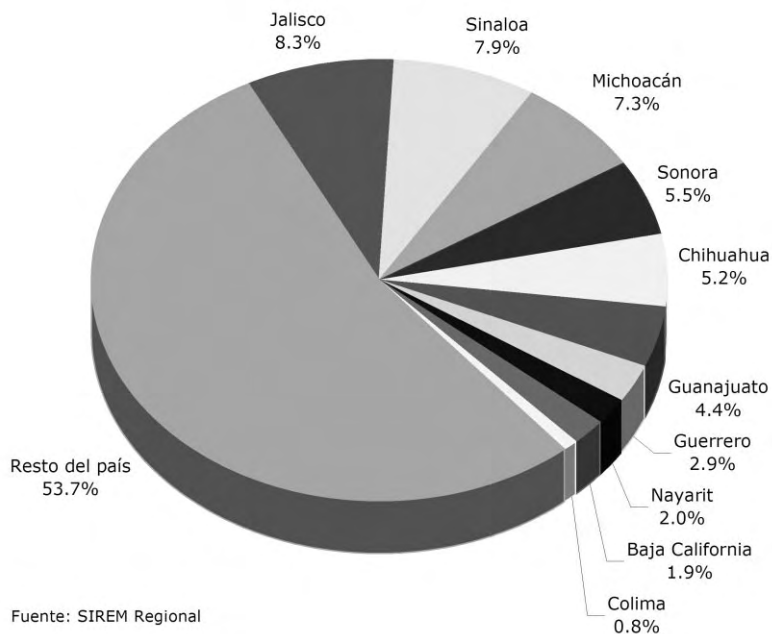
integran el corredor agroexportador². El núcleo de éste lo conforman los estados de Sonora y Sinaloa, no sólo por el monto de sus respectivos aportes al valor y volumen de la producción y exportación agropecuario, sino además por constituir el espacio original a partir del que, a través del tiempo, se formó esta franja territorial de la economía agropecuaria de México.

Desempeño económico

La contribución de los estados que conforman este corredor es de primera importancia a la economía nacional. Su aportación al PIB total de México promedió en el último quinquenio (1997-2002) 27.3 por ciento. En conjunto, Jalisco, Chihuahua y Guanajuato participaron con poco más de la mitad del PIB de este grupo de estados.

Su contribución al PIB agropecuario es mayor, pues los estados del corredor generan en promedio el 46.2% del valor total del producto. Jalisco, Sinaloa y Michoacán son los estados con mayor aportación al sector: 8.3%, 7.9% y 7.3 por ciento, respectivamente.

Gráfica 2
PARTICIPACIÓN DEL CORREDOR AGROEXPORTADOR EN EL PIB DEL SECTOR PRIMARIO, 1997-2002



Fuente: SIREM Regional

La producción

Una de las características del corredor es la presencia de un pequeño grupo de grandes productores agrícolas, que dominan el mercado interno, usan tecnología más avanzada, tienen mayor productividad y pueden orientar sus productos a los mercados internacionales.

Los principales productos de exportación del corredor son: aguacate, cebolla, chile, espárrago, jitomate, limón, mango, manzana, pepino, plátano, sandía, tomate verde y vid industrial. El valor total de producción de estos cultivos en 2001 fue de

Cuadro 3
CONCENTRACIÓN REGIONAL DE LOS PRINCIPALES CULTIVOS DE EXPORTACIÓN
CORREDOR AGRO EXPORTADOR, 2001
FRUTAS

PRODUCTO	Valor Total de Producción (miles de pesos)	PRODUCTORES	% Superficie Cosechada	% Volumen	% Valor de Producción
Aguacate	4 589 869	Michoacán	96.03	96.67	98.16
		Nayarit	2.81	2.58	1.07
		Jalisco	0.71	0.56	0.65
		Guanajuato	0.43	0.18	0.10
		Colima	0.02	0.01	0.01
Vid Industrial	2 219 493	Sonora	84.49	88.56	93.39
		Baja California	15.51	11.44	6.61
Mango	1 860 701	Guerrero	23.62	24.21	39.08
		Nayarit	22.48	29.35	18.50
		Michoacán	21.95	11.51	17.04
		Sinaloa	21.56	23.26	16.13
		Colima	4.87	7.12	5.52
		Jalisco	5.52	4.54	3.72
Plátano	1 169 611	Colima	26.09	32.85	50.00
		Nayarit	31.91	14.87	18.40
		Guerrero	13.56	14.08	14.74
		Jalisco	11.94	20.73	9.76
		Michoacán	16.50	17.47	7.10
Limón	962 915	Colima	45.15	57.32	48.23
		Michoacán	41.56	34.37	34.24
		Guerrero	11.09	6.69	14.98
		Jalisco	2.20	1.62	2.54
Sandía	889 273	Jalisco	23.70	33.17	43.95
		Sonora	28.74	35.54	29.12
		Nayarit	27.54	16.89	10.60
		Guerrero	14.10	7.44	9.75
		Colima	5.91	6.95	6.58
Manzana	788 437	Chihuahua	98.88	99.34	99.04
		Michoacán	1.03	0.61	0.83
		Jalisco	0.09	0.05	0.14

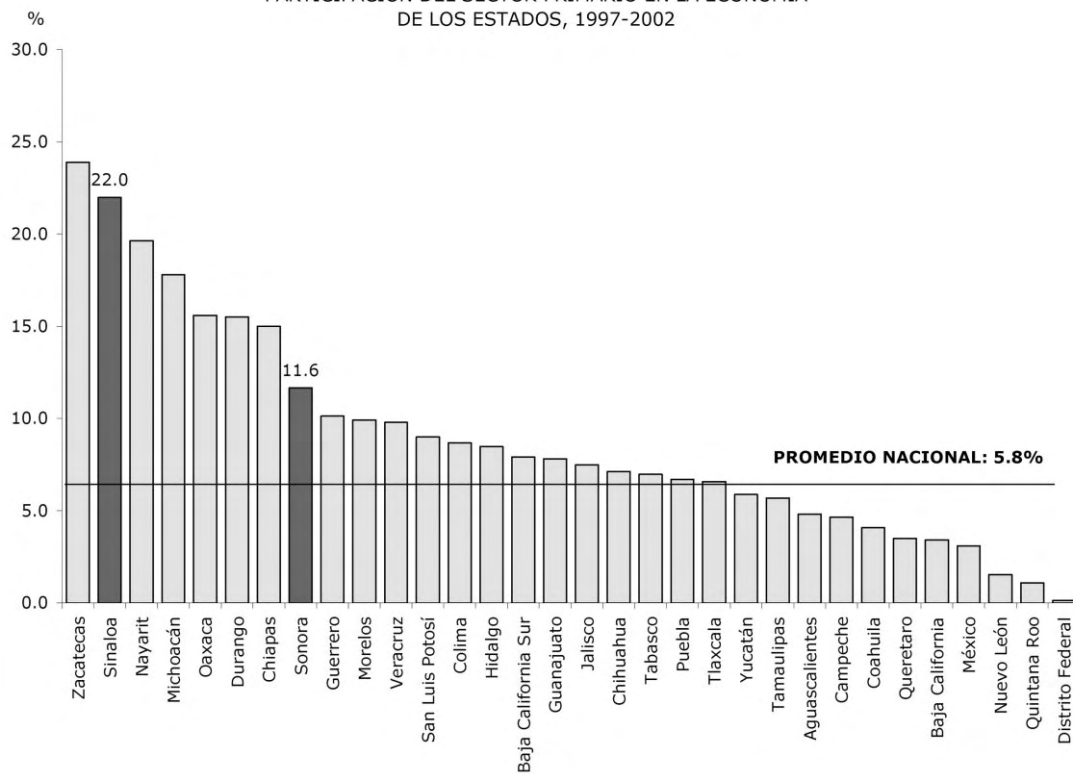
Fuente: Elaborado con datos de INEGI

Cuadro 4
CONCENTRACIÓN REGIONAL DE LOS PRINCIPALES CULTIVOS DE EXPORTACIÓN
CORREDOR AGRO EXPORTADOR, 2001
VERDURAS

PRODUCTO	Valor Total de Producción (miles de pesos)	PRODUCTORES	% Superficie Cosechada	% Volumen	% Valor de Producción
Chile	2 075 268	Chihuahua	52.10	58.18	46.63
		Michoacán	11.52	12.55	15.13
		Jalisco	10.28	12.18	14.43
		Guanajuato	18.03	9.24	12.24
		Nayarit	6.00	4.68	6.81
		Colima	2.08	3.16	4.76
Jitomate	2 031 741	Baja California	31.98	36.48	38.78
		Michoacán	32.00	32.83	26.45
		Jalisco	14.75	17.53	22.80
		Nayarit	13.15	8.06	5.45
		Guerrero	5.72	3.47	5.33
		Colima	2.39	1.62	1.19
Espárragos	1 837 588	Sonora	55.90	65.46	60.06
		Jalisco	0.70	0.43	21.93
		Baja California	20.32	17.50	12.19
		Guanajuato	23.07	16.62	5.82
Cebolla	727 360	Guanajuato	56.85	43.13	32.10
		Michoacán	18.32	28.65	31.72
		Baja California	15.30	19.70	30.57
		Jalisco	9.53	8.52	5.61
Tomate verde	304 264	Michoacán	27.02	33.20	54.65
		Jalisco	72.98	66.80	45.35
Pepino	118 554	Michoacán	85.69	87.76	86.03
		Jalisco	8.54	7.00	7.65
		Colima	5.77	5.24	6.32

Fuente: Elaborado con datos de INEGI

Gráfica 3
PARTICIPACIÓN DEL SECTOR PRIMARIO EN LA ECONOMÍA
DE LOS ESTADOS, 1997-2002



Fuente: SIREM Regional, Noviembre 2003.

19,967.2 millones de pesos y la superficie cultivada ascendió a 430,846.7 hectáreas, lo que equivale a 5.8% de la superficie cultivada total de la franja territorial.

La producción se concentra en las regiones geográficas que son aptas para la producción en invierno y relativamente cercanas al mercado estadounidense, como el Valle de Culiacán, Guasave y Los Mochis, en Sinaloa;

el Valle de San Quintín y el Valle de Mexicali – San Luis Río Colorado en Baja California; el Valle del Yaqui y Mayo en Sonora; el Bajío y parte de Michoacán y Guerrero.

Sonora y Sinaloa

Sonora y Sinaloa son las entidades federativas que tradicionalmente realizan los aportes más significativos a la producción del sector primario del país. Su aportación conjunta al sector primario es de 13.4 % (incluye agricultura, ganadería, silvicultura y pesca). Asimismo, el sector primario representa buena parte de su economía, 22% para Sinaloa y 11.6% para Sonora.

Sonora cuenta con una superficie sembrada de 553,667 hectáreas, las cuales se distribuyen de la siguiente manera en sus 11 distritos de desarrollo rural: Cajeme concentra 44.8%, Navojoa 20.7%, Hermosillo 12.7%, Caborca 11.6%, Guaymas 2.5%, Ures 2.1%, Magdalena

Cuadro 5
PRINCIPALES REGIONES AGRÍCOLAS EN SONORA

REGIÓN	PRODUCTOS
San Luis Río Colorado y Caborca	Siembra de hortalizas, huertos de olivo, vid e higuera
Costa de Hermosillo y Guaymas	Vid industrial, de mesa y uva pasa, huertos de nogal, citricultura, hortalizas
Valle del Yaqui	Cultivos de oleaginosas, hortalizas y cultivos subtropicales como aguacate, mango, papaya, guayaba, mamey, kiwi
Valle del Mayo	Siembra de cultivos subtropicales, cultivos como aguacate, mango y papaya, productos hortícolas

Fuente: Elaborado con información del Gobierno de Sonora

Cuadro 6
EXPORTACIÓN HORTÍCOLA EN SINALOA
Dólares, 2001

PRODUCTO	VALOR DE EXPORTACIÓN
Jitomate	26,290,981
Chile Bell	12,386,630
Pepino	9,217,183
Calabaza	4,395,524
Otros	3,919,566
Pepinillo Pickle	2,619,047
Chile	2,619,007
Berenjena	2,512,925
Elote	958,487
Sandía	323,045
Melón	1,939
Mango	1,936

Fuente: Elaborado con información del Gobierno de Sinaloa

1.9%, Mazatlán 1.2%, Moctezuma 1.1%, Agua Prieta 0.8% y Sahuaripa 0.5 por ciento. Para el año agrícola 2001/2002, el valor total de la producción agrícola ascendió a 9,802.9 millones de pesos, siendo la vid el cultivo más importante en este sentido (27.5% del valor).

San Luis Río Colorado y Caborca, la región Costa de Hermosillo y Guaymas, la región del Valle del Yaqui, la región del Valle del Mayo, son los principales centros de producción agrícola de Sonora.

Sinaloa contribuye aproximadamente con 9.0% de la agricultura en México. Es líder en el rendimiento de sus cosechas con una producción de 10.97 toneladas por acre³, en comparación con el promedio nacional, que es 8.74 toneladas. La producción se distribuye en seis distritos: Los Mochis, que absorbe el 22.9% de la superficie agrícola del estado, Culiacán, que registra el 22.7%, Guasave, 18.0%, Guamuchil, 13%, La Cruz, 13% y Mazatlán, 10.4 por ciento.

Gran parte de la producción de hortalizas en Sinaloa se destina a la exportación. En 2001, el valor de la exportación hortícola en Sinaloa sumó a 65.2 millones de dólares. El jitomate, el chile bell y el pepino representaron 73.4% del valor de la exportación total.

La mayoría de los productores de hortalizas que participan en el mercado de exportación están asociados con productores de otras regiones del país, para poder enfrentarse contra el principal competidor en los Estados Unidos: Florida. Asimismo, están vinculados a empresas transnacionales o comercializadoras en los mercados de destino.

En el periodo de 1999 a 2002, la inversión extranjera directa realizada en la agricultura en Sinaloa y Sonora registró un valor de 41,545.7 miles de dólares.

Paulina Valladares

Cuadro 7
EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA AGRICULTURA
SINALOA Y SONORA, 1999-2002
Miles de dólares

Estado	1999	2000	2001	2002	Acumulado 1999-2002
Sinaloa	38,440.7	2,938.0	161.4	0.0	41,540.1
Sonora	0.0	0.3	0.0	5.3	5.6

Fuente: Secretaría de Economía, 2003

1 Banco Mundial, Mexico: Marketing of Fruits and Vegetables 2001.

2 Godínez, Víctor M. (2000), "La economía de las regiones y el cambio estructural", en "Reformas Económicas en México 1982-1999", compilado por Fernando Clavijo, FCE, México.

3 Un acre equivale a 0.4 hectáreas ó a 4.047 metros cuadrados.

Conflicto y cooperación: El reto de las aguas internacionales

Las cuencas de ríos y los acuíferos subterráneos que atraviesan las fronteras internacionales presentan retos cada vez mayores para la gestión efectiva del agua, cuando las necesidades hidrológicas generalmente son exacerbadas por razones políticas. Aunque la posibilidad de disputas paralizantes son especialmente altas en estas cuencas, el registro de violencias de hecho se presenta *dentro* de los límites de una nación. La historia ofrece muchos ejemplos de cómo el agua actúa como catalizador del diálogo y la cooperación, aún entre ribereños particularmente combativos.

Agua y Conflicto – Aguas Intranacionales

La escasez de agua para usos humanos y del ecosistema da como resultado intensas presiones políticas, llamadas frecuentemente “tensiones del agua”. En consecuencia, los recursos hídricos han contribuido a las tensiones entre usos competitivos en todo el mundo, desde campesinos de riego vecinos hasta naciones vecinas; de ciudades vecinas contra la agricultura hasta ambientalistas versus industriales de alta tecnología. En tanto que la *cantidad* de agua ha sido el mayor problema del siglo XX, la *calidad* del agua se ha descuidado hasta un punto catastrófico. Las necesidades de agua están creciendo, los niveles de aguas subterráneas están disminuyendo, los suministros de agua superficial están cada vez

más contaminados y la infraestructura para el suministro y el tratamiento es obsoleta (United Nations, 1997).

Estas tensiones han derivado en ocasiones en violencia, en su mayoría en el ámbito intranacional, generalmente entre tribus, sectores de usuarios, o estados y provincias. Existen ejemplos de conflictos internos por el agua que van desde la violencia y muerte interestatal a lo largo del Río Cauvery en India, hasta los granjeros de California que hicieron explotar una tubería que estaba dirigida a Los Ángeles, hasta la intensa historia violenta de las Américas entre las poblaciones indígenas y los colonizadores europeos.

Aunque estas disputas pueden suceder, y de hecho ocurren en un ámbito sub-nacional, el problema de la seguridad humana es más sutil y más penetrante que un conflicto violento. A medida que la calidad del agua se degrada –o disminuye su cantidad– las tensiones pueden difundirse a través de las fronteras, afectando en general la estabilidad de una región.

Antecedentes sobre las Aguas Internacionales

Existen 261 cuencas, y un sinnúmero de acuíferos, que atraviesan las fronteras políticas de dos o más países. Las cuencas internacionales cubren 45.3% de la superficie de la tierra, afectan a cerca de 40% de la población mundial y cuentan aproximadamente con

80% del flujo mundial de los ríos (Wolf et al. 1999).

Estas cuencas tienen determinadas características que hacen que su manejo sea especialmente difícil, siendo una de las notables la tendencia de la política regional para exacerbar la de por sí difícil tarea de comprender y manejar sistemas naturales complejos.

Las disparidades entre naciones ribereñas –ya sean por el desarrollo económico, capacidad de infraestructura, o ideología política– complican aún más el manejo de los recursos hídricos internacionales. En consecuencia, los proyectos de desarrollo, los tratados y las instituciones son consideradas en general, en el mejor de los casos, como ineficientes; frecuentemente como inefectivas y, ocasionalmente, como nuevas fuentes de tensiones.

Cronología Tradicional: Desarrollo, Crisis, Solución de Conflictos

Ha surgido un patrón general para las cuencas internacionales. Los ribereños de una cuenca internacional implementan proyectos de desarrollo en forma unilateral, primero en el agua dentro de su territorio, intentando evitar los embrollos políticos del recurso compartido. Llega un punto en el que uno de los ribereños, generalmente el poder regional,¹ implementa un proyecto que impacta a cuando menos a uno de sus vecinos. Este proyecto podría consistir en la satisfacción de los usos existentes ante la disminu-



ción de la disponibilidad del agua en común, como por ejemplo los planes de Egipto para construir una presa en el Nilo, o las desviaciones de India del río Ganges para proteger el puerto de Calcuta, o para satisfacer nuevas necesidades como consecuencia de una nueva política agrícola, como el proyecto GAP de Turquía sobre el Eufrates. Este proyecto que impacta a uno de los vecinos, ante la falta de relaciones o de instituciones que conduzcan a la solución de conflictos, pueden convertirse en un detonador, aumentando las tensiones y la inestabilidad regional, y requiriendo años, o más frecuentemente décadas, para ser resueltos.

Da la impresión de que la comunidad global, de manera poco intuitiva e incierta, permite que los conflictos sobre el agua se demoren en ser resueltos como sucede con frecuencia –el tratado del Indo tomó diez años de negociaciones, el del Ganges treinta, y el del Jordán cuarenta– mientras que constantemente la calidad y la cantidad de agua se degrada hasta el punto en que la salud de las poblaciones y los

ecosistemas se dañan o destruyen. Una relectura de la historia de las aguas internacionales sugiere que el solo hecho de que los humanos sufran y mueran por la falta de un acuerdo, aparentemente no es un incentivo suficientemente sólido para cooperar, como tampoco lo es para la salud de los ecosistemas acuáticos. Este problema empeora a medida que la disputa se hace más intensa; rara vez se escucha hablar de los ecosistemas del bajo río Nilo, del bajo río Jordán, o de los afluentes del Mar de Aral – que efectivamente se han borrado de la mente de los humanos.

A pesar de todo, existe un espacio para el optimismo, especialmente de acuerdo con el registro de la comunidad mundial sobre la solución de las disputas relacionadas con el agua a lo largo de corrientes de agua internacionales. Por ejemplo, el número de conflictos graves sobre recursos hídricos internacionales es notablemente inferior al número de acuerdos de cooperación. En los últimos 50 años sólo se han presentado 37 disputas graves (es decir, disputas que incluyan vio-

lencia) y, durante el mismo período, se negociaron y suscribieron 157 tratados. De hecho, la última (y única) guerra que se libró específicamente por el agua tuvo lugar hace 4,500 años entre las ciudades-estados de Lagash y Umma a lo largo del Río Tigris. El número total de acontecimientos en los últimos 50 años tienen el mismo peso que la cooperación: 507 acontecimientos relacionados con conflictos, y 1,228 de cooperación. Es más, casi dos tercios de todos los acuerdos son verbales, y de esos, más de dos tercios no cuentan con alguna sanción oficial. Los mayores enemigos en el mundo han negociado convenios de aguas compartidas, o están en proceso de hacerlo. La violencia por el agua no parece ni estratégicamente racional ni hidrográficamente efectiva ni económicamente viable. Los intereses compartidos a lo largo de una corriente de agua parecen desplazar consistentemente las características que inducen los conflictos por el agua.

Una vez que se establecen regímenes cooperativos del agua a través de tratados, con el tiempo

se vuelven impresionantemente flexibles, incluso entre ribereños anteriormente hostiles, y aunque el conflicto surja por otros problemas. Por ejemplo, el Comité del Mekong ha funcionado desde 1957, intercambiando datos durante el desarrollo de la guerra de Vietnam. Se han llevado a cabo reuniones “informales” secretas entre Israel y Jordán, desde el fracaso de las negociaciones de Johnston de 1953-55, a pesar de que estas naciones ribereñas se encontraban en guerra legal hasta hace muy poco tiempo. Y la Comisión del Río Indo no sólo ha sobrevivido dos guerras entre India y Pakistán, sino incluso los pagos continuaron sin modificaciones durante las hostilidades.

Estos patrones sugieren que una de las lecciones más valiosas de las aguas internacionales es que se trata de un recurso cuyas características tienden a impulsar la cooperación, y que sólo surge la violencia excepcionalmente. La mayor amenaza de la crisis mundial del agua consiste en el hecho de que las personas y los ecosistemas del mundo “simplemente” no tienen acceso a suficientes cantidades de agua de calidad adecuada para su bienestar.

Lecciones para la Comunidad Internacional

A pesar de su complejidad, la historia nos enseña que las disputas por el agua sí se resuelven, y que las instituciones del agua resultantes pueden llegar a ser extraordinariamente flexibles. El desafío para la comunidad internacional consiste en adelantarse a la “curva de la crisis” para lograr el desarrollo de la capacidad institucional y una cultura de cooperación antes de que se presenten crisis costosas y desgastantes, que a su vez amenazan la vida, la estabilidad regional y la salud del ecosistema.

Una manera productiva para el desarrollo de aguas transfronterizas ha consistido en analizar los beneficios de una cuenca desde una perspectiva de recurso

múltiple. Esto ha requerido que los ribereños dejen de considerar al agua como un bien que debe ser dividido, y más bien desarrollar un enfoque según el cual la equidad no se deriva del reparto del agua, sino de sus beneficios.

Las lecciones que nos da la experiencia global con respecto a los problemas internacionales de los recursos hídricos son las siguientes:

1. El agua que atraviesa fronteras internacionales puede provocar tensiones entre las naciones que comparten la cuenca. Aunque la tensión no necesariamente provoca un estado de guerra, la coordinación anticipada entre los estados ribereños puede ayudar a aliviar el problema.
2. Una vez que se han establecido instituciones internacionales, con el tiempo aumentan notablemente su flexibilidad, aún entre naciones ribereñas que de otra manera serían hostiles, e incluso a pesar de que surja un conflicto por otros problemas.
3. La constante disminución de la cantidad y la calidad del agua, o ambos factores, constituyen un problema que, más que ocasionar conflictos violentos, con el tiempo pueden afectar la estabilidad interna de una nación o región, y provocar irritación entre grupos étnicos, sectores hidráulicos o estados y provincias. La inestabilidad resultante puede tener efectos en el ámbito internacional.
4. El mayor desafío que plantea la crisis del agua mundial para la seguridad humana se deriva del hecho de que millones de personas no tienen acceso a cantidades suficientes de agua de calidad adecuada para su bienestar.

Aaron Wolf

Oregon State University

BIBLIOGRAFÍA MÍNIMA

Existe una bibliografía reciente y de buena calidad tanto sobre los peligros

como las expectativas de los sistemas fluviales compartidos. Arun Elhance se centra en los países en desarrollo en *Hydropolitics in the Third World: Conflict and Cooperation in International River Basins* (Washington DC: US Institute of Peace Press, 1999). El Oriente Medio tiene una amplia cobertura, especialmente en Asit Biswas, ed., *International Waters of the Middle East: From Euphrates-Tigris to Nile* (Oxford: Oxford University Press, 1994) y en Hussein Amery and Aaron Wolf, eds., *Water in the Middle East: A Geography of Peace* (Austin: University of Texas Press, 2000). Para conocer una perspectiva diplomática del proceso que se desarrolló entre el conflicto armado y las negociaciones no oficiales para el diálogo para la paz, ver Munther Haddadin, *Diplomacy on the Jordan* (Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 2001). Un volumen publicado sobre documentos clásicos sobre disputas por el agua a diferentes escalas es el libro editado por Aaron Wolf, *Conflict Prevention and Resolution in Water Systems* (Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2001). Además, puede consultar la página electrónica de Transboundary Freshwater Dispute Database: www.transboundarywaters.orst.edu.

Para la cobertura de una amplia gama de aspectos y datos sobre el agua, consúltese el trabajo de Peter Gleick, *The World's Water: The Biennial Report on Freshwater Resources* (Washington, DC: Island Press, 1998 y 2000), además de la página electrónica del Pacific Institute for Development, Environment, and Security at www.pacinst.org y del World Resources Institute: www.earthtrends.wri.org.

• Otras fuentes recientes que se recomiendan:

Beach, L., J. Hamner, J. Hewitt, E. Kaufman, A. Kurki, J. Oppenheimer y A. Wolf. *Transboundary Freshwater Dispute Resolution: Theory, Practice and Annotated References*. Tokyo y New York: United Nations University Press, 2000.

Blatter, Joachim y Helen Ingram, eds. *Reflections on Water: New Approaches to Transboundary Conflicts and Cooperation*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 2001.

Kliot, Nurit, Deborah Shmueli y Uri Shamir (1997), *Institutional Frameworks for the Management of Trans-*

boundary Water Resources, Haifa, Israel: Water Research Institute. (DOS VOLÚMENES)

Milich, Lenard y Robert G. Varady (1999), "Openness, Sustainability, and Public Participation: New Designs for Transboundary River Basin Institutions", *The Journal of*

Environment and Development, 8 (3) September, 258-306.

¹ La noción de «poder» en hidropolítica regional puede incluir la posición ribereña, en donde un ribereño corriente arriba tiene más fuerza relativa *vis a vis* los recursos hídricos de los ribereños corriente abajo, además de

medidas más convencionales de poder militar, político, y económico. Sin embargo, cuando se implementa un proyecto que tiene impacto en uno de los vecinos, generalmente es asumido por el poder regional, definido en términos tradicionales, *independientemente* de su posición ribereña.

■ NOTAS / NOTICIAS / COMENTARIOS

Nota municipal: Tonalá, Chiapas

El municipio de Tonalá se localiza en la región Istmo-Costa del estado de Chiapas que incluye a Pijijiapan y Arriaga y que colinda con el estado de Oaxaca. El estado que cuenta con un total de 119 municipios se divide en nueve regiones socioeconómicas, además, la zona de Tonalá se divide en una serie de microregiones (ver los mapas 1, 2 y 3). Tonalá tiene una extensión territorial de 1,766.2 kilómetros cuadrados, equivalente a 2.3% de la superficie del estado y la temperatura promedio que se registra en el año es de 27.5 grados centígrados. La cabecera municipal, del mismo nombre, está a una distancia de 164 kilómetros de Tuxtla Gutiérrez y a 227 de Tapachula.

En el censo de 2000 se contaron 78,438 habitantes, lo que representó 2% de la población del estado y se registra una tasa de crecimiento que se ha ido reduciendo en los últimos años y ahora es del orden de 1.5% anual. Se estima que en 2005 el número de habitantes alcance 83 mil personas (SIREM Municipal). La población indígena es sólo 0.7% del total, cifra que contrasta con el 24.4% en el estado. Los indicadores demográficos son en general más positivos con respecto a los que muestra el conjunto de la entidad, como se aprecia en la tasa de fecundidad, la tasa de mortalidad infantil y el grado de marginación. El municipio cuenta con 647 localidades de las cuales sólo 4

tienen más de 2,500 habitantes (ver el cuadro 1), lo que indica el alto grado de dispersión de los asentamientos poblacionales.

La población ocupada de Tonalá se estimó en el mismo censo levantado en 2000 en 24,298 personas. La principal actividad económica del municipio se desarrolla en el sector primario (agricultura, ganadería, pesca y forestal) en donde se ocupa 41% de la población, 13% se dedica a actividades relacionadas con la industria (incluida la construcción) y 42% a la prestación de servicios diversos (ver cuadro 2). La proporción de la población ocupada con respecto al total municipal es 31% lo que significa sólo la mitad de lo que ocurre en el estado, aunque las proporciones en que se divide la ocupación laboral son semejantes a las que se observan en el conjunto de la entidad. Es apreciable una baja participación de las mujeres en la ocupación laboral pues sólo representan 22% del total, monto inferior al promedio de la entidad y del país.

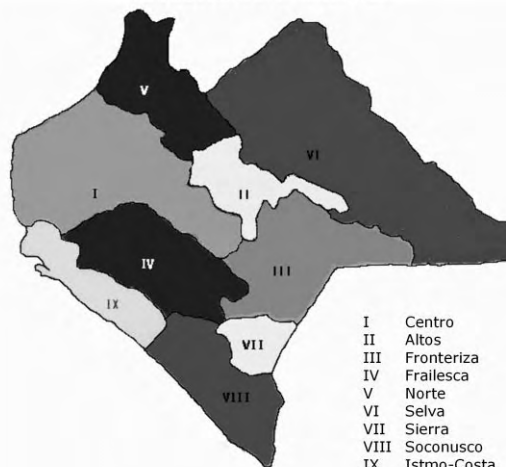
Los indicadores educativos en Tonalá están por encima del promedio estatal en cuanto al alfabetismo,



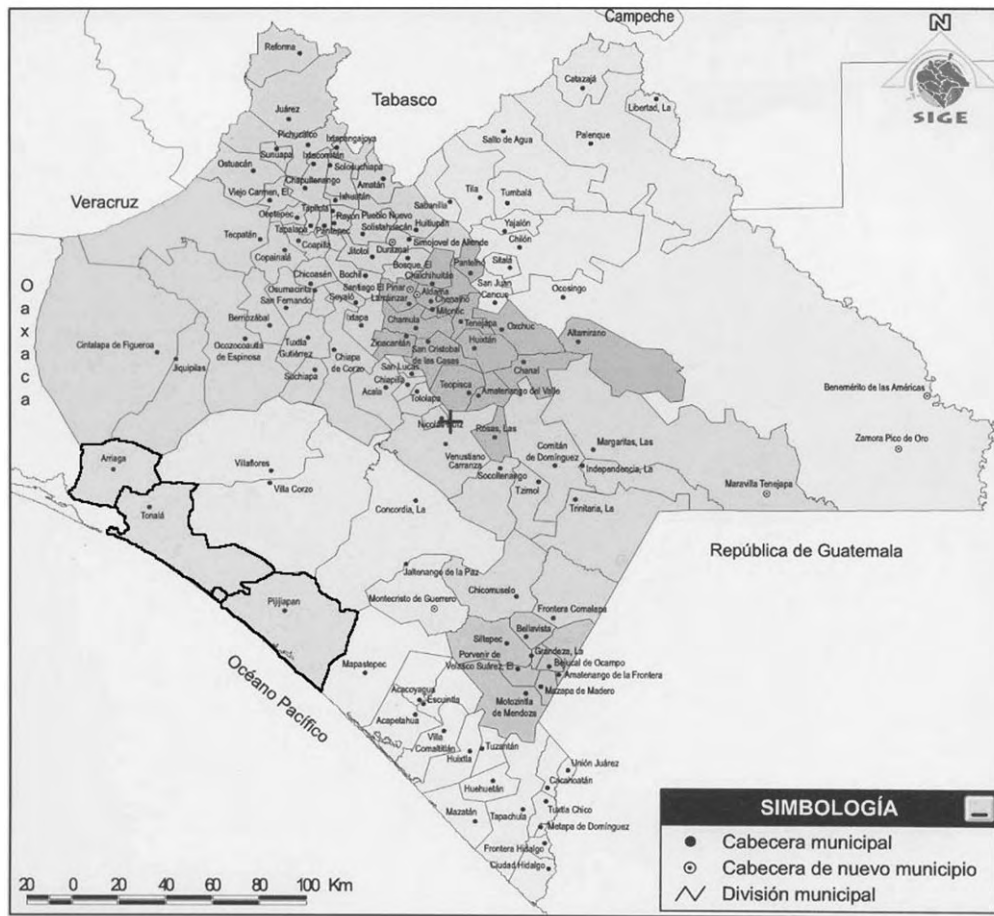
la educación post-primaria y la instrucción media y media superior, lo que le da a esta localidad y las demarcaciones vecinas una ventaja en términos de la capacitación de la fuerza

de trabajo (ver cuadro 3) y ofrece ventajas para la instalación en esa localidad de proyectos de negocios con alcance regional. En el caso de la infraestructura habitacional se advierte un rezago relativo a escala local (ver cuadro 4), mismo que se enfrenta mediante la asignación de los recursos presupuestales como son los contenidos en el Ramo 33, Infraestructura Social Municipal, tanto en las zonas rurales como urbanas.

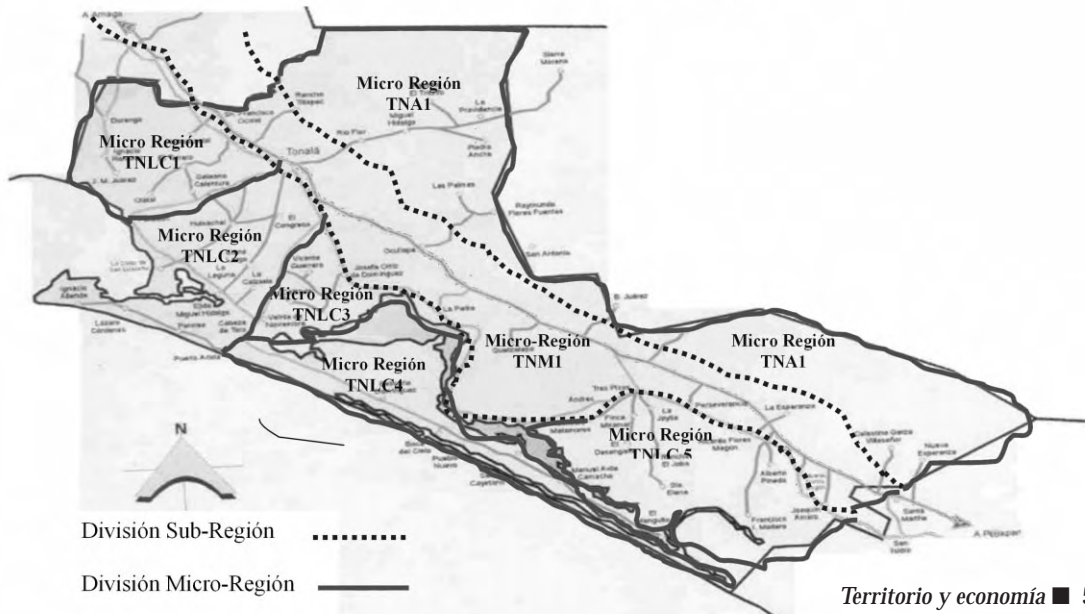
Mapa 1
REGIONES EN CHIAPAS



Mapa 2 MUNICIPIOS EN CHIAPAS



Mapa 3 MICRO-REGIONES EN TONALÁ



Cuadro 1
INDICADORES DE POBLACIÓN: TONALÁ
2001

Variables	Municipal		Estatal	
	absoluto	%	absoluto	%
Población total	78,438		3,920,892	
Hombres	39,028	49.76	1,941,880	49.53
Mujeres	39,410	50.24	1,979,012	50.47
Población indígena	560	0.71	958,622	24.45
Población indígena monolingüe	1	0	327,406	8.35
Tasa media anual de crecimiento	1.55		2.06	
Tasa global de fecundidad (+)	3.07		3.47	
Tasa de mortalidad general (*)	N/D		4.4	
Tasa de mortalidad infantil (**) (***)	7.61		14.5	
Grado de marginación	media		muy alta	
Extensión territorial (km ²)	1,766		75,634	
Densidad de población (hab./km ²)	44		51.84	
Total de localidades	647		19,453	
No. de localidades menores de 2,500 habitantes	643	99.38	19,310	99.26
No. de localidades mayores de 2,500 habitantes	4	0.62	143	0.74

(+) Hijos por mujer en edad reproductiva

(*) Tasa por mil habitantes.

(**) La tasa de mortalidad infantil se refiere al año 1999.

(***) Tasa por cada mil menores de un año.

Fuente: INEGI.- Tabulados Básicos Chiapas XII Censo General de Población y Vivienda 2000

ISECH.- Anuario Estadístico de Mortalidad 1999.

Cuadro 2
POBLACIÓN OCUPADA POR SECTOR DE ACTIVIDAD: TONALÁ

Sector de Actividad	Población Ocupada Total	Hombres		Mujeres	
		%	%	%	%
Tonalá	24,298	77.68	22.32		
Agricultura, ganadería, pesca y forestal	10,052	41.02	0.35		
Minería	28	0.10	0.01		
Electricidad y agua	28	0.10	0.01		
Construcción	1,530	6.24	0.06		
Industrias manufactureras	2,114	0.10	2.60		
Comercio	3,289	6.91	6.63		
Transportes, correos y almacenamiento	839	3.37	0.08		
Información en medios masivos	82	0.22	0.12		
Servicios Financieros y de seguros	44	0.12	0.06		
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes inmuebles	28	0.08	0.04		
Servicios profesionales	235	0.65	0.01		
Servicios de apoyo a los negocios	76	0.25	0.07		
Servicios educativos	1,598	3.37	3.21		
Servicios de salud y de asistencia social	571	0.80	1.36		
Servicios de esparcimiento y culturales	149	0.57	0.05		
Servicios de hoteles y restaurantes	826	1.10	2.30		
Otros servicios excepto gobierno	1,576	2.83	3.65		
Actividades del gobierno	871	2.74	0.85		
No especificados	366	0.93	0.08		

Fuente: XII Censo General de Población y Vivienda 2000, INEGI.

Cuadro 3
INDICADORES DE EDUCACIÓN: TONALÁ
2001

Variables	Municipal		Estatal	
	absoluto	%	absoluto	%
Aptitud para leer y escribir (6-14 años)	14,531	84.34	699,130	77.32
Tasa de analfabetismo general (-)	15.93		22.93	
Tasa de analfabetismo en hombres (-)	69.78		35.41	
Tasa de analfabetismo en mujeres (-)	58.9		64.59	
Instrucción postprimaria	12,230	21.97	434,027	16.88
Secundaria	56	0.1	2,828	0.11
Estudios técnicos profesionales	9,434	16.95	366,155	14.24

(-) Expresada en cien habitantes mayores de 15 años.

Fuente: INEGI.- Tabulados Básicos Chiapas XII Censo General de Población y Vivienda 2000

ISECH.- Anuario Estadístico de Mortalidad 1999.

Cuadro 4
INDICADORES DE VIVIENDA: TONALÁ
2001

Variables	Municipal		Estatal	
	absoluto	%	absoluto	%
Viviendas con agua entubada	9,818	55.71	529,709	68.01
Viviendas con drenaje	13,752	78.03	485,016	99.98
Viviendas con electricidad	16,009	90.84	684,605	87.90
Viviendas propias	13,690	77.68	644,457	80.23
Viviendas rentadas	2,005	11	129,534	16.63
Promedio de ocupantes por vivienda	4.5		4.9	

Fuente: INEGI.- Tabulados Básicos Chiapas XII Censo General de Población y Vivienda 2000

ISECH.- Anuario Estadístico de Mortalidad 1999.

La actividad económica no agrícola del municipio de Tonalá se concentra esencialmente en el sector de los servicios, mismos que dan cuenta de alrededor de 2.8% del producto de ese segmento en el estado. El comercio representa en torno al 1.5% del total de la entidad y las manufacturas, que es aún un ramo incipiente en la localidad, representa una proporción similar (estimaciones de SIREM). Las posibilidades de generar una mayor actividad manufacturera en la zona se asientan en la existencia de un corredor industrial definido en el plan de desarrollo urbano del centro de población. Está ubicado sobre la carretera que va de Tonalá a Paredón a 5 kilómetros del centro urbano. El corredor cuenta con terrenos suficientemente extensos para la actividad industrial con una extensión longitudinal de más de tres mil metros lineales sobre la carretera. En su mayoría son predios con propietarios particulares, salvo un terreno de propiedad del ayuntamiento. Actualmente en la zona se encuentran en construcción dos naves para almacenaje con una extensión aproximada de 800 m².

Laura Vázquez Maggio