

Análisis Económico

Núm. 46, vol. XXI

Primer cuatrimestre de 2006

Presentación

Alfredo Sánchez Daza

Esta entrega de nuestra revista contiene trabajos relacionados con investigaciones que giran en torno a tres ejes principales: remesas, migración e integración económica regional.

En esta ocasión contamos con la participación de Profesores-Investigadores de instituciones como el COLEF, la UAEM, la UABCS, la UNAM y de nuestra casa de estudios en sus unidades Xochimilco y Azcapotzalco.

Nos es grato anunciar la incorporación del Licenciado Edmundo Gómez Martínez a esta publicación, quién a partir del presente número ocupará el cargo de Secretario Técnico.

De igual forma, agradecemos al Licenciado Enrique Octavio Ortiz Mendoza por su valiosa colaboración y le deseamos la mejor de las suertes en sus próximos proyectos.

Remesas, migración y desarrollo regional. Una panorámica

(Recibido: agosto/05–aprobado: diciembre/05)

*José Urciaga García**

Resumen

El artículo tiene el propósito de presentar una panorámica de la relación entre migración, remesas y desarrollo, y resaltar la importancia que revisten las remesas para reducir las restricciones de liquidez que enfrentan las familias y complementar el ahorro disponible para financiar la inversión productiva promotora del desarrollo regional y local. El trabajo se organiza en cuatro apartados. Después de pasar revista a los aspectos generales de la migración entre México y EUA en un primer apartado, se presenta una breve revisión de la teoría y evidencia empírica sobre migración, remesas y desarrollo en una segunda parte. El tercer apartado se destina a subrayar la importancia de las remesas; en un cuarto epígrafe, se analiza la contribución de las remesas al desarrollo.

Palabras clave: remesas, desarrollo regional y local, migración laboral México-Estados Unidos.

Clasificación JEL: F22, O15, R23.

* Profesor-Investigador de la Universidad Autónoma de Baja California Sur (jurciaga@uabcs.mx).

Introducción

La migración internacional es parte del proceso de integración económica conocido como globalización, fenómeno que se ha intensificado en las últimas décadas. Hoy alrededor de 3% de la población mundial, poco más de 175 millones de personas residen en un lugar distinto al que nacieron, en contraste con la cifra de 75 millones a mediados de los sesenta (Naciones Unidas, 2002). Este proceso está asociado a las mayores y mejores oportunidades de empleo, salarios y bienestar que genera el desarrollo económico. A pesar de nuestro conocimiento limitado sobre el impacto de la migración en el desarrollo, usualmente se sugiere la existencia de un posible círculo virtuoso en el lugar de destino entre migración, remesas y desarrollo que va de las señales de crecimiento y empleo a los flujos de migración y mayor crecimiento, no así en los lugares de origen que en contraste parecen entrar en círculos viciosos de emigración, pobreza y menor desarrollo. La apertura de la economía global a un mayor intercambio de bienes y servicios que reduce las trabas al comercio no es equivalente en los mercados de trabajo donde la movilidad internacional encuentra severas restricciones, aspecto observado en la migración laboral internacional. Los flujos migratorios entre regiones menos desarrolladas han caído en los últimos años en tanto que la migración entre regiones desarrolladas y desde regiones en desarrollo hacia regiones desarrolladas se han intensificado, alcanzando tasas de crecimiento cercanas a 14% entre 1990-2000. Por áreas geográficas Norteamérica, Oceanía y Europa registran una recepción neta de personas mientras que África y Asia muestran cifras de expulsión neta durante el mismo periodo. Entre países destacan como receptores los EUA, Ucrania, Arabia Saudita, Australia y Canadá.

Las remesas constituyen la contraparte financiera de la migración. Estos flujos financieros que los trabajadores envían a sus familias en sus lugares de origen son un puente muy importante entre las familias y las regiones de origen y destino, además han pasado a ser una de las fuentes de divisas más importantes para el país. El impacto de la inyección de estos recursos en el crecimiento y desarrollo regional y local ha motivado un acalorado debate todavía inconcluso, con algunos consensos sobre las importantes implicaciones económicas y sociales generados especialmente a escala regional y local en lugares de intensa migración internacional, aunque para su cabal valoración aún falta documentación y análisis. A pesar del interés de diferentes actores sociales e instituciones para establecer medidas de política pública que influyan en la magnitud, estructura e impactos de las remesas, la evidencia empírica disponible en relación a los vínculos entre remesas

y desarrollo no está lo suficientemente trabajada para derivar implicaciones sólidas de política económica.

1. Algunos aspectos generales de la migración México-EUA

La emigración de mexicanos hacia EUA, sea documentada o indocumentada, es un aspecto que caracteriza las relaciones bilaterales México-EUA. En su mayoría las personas se desplazan a EUA por razones laborales y económicas. Las perspectivas de encontrar empleo y mejores salarios en definitiva, están detrás de la decisión de emigrar. El patrón migratorio obedece a las enormes disparidades económicas entre sendos países y a las mejores perspectivas de bienestar que encuentran al norte de México.

A pesar de algunas diferencias menores sobre la contabilización de mexicanos que viven temporal y permanentemente en EUA, existe consenso sobre el aumento significativo de la cantidad de conacionales residentes en EUA a partir de la década de los noventa, tanto si se miden a manera de flujo o si se cuantifican como acervo. La mayor cantidad de mexicanos en EUA reviste creciente importancia socioeconómica y tiene impactos profundos en el comportamiento de los diferentes mercados en EUA y en México.

De acuerdo al *Censo Norteamericano de Población del 2000*, la minoría hispana de mayor importancia en EUA son los residentes de origen mexicano, cifra que se coloca en 21 millones, ésta equivale a 13% de la población total. Tal magnitud no incluye a las personas indocumentadas las cuales no fueron censadas y que, cuatro años atrás, a partir de cálculos indirectos, se habían estimado en 3 millones (Serrano, 2001). En un año típico existen alrededor de 7.0 a 7.3 millones de residentes de origen mexicano en EUA. Entre 4.7 y 4.9 millones autorizados y entre 2.3 y 2.4 millones de mexicanos indocumentados (Escobar, 2001). El Consejo Nacional de Población (CONAPO) estima que la población de origen mexicano residente en EUA en más de 26.6 millones de personas, la población nacida en México residente en Estados Unidos, es decir los emigrantes mexicanos se ubicaban en el año 2000 en poco más de 8.780 millones de personas y alcanza los 10.230 millones en el 2004 (CONAPO, 2005), con una tasa de crecimiento de 3.6%. El flujo anual se estima entre 750 mil y un millón, pero el flujo neto (diferencia entre entradas y salidas) de residentes mexicanos documentados e indocumentados es de alrededor de 277 mil a 340 mil por año, con un crecimiento medio anual entre 1990 y 1995 de alrededor de 480 mil personas (Tuirán, 1999 y 2002). Las estimaciones anteriores revelan que aproximadamente 400 mil personas cruzan a Estados Unidos anualmente. Si actualizamos la estimación

con base en las tendencias descritas, aceptamos conservadoramente un acervo de 7 millones en 1996 y le agregamos un flujo anual de 400 mil mexicanos tenemos cerca de 14 millones de mexicanos para el año 2005. En definitiva, la población mexicana que vive en EUA se estima entre 14 y 21 millones. De resultar correcta la tendencia ilustrada por la estimación, el incremento de los conacionales que residen permanente o temporalmente en EUA desde la segunda mitad de los noventa constituye un cambio respecto a la tendencia previa. Sin embargo, el Banco de México estima que para el primer lustro del siglo XXI (De Luna Martínez, 2005) el número de migrantes mexicanos en EUA sólo aumentó en 22%, y esta cifra suaviza la tendencia previa.

Un aspecto que caracteriza el fenómeno migratorio actual es su concentración y dispersión geográfica de origen y destino el cual está fuertemente concentrado. De acuerdo a las cifras del año 2000 que el Instituto Nacional de Migración ofrece, 49% de los migrantes mexicanos rumbo a EUA provienen principalmente de cinco estados de la República conocidos como de migración tradicional: Michoacán (15%), Jalisco (12%), Guanajuato (9%), Estado de México (8%) y Zacatecas (5%). En la identificación del origen del migrante se reporta una ampliación geográfica, ahora se incluye en la dinámica migratoria internacional estados como Guerrero, Veracruz, y el propio Distrito Federal. A nivel municipal se ha extendido el flujo migratorio, mientras que a principios de los noventa de los 2,433 municipios del país, había 100 de intensa actividad migratoria, para el año 2000 la cobertura geográfica de los municipios con una alta o muy alta actividad migratoria en los desplazamientos internacionales aumenta a 492 municipios, y actualmente se considera que muy pocos municipios en México registran nula migración internacional.

Por su parte, la geografía de la residencia de los mexicanos en EUA está muy concentrada, 41% vive en California, más del 65% reside en California y Texas, 71% reside en los Estados de California, Texas e Illinois, y en algunas ciudades es frecuente que representen una parte importante de la población: El Paso (66.1%), Santa Ana (59.5%), San Antonio (51.6%), Corpus Christi (46.5%), Las Cruces (40.7%), Los Ángeles (26.5%), Chicago (13.7%) y Houston (21.9%).

2. Un breve repaso de la teoría y la evidencia empírica

Desde la perspectiva interpretativa del fenómeno migratorio existen diversos enfoques teóricos los cuales intentan explicar la migración laboral internacional y sus remesas. Los enfoques no económicos destacan el conocimiento de las características del migrante y de las relaciones sociales que se establecen en las redes de

amigos y familia. Estos enfoques han contribuido notablemente a conocer las características del migrante, la familia y las regiones de procedencia y destino, además nos permiten conocer muy de cerca las redes sociales que hacen posible facilitar la información y reducir los costos de la migración. En general el grueso de los estudios encuentran ciertos factores generales que motivan y perpetúan la migración. Estos factores explicativos se concentran en tres tipos: los factores de demanda-atracción que se encuentran en EUA, los de oferta-expulsión que afectan la economía mexicana, y el establecimiento y consolidación de redes las cuales unen origen y destino de los migrantes.

En los factores de demanda destacan el desempeño de sectores y regiones de EUA, la tasa de desempleo, el número de vacantes y las leyes que regulan el ingreso y permanencia de extranjeros en territorio estadounidense. La oferta-expulsión de mano de obra en México se relaciona con el desempeño de variables económicas como los salarios, el empleo, la política macroeconómica, las oportunidades de empleo formal y bien remunerado, las oportunidades futuras y las perspectivas de la familia, entre otras. Son elementos que obligan a los trabajadores mexicanos a buscar nuevas opciones en otros lugares. A la vez, la creación y consolidación de redes sociales incorpora los conocimientos y la experiencia de los grupos de amigos y familias quienes conocen las condiciones de demanda prevalecientes en EUA y las condiciones de tránsito y cruce en las fronteras que facilitan y abaratan los costos de la migración.

Los enfoques económicos de mayor pertinencia que intentan explicar la migración laboral internacional y sus remesas tienen su anclaje en la Teoría Neoclásica (Sjaastad, 1962, Todaro, 1976) y en la denominada Nueva Teoría de la Migración Laboral (Stark y Bloom, 1985, Stark, Taylor y Yitzhaki, 1986, Stark y Yitzhaki 1988). La perspectiva neoclásica sostiene que la migración es una decisión individual fundamentada estrictamente en razones económicas derivadas de elaborados cálculos de ingresos futuros. Si los ingresos futuros compensan razonablemente los costos asociados a los desplazamientos, entonces se realiza la emigración. Los costos están en función de la distancia y la información. A mayor distancia mayores costos y se reducen con la fortaleza de las redes sociales que proveen información en el lugar de tránsito y destino. La migración es un proceso selectivo en el cual las características individuales del migrante influyen en sus salarios y la probabilidad de obtener empleo en los lugares de nueva residencia, la emigración es una decisión tomada por el individuo con base en la noción de maximizar su bienestar cuyo fundamento operativo está sus ingresos esperados, emigra si su ingreso esperado en el lugar de destino es mayor al ingreso esperado en el lugar de origen.

Desde la perspectiva neoclásica la migración funciona como mecanismo regulador entre las regiones. El salario es el mecanismo de ajuste a los desequilibrios territoriales dado que el proceso de migración interregional se detiene cuando la diferencia entre los ingresos esperados en sendas regiones es igual a los costos de emigrar. La persistencia de desequilibrios territoriales y los círculos de pobreza es sólo un asunto de tiempo para que se resuelvan, es el tiempo el cual tomará el proceso de ajuste y en algún momento las diferencias de salarios entre las regiones serán mínimas y con ello se pasará a un círculo virtuoso de riqueza.

Las estimaciones econométricas que apoyan empíricamente este enfoque, utilizan el ingreso laboral esperado como la variable central que refleja la decisión de emigrar, como el ingreso esperado es una variable, la cual no es directamente observable, se realizan aproximaciones a su valor a partir del empleo y el salario. El agente racional compara el valor presente de sus ingresos esperados en el lugar donde vive actualmente con sus ingresos esperados de otro destino. Emigra si los ingresos esperados en otro país (los salarios y su probabilidad de encontrar un trabajo) fueran mayores a los del país de origen (Greenwood, 1997).

La evidencia disponible revela a los ingresos esperados como una guía razonable en la dirección de migración: la gente emigra de áreas de bajos ingresos esperados hacia lugares con elevados ingresos esperados. Al valorar las razones económicas de por qué un individuo emigra, la evidencia sugiere que las diferencias en los flujos esperados de ingresos aportan entre 80 o 90% de la explicación. La discusión se concentra en la importancia relativa de los dos principales factores determinantes de los ingresos esperados: los salarios y el empleo. Dichas variables ejercen efectos importantes aunque muchas veces no es posible determinar su participación individual. Las diferencias en los salarios entre origen y destino y la reducción del empleo en el lugar de origen aumentan la emigración. El hecho de que la mayoría de la literatura actual se enfoque en extensiones y elaborados refinamientos no debería oscurecer la importancia de los ingresos esperados en la decisión de emigrar.

La Nueva Teoría de la Migración Laboral en cambio, sostiene que la decisión de emigrar es una decisión la cual incorpora el grupo familiar como mecanismo de compensación ocasionado por los bajos ingresos del hogar, para protegerse de diversas fuentes de incertidumbre y fallas de mercado, especialmente sobre las condiciones de salud y la incertidumbre asociada a recibir flujos de ingresos futuros (Massey y Espinosa, 1997). En este sentido las remesas son un ahorro que sirve de amortiguador para asegurar la subsistencia en períodos difíciles, los días lluviosos como denomina la literatura anglosajona, *Rainy Days*, también permiten reducir la incertidumbre y las restricciones de liquidez enfrentadas por la familia en los

mercados locales. Por ejemplo de acuerdo a Taylor *et al.* (1996), la nueva economía de la migración se fundamenta en la hipótesis que la:

[...] emigración se origina en el deseo de resolver fallas de mercado que restringen la producción local (así que la migración puede ser) una inversión intermedia que facilita la transición de una familia a la producción comercial... (y las remesas pueden)... eliminar las restricciones de la producción local una vez que los migrantes se establecen en el extranjero.

La Nueva Teoría de la Migración Laboral incorpora elementos que permiten considerar la contribución de los ingresos esperados al hogar y la forma en la cual las familias utilizan la migración para resolver las fallas de mercado de capital y crédito en países o regiones con claras imperfecciones de mercado. Fallos de mercado traducidos en ausencia de mercados de seguros, insuficiencia de ahorro y crédito, mercados financieros paralelos e informales, elevadas tasa de interés y establecimiento de muy pocos instrumentos financieros y de crédito al alcance de familias de bajos ingresos.

La fortaleza de las redes sociales reducen sensiblemente los costos de la migración. Proveen apoyo e información al migrante sobre el tránsito y el destino, les ayudan a resolver temas cotidianos en los lugares de destino como lengua y normas sociales, les ayudan a encontrar opciones de empleo y vivienda, y fortalecen los vínculos con otros migrantes potenciales en los lugares de origen mediante prácticas sociales, costumbres y lazos de familia. En adición a las tradicionales variables de costos, empleo y salarios, las estimaciones empíricas que se fundamentan en este enfoque intentan recoger las variables de atributos socioeconómicos, de familia y de redes. Los resultados obtenidos sugieren que las variables usadas para destacar las redes y la familia son relevantes para explicar los determinantes de la migración (Aroca y Maloney, 2005).

La cara financiera del proceso de migración es un aspecto importante derivado del proceso de migración y representa la otra cara de la moneda, es el análisis de los factores explicativos de las remesas. La literatura aborda el estudio de la composición y determinantes de las remesas con base en dos perspectivas que se complementan. La primera, trata las remesas como una variable endógena la cual puede ser incorporada al proceso de decisión de las personas y enfatiza la fortaleza de las relaciones intrafamiliares y la estructura de la familia como elementos explicativos básicos. La otra perspectiva, considera simplemente a las remesas como una transferencia de ahorro entre las regiones y su asignación territorial, enfatiza las consideraciones de ganancia y el rendimiento de la composición

de cartera. El primer modelo ve al migrante como un miembro de una familia el cual incluye en su función de bienestar individual al resto del hogar y lo introduce como restricción para maximizar su utilidad en una trayectoria de tiempo indeterminado con el fin de generar un patrón estable de consumo tanto en casa como en el extranjero; el otro modelo se centra en los rendimientos relativos de los activos y los precios como determinantes primarios.

En general, la evidencia apunta a que los ingresos provenientes de las remesas son inelásticos a los cambios en las variables financieras, esto es, las variables financieras ejercen poca influencia en la magnitud de remesas, no así en la elección de cartera o su distribución en instrumentos financieros y otro tipo de instrumentos para conservar la riqueza. Los impactos de las modificaciones en el tipo de cambio y/o la tasa de interés inducen a desplazar opciones financieras y reales en la cartera de inversión o mecanismos oficiales por informales sin que alteren significativamente el flujo de remesas. De esta manera, los aspectos relevantes de las remesas consisten en analizar la composición óptima del portafolio, de invertir las remesas tratándolas como una inversión en cartera y enfatizar las consideraciones de elección y composición de la cartera de inversión.

Un aspecto importante en constante refinamiento y que puede tener diferentes impactos en los temas de política pública es la motivación para enviar recursos a la familia en los lugares de origen. Si la Nueva Teoría de la Migración es relevante en la explicación del fenómeno, prevalecerán las razones altruistas y dinásticas de la familia y el migrante se preocupa por el bienestar de los suyos y los incluye en su función privada de bienestar (y sería como incorporar el motivo herencia o los modelos dinásticos al modelo básico de ciclo vital de Modigliani), puede ser un especie de contrato implícito para asegurar los ingresos futuros del migrante y reducir la incertidumbre o, puede ser de otra naturaleza no determinada. Las remesas pueden servir como fuente de ahorro amortiguador para los malos días futuros y como reserva que permita resolver las restricciones cotidianas de crédito en los mercados locales.

3. La importancia, canalización y regulación de las remesas

El notable aumento del monto y la frecuencia de los flujos de remesas familiares enviadas por los mexicanos a sus parientes en su lugar de origen es un hecho inobjetable, no así los impactos generados en las economías regionales y locales. Las remesas alcanzan a fines de la década de los ochenta poco más de 2,400 millones de dólares (mdd) y hacia fines de los noventa se cifran ya en cerca de 6,280 mdd. En lo que va del siglo XXI ya se han transformado en la segunda fuente de

ingresos del país. De acuerdo a los informes del Banco de México, las remesas familiares pasaron de 8,895 mdd en 2001 a 16,612.8 mdd en 2004 (véase Cuadro 1). Estas cifras, más allá de representar cambios importantes en las tendencias de la migración ocurridas al inicio del siglo XXI, son el resultado de la mejora del marco regulador realizada por el Banco de México en el año 2000 el cual obligó a las instituciones financieras a reportar las transacciones de ingresos provenientes del exterior como remesas. Las estimaciones recientes sugieren un rápido aumento de las remesas, en 2004 aumentaron 24% respecto al año anterior y crecen a una tasa superior al 14%, con base en estas tendencias las proyecciones para el año de 2005 las colocan en el orden de los 20,600 mdd y posiblemente al finalizar 2006 se ubiquen alrededor de los 25,500 mdd.

Después de los ajustes para el reporte de los ingresos provenientes de las remesas que realizó el Banco de México en 2002, la canalización de éstas a los medios formales de intermediación financiera ha aumentado significativamente. Las remesas se han transformado después de los ingresos petroleros en la fuente más importante de divisas para el país. Una lectura comparativa de ellas indica que para 2004, representan el 2.5% del Producto Interno Bruto (PIB), significan ingresos similares al conjunto de la Inversión Extranjera Directa (IED), equivalen al 78% del valor de las exportaciones de petróleo crudo (Banco de México, 2005).

A la par, la facilidad para enviar remesas y el cambio tecnológico en el sistema financiero han modificado el sistema de transferencia, generando un aumento considerable mediante mecanismos electrónicos y en la frecuencia de los envíos. En 2004 se realizaron 50.9 millones de transferencias de remesas familiares (Banco de México, 2004). Las modalidades electrónicas han desplazado a las formas tradicionales de envío de dinero como las órdenes de pago (*money orders*), los giros postales o los cheques. Por ejemplo, para 2004 las remesas enviadas a México como *money orders* alcanzaron apenas 1,883 mdd, en contraste con el envío por medios electrónicos que alcanzó 14,496 mdd.

La mayoría de las divisas que se envían como remesas a México se transfieren en pequeñas cantidades, el monto promedio de cada envío de remesas se estima para el año 2004 en 327 dólares, estos envíos implican aún elevados costos de transacción para hacer llegar tales recursos a sus familias.

Al presente, se ha reducido el costo del envío de alrededor de 20% que prevalecía hacia fines del siglo pasado a poco menos de 10% del monto que se envía en 2004, ésta caída de los costos financieros refleja la existencia de mayor competencia financiera. Sin embargo, sigue siendo un excelente negocio para las instituciones financieras que realizan estas actividades. Por ejemplo, para una trans-

Cuadro 1
Estructura de las remesas familiares, 1994-2003

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Money Order	1456.3	1519.7	1728.8	1870.7	1448.4	1434.4	802.9	686.5	1623.1	1883.1
Cheques	26.2	74.8	78.3	61.5	51.2	8.5	10.1	10.1	6.4	n.d.
Medios Electrónicos	1891.2	2221.8	2637.9	3250.2	3935.1	4642.1	7784.0	8798.1	11381.4	14496.3
Efectivo y especie	299.0	407.3	419.9	444.4	475.0	487.8	298.3	319.8	254.6	233.6
Total	3672.7	4223.7	4864.8	5626.8	5909.6	6572.8	8895.3	9814.4	13266	16612.8
Promedio		320	317	290	282	365	308	310	320	327

Fuente. Informes Anuales del Banco de México.

ferencia típica de 300 dólares, mediante *Western Union* en los EUA se cobra alrededor de 8 dólares y la empresa receptora Electra, en México realiza la transacción convirtiendo los dólares enviados a pesos a un tipo de cambio entre 5 y 8% menor al que prevalece en el mercado interbancario (Escobar Latapí 2001). Lo anterior significa conservadoramente que para el año 2004 de los 14,496 mdd transferidos mediante medios electrónicos, 1,500 millones se absorbieron como costos de transacción.

La distribución por entidad federativa de destino de remesas en 2004 muestra que los principales estados receptores fueron: Michoacán cuya participación es de 13.2% del total (2,196 mdd), Guanajuato 9.2% (1,532 mdd), Jalisco 8.5% (1,419 mdd), Estado de México 8.3% (1,325 mdd) y Puebla 5.8% (955 mdd).

4. Remesas, restricciones de liquidez y financiamiento al desarrollo local

Existe una preocupación en diversos sectores por conocer e identificar los impactos en la economía derivados de la inyección de recursos conocidos como remesas. A nivel teórico el efecto es ambiguo lo que traslada el debate al terreno empírico, con pocos acuerdos según parece. Las instituciones empiezan a señalar los alcances de las remesas familiares en el crecimiento a través de sus impactos en el consumo, el ahorro y la inversión privada.

Algunos estudios insisten en el despliegue de mecanismos de transmisión keynesianos a través del aumento en el consumo y la mayor disponibilidad de crédito, con multiplicadores del ingreso, empleo y producción que influyen en el bienestar a través de la reducción de la pobreza, especialmente la de origen rural. Dos ejemplos son muy ilustrativos, el primero es el Informe del Banco de México

correspondiente a 2004 el cual vincula claramente el crecimiento económico, el aumento del consumo y la mayor disponibilidad de crédito y con ello de las remesas, señala el Banco de México: “Factor adicional fue el importante monto de recursos que por concepto de remesas familiares se recibieron del exterior” (Banco de México, 2005:24). Por su parte *El II Informe sobre Pobreza en México del Banco Mundial*, señala que la pobreza se redujo de 24.2 a 17.6 esto es bastante considerable según indica la vocera del Banco Mundial, la pobreza rural ha disminuido como consecuencia del impacto de las transferencias a los ingresos derivadas del programa Oportunidades y de las remesas.

Es importante destacar que otros investigadores se muestran muy escépticos porque no han encontrado efectos significativos de las remesas sobre el crecimiento y por la evidencia de que el grueso de las remesas se destina a gastos de consumo y poco a la inversión, factor fundamental para influir sobre el crecimiento. El uso de mayor impacto consiste en medio para reducir las restricciones de liquidez en los mercados locales más que para financiar el proceso de desarrollo económico.

Parte del desencanto proviene de la estructura del consumo de los hogares y de sus necesidades de gasto. Las familias enfatizan los “gastos” en “consumo” con los ingresos provenientes de las remesas y poco las emplean como mecanismo efectivo para complementar el ahorro y la inversión privada. Se dice frecuentemente que con los ingresos derivados de las remesas, las familias privilegian el consumo sobre otros usos productivos potenciales de las remesas. Es frecuente por ejemplo, que las familias destinen a “consumir” las remesas mediante construcción de vivienda y este gasto sea considerado completamente y de forma inapropiada como consumo. En general, los resultados de estudios empíricos apuntan que alrededor de 2/3 de las remesas se gastan en consumo. El mantenimiento de los gastos cotidianos de la familia, la salud, la construcción y remodelación de vivienda, el capital de trabajo, la compra de activos fijos y bienes durables son los gastos más importantes realizados por las familias con las remesas recibidas, aparentemente sin dedicar una parte considerable de ellas a la inversión productiva. Algunos estudios apuntan que la estructura del gasto de una familia a partir del ingreso enviado como remesas familiares, es el siguiente: 80% a gasto de la familia, 16% a vivienda, 3.5% a inversión personal y 0.5% a aportaciones comunitarias. Por su parte, las remesas colectivas se dedican a fiestas cívicas y religiosas, canchas deportivas, obras de infraestructura, escuelas, equipo de cómputo y establecimiento de pequeñas empresas comunitarias como maquiladoras.

Para analizar apropiadamente los impactos en los hogares derivados de las remesas es necesario reconceptualizar los componentes del gasto en consumo

e inversión. Una medida más apropiada debe corregir los gastos de consumo deduciendo los gastos de bienes durables y añadiendo una estimación del flujo de servicios de consumo del acervo existente de bienes durables. Este enfoque puede ajustar un poco el impacto sobre el crecimiento. Por ejemplo, los gastos en salud, educación y remodelación o construcción de la vivienda o la compra de terrenos son en definitiva inversión más que gasto. La definición apropiada de consumo estrictamente difiere del gasto y sugiere que algunos “gastos” realizados por la familia son en realidad inversiones, habrá entonces que distinguir los gastos de consumo en cualquier bien efectuado por la familia del consumo propiamente dicho. Asimismo, algunos gastos como salud, educación y vivienda requieren ser considerados parcialmente como inversión. Al realizar estas adecuaciones seguramente las estimaciones econométricas pueden asentarse en bases de datos corregidos y más apropiados que permitan resaltar la verdadera importancia de las remesas en el crecimiento y no sólo en consumo y con ello su potencialidad como mecanismo de financiamiento para los proyectos de desarrollo local y regional.

Por otra parte, los estudios de los impactos de las remesas en la economía a través del crecimiento económico nacional, regional y local, sugieren que los ingresos provenientes de las remesas tienen efectos claros e importantes. Al considerar el conjunto de encadenamientos productivos de las economías locales y regionales para concretar los impactos en el empleo, los ingresos regionales y en la producción y actividad económica derivadas de las inyecciones de recursos ocasionados por el uso de las remesas. Los estudios mediante la utilización de matrices de contabilidad social o el análisis insumo-producto pueden establecer los efectos directos e indirectos de las remesas en las principales variables de interés como empleo, ingreso y producción. Los impactos de las remesas dependen de la forma de su utilización por parte de las familias. Si las destinan al consumo de bienes importados poco o nulos efectos tendrán en la economía local, este aspecto contrasta con los efectos dinamizadores que tendría si la familia destina sus ingresos por remesas a aumentar el consumo de bienes producidos local o regionalmente. La visión keynesiana de los efectos de las remesas en la economía local se da por la vía de inyección de recursos en consumo o inversiones de nuevos negocios privados o ampliación de las existentes y con ello, fortalecer los mecanismos multiplicadores de ingresos, empleo y producción.

En general, la evidencia disponible revela que las remesas registran fuertes efectos multiplicadores para el conjunto de la economía y para las regiones y comunidades con elevada tradición migratoria internacional. Por ejemplo, Durand, Parrado y Massey reportan para 1990 que 2 mil mdd en remesas tienen un impacto

expansivo en la producción de 6,521 mdd, y multiplicador en el ingreso de 5,838 mdd (Durand, Parrado y Massey 1996, Massey y Parrado, 1994). Por su parte, Zárate (2000) con el apoyo de las matrices de contabilidad social, encuentra para 1996 que 100 dólares de remesas aumentan la producción entre 148 y 214 dólares y crecen los ingresos familiares entre 160 y 196 dólares. Las estimaciones anteriores se ubican a escala nacional, dando por descontado que los impactos expansivos en la producción e ingreso sobre las economías locales y regionales son mayores. Resalta el hecho de la necesidad de realizar estudios con mayor detalle los cuales nos permitan conocer el impacto real de las remesas sobre el ambiente regional y local.

La utilización de las remesas con propósitos de ahorro, consumo o inversión permite reducir las restricciones de liquidez enfrentadas por las familias en los ambientes locales derivadas de las imperfecciones de los mercados de capital y trabajo. Para potenciar su contribución al desarrollo local se requieren mecanismos y programas que promuevan la inyección permanente de las remesas en las necesidades de la economía regional y local con el fin de impulsar los encadenamientos sectoriales y regionales de producción, empleo e ingreso. Existe una gran preocupación por identificar los mecanismos que garanticen la generación de los mecanismos multiplicadores en el empleo, ingresos y actividad económica y promuevan el desarrollo en las economías regionales de mayor incidencia de remesas.

Las remesas son una reserva de recursos financieros las cuales pueden complementar el ahorro de las familias para crear fondos adicionales de recursos utilizables con propósitos de ahorro o inversión. Las remesas ahorradas son el ahorro retenido o la riqueza de partida como capital semilla para establecer nuevos negocios. Esta es la fuente de mayor importancia de las remesas y puede ser dedicada a propósitos de inversión privada. El fortalecimiento de la inversión con estos fondos puede promoverse con medidas típicas que actúan sobre la riqueza: trato fiscal favorable a la riqueza que tenga su origen en remesas, manejo favorable del tipo de cambio y de la tasa de interés; establecimiento de programas públicos de creación y mantenimiento de negocios pequeños y programas de capacitación y, apoyo de empresas productivas con recursos provenientes de remesas.

Los programas gubernamentales intentan revertir la tendencia de la migración por la vía de fortalecer los mecanismos promotores de oportunidades de empleo y el desarrollo local. Por ejemplo, los fondos de contrapartida de 3 a 1 ofrecidos por el gobierno (Sanchez, 2005), los programas de adopte una microrregión, dirigidos a promover el desarrollo local de algunas comunidades más empobrecidas del país, el financiamiento de 400 proyectos comunitarios y la

generación de clubes y confederaciones de migrantes del estado de Zacatecas, los cuales aportan recursos para el desarrollo regional y local con fondos derivados de las remesas colectiva. Asimismo, en Guanajuato el programa Mi Comunidad, el establecimiento de talleres de maquila y casas de Guanajuato en EUA. A pesar del esfuerzo para contener la emigración, de mejorar el clima de inversión y aumentar el impacto regional y local de las remesas en el desarrollo, hasta ahora no se han generado las condiciones que posibiliten la contención de la migración ni el desarrollo local. Lo anterior significa también que existe la posibilidad de establecer programas alternativos que promotores del empleo de remesas familiares y colectivas al desarrollo regional y local con proyectos derivados conjuntamente entre las asociaciones de migrantes, los gobiernos locales que destinen fondos a los proyectos comunitarios de infraestructura y mejora de las comunidades.

En las regiones de elevada migración internacional con fuerte incidencia en los ingresos familiares de las remesas, estas se convierten en definitiva en un potencial de financiamiento al desarrollo local. En Michoacán, por ejemplo las remesas representaron en 2003 alrededor de 1,685 mdd (entre 10% y 18% del PIB estatal) magnitud muy importante la cual puede tener efectos considerables. Si suponemos que sólo 10% de las remesas son susceptibles a mecanismos de impulso a la inversión, estos recursos implican cerca de 1,893 millones de pesos que aplicados a inversiones productivas pueden ejercer impactos regionales considerables. La creación de un clima de inversión propicio, el establecimiento de programas públicos de apoyo y colaboración con las comunidades y las asociaciones de migrantes representan en definitiva una opción para financiar proyectos de desarrollo local. El impacto económico regional y local de las remesas puede ser muy importante dada la ampliación del origen geográfico de los migrantes, sin restarle importancia a las regiones tradicionales de intensa migración del norte y occidente de México. De hecho, Jalisco, Michoacán y Guanajuato representan poco menos del 40% de la migración laboral internacional.

Conclusiones

La importancia de las remesas abre por lo menos tres grandes líneas de trabajo que se requiere contemplar en la agenda de investigación: el vínculo migración, remesas y desarrollo; la contabilización, la estructura de costos de transacción asociados al envío y recepción, la regulación de las transacciones realizadas por medios formales y la canalización de remesas a medios formales en que operan los intermediarios financieros; y los impactos de las remesas en la economía nacional, regional y local.

A pesar de la mayor canalización de remesas a los medios formales mediante transferencias electrónicas, la cobertura de instrumentos e instituciones financieras que atiendan este segmento es limitada. Muchas transacciones tienen lugar mediante medios informales los cuales son muy difíciles de contabilizar. Asimismo, el alcance de las autoridades financieras para reducir los costos de transacción es muy limitado debido a que una parte considerable del costo se realiza en las instituciones financieras localizadas en donde se origina la transacción. Por lo tanto, se requieren mecanismos de cooperación entre los países involucrados para establecer medios que influyan en la reducción de los costos de transacción. Es frecuente que las empresas dedicadas a las transferencias monetarias no estén apropiadamente supervisadas. Es importante incluir formas que garanticen el registro de las transacciones.

No existe suficiente evidencia de los impactos positivos de las remesas en el crecimiento, es un campo de trabajo que debe de refinarse constantemente, con nuevas bases de datos corregidas, con modelos dinámicos que consideren un tiempo suficientemente largo entre el ingreso de las remesas y su aplicación en proyectos de inversión, entre otros aspectos. En definitiva se requiere establecer mecanismos que maximicen los impactos en el desarrollo derivado de las remesas. El establecimiento de nuevos sistemas de ahorro e inversión de acceso a las familias rurales y de bajos recursos con familiares migrantes internacionales, podrían apoyar que las remesas se canalizaran a proyectos productivos empujando los impactos multiplicadores en ingreso, empleo y producto.

Para potenciar los impactos en el crecimiento, empleo, ingreso y producción en las economías locales, las remesas representan un instrumento que puede apoyar significativamente su desarrollo en aquellas comunidades con fuerte tradición de migración internacional. Sin embargo, todavía no existe suficiente documentación que nos permita analizar el grado en que las remesas contribuyen al desarrollo local, es una línea de investigación a destacar en la agenda de trabajo. Además de continuar fomentando la competencia de las instituciones financieras para reducir los costos de transacción de los envíos de remesas y que orienten prioritariamente esos recursos al desarrollo local son parte fundamental de las políticas públicas.

Referencias bibliográficas

Aroca González, Patricio y William Maloney (2005). "Migration, trade and foreign direct investment in Mexico", *World Bank Policy Research Working Papers*, No. 3601.

- Banco de México (varios años). *Informes Anuales* (www.banxico.org.mx).
- Cortina, Jerónimo, Rodolfo de la Garza y Enrique Ochoa Reza (2005). “Remesas. Límites al optimismo” en *Foreign Affairs en Español*, vol. 5, núm. 3, pp. 27-36.
- CONAPO (2001). *La situación demográfica en México*, México (www.conapo.gob.mx).
- (2002). *Migración, remesas y desarrollo*, boletín de CONAPO, año 6, núm. 19, dedicado al tema de Migración Internacional.
- (2005). *Datos de Migración Internacional* (www.conapo.gob.mx).
- De Luna Martínez, Juan (2005). “Workers remittances to developing countries: a survey with Central Banks on select public policies issues”, *World Bank Policy Research Working Papers*, No. 3638.
- Durand, Jorge, Emilio Parrado y Douglas Massey (1996). “Migradollars and development: a reconsideration of the mexican case” en *International Migration Review*, vol. 30, núm. 2, pp. 423-444.
- Escobar Latapí (2001). “Factors that influence tha migration” en *Migration beetwen Mexico and United States*, Binational Study.
- Greenwood, M. J. (1997). *Internal Migration in Developer Countries, Handbook of Families and Population Economics*, North Holland, Amsterdam.
- Massey, Douglas y Kristin Espinosa (1997). “What’s driving Mexico-U.S. Migration? a theoretical, empirical, and policy analysis” en *American Journal of Sociology*, vol. 102, pp. 939-99.
- y Emilio Parrado (1994). “Migradollars: the remittances and savings of mexican migrants to the United States” en *Population Research and Policy Review*, vol. 13, pp. 3-30.
- Naciones Unidas (2002). *International Migrant Report 2002*, Department of Economic and Social Affairs, Population Division, New York, United Nations.
- Serrano, Pablo (2001). “Flujos migratorios y remesas en América Latina y el Caribe: la experiencia de la CEPAL”, Seminario Internacional sobre Transferencia y Uso de las Remesas: Proyectos Productivos y Ahorro, Zacatecas, México (www.sinfronteras.org.mx).
- Sjaastad, Larry (1962). “The cost and return of human migration” en *Journal of Political Economy* 70S, pp. 80-93.
- Stark, Oded y David Bloom (1985). “The new economics of labor migration” en *The American Economic Review*, vol. 75, pp. 173-178.
- Stark, Oded, Edward Taylor and Sholmo Yitzhaki (1986). “Remittances and inequality” en *The Economic Journal*, vol. 96, pp. 722-740.
- Stark, Oded y Sholmo Yitzhaki (1988). “Labor migration as a response to relative deprivation” en *Journal of Population Economics*, vol. 1, pp. 57-70.

- Taylor, Edward (1987). “Undocumented Mexico-U.S. Migration and the returns to households in rural Mexico” en *American Journal of Agricultural Economics*, núm. 69, pp. 626-38.
- Todaro, Michael (1969). “A model of labor migration and urban unemployment in less developed countries” en *The American Economic Review*, núm. 59, pp. 138-48.
- United States Census (2000). U.S. Department of Commerce, Economics and Statistics Administration, U.S. Census Bureau.
- Vázquez Mota, Josefina (2005). “El Programa Iniciativa Ciudadana 3X1. Un instrumento para respaldar la inversión social de los inmigrantes mexicanos” en *Foreign Affairs*, vol. 5, núm. 3, pp. 37-42.
- Tuirán Rodolfo (1999). “La migración mexicana a Estados Unidos: tendencias presentes y desafíos futuros” en *La Situación Demográfica de México 1999*, México: CONAPO.
- (2002) “Migración, Remesas y Desarrollo” en *La situación demográfica de México 2002*, México: CONAPO.
- Zárate Hoyos, Germán A. (2000). *The macroeconomic impact of remittances on the migrant: the case of México–United States migration*, PhD Thesis, University of California, Riverside.

Remesas familiares y su impacto en el crecimiento económico 1950-2004

(Recibido: agosto/05–aprobado: noviembre/05)

*Alma Rosa Muñoz Jumilla**

Resumen

La importancia macroeconómica de las remesas familiares se ve reflejada de distintas maneras, una de ellas es en el crecimiento económico. Se trata de comprobar cuál es el grado de influencia de las remesas en el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), es decir, medir la elasticidad de éste en función de las variaciones en un punto porcentual ocurrido en las remesas y en cada una de las variables contempladas en el modelo desde una perspectiva de largo plazo. Asimismo, se mide la importancia relativa de las remesas frente a otras variables macroeconómicas que también forman parte de la balanza de pagos y constituyen de una u otra manera fuentes de financiamiento a través de divisas. El trabajo se sustenta en un modelo de regresión múltiple mediante el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO). El periodo de referencia es 1950-2004, que fue necesario subdividirlo en dos, derivado de los problemas que presentan las fuentes en cuanto a la continuidad y cambios en las metodologías de estimación de la información.

Palabras clave: estimación, migración internacional, economía monetaria.

Clasificación JEL: C13, F22, N1.

* Profesora de la UAEM (almamj@yahoo.com.mx).

Introducción

El interés por el estudio de las remesas familiares se ha convertido de unos años hacia acá, en uno de los temas que despiertan gran atención en los círculos académicos y gubernamentales, así como de aquella parte de la población que de una u otra manera se encuentra relacionada con el fenómeno migratorio, ya sea en calidad de emigrantes o de los familiares de éstos, quienes se convierten en los receptores de remesas.

El ingreso de estas divisas representa un gran alivio para los países en vía de desarrollo, puesto que permiten no solamente complementar el ingreso de las familias receptoras, sino que además, tienen efectos múltiples en sus economías, lo que se manifiesta en las cuentas de la balanza de pagos, pero sobre todo, en las economías locales y regionales.

El primer impacto de las remesas familiares se da a nivel macroeconómico, al ingresar estas partidas en forma de dólares y contabilizarse en la cuenta corriente de la balanza de pagos en el rubro de transferencias, ingresan a la reserva de divisas del Banco de México y afectan ya sea en forma directa o indirecta a otras variables, pues permiten amortiguar los déficit que se presentan en la cuenta corriente. Si bien, la mayoría de los estudios se han centrado en analizar sus impactos en los ámbitos local y regional, a través del análisis del ingreso de los hogares de familias de migrantes. La aportación que se hace a este tipo de estudios, no se contrapone con los trabajos anteriores sino al contrario, éste complementa a los ya realizados en torno a esta temática. La importancia en sí de este trabajo es demostrar la hipótesis de que las remesas familiares constituyen una importante fuente de financiamiento al desarrollo.

En este sentido se considera que se han realizado estudios en donde se trata de medir el impacto de las remesas, los primeros que se realizaron se centraron en dimensionar la importancia de las remesas, comparándolas con diversos indicadores macroeconómicos, con ello se obtenía una primera aproximación del peso relativo de las remesas. Posteriormente se han hecho estimaciones más precisas del impacto de las remesas en la economía nacional con base en modelos macroeconómicos de contabilidad nacional (Zarate Hoyos, 2004).¹

Uno de los primeros trabajos realizados en esta línea es el de Adelman y Taylor, quienes estimaron que el efecto multiplicador de las remesas en las econo-

¹ Este estudio se centra en un análisis sobre el impacto que tiene el flujo de las remesas en los hogares mexicanos donde se considera que las que provienen de los migrantes temporales se asocia al consumo corriente y los gastos en vivienda, en tanto que la migración permanente los vincula con gastos de inversión.

mías locales y regionales, era de 2.9. Esto es, que por cada dólar que ingresa a la economía regional, su producto interno se incrementa en 2.9 dólares,² si bien este resultado es aplicado de manera local y regional, mientras que los que aquí se presentan son a nivel de la economía en su conjunto, no obstante sirve de referencia.

Este trabajo es de tipo empírico y se sustenta en los resultados arrojados a través de un modelo de regresión múltiple mediante el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO). Los resultados permiten observar la forma en que partidas como las remesas familiares conjuntamente con variables como: turismo, exportaciones petroleras, inversión extranjera directa y préstamos –todas ellas forman parte de la balanza de pagos– impactan al crecimiento económico. Se intenta medir la elasticidad del producto interno bruto (PIB) en relación con cada una de ellas, es decir, en cuanto se ve afectado el PIB ante el incremento en un punto porcentual de las remesas o de las demás variables. De tal manera que sea posible resaltar el peso e importancia relativa de cada una de las variables consideradas y estimar el monto en que contribuyen en el crecimiento del producto.

1. La emigración hacia los Estados Unidos

Dentro del marco de la globalización económica, la cual se caracteriza por el libre movimiento de los mercados de bienes y servicios y de capitales que fluyen por todo el mundo, éstos se ven acompañados a su vez, por un intenso movimiento de la fuerza de trabajo, la cual pese a que no goza de esa libre movilidad –que diferencía a los otros mercados–, ha incrementado en forma cuantiosa el número de migrantes internacionales. Derivado de ello se considera que a inicios del siglo XXI, había 150 millones de personas viviendo fuera de sus lugares de origen, de los cuales más de la mitad se localiza en el mundo en desarrollo (Tiessen Kentzler, 2003: 10).

La migración de mexicanos hacia los Estados Unidos ha tenido un carácter constante a lo largo del siglo XX recrudeciéndose a partir del presente siglo, con fluctuaciones muy fuertes, que han tendido al incremento de ésta en forma considerable. Durante las décadas de 1950, 1960 y 1970, el Consejo Nacional de Población (CONAPO, 2000), estimó la migración y detectó que para esos periodos, los residentes de origen mexicano en Estados Unidos eran alrededor de 630 mil, 834 mil y un millón 399 mil respectivamente. A partir de la década de los setenta, el número de residentes se multiplicó rápidamente. En 1980 eran algo más de 2 millones 500 mil, en 1990 habían aumentado a los 4 millones 500 mil. Esta cifra es

² Este resultado es presentado en Zárate Hoyos (2004).

equivalente a poco más del 5.4 por ciento de la población residente en ese año. Las siguientes estimaciones calcularon que para 1998 la población de origen mexicana se encontraba entre los 7 y los 7.3 millones (CONAPO, 2000). Estos representaban aproximadamente tres por ciento de la población total del vecino país, alrededor del 40 por ciento de la población estadounidense de ascendencia mexicana y era equivalente al ocho por ciento de la población de México. La mayor parte de esta población se encontraba en edad de trabajar.

Entre 1990 y 1995, la migración neta al exterior ascendió a 1.4 millones de personas, lo que equivale a un promedio anual de 277 mil. Estimaciones basadas en datos estadounidenses de 1990 a 1996, indican un aumento neto de la población migrante nacida en México, consistente en 1.9 millones de personas aproximadamente, o alrededor de 315 mil personas al año, cifra mayor a la que arrojan los datos mexicanos. De esos 1.9 millones de migrantes, aproximadamente 510 mil eran autorizados, 630 mil no autorizados, 210 mil legalizados por la IRCA (Immigration Reform and Control Act), y 550 mil migrantes que se legalizaron bajo el programa SAW (Special Agricultural Workers), en ese mismo año (CONAPO, 2000).

Entre 1980 y 2000 la emigración de mexicanos a los Estados Unidos presentó cifras históricas, lo que también contribuyó notablemente a la disminución del ritmo de crecimiento de la población de México. Conforme cálculos realizados en México, las estimaciones consideraron que 8.8 millones de mexicanos se encontraban radicando en Estados Unidos, con una emigración masiva anual promedio de 310 mil y de 430 mil. Las estimaciones realizadas por organismos de Estados Unidos, ubicaron a la población de origen mexicano en aquel país muy por encima todavía (Lozano Ascencio, 2001). Para los noventa se había duplicado al pasar de 2 millones 199 mil a 4 millones 298 mil para 1990, en los siguientes diez años volvió a duplicarse y alcanzó la cifra de 8 millones 771 mil habitantes, actualmente se considera que los mexicanos que se encuentran viviendo en Estados Unidos suman un aproximado de 10 millones (Larre Benedicte, 2004: 148). De estos migrantes, la mayor parte del escenario está dominado por los indocumentados, desde 1992 la tendencia de la migración no ha dejado de crecer, la inmigración legal en Estados Unidos dejó de funcionar a pesar del programa de legalización masiva instrumentado en 1996.

La preocupación por el problema migratorio entre México y Estados Unidos, ha tomado una gran dimensión y se encuentra comprendido en las políticas y negociaciones gubernamentales, que se establecen entre ambos países –pese a que hace unas décadas atrás apenas si se contemplaba–. Derivado de ello, la atención se ha centrado desde mediados de la década de los noventa, en el benefi-

cio económico que representa el sacrificio de emigrar para cientos de miles de mexicanos, el cual se manifiesta a través de las remesas familiares. Estas partidas se han visto incrementadas de manera cuantiosa a partir de dicho periodo, lo cual se encuentra relacionado con una serie de factores que han afectado los flujos migratorios, en donde el proceso de globalización, la adopción del modelo de corte neoliberal y las reformas estructurales emprendidas en el país, así como las crisis económicas de inicios de los ochenta y mediados de los noventa, unida a otros factores entre los que destacan las ya mencionadas redes sociales, la demanda de mano de obra por parte del país receptor, las mejoras y abaratamiento en los medios de transporte, entre otros, han afectado profundamente y favorecido el movimiento de personas desde los diferentes confines del país.

2. Evolución e importancia macroeconómica de las remesas familiares

La evolución que han tenido las remesas familiares se ha manifestado mediante importantes variaciones a lo largo del tiempo. Cincuenta y cinco años es un periodo bastante amplio en donde el comportamiento de los flujos migratorios, los envíos de remesas, las políticas y patrones migratorios, forzosamente han tenido que cambiar, en este caso los cambios son mayores al encontrarse determinados por múltiples factores tanto de tipo interno como externo.

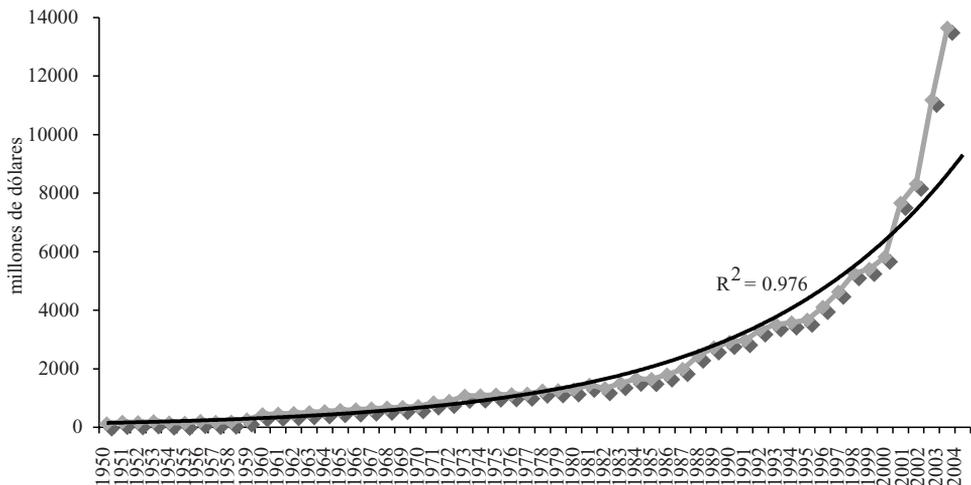
El siguiente gráfico permite observar las variaciones que han tenido las remesas familiares a lo largo del periodo, lo que permite mostrar comparativamente sus cambios y tendencias en el largo plazo.³ El crecimiento de las remesas familiares desde 1950 hasta 1960 mantuvo un ritmo de crecimiento casi constante, las cantidades recibidas fluctuaron entre los 20 millones de dólares (mdd) equivalentes a 123.5 (mdd) medidos a precios constantes y los 50 mdd que equivalen a 262.5 (mdd) constantes. Estas cifras fueron en aumento en la década de los sesenta de tal manera que para finales de ésta llegaron a contabilizarse en 164.33 (mmd), que representan los 684 (mdd) constantes (véase Gráfica 1).

En los años setenta las remesas manifestaron una tasa de crecimiento superior a la de las dos décadas anteriores, alcanzando a finales de ésta los 600 millones de dólares que equivalen a 1260.24 (mdd) constantes. Al iniciar la década de los ochenta el comportamiento de las remesas se mostró más dinámico, los

³ La serie se deflactó utilizando el INPC de los Estados Unidos calculado para 1995, la información provino de las Estadísticas Financieras del Fondo Monetario Internacional, la otra fuente en que se basa este estudio es la del Banco de México.

montos captados llegaron a rebasar los mil millones de dólares en 1984, en términos constantes equivalen a 1 682 (mdd), ello reflejaba a su vez, el incremento de los flujos migratorios así como cambios en los métodos de estimación. Este incremento fue tal, que para finales de esta década fueron superiores a los 2 000 (mdd), los cuales equivalen a 2 718 (mdd) constantes. Esta tendencia fue hacia el alza e inició un crecimiento acelerado a mediados de los noventa, que se puede apreciar en la Gráfica 1, alcanzaron sus ritmos más elevados entre el 2002 y el 2004 donde muestran un crecimiento de tipo exponencial, esto se puede apreciar en la línea de tendencia cuya ecuación nos marca un alto grado de correlación entre los montos captados y los últimos años transcurridos, ello se aprecia principalmente en los primeros cinco años del actual siglo. Por ejemplo, en el primer año del 2000 se registró una entrada por 9 814.5 (mdd) corrientes, en el 2003 esta cifra que aumentó a 13 396.3 (mdd) corrientes y en el 2004 ascendió a 16 613 (mdd) corrientes, esto representa una tasa de crecimiento promedio anual del 19.2 por ciento en los últimos tres años, que se ubica muy por encima de la del producto.

Gráfica 1
Evolución de las remesas familiares en México, 1950-2004
(precios constantes)



Fuente: Cálculos propios con base en información del Banco de México.

Estas cifras han alcanzado dimensiones no imaginadas, pues llegan a rebasar los ingresos de divisas por otros conceptos como es la inversión extranjera directa, la cual es una de las principales fuentes de financiamiento al desarrollo —en estos momentos las remesas se consideran como la segunda fuente atractora de divisas después de las exportaciones de petróleo—. Por otra parte, se considera que este crecimiento llegará a un límite máximo y a partir de ahí empezará a disminuir “(...) evidencias de diversos estudios sugieren que las remesas pueden crecer considerablemente, y con el tiempo disminuir, a medida que se presentan procesos de reunificación familiar y que los migrantes empiezan a tener hijos en el país de destino” (Hamilton, 2003) (Lozano, 1999).⁴ Por lo tanto, es factible que en un futuro no muy lejano esta tendencia creciente empiece a disminuir.

3. Las remesas familiares frente a otras partidas del sector externo que impactan al crecimiento económico

Los estudios sobre remesas familiares manifiestan una fuerte debilidad que es la carencia de una teoría específica sobre remesas, éstos se apoyan fundamentalmente en las teorías de la migración. En este sentido, se concibe bajo la nueva perspectiva económica de la migración que existe una relación entre migración internacional y formación de empresas (Taylor, *et al.*, 1996 y 1996b), en lugar de asumir la existencia de mercados de capitales eficientes. Se argumenta que los individuos migran precisamente para superar las deficiencias de los mercados. Dado su limitado acceso al capital, los hogares envían algunos de sus miembros al extranjero por periodos breves con el fin de acumular migradólares,⁵ para el inicio o la expansión de actividades empresariales. Posiciones más recientes profundizan en la importancia del establecimiento de un círculo virtuoso de crecimiento, ahorro e inversión, para lo cual habría que superar la limitación conceptual que gira en torno a las remesas como forma de ahorro y no de ingreso laboral (Canales, 2004: 107).

Cuando las remesas cubren las necesidades básicas de un trabajador y su familia, su función es la reproducción de las familias, impactando directamente al consumo familiar, esto es, cuando un dólar es destinado a atender las necesidades básicas se constituye en una fuente de financiamiento del balance ingreso-gasto de los hogares, tendiendo a sustentar la demanda de bienes de consumo y servicios

⁴ Esta nota ha sido tomada de la ponencia presentada por Ascencio (2004).

⁵ Esta es una expresión que se utiliza en forma muy atinada en el caso mexicano para denominar a las remesas, véase a Durand y Arias (1997).

básicos necesarios para la reproducción familiar. Por otro lado, cuando las remesas son un ingreso adicional para la familia, impacta directamente al ahorro e inversión de quien lo recibe, esto es, cuando las remesas se utilizan para invertirse en algún negocio, compra de terreno, maquinaria u otro bien productivo, éstas se constituirán como una fuente de financiamiento del balance ahorro-inversión (Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, 2004: 13).

Por lo tanto, la importancia macroeconómica de las remesas familiares se ve reflejada de distinta manera, una de ellas es mediante el impacto que éstas pueden tener en el crecimiento económico. Es precisamente aquí donde surge el interés por tratar de comprobar cuál es su grado de influencia en el crecimiento del producto, concibiendo a éstas como forma de ahorro de acuerdo con la visión propuesta por Canales. De igual manera, se toma como parte fundamental del análisis, la concepción que plantea la necesidad que tienen los diferentes países de complementar con ahorro externo los requerimientos de financiamiento para impulsar el crecimiento económico, desde esta perspectiva se ha formulado la hipótesis que se pretende comprobar a través de los datos empíricos.

Hablar de crecimiento económico y de los factores que lo propician, implica entrar en un vasto terreno analítico que rebasa los alcances de este artículo. En este sentido, se podría argumentar en forma breve, que el débil crecimiento que ha experimentado la economía mexicana desde hace poco más de dos décadas se relaciona con el desempeño del sector externo, en donde el financiamiento de la cuenta corriente, que ha tenido a lo largo del tiempo diferentes formas de financiarse tal y como se demuestra a través de la evidencia empírica en este trabajo, el ingreso de capitales ha resultado insuficiente al cabo del tiempo, para complementar los crecientes requerimientos que demanda el propio desarrollo. En este sentido, se podría argumentar que el factor clave que restringe el crecimiento económico se detecta en buena parte en las restricciones externas que impone este sector al crecimiento económico. En donde de acuerdo con los distintos enfoques teóricos que estudian los determinantes del crecimiento, tema que como ya se ha mencionado no es parte de la discusión ni objetivo de este artículo; sin embargo, cabe mencionar que desde la versión neoclásica del crecimiento económico, el modelo de Solow plantea que el nivel del producto está determinado por la expansión de la oferta de factores, capital y trabajo y por la dinámica de la productividad de éstos y la eficiencia con la que se utilizan, la cual depende de la tasa de ahorro de la economía, que es la que determina el stock de capital (Fujii, 2000).

Esta visión ha sido ampliamente superada y han surgido los modelos de crecimiento endógeno, donde a diferencia de lo planteado por el modelo neoclásico,

la explicación de un crecimiento sostenido del ingreso por habitante no recae en variables exógenas, sino que se encuentra en las condiciones económicas y tecnológicas que enfrentan agentes económicos, lo que estimula o no una mayor inversión, el desarrollo de nuevas tecnologías o ambas cosas. La difusión del desarrollo tecnológico por el mundo entero, hará posible la convergencia de las tasas de crecimiento per cápita y, aún de los niveles de ingreso per cápita. Es decir que predice que aquellas economías, cuyo capital por habitante es inicialmente bajo (regiones pobres), crecerán a tasas superiores que aquellas economías donde éste es mayor (regiones ricas).

La actual teoría del crecimiento endógeno adopta el supuesto de que los rendimientos del capital no son decrecientes y que por lo tanto se cuestiona la hipótesis de que el producto por habitante tienda a converger y que habría que considerar el papel que juega la balanza de pagos en los países, pues ésta afecta directa e indirectamente la dinámica del crecimiento por tres vías: Primero, por las implicaciones generadas por la debilidad de la balanza de pagos por tendencias adversas en el largo plazo en el comportamiento de las importaciones y exportaciones, lo que ha venido ocurriendo en México a lo largo de varias y que ha repercutido en las crisis recurrentes de la economía. El hecho mismo de que el crecimiento económico se mantenga por encima del equilibrio de la cuenta corriente (situación que también se ha experimentado en el país), ha generado que el desequilibrio de ésta se agudice y que por lo tanto, los requerimientos de capital hayan sido de tal magnitud que los recursos internos fuesen insuficientes para financiarlos, por lo que se tuvo que recurrir al exterior para financiarlos con altas tasas de interés, lo que se convirtió en fuertes restricciones al crecimiento, contribuyendo a agudizar la situación deficitaria de la cuenta corriente, lo que se ha convertido en un círculo vicioso. De esta manera, las altas tasas de interés han actuado de manera adversa pues además de contribuir a agudizar la situación deficitaria y a reducir la disponibilidad de divisas, ha propiciado que la inversión en activos productivos se vea desalentada como ocurrió en los noventa, cuando ésta se orientó hacia activos monetarios de preferencia. Derivado de ello, se plantea la necesidad de ajustar el crecimiento económico a las restricciones de la balanza de pagos, en donde habría que definir una tasa de crecimiento económico congruente con el equilibrio de la balanza de pagos (Fujii, 2004: 1010-1111). En este sentido se pretende explicar las altas tasas de crecimiento económico que experimentó la economía mexicana, en donde el ahorro externo jugó un papel por demás importante para complementar las necesidades de financiamiento público y privado que indujeron dicho crecimiento.

Por otra parte, se ha generado cierta discusión en torno al papel que juegan las remesas como fuente de financiamiento al desarrollo; esta hipótesis es discutida debido al hecho de que la mayor parte de las remesas se destina al consumo, motivo por el que se considera que no tienen ningún impacto en el crecimiento, algo que es cuestionable y que por razones de las limitaciones existentes no se puede discutir en toda su amplitud; sin embargo, hay que considerar que las remesas tienen un efecto multiplicador, al ser consideradas una parte de ellas como un ahorro que se destina a la inversión como se ha mencionado párrafos arriba, de igual manera a que los costos financieros son mínimos si se compararan con otras partidas tal y como se ha planteado inicialmente, son partidas de divisas que ingresan bajo esta forma y que son registradas en el rubro de las transferencias en la cuenta corriente.

3.1 Análisis de los resultados de la regresión

El modelo contempla como variable dependiente al Producto Interno Bruto (LPIB) y como independientes a las Remesas Familiares (LREMFAM), la Inversión Extranjera Directa (LIED), el Turismo (LTUR), las Exportaciones Petroleras (LPETROLEO) y los Préstamos (PRESTAMOS). Al correr el modelo, los datos se tuvieron que ajustar en aquellos casos donde la información presenta el quiebre en su secuencia.⁶ El objetivo propuesto al realizar estas regresiones, es el de medir la elasticidad del PIB con respecto a las variaciones en las remesas y analizar los resultados en función de las demás partidas financiadoras, de tal manera que ello permita comprobar la hipótesis propuesta. En función de los resultados obtenidos la ecuación y los coeficientes fueron calculados y sometidos a una serie de pruebas estadísticas con la finalidad de comprobar si son significativos estadísticamente, los resultados para cada una de las ecuaciones se muestran en el siguiente cuadro:

Las ecuaciones estimadas fueron las siguientes:

Primer subperiodo (1950-1979)

$$\text{LPIB} = 6.668 + 0.400*\text{LREMFAM}(-1) + 0.586*\text{D}(\text{LTURISMO}) + 0.190*\text{LIED}(-1) + 0.312*\text{D}(\text{LPETROLEO}) + 0.122*\text{LPRESTAMOS} - 0.2615*\text{DUM1}$$

⁶ La información presenta cierta discontinuidad para los casos de las remesas familiares, de las exportaciones petroleras, los préstamos y la inversión extranjera directa.

Cuadro 1

<i>Variable</i>	<i>Regresión I Coeficiente (primer subperiodo)</i>	<i>Regresión II Coeficiente (segundo subperiodo)</i>
LREMFAM (-1)	0.501	0.400
t-Statistic	(6.670)	(4.452)
LTURISMO (-1)	0.441	0.586
t-Statistic	(3.250)	(2.025)
D(LIED)	0.116	0.190
t-Statistic	(2.274)	(2.109)
D(LPETROLEO)	0.122	0.312
t-Statistic	(2.211)	(2.960)
PRESTAMOS	0.150	1.22E-05
t-Statistic	(3.583)	(3.600)
COEFICIENTE DE LA ECUACION	0.000000	0.000001
Prob(F-statistic)	302.4213	17.80892

Fuente: elaborado con base en la información obtenida en los resultados de la regresión.

Resultados de las pruebas aplicadas:

$R^2 = 0.990$; Durbin-Watson 2.422; Jarque-Bera 1.624 (0.444); LM(1) Breusch-Godfrey 0.178; LM(2) Breusch-Godfrey 0.389; W.H. no cruzada 0.317; W:H: cruzada 0.091; ARCH(1) 0.404; ARCH2 0.744; Ramsey Reset1 0.225; Ramsey Reset2 0.131.

Segundo subperiodo (1980-2004)

$$\text{LPIB} = \text{LPIB} = 5.2140 + 0.4445 * \text{LREMFAM}(-1) + 0.5008 * \text{LTURISMO}(-1) + 0.1764 * \text{D(LIED)} + 0.3154 * \text{D(LPETROLEO)} + 1.2333\text{e-}05 * \text{PRESTAMOS} - 0.2116 * \text{DUM3}$$

$R^2 = 0.856$; Durbin-watson 1.574; Jarque-Bera 0.553 (0.758); LM(1) Breusch-Godfrey 0.253; LM(2) Breusch-Godfrey 0.151; W.H. no cruzada 0.258;⁷ ARCH(1) 0.246; ARCH2 0.501; Ramsey Reset (1) 0.285; Ramsey Reset (2) 0.560.

⁷ Por problemas generados por el propio programa, no fue posible aplicar la prueba W-Heteroskedasticity cruzada.

La primera regresión que comprende el periodo de 1950 a 1979, arrojó un coeficiente de correlación de 0.990 y en la segunda que va de 1980 a 2004 fue de 0.856, lo que demuestra que la bondad del ajuste de las dos ecuaciones generadas se acercan al proceso de generación de información de los datos reales. De acuerdo con los resultados se considera que el coeficiente de correlación es bastante aceptable para ambas ecuaciones.

La hipótesis de normalidad indica que los errores estimados en el modelo siguen una distribución normal. Esta hipótesis se contrasta a partir de los residuos estandarizados, el resultado del test fue favorable, en el caso de la primera ecuación se obtuvo un Jarque-Bera de 1.624 y una probabilidad de 0.444 que muestra una distribución normal de los errores. Para la segunda regresión se obtuvo un Jarque-Bera de 0.553 una probabilidad de 0.758, que al igual que la primera ecuación nos muestra una distribución normal.

Las pruebas de correlación de primer y segundo grado realizadas a través del multiplicador de Lagrange (LM 1 y 2), permitieron detectar que no existe autocorrelación en las variables del modelo, al igual que el resultado del Durbin Watson, el cual se considera aceptable para las dos ecuaciones (véase resultados). Asimismo, se detecta que no existe problema de autocorrelación tal y como lo indican los resultados de las pruebas (LM de primer y segundo grado), estas son pruebas más poderosas aún para detectar este tipo de problemas que el Durbin-Watson, la cual fue también aceptable.

Por otra parte, la prueba de significancia conjunta comprueba que el modelo se encuentra bien especificado al alcanzar un F estadístico (P value) de 0.000 en cada una de las ecuaciones estimadas para los dos periodos, donde el valor de la ecuación (F-estadístico) para el primero fue de 302.42 y para el segundo de 17.81.⁸ Por otra parte, el t-Statistic arrojó un valor por encima de dos, con una probabilidad menor a 0.05, por lo que los resultados obtenidos en cada una de las ecuaciones permiten inferir que cada una de las variables seleccionadas son significativas (véase Cuadro 1), al obtenerse resultados que caen dentro de los rangos establecidos la estimación de los coeficientes fueron sometidas a una serie de pruebas estadísticas con la finalidad de comprobar si son significativas estadísticamente a un nivel de significancia del cinco por ciento. Asimismo las pruebas de heterocedasticidad que se aplicaron fueron la ARCH y la White Heteroskedasticity Test Cruzada (WHC) y no Cruzada (WHnC). Ambas pruebas indican que no existe dispersión en la varianza de

⁸ La probabilidad del F-Statistic es una prueba F para todo el modelo agregado donde la probabilidad debe ser menor a 0.05.

los datos, en este caso la probabilidad debe ser mayor de 0.05, por lo que las pruebas de primer y segundo grado para ambas ecuaciones arrojaron resultados satisfactorios. Con respecto a la WHC y de la WHnC) muestran que no existe heterocedasticidad entre las varianzas estimadas,⁹ en este caso también se aplicaron las pruebas para las dos ecuaciones.

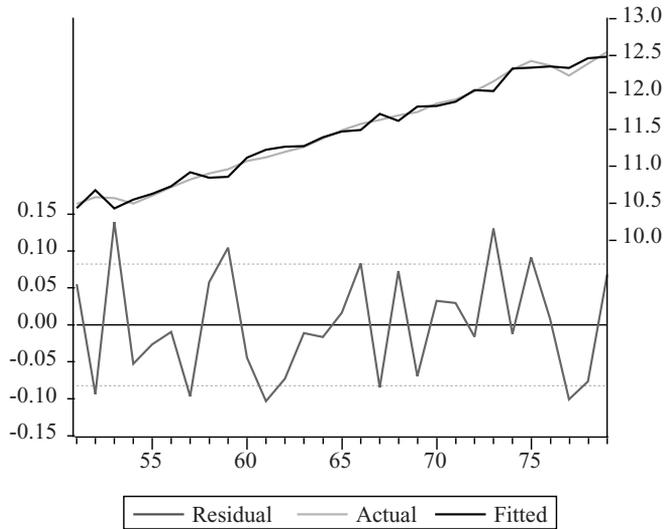
Con la aplicación de la prueba Ramsey Reset se detecta que la especificación de cada uno de los modelos es correcta con un nivel de significancia del cinco por ciento, ello se aprecia en el hecho de que los resultados se ubican por encima del 0.05. Esto indica que con las variables especificadas es posible explicar a la variable endógena que en este caso es el PIB para cada periodo.

El modelo fue evaluado a partir de los criterios de Akaike, éste pondera entre la función logaritmo de máxima verosimilitud, usando la varianza residual, y el número de parámetros en el modelo. El modelo a escoger es donde AIC es mínimo. En este caso, se siguió el criterio de Akaike y el de Schwarz, donde se consideró el valor mínimo obtenido en la ecuación -1.95 por lo que la capacidad de inferencia estadística fue la que más se acercó al proceso generador de la información. La diferencia de la segunda ecuación en relación con la primera, fue que para la segunda se corrieron dos regresiones con los mismos datos, las cuales arrojaron resultados satisfactorios en términos de que ambas pasaron todas las pruebas, por lo tanto, se seleccionó aquella ecuación que se consideró ser la que más se ajusta a la interpretación de los valores reales, de acuerdo al criterio de información de Akaike y Schwarz, se seleccionó aquella donde los valores fuesen los mínimos. Los valores que arrojaron la primera y segunda ecuación fueron: Akaike (-0.560) (-0.589) y Schwarz (-0.258) (-0.247) respectivamente, de esta manera se optó la segunda ecuación.

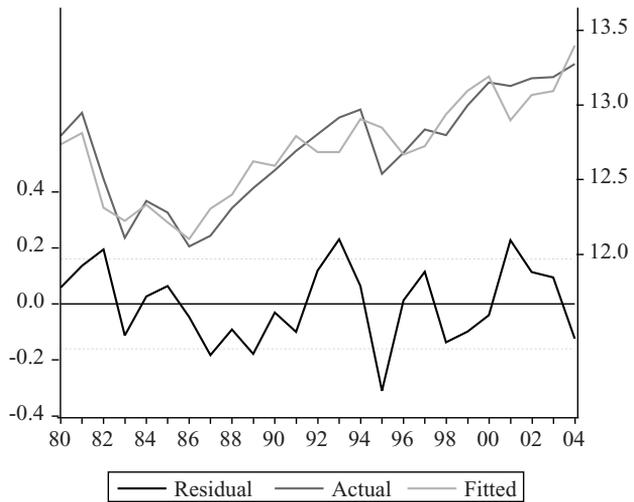
Asimismo, se recomienda observar las siguientes gráficas, en la primera se muestra el ajuste que contiene a los datos reales y los observados, donde se pueden apreciar los valores que simulamos con la ecuación, los cuales se acercan a los datos reales, por lo tanto, las ecuaciones que se presentan se consideran adecuadas para explicar la aportación que las diferentes variables hacen al PIB en los dos subperiodos que se han establecido en el modelo (Gráficas 2 y 3).

⁹ La prueba WHC realiza cruces entre las diferentes variables para detectar que las varianzas estimadas sean homogéneas.

Gráfica 2
(1950-1979)

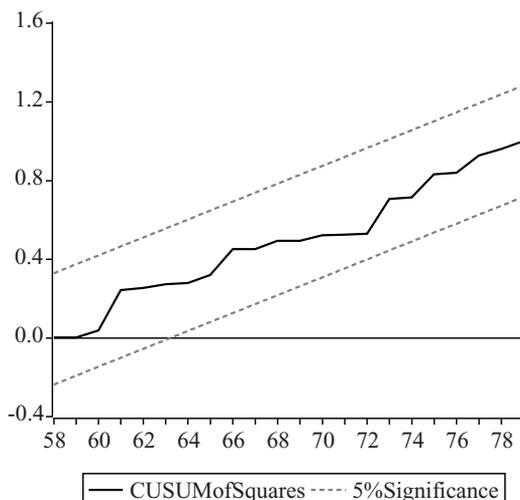


Gráfica 3
(1980-2004)



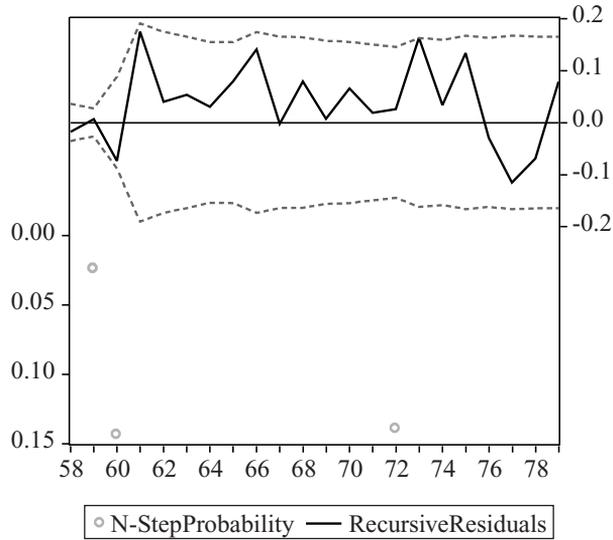
Para probar la existencia o no de estabilidad, se han aplicado pruebas como la CUSUM y N-Step probability para las ecuaciones del primer y segundo subperiodo. La posible inestabilidad de las funciones, podría verificarse examinando el comportamiento de los residuos que generan las estimaciones recursivas de esos ajustes. Estas últimas son aquellas en donde la ecuación se estima, con la utilización siempre del mayor subconjunto de los datos muestrales. Se definen los residuos recursivos, como la diferencia estandarizada entre el valor actual de la variable dependiente al momento t y el valor de pronóstico obtenido de una regresión ajustada para todas las observaciones previas a t , resulta posible demostrar que la secuencia tiene un valor esperado de cero bajo la hipótesis nula de estabilidad de los coeficientes de regresión. Un gráfico de esos residuos o la suma acumulada de éstos, en el tiempo permite verificar sus desviaciones sistemáticas desde su línea de cero que es el valor esperado. Por otra parte, la normalidad de los residuos se determinará a través de los gráficos de probabilidad Normal, en los que se describe el comportamiento de los residuos al estimar el modelo y contrastarlo con los datos originales.¹⁰

Gráfica 4
(1950-1979)



¹⁰ Como ya se ha descrito con detalle, el resultado debe ser similar al de una recta que pasa por el origen, si el gráfico se asemeja a una recta, los errores tienen una distribución normal, si el gráfico resultante sigue otro patrón o está concentrado en torno a un punto determinado (nube de puntos); no se puede decir que los residuales del modelo tengan una distribución normal.

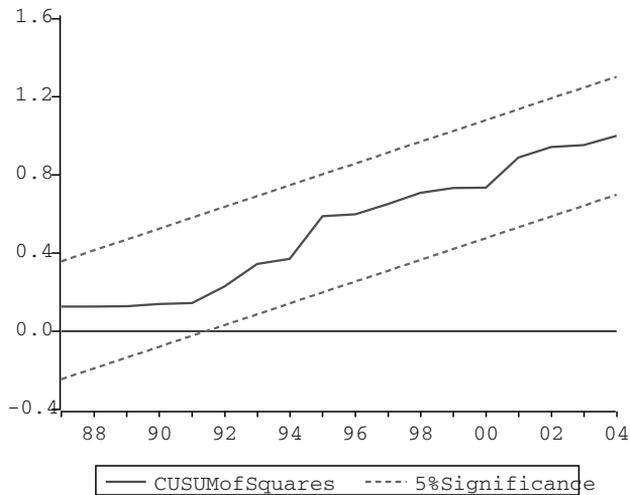
Gráfica 5
(1980-2004)



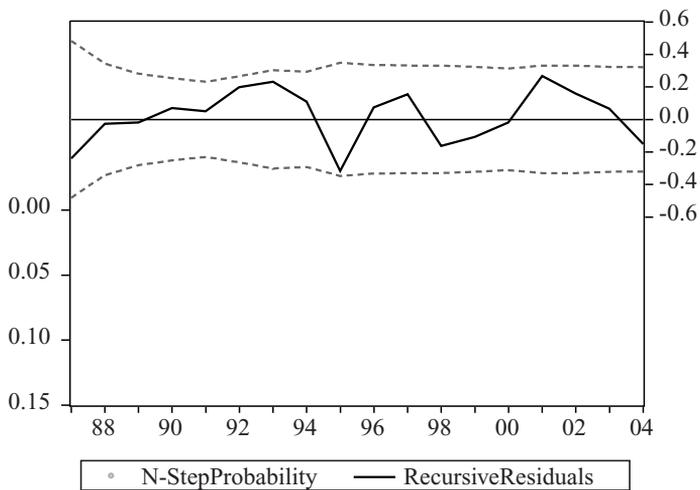
Estas mismas pruebas fueron aplicadas también para el segundo subperiodo, los gráficos se presentan a continuación. En este sentido se observa que en ninguno de los dos subperiodos se presentan problemas que indiquen cambio estructural, aunque en el caso del N-Step probability se observa que para el año de 1995 se encuentra muy cerca del límite, lo que se explica por el problema generado a raíz de la crisis de este año.

Con los resultados de la ecuaciones y a través de los coeficientes fue posible realizar el cálculo de los valores estimados para cada una de las variables y con estos valores medir el impacto que cada variable ha tenido en el crecimiento económico desde 1950 hasta el 2004. El hecho de trabajar con una serie tan larga, permite ver el papel de las remesas familiares y el de las demás variables a lo largo del tiempo, también refleja la forma en que estas variaciones han sumado o restado importancia a cada una de ellas con el paso del tiempo

**Gráfica 6
(1950-1979)**



**Gráfica 7
(1980-2004)**



3.2 Primer subperiodo 1950 a 1979

En esta primera regresión se tomó al PIB como la variable dependiente y al resto como independientes, el periodo comprendido es a partir de 1950 a 1979 el cual comprende 30 observaciones. El análisis de los resultados obtenidos a través de las estimaciones se realizó para todos los años que comprende la serie. Se estimó el valor del PIB generado por cada variable, los cuales se agregaron y permitieron calcular el valor total del PIB generado por el conjunto de las variables para cada año. De igual manera, se procedió con base en estas estimaciones a calcular la proporción que cada uno de estos valores estimados representó en el del PIB real. Tal situación se aprecia claramente en el cuadro 2 y en la gráfica 8.

Cuadro 2
Aportación de las variables estimadas en la generación del PIB, 1950-1979

<i>Fecha</i>	<i>PIB Real</i>	<i>PIB estimado</i>	<i>Remesas estimado</i>	<i>Turismo estimado</i>	<i>IED estimado</i>	<i>Petróleo estimado</i>	<i>Préstamos estimados</i>
1950	30,143.15	332.17		285.94	24.76		14.81
1951	35,973.53	446.13	86.90	261.52	24.98	48.85	17.22
1952	39,433.21	415.21	83.26	263.32	22.73	19.21	20.02
1953	38,851.99	390.96	96.41	239.54	18.63	16.35	13.35
1954	36,182.12	363.22	79.37	183.89	27.20	44.79	21.31
1955	40,179.05	481.57	70.68	262.44	35.72	74.29	31.77
1956	45,192.57	531.40	106.33	284.58	36.72	67.29	29.82
1957	50,100.35	509.13	90.20	260.67	27.73	62.22	61.65
1958	54,328.43	477.92	94.44	260.40	19.40	39.66	57.36
1959	57,636.17	529.10	142.21	271.85	19.32	39.30	49.75
1960	64,304.87	678.96	216.43	247.87	12.91	47.38	147.71
1961	67,609.57	701.11	228.14	237.99	21.46	55.46	151.40
1962	72,579.47	719.68	241.42	269.08	23.99	52.65	125.86
1963	77,667.11	761.28	254.33	305.38	23.49	46.88	124.54
1964	87,199.82	1,012.48	269.85	316.66	23.14	63.78	332.38
1965	97,558.11	1,057.35	289.36	343.94	23.70	85.34	308.34
1966	106,219.2	1,015.88	302.48	348.82	22.67	49.21	286.02
1967	112,076.8	1,009.39	315.69	362.03	22.07	37.22	265.71
1968	119,084.6	958.30	334.98	388.35	18.21	54.63	155.46
1969	124,890.3	1,196.13	342.96	372.43	20.32	87.29	366.45
1970	139,798.2	1,090.80	358.58	388.23	18.44	83.90	234.97
1971	147,852.0	1,234.93	420.09	432.99	14.43	75.39	285.36
1972	164,875.9	1,379.92	449.93	488.02	16.94	61.66	356.70
1973	189,287.7	2,116.22	537.94	636.79	30.28	78.95	825.59
1974	222,148.1	2,522.02	539.78	613.81	54.30	102.97	1,204.49
1975	249,314.5	2,927.93	558.52	443.08	151.56	55.06	1,713.04
1976	233,637.7	2,944.37	560.06	486.90	176.46	61.73	1,652.55
1977	204,781.1	2,503.85	570.90	521.87	305.02	94.66	1,004.74
1978	239,947.9	3,120.40	626.71	620.93	506.40	98.42	1,261.29
1979	28,2398.2	3,545.01	631.72	704.66	1,020.49	189.90	991.57

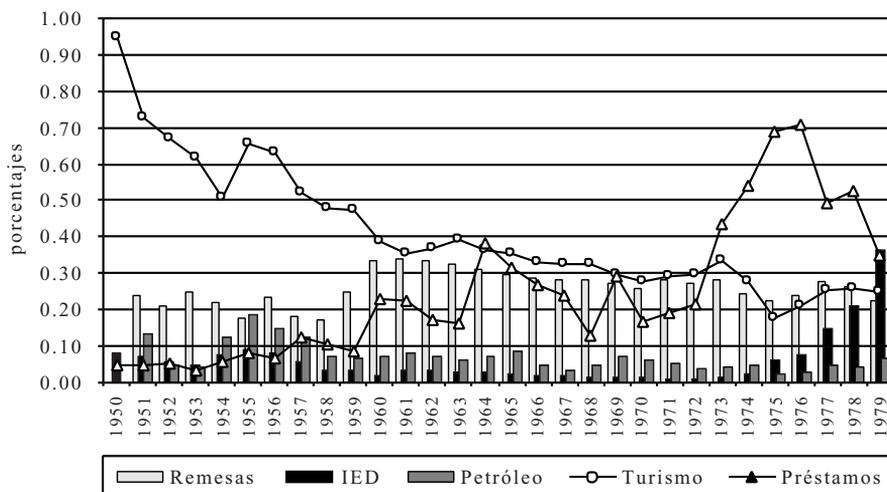
Fuente: cálculos propios con base en el resultado de la regresión.

Cuadro 3
Aportación porcentual de las variables estimadas en la generación del PIB,
1950-1979

<i>Año</i>	<i>I PIB Real</i>	<i>II PIB estimado</i>	<i>I/II</i>	<i>Remesa/II</i>	<i>TURISMO/II</i>	<i>IED/II</i>	<i>Petróleo/II</i>	<i>Préstamos/II</i>
1950	30,143.15	332.17	1.10	0.00	0.95	0.08	0.00	0.05
1951	35,973.53	446.13	1.24	0.24	0.73	0.07	0.14	0.05
1952	39,433.21	415.21	1.05	0.21	0.67	0.06	0.05	0.05
1953	38,851.99	390.96	1.01	0.25	0.62	0.05	0.04	0.03
1954	36,182.12	363.22	1.00	0.22	0.51	0.08	0.12	0.06
1955	40,179.05	481.57	1.20	0.18	0.65	0.09	0.18	0.08
1956	45,192.57	531.40	1.18	0.24	0.63	0.08	0.15	0.07
1957	50,100.35	509.13	1.02	0.18	0.52	0.06	0.12	0.12
1958	54,328.43	477.92	0.88	0.17	0.48	0.04	0.07	0.11
1959	57,636.17	529.10	0.92	0.25	0.47	0.03	0.07	0.09
1960	64,304.87	678.96	1.06	0.34	0.39	0.02	0.07	0.23
1961	67,609.57	701.11	1.04	0.34	0.35	0.03	0.08	0.22
1962	72,579.47	719.68	0.99	0.33	0.37	0.03	0.07	0.17
1963	77,667.11	761.28	0.98	0.33	0.39	0.03	0.06	0.16
1964	87,199.82	1,012.48	1.16	0.31	0.36	0.03	0.07	0.38
1965	97,558.11	1,057.35	1.08	0.30	0.35	0.02	0.09	0.32
1966	10,6219.2	1,015.88	0.96	0.28	0.33	0.02	0.05	0.27
1967	11,2076.8	1,009.39	0.90	0.28	0.32	0.02	0.03	0.24
1968	11,9084.6	958.30	0.80	0.28	0.33	0.02	0.05	0.13
1969	12,4890.3	1,196.13	0.96	0.27	0.30	0.02	0.07	0.29
1970	13,9798.2	1,090.80	0.78	0.26	0.28	0.01	0.06	0.17
1971	14,7852.0	1,234.93	0.84	0.28	0.29	0.01	0.05	0.19
1972	16,4875.9	1,379.92	0.84	0.27	0.30	0.01	0.04	0.22
1973	18,9287.7	2,116.22	1.12	0.28	0.34	0.02	0.04	0.44
1974	22,2148.1	2,522.02	1.14	0.24	0.28	0.02	0.05	0.54
1975	24,9314.5	2,927.93	1.17	0.22	0.18	0.06	0.02	0.69
1976	23,3637.7	2,944.37	1.26	0.24	0.21	0.08	0.03	0.71
1977	20,4781.1	2,503.85	1.22	0.28	0.25	0.15	0.05	0.49
1978	23,9947.9	3,120.40	1.30	0.26	0.26	0.21	0.04	0.53
1979	28,2398.2	3,545.01	1.26	0.22	0.25	0.36	0.07	0.35

Fuente: cálculos propios con base en la información contenida en el cuadro 2.

Gráfica 8
Aportación de las variables al crecimiento del PIB
1950-1979



Fuente: realizado con base en la información del Cuadro 3.

El coeficiente que arrojó la variable remesas familiares (LREMFEM) fue de 0.501 (véase Cuadro 1), el cual indica la elasticidad del PIB con respecto a éstas; ello significa que por cada punto porcentual en que las remesas se incrementan, el PIB lo hace en un 0.50 por ciento. En el caso del turismo $D(LTURISMO)$ el coeficiente fue de (0.441); este sector se constituyó desde los años cincuenta y se reafirmó en los sesenta como uno de los más importantes renglones atractores de divisas por concepto de exportación de servicios. El turismo mantuvo un crecimiento importante; sin embargo, los gastos de los mexicanos en el exterior, así como otros factores relacionados con el tipo de cambio sobrevaluado –que se mantuvo durante más de veinte años– la falta de políticas orientadas a impulsarlo, generaron una pérdida en el dinamismo de éste, que se reflejó más tarde en un menor peso relativo frente a las demás partidas, al reducirse los saldos netos.¹¹

¹¹ Es importante hacer mención al rubro considerado como transacciones fronterizas, en el pasado éste constituía la balanza de viajeros conjuntamente con el turismo y sus saldos eran positivos, se considera que en este rubro quedaban registradas una buena parte de los ingresos por remesas familiares, lo que contribuía a la subestimación de éstas. A partir de los ochenta se registraron cambios metodológicos y perdieron su peso al registrar saldos negativos, actualmente se registran en otro rubro como excursionistas.

En cuanto a la IED, su coeficiente estuvo por debajo del que obtuvieron las dos variables anteriores (0.116) —el petróleo y préstamos—. Se puede argumentar que este resultado se ajusta a la realidad, pues por estos años, la participación de la IED en la economía era bastante condicionada, debido al grado de nacionalismo económico que privaba, lo que imponía fuertes restricciones a la participación de ésta. Ello se reflejaba por lo tanto en los limitados flujos de divisas que por este concepto ingresaban al país.

Con respecto a las exportaciones petroleras se observa que alcanzaron un coeficiente de (0.122) que lo ubica muy cerca de la IED. Es importante hacer mención que éstas tuvieron un desempeño muy débil, la producción de hidrocarburos estuvo enfocada durante estos años a satisfacer las necesidades de la demanda interna. A principios de los setenta, la escasez del producto obligó a importarlo, ello se debió en buena medida a la descapitalización de este sector. Como resultado se incentivó la inversión de manera prioritaria desde mediados de la década, lo que se reflejó a finales de ésta, en importantes incrementos en la producción de petróleo y en las reservas probadas, que hicieron posible un crecimiento sin precedente en las exportaciones petroleras. Esto explica en buena parte el débil impacto que muestran estas partidas en el crecimiento del PIB durante estos años —no obstante el importante crecimiento manifestado en los dos últimos—, cuando se convirtió en el principal rubro de exportación.

La última variable estimada corresponde a los préstamos, el coeficiente que arrojó la ecuación en este caso fue de (0.145) que lo ubica en tercer sitio, por debajo de las remesas y del turismo. La contratación de préstamos para financiar proyectos de desarrollo (sobre todo por parte del gobierno), empezó a adquirir importancia a raíz de 1964, alcanzaron su máximo grado de significancia en los años setenta. Esta forma de financiamiento fue muy cuestionada debido a que contribuyó a agudizar las presiones de la balanza de pagos, derivado del incremento de los desequilibrios de la cuenta corriente, al que se le sumaron los pagos crecientes por concepto de intereses de la deuda externa, lo que vino a desembocar en la devaluación de 1976.

En este sentido, se observa que el incremento del PIB entre 1950 y 1959 se explica en poco más del uno por ciento por las variables independientes en su conjunto, en donde los años de mayor aportación fueron 1951, 1955 y 1956, en 1958 ésta se redujo. Para la década de los sesenta, los resultados son más variables, ya que el incremento del PIB fluctuó entre un porcentaje máximo de 1.16 en 1964 y en un mínimo del 0.80 por ciento en 1968. Al iniciar los setenta, el incremento del PIB fue inferior al uno por ciento durante los tres primeros años; a partir de 1973 rebasó el uno por ciento y alcanzó su máximo en 1978 (1.30 por ciento). Es impor-

tante señalar que el nivel en que estas variables impactaron al crecimiento del PIB fue muy limitado, los mayores niveles de aportación se dieron por parte de los préstamos, cuando se registraron incrementos que comprendieron 0.44 por ciento en 1973 a 0.71 por ciento en 1976. Se podría decir que la aportación que estas variables hicieron al crecimiento del PIB durante este periodo fue por demás limitada, no obstante el hecho de que todas ellas forman parte del sector externo por lo que de una u otra manera se encuentran relacionadas con el resto de la economía del país y por lo tanto sus efectos son más indirectos.

Por otra parte, no deja de ser interesante observar que además de los cambios cuantitativos que nos arroja el modelo, es posible apreciar aquellos de tipo cualitativo. Si se presta la atención a la Gráfica 8 y en los Cuadros 2 y 3, en ellos se observa la importancia que tiene cada una de estas variables de acuerdo con su grado de participación. En este sentido, el turismo se puede era considerado como la principal fuente generadora de divisas por concepto de exportación de servicios, la cual tuvo mayor trascendencia en el crecimiento del PIB desde 1950 hasta 1973, en este último año empezó a ser superado por los préstamos. En efecto, después de este año, los préstamos se convirtieron en la principal fuente de financiamiento del PIB en relación con las variables aquí contempladas.

En cuanto a las remesas familiares –que es la variable objeto de estudio–, se percibe (conforme lo muestra el gráfico) una participación más baja de estas partidas en relación al turismo, aunque indujeron el crecimiento del producto con respecto a las demás variables en segundo término, hasta que en 1964 fueron superadas por los préstamos (éste año fue espectacular en cuanto al crecimiento de esta última partida). En los primeros tres años de los setenta, la aportación de las remesas al PIB fue muy cercana a la del turismo y superior a los préstamos; para 1975 las remesas familiares superaron al turismo, aunque su posición relativa no varió, pues el primer sitio lo ocuparon los préstamos.

Durante los años cincuenta se encontraba en vigor el Programa Bracero, lo que incentivó la emigración de miles de paisanos quienes enviaban remesas a sus familiares. Se nota que en los sesenta el influjo de las remesas continuó dándose de manera creciente, aunque su participación en el crecimiento del PIB se redujo a mediados de los sesenta lo que se atribuye a dos factores: por el lado del PIB real se observa que a lo largo de la década de los sesenta mantuvo un ritmo de crecimiento sostenido, donde alcanzó una tasa promedio anual del 6.9 por ciento. En el caso de las remesas familiares su ritmo de crecimiento fue menor a la del PIB, pues lo hicieron a una tasa promedio anual del 4.7 por ciento. Durante los sesenta, sobre todo después de la segunda mitad de la década, se manifestó un descenso en la captación de remesas que se atribuye en buena me-

dida al fin del Programa Bracero y por otra al carácter ilegal que adquirieron la mayoría de los flujos migratorios.

Con la recesión económica que se manifestó en 1971 y la presencia de los problemas estructurales que se habían generado en los periodos anteriores, la intensificación de los flujos migratorios fueron una respuesta a los desequilibrios que manifestaba la economía, la migración ilegal fue en aumento pese a las restricciones impuestas por los Estados Unidos. Esto se reflejó a su vez en una mayor captación de remesas familiares, que se manifiesta de igual manera en el incremento que estas tuvieron en su aportación al crecimiento del PIB. El PIB real creció a una tasa promedio anual del 12.5 por ciento a lo largo de la década de los setenta, que como ya se ha mencionado, el gasto público jugó un papel fundamental. Asimismo, las remesas crecieron a un mayor ritmo que en la década anterior, su tasa fue del 5.8 por ciento promedio anual; sin embargo, en términos relativos su aportación al crecimiento del PIB fue menor al observado en el periodo anterior, ello se explica en buena medida por el alto crecimiento del PIB real. A raíz de 1975 –en el preámbulo de la crisis de 1976–, el margen de participación de las remesas en el crecimiento del producto se redujo en relación con el año anterior. En los siguientes tres años las remesas se mantuvieron por encima del turismo, aunque en 1979 se dio una situación muy interesante pues la IED y los préstamos ocuparon un primer sitio en el financiamiento. Las remesas se ubicaron por encima de las exportaciones de petróleo.

Con respecto a las otras dos variables contenidas en el modelo, se observa en el caso de la IED, que a principios de los años cincuenta se mantenía casi al nivel de los préstamos, en 1953 y 1954 su nivel fue muy cercano al de los préstamos y al de las exportaciones de petróleo. En 1954 las exportaciones petroleras aumentaron su participación por encima de los préstamos, aunque para finales de la década se mantenían por debajo de éstos. En cambio, la posición de la IDE se mantuvo por debajo de todas las variables, no fue sino hasta después de 1974 cuando empezó a manifestar una tendencia hacia el alza, dejando atrás al petróleo –que se encontraba sumido en la crisis– esta tendencia hacia el alza se reflejó en 1979 cuando la participación de la IED en el PIB superó tanto al turismo como a las remesas y se ubicó en el mismo nivel de los préstamos. Ello se relaciona con el hecho de que se incentivó a la IED a raíz de la expansión de la plataforma petrolera, donde se requería de asistencia de técnicos altamente capacitados y de altos montos de inversión; de igual manera, se incentivó el proceso de desustitución de importaciones en el sector manufacturero, que atrajo también a la IED, conjuntamente con ésta, los préstamos jugaron un papel de suma importancia en este proceso.

Lo que se puede argumentar acerca de los resultados de las estimaciones, es el hecho de que todas estas variables han tenido un impacto positivo en el crecimiento del PIB en lo que corresponde al periodo comprendido entre 1950 y 1979. Asimismo, se aprecia cual de estas variables ha tenido un mayor peso en términos relativos.

3.3 Subperiodo de 1980 a 2004

La migración adquirió un carácter más dinámico derivado de la crisis que acompañó a la década de los ochenta, lo que se vio reflejado a su vez, en una mayor captación de remesas familiares, esta situación se ha mantenido desde entonces en forma creciente. Los resultados de la regresión arrojan un coeficiente para las remesas de (0.400), que como ya se explicó en los resultados anteriores indica la variación del PIB ante el cambio en un punto porcentual en las remesas. En el caso del turismo fue de (0.586), el del petróleo de (0.312), para la IED fue de (0.190), mientras que para los préstamos se obtuvo un coeficiente de (0.00122). Lo importante de estos resultados es que a partir de estos resultados se estimaron los niveles de participación de estas variables en el crecimiento del PIB.

Es posible explicar estos cambios de acuerdo con las coyunturas que caracterizaron a los ochenta, como fueron las crisis recurrentes que acompañaron a la década; así como por los de tipo estructural emprendidos a raíz de la adopción del nuevo modelo de desarrollo durante los noventa.¹²

Los resultados de la estimación del PIB conforme a la aportación que en él hacen las cinco variables estimadas se presentan en los cuadros 4 y 5. Los cambios en los resultados con respecto a los niveles de participación que se muestran en el periodo anterior resultan significativos. Por ejemplo, el monto del valor estimado por el conjunto creció en forma considerable en 1980, lo que se refleja a su vez en una participación del 2.532 por ciento en el PIB. Los montos de esta participación crecieron en forma espectacular de 1981 a 1984, éstos fluctuaron entre un 3.76 por ciento en 1981, alcanzaron hasta un 5.9 por ciento en 1983. Este alto margen de participación se debió a la drástica caída del PIB en 1983 (decreció en un 32.6 por ciento), puesto que el PIB estimado, generado por el conjunto de las variables se redujo en relación con el año anterior, aunque esta reducción no fue tan drástica como la que experimentó el PIB real (véase Cuadro 4). De esta manera se

¹² En este caso la ecuación nos muestra un rezago para el turismo y para las remesas familiares. Asimismo fue necesario aplicar una dummy derivado de los cambios estructurales donde se consideraron los años de 1981, 1985, 1987, 1990, 1995, 1996, 1997, 2001, 2003 y 2004.

observa que no obstante las dificultades por la que atravesó la economía del país en estos años, estas partidas positivas amortiguaron en cierta medida la crisis económica ante la escasez de divisas, al generar el 5.9 por ciento del PIB real de ese año. En términos relativos su participación fue mayor a la del año anterior, derivado precisamente de la caída registrada en el crecimiento del producto.

Cuadro 4
Aportación de las variables estimadas en la generación del PIB, 1980-2004

<i>Fecha</i>	<i>PIB real</i>	<i>PIB estimado</i>	<i>Remesas estimado</i>	<i>Turismo estimado</i>	<i>IED estimado</i>	<i>Petróleo estimado</i>	<i>Préstamos estimado</i>
1980	360,020.80	9,117.18			733.93	6,021.63	2,361.85
1981	419,392.60	15,752.13	576.54	1,107.36	978.93	7,616.11	5,473.41
1982	269,913.40	11,902.04	533.83	1,082.05	570.39	8,121.45	1,594.53
1983	181,933.70	10,727.12	601.20	1,409.37	636.70	7,641.21	438.85
1984	232,795.70	10,572.25	661.13	1,511.22	429.31	7,594.73	376.08
1985	215,320.00	8,884.25	655.75	1,225.75	533.83	6,525.77	-56.63
1986	171,788.30	5,465.50	717.69	1,263.55	634.40	2,736.93	113.15
1987	184,186.20	6,903.49	792.27	1,516.35	671.01	3,609.24	314.84
1988	221,596.70	5,393.60	978.10	1,416.21	705.15	2,698.34	-403.98
1989	253,578.70	6,203.08	1,087.20	1,413.33	741.21	3,018.80	-57.24
1990	285,665.70	8,376.68	1,163.89	1,417.34	583.80	3,678.35	1,533.53
1991	325,219.00	7,765.12	1,190.16	1,584.54	1,011.95	2,850.02	1,128.68
1992	363,108.00	6,210.04	1,333.36	1,355.41	906.22	2,813.96	-198.70
1993	406,474.10	6,484.50	1,406.40	1,405.14	879.61	2,441.50	352.06
1994	428,990.40	7,590.74	1,428.47	1,491.39	2,142.63	2,387.31	141.17
1995	278,853.00	10,718.03	1,469.09	2,020.24	1,810.00	2,627.84	2,791.08
1996	321,387.00	7,448.13	1,641.86	2,009.84	1,696.05	3,533.48	-1,432.88
1997	375,958.40	8,608.14	1,847.99	2,010.79	2,314.92	3,355.01	-920.35
1998	361,817.60	8,818.94	2,103.49	1,912.05	2,160.95	2,080.29	562.39
1999	440,971.80	8,226.86	2,162.72	1,808.90	2,234.81	2,834.04	-813.39
2000	513,610.00	10,916.51	2,326.56	1,904.57	2,603.57	4,523.38	-441.36
2001	501,599.90	12,435.55	3,062.05	1,675.56	4,389.17	3,436.49	-127.50
2002	529,503.30	10,895.77	3,326.93	1,711.83	2,378.95	3,827.45	-349.18
2003	533,141.30	13,141.64	4,472.90	2,012.77	1,947.42	4,844.67	-135.89
2004	581,138.40	16,473.73	5,460.31	2,346.17	2,712.99	6,067.36	-112.87

Fuente: cálculos propios con base en la información contenida en el cuadro 2.

Cuadro 5
Aportación porcentual de las variables estimadas en la generación del PIB, 1980-2004

<i>Año</i>	<i>I PIB Real</i>	<i>II PIB estimado</i>	<i>I/II</i>	<i>Remesa/II</i>	<i>TURISMO/II</i>	<i>IED/II</i>	<i>Petróleo/II</i>	<i>Préstamos/II</i>
1980	360,020.80	9,117.18	2.532	0.000	0.000	0.204	1.673	0.656
1981	419,392.60	15,752.13	3.756	0.137	0.264	0.233	1.816	1.305
1982	269,913.40	11,902.04	4.410	0.198	0.401	0.211	3.009	0.591
1983	181,933.70	10,727.12	5.896	0.330	0.775	0.350	4.200	0.241
1984	232,795.70	10,572.25	4.541	0.284	0.649	0.184	3.262	0.162
1985	215,320.00	8,884.25	4.126	0.305	0.569	0.248	3.031	-0.026
1986	171,788.30	5,465.50	3.182	0.418	0.736	0.369	1.593	0.066
1987	184,186.20	6,903.49	3.748	0.430	0.823	0.364	1.960	0.171
1988	221,596.70	5,393.60	2.434	0.441	0.639	0.318	1.218	-0.182
1989	253,578.70	6,203.08	2.446	0.429	0.557	0.292	1.190	-0.023
1990	285,665.70	8,376.68	2.932	0.407	0.496	0.204	1.288	0.537
1991	325,219.00	7,765.12	2.388	0.366	0.487	0.311	0.876	0.347
1992	363,108.00	6,210.04	1.710	0.367	0.373	0.250	0.775	-0.055
1993	406,474.10	6,484.50	1.595	0.346	0.346	0.216	0.601	0.087
1994	428,990.40	7,590.74	1.769	0.333	0.348	0.499	0.556	0.033
1995	278,853.00	10,718.03	3.844	0.527	0.724	0.649	0.942	1.001
1996	321,387.00	7,448.13	2.317	0.511	0.625	0.528	1.099	-0.446
1997	375,958.40	8,608.14	2.290	0.492	0.535	0.616	0.892	-0.245
1998	361,817.60	8,818.94	2.437	0.581	0.528	0.597	0.575	0.155
1999	440,971.80	8,226.86	1.866	0.490	0.410	0.507	0.643	-0.184
2000	513,610.00	10,916.51	2.125	0.453	0.371	0.507	0.881	-0.086
2001	501,599.90	12,435.55	2.479	0.610	0.334	0.875	0.685	-0.025
2002	529,503.30	10,895.77	2.058	0.628	0.323	0.449	0.723	-0.066
2003	533,141.30	13,141.64	2.465	0.839	0.378	0.365	0.909	-0.025
2004	581,138.40	16,473.73	2.835	0.940	0.404	0.467	1.044	-0.019

Fuente: cálculos propios con base en la información contenida en el cuadro 2.

Si bien en 1984 el crecimiento económico daba señales de una franca recuperación, se manifestó una disminución en la participación del conjunto de las variables, aunque las más afectadas fueron la IED y las exportaciones de petróleo. Los préstamos se habían reducido sustancialmente, mientras que las remesas lo hicieron en menor proporción. En 1985 el PIB real manifestó un decrecimiento del (-7.5 por ciento), aunque éste se agudizó en 1986, al manifestar de nueva cuenta un crecimiento negativo (-10 por ciento). Al observar el desempeño de cada una de las variables se observa que en 1985 el PIB estimado mantuvo casi su mismo grado de participación en el PIB real que en 1984, aunque en términos absolutos experimentó una reducción del 16 por ciento, ello se debió al hecho de que tanto las remesas, el turismo y las exportaciones de petróleo se redujeron. También impactó el hecho de que las entradas por concepto de presta-

mos se volvieron negativas, derivado de los altos montos pagados por concepto de intereses. Es importante mencionar que la variable con mayor peso en el crecimiento del producto para estos años era el petróleo.

La caída que experimentó el PIB real en 1986 estuvo inducida por la reducción en los ingresos por concepto de exportación de petróleo. En efecto estas exportaciones habían aportado el 3.03 por ciento al crecimiento del PIB en 1983, para 1986 se había reducido a 1.6 por ciento. Curiosamente, la participación del petróleo en el crecimiento del PIB empieza a reducirse a partir de este año, donde los niveles de participación no lograron superar a los de 1983 y 1984, esto se debió al choque petrolero que se manifestó a través de la caída de los precios internacionales del petróleo. Contrariamente a la drástica reducción experimentada en las exportaciones de petróleo y su aportación al PIB, el resto de las variables mantuvo un comportamiento en sentido contrario; es decir que incrementaron su nivel de participación. En este caso resalta el turismo que en orden de importancia se ubicaba en segundo sitio después de las exportaciones de petróleo, las remesas ocupaban un tercer sitio seguidas por la IED, en el caso de los préstamos, como ya se ha mencionado dejaron de ser significativos como fuente de financiamiento a raíz de la crisis en 1983, convirtiéndose las erogaciones realizadas por concepto de pago de intereses en uno de los principales obstáculos para el desarrollo del país.

Para 1987 la economía recuperó su crecimiento, las variables en su conjunto aportaron el 3.75 por ciento al crecimiento del producto, el turismo continuó estando por encima de las remesas, mientras que las exportaciones petroleras incrementaron su participación a casi dos por ciento en la generación del producto, por su parte las remesas lo hicieron en un 0.43 por ciento, el turismo se mantuvo en un 0.823 por ciento, es decir para esta época la importancia relativa de las remesas las ubicaba en un tercer sitio en cuanto al crecimiento del producto.

Para 1988 se observa una reanudación en el crecimiento del producto, sin embargo, las variables en su conjunto muestran una reducción en el valor estimado, lo que obviamente reduce el margen de participación. Esta reducción se debió principalmente a la disminución experimentada por parte del petróleo y del turismo y en menor medida a la IED; contrariamente las remesas incrementaron ligeramente su participación en relación con la del año anterior. Esta tendencia se manifestó de igual manera en 1989 donde el crecimiento del PIB real continuó. En lo que respecta al comportamiento de las variables se observa un incremento en el valor estimado aunque en términos relativos se mantuvo al mismo nivel del año anterior 2.45 por ciento, la aportación de las remesas se mantuvo casi constante y la del resto de las variables mostró una tendencia similar.

El PIB real creció a una tasa promedio del 4.44 por ciento durante la década de los noventa, que comparada con la observada en décadas pasadas resulta muy baja. En términos relativos se observa que la capacidad de las exportaciones petroleras para inducir el crecimiento del PIB fue hacia la baja, de tal manera que ya desde mediados de los ochenta la exportación de manufacturas se constituyó en el principal rubro de las exportaciones; aun así, el petróleo continuó siendo una de las principales fuentes generadoras de recursos del exterior.

Por otra parte, no obstante de que la inversión extranjera empezó a jugar un papel muy importante en la captación de recursos del exterior, su participación se vio sustancialmente incrementada a partir de 1994 y 1995, después de la crisis de este año y de la fuga de capitales por concepto de inversión extranjera indirecta.

Lo anterior no deja de ser importante pues en 1995 el PIB real registró una caída en su crecimiento, a pesar de que el valor estimado del conjunto de las variables se incrementó en relación con 1994 y aportaron el 3.8 por ciento del crecimiento del producto. Ante esta situación se observa un incremento en la participación relativa de todas las variables, tanto las remesas como el turismo mantuvieron una posición muy cercana, aunque en este caso el turismo y la IED se mantuvieron por encima de las remesas. Con respecto a los préstamos se observa que a pesar de la importante entrada de recursos por concepto del crédito puente otorgado por los Estados Unidos para mantener en cierta medida la estabilidad macroeconómica y dar solvencia a los pagos del país al exterior, tuvieron un efecto poco significativo en relación al resto de las variables, aunque estuvo muy por encima del manifestado en años anteriores, sin embargo no fue significativa.

Cabe mencionar que en estos años se llevó a cabo el proceso de cambio estructural, los cuales alentaron los movimientos migratorios. De igual manera influyeron otros factores como fueron la inestabilidad macroeconómica que caracterizó a la economía, las devaluaciones del tipo de cambio del peso frente al dólar, las diferencias salariales entre México y Estados dieron pauta para la intensificación de este proceso. Con respecto a los cambios estructurales se tiene que éstos se aplicaron con la finalidad de lograr la transformación del modelo de desarrollo del país; las reformas emprendidas tuvieron por lo tanto un fuerte impacto. Un factor de peso en el proceso fue el deterioro del salario real en México, que agudizó las diferencias salariales entre ambos países (Yunez Naude, 2000: 332).

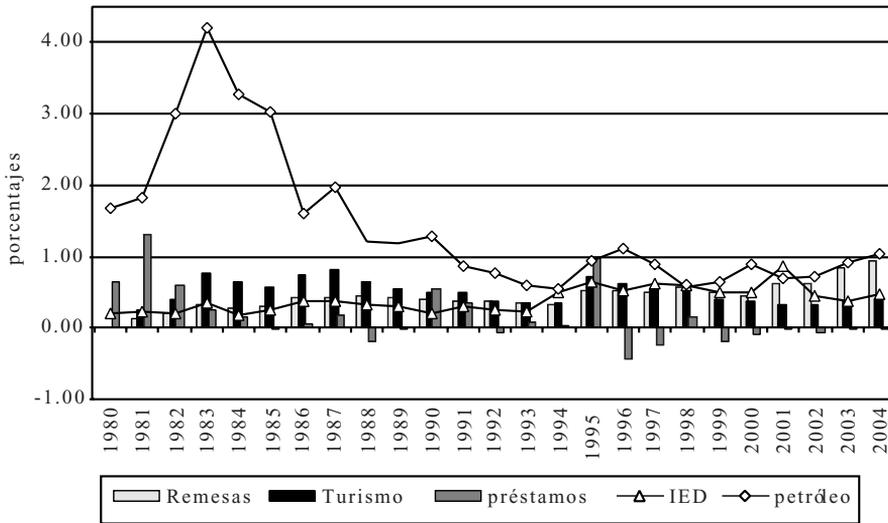
Como consecuencia se observa que en 1995 se registró un aumento del 2.86 por ciento en la aportación que estas variables en conjunto hicieron al PIB, esta

participación se mantuvo más o menos en este nivel en la segunda mitad de esta década, mostrando una reducción en 1999 que se generó por el aumento observado en el PIB real. A partir del 2000 el nivel de participación de las remesas fue superior al dos por ciento, los valores máximos se detectan principalmente en el 2003 y 2004 (2.5 y 2.8 por ciento respectivamente).

En este sentido se observan cambios importantes en cuanto a la participación de las variables y su impacto en el crecimiento del producto, si bien no fue posible obtener la estimación para las remesas y el turismo en el primer año de la serie por el rezago que se aplicó –su crecimiento queda explicado por el del año anterior–. Las exportaciones petroleras continuaron siendo desde finales de los setenta la principal fuente receptora de divisas (véase gráfico 4); su tendencia hacia el alza empezó a declinar a partir de 1984, manteniéndose hacia la baja, a pesar de que continúan siendo hasta la fecha la principal fuente receptora de divisas. A través del gráfico se observa que no obstante a las fluctuaciones que se registraron en los diferentes años (como por ejemplo en 1986, 1994 y 1998 la exportaciones de petróleo están por encima del resto de las variables consideradas en el modelo.

Con respecto a las remesas familiares se aprecia que esta variable contribuyó en un 0.330 al nulo crecimiento de la economía en 1983, aunque fueron las exportaciones petroleras, el turismo y la IED, los de mayor peso; por su parte los préstamos se redujeron en forma significativa y tuvieron una participación muy limitada en relación con el importante desempeño que habían tenido en años anteriores. Con base en estos resultados, se puede afirmar que en los años más álgidos de la crisis de la deuda, las remesas tuvieron un moderado nivel de participación en el crecimiento del PIB en relación con el resto de las variables; por ejemplo, entre 1988 y 1989, el PIB daba muestras de empezar a recuperarse, mientras que las exportaciones de petróleo no alcanzaban su nivel de los años previos a la crisis, derivado de los bajos precios en el mercado internacional y de una menor demanda de este producto; por su parte el turismo decayó como consecuencia de los temblores de 1985 y de la inestabilidad cambiaria. La IED mostraba una actitud recelosa y requería de reformas a la Ley de Inversión Extranjera, para ingresar al país, ya en estos momentos las remesas se encontraban por encima de la IED y muy cerca del turismo. Bajo este panorama, las remesas se empezaron a constituir en partidas capaces de inducir el crecimiento económico frente al resto de las demás partidas atractoras de divisas, aunque su peso era aún limitado. Los préstamos fueron negativos en los dos últimos años de esta década y continuaron mostrando este comportamiento en los años siguientes.

Gráfica 9
Aportación de las variables al crecimiento del PIB
1980-2004



Fuente: realizado con base en la información del Cuadro 5.

Este gráfico es por demás ilustrativo de la situación que se ha tratado de explicar en los párrafos anteriores. A diferencia de lo que ocurría en los años ochenta donde el turismo jugaba un papel muy importante en la generación de divisas y tenía un mayor impacto en el crecimiento del PIB, los resultados arrojan que para los ochenta las remesas conjuntamente con el petróleo tienen un mayor impacto en el crecimiento de esta variable. La IED continuó manteniendo un nivel de participación casi constante, por debajo del uno por ciento y del turismo también. Aunque en 1994 decayó la participación de todas las variables con excepción de la IED, pues ésta continuó hacia el alza en los años siguientes, esta tendencia se vio frenada después del 2001 y en los dos años siguientes derivado por una parte por los atentados del 19 de septiembre, (acontecimiento que afectó en forma directa e indirecta a las variables macroeconómicas), para el 2004 empezó a recuperarse.

Por otra parte, el turismo muestra un comportamiento más errático, con alzas y bajas sin lograr alcanzar en estos últimos años los niveles que tenía antes de los noventa. La situación se observa más crítica para los préstamos, pues éstos dejaron de ser una importante fuente de financiamiento después de la crisis de los

ochenta. Su margen de participación es negativo prácticamente para todo el periodo. Estos muestran un signo negativo derivado del hecho de que los pagos que se realizan al exterior por concepto de la deuda son mayores que las entradas.

El petróleo es el principal renglón de exportación y generador de divisas, su impacto en el crecimiento del PIB es mayor al de las remesas y al de las demás variables que integran el modelo. Se observa que en 1988 la participación del petróleo se ubicaba más o menos al mismo nivel que las remesas derivado de la caída en los precios de este producto; asimismo, a partir de este año las remesas manifiestan un mayor peso relativo al superar la participación del turismo y ubicarse casi en el mismo nivel de la IED. En 1999 se recuperaron las exportaciones de petróleo y las remesas se ubicaron tercer sitio en su aportación del PIB derivado de incrementos registrados en la IED.

En el 2001 la participación del petróleo volvió a decaer, justamente en este año la IED rebasó al petróleo ubicándose en un primer sitio en su aportación al crecimiento del PIB. Asimismo, las remesas también registraron un importante desempeño y se mantuvieron en tercer sitio muy cercanas a las exportaciones petrolero y por encima del turismo. A partir del 2002 el petróleo empezó nuevamente a retomar un mayor nivel de participación ubicándose por encima de la IDE, el segundo sitio lo ocuparon las remesas. Los incrementos registrados en la exportación de petróleo y las alzas en sus precios recientemente, se relacionan con la guerra de Irak. El de las remesas con el incremento de los flujos migratorios que cada vez alcanzan mayores dimensiones y comprenden un mayor número de municipios y entidades federativas. Para el 2004 el incremento registrado en la captación de remesas la ubica en una posición muy cercana a las exportaciones petroleras y por encima de la IED.

Finalmente, es necesario aclarar que estos resultados que se acaban de presentar y analizar se refieren exclusivamente a la proporción en que cada una de las variables afecta el crecimiento del PIB conforme a los resultados obtenidos en las estimaciones a través de los coeficientes, por lo que se puede dar lugar a confusiones en el sentido de que se interprete como el grado de importancia que las variables conforme al volumen de los ingresos que éstos aportan en cifras absolutas.

Comentarios finales

De esta manera se ha tratado de explicar el impacto de las remesas familiares en el PIB, el cual de acuerdo a las estimaciones realizadas es favorable para el crecimiento y por lo tanto la hipótesis propuesta se llega a comprobar. Asimismo, se obser-

van los cambios cualitativos ocurridos en los dos periodos. En el primero el turismo se constituía en el sector que mayor influencia tenía, éste fue desplazado por los préstamos en la década de los setenta e inicio de los ochenta conjuntamente con las exportaciones de petróleo, los cuales se convirtieron en la principal fuente de financiamiento. Posteriormente, derivado de la crisis de la deuda y la caída de la demanda y de los precios internacionales del petróleo, los préstamos perdieron importancia. Las exportaciones de petróleo siguen siendo una de las principales fuentes de financiamiento al desarrollo. Mientras tanto el turismo desde mediados de los ochenta mantiene un comportamiento hacia la baja que se acentúa en los últimos años. La IED ha jugado un importante papel desde mediados de los noventa aunque se vio frenada en el 2002 derivado por un lado a la incertidumbre que privó después de los atentados del 19 de septiembre y de la desviación de ésta hacia los mercados asiáticos, aunque empieza a repuntar en el 2004. De esta manera podríamos resaltar que las remesas se han constituido desde 1998 en la tercer fuente de financiamiento por parte de los recursos provenientes del exterior y que en el 2004 ha superado a la IED y ocupa el segundo sitio.

Finalmente, cabe mencionar que existe la duda en la mayoría de los medios sobre la veracidad de las cifras estimadas de las remesas familiares por la parte oficial. El crecimiento acelerado que éstas registran a partir del 2002 genera cierta desconfianza en los montos estimados y se sospecha de cierto de sobreestimación en éstos, no obstante esto último no se logra comprobar. La polémica se recrudece cuando se confrontan éstas con las estimadas a través de encuestas como la que se realiza en la Frontera Norte del país (EMIF; 2000). Recientemente este cuestionamiento se ha ampliado por parte de la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), quien estimó a estas partidas en poco más de la mitad de las que presenta el Banco de México para el 2004. Sin embargo, la veracidad de las cifras se sustenta en los cambios en la metodología de estimación que aplica cada una de las instituciones son diferentes. El elevado monto estimado se explica también mediante el hecho de que los mecanismos para su registro son más adecuados que en el pasado.

A manera de conclusión y conforme a los resultados, se plantea que la hipótesis formulada se comprueba en el sentido de que los cálculos nos arrojan un impacto favorable de las remesas en el crecimiento del PIB. Este impacto ha ido hacia el alza y es mayor –sobre todo en décadas recientes– al que registran las otras variables que también son generadoras de divisas y que de una u otra manera, financian también al desarrollo pues éstas tienen también un impacto positivo en el crecimiento del PIB, con excepción de los préstamos, los cuales muestran a partir de 1983 una relación negativa.

Por otra parte, a partir de la anterior conclusión a la que han conducido los resultados surgen nuevas interrogantes que por ahora no tienen respuesta, cuál es el sentido de medir el impacto de las remesas en el crecimiento del PIB? De qué manera estos resultados servirían de pauta para abrir nuevas líneas de investigación que permitan orientar los estudios hacia aquellas variables que se ven afectadas por las remesas como es el ingreso o el consumo de los hogares? Sí se ha comprobado que las remesas tienen un impacto en el crecimiento del PIB, como hacer uso de éstas para que este impacto sea más relevante? Todo esto nos conduciría a una nueva propuesta donde el análisis macroeconómico del impacto de las remesas involucre más variables que permitan contar con más información sobre este fenómeno: como por ejemplo, el empleo, el consumo y la inversión, de tal manera que las políticas que actualmente se tratan de aplicar en torno a las remesas sean más efectivas y por lo tanto más acertadas.

Bajo esta tesitura se retoma la crítica (Lozano; 2004) en torno a los nuevos debates sobre el vínculo entre migración y desarrollo. Donde desde el punto de vista del autor, los nuevos paradigmas del desarrollo ven en la migración y las remesas la “salvación” a los problemas económicos y sociales de los países de origen de los migrantes. Este nuevo paradigma implica “conservar y proteger” el sistema generador de remesas (política extractiva) y no a los individuos involucrados en la migración internacional (política integral enfocada a la defensa de los derechos humanos, civiles, políticos de los migrantes y sus familias, insertos en espacios sociales transnacionales). En donde se está desvirtuando la captación de estos recursos cuya característica es esencialmente la de ser privados y no públicos. Derivado de ello los migrantes y los recursos generados por ellos, no pueden ser llamados a cumplir con las responsabilidades que le corresponden al Estado.

Se ha introducido este punto de vista para cerrar este artículo derivado del hecho de que en estos momentos las remesas están en la mira y discusión de los gobernantes y se han convertido en centro de especulación sobre su uso y destino.

Referencias bibliográficas

- Alba, Francisco (2001). *Las migraciones internacionales*, México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- Arroyo Alejandre y Jean Papail (1996). *Migración mexicana a Estados Unidos*, México: Universidad de Guadalajara.
- Banco de México (1970). *Estadísticas Históricas. Balanza de Pagos, 1950-1960*, México: Subdirección de Investigación Económica.

- (1980). *Estadísticas Históricas. Balanza de Pagos, 1970-1978*, México: Subdirección de Investigación Económica.
- (1980). *Indicadores Económicos*, México
- Bustamante, Jorge A. (2002). *Migración internacional y derechos humanos*, México: UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas.
- Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (2004). *México, comportamiento de las remesas, 1995-2004/III*, México: Cámara de Diputados. H. Congreso de la Unión.
- CONAPO (2000). *Migración: México-Estados Unidos. Presente y futuro*. México.
- Durand Jorge y Patricia Arias (1997). “Las remesas: continuidad o cambio?” en *Ciudades*, núm. 35, julio-septiembre de, RNIU, Puebla, México.
- FMI (1979, 1980, 1982, 2000 y 2002). *Estadísticas Financieras Internacionales*, Washington DC.
- Fujii, Gerardo (2000). “El comercio exterior manufacturero y los límites al crecimiento económico” en *Comercio Exterior*, México, noviembre.
- Gujarati, Damodar N. (1997). *Econometría*, Colombia: McGraw Hill.
- International Monetary Fund (cd-rom). *International Financial Statistics*, february 2002, Washington DC.
- Larre, Benedictine, Stéphanie Guichard y Ann Corch (2005). “La emigración de mexicanos a Estados Unidos” en *Comercio Exterior*, vol 55, núm 2, México, febrero, estudio de la OCDE.
- Lozano Ascencio, Fernando (2001). “Experiencias internacionales en el envío y uso de las remesas” Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias de la UNAM.
- (2004). *Seminario Migración México-Estados Unidos: implicaciones y retos para ambos países, México, D.F. 1 de diciembre de 2004*.
- Massey, Douglas et al. (1991). *Los ausentes: el proceso social de la migración internacional en el Occidente de México*, México: Alianza.
- Pindick, Robert (2001). *Econometría modelos y pronósticos*, México: McGraw Hill.
- Taylor, Edward J., Joaquin Arango, Hugo Graeme, Ali Kovaouci, Douglas Massey, y Adela Pellegrino “(1996 y 1996b). Internacional migration and national development”, en *Population Index*.
- Tiessen Kentzler, Enrique (2003). “Análisis de la migración de mexicanos a los Estados Unidos”, México: Fundación de Estudios Urbanos y Metropolitanos, octubre.
- US Census Bureau (2003). *The hispanic population in the United States*, march 2002.
- Yunez-Naude, Antonio (2000) “Cambio estructural y emigración rural a Estados Unidos” en *Comercio Exterior*, abril, México.

Zárate Hoyos, Germán (coord.) (2004). *Remesas de los mexicanos y centroamericanos en los Estados Unidos*, México: El Colegio de la Frontera Norte y Miguel Ángel Porrúa.

(<http://www.banxico.org.mx>)

(<http://www.conapo.gob.mx>)

Tres aspectos de la evolución de las remesas familiares en México, según la ENIGH, 1984-2004

(Recibido: septiembre/05–aprobado: diciembre/05)

Fernando J. Chávez Gutiérrez*

Resumen

El objetivo central de este artículo es comprender el tipo de relación que existió en México entre remesas e ingreso familiar, analizando los datos de la *Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares* (ENIGH) en sus nueve ediciones (entre 1984 y 2004). Se hace una precisión teórica y metodológica sobre las remesas familiares, considerando que hay confusiones generalizadas al respecto en la literatura mexicana. Se describe y explica la relación entre las remesas y los ingresos familiares en cinco periodos definidos, de conformidad con la evolución del ciclo económico en México. Se plantean las características de la distribución de las remesas *vis a vis* el perfil de la distribución del ingreso, según el tamaño de las localidades (urbanas o rurales).

Palabras clave: remesas, migración, ingresos familiares, localidades urbanas y rurales, pobreza.

Clasificación JEL: D31, J61, I32.

* Profesor-Investigador del Departamento de Economía de la UAM- Azcapotzalco. Este trabajo se realizó con la ayuda de Patricia González Ramírez y de Rodrigo Torres Araiza, quienes se hicieron cargo de la captura y procesamiento de la información estadística. Los comentarios y sugerencias de Sergio Kurczyn ayudaron a mejorar la versión final del artículo, así como las sugerencias atinadas de dos lectores anónimos. Los errores que este material contenga son de mi exclusiva responsabilidad (fcg@correo.azc.uam.mx).

Introducción

La globalización se ha encargado de impulsar con mayor fuerza ciertos fenómenos del pasado humano secular, o quizá milenario. La migración humana es uno de ellos, sin duda alguna. Las nuevas “huestes trashumantes”, como le llamara Marx a los obreros y campesinos migrantes dentro de la Inglaterra decimonónica, inmersa entonces en su histórica Revolución Industrial, están cimbrando con su mucho trabajo y su poca riqueza el *modus operandi* de los capitalismoes nacionales. Asociado a la nueva migración humana internacional, tenemos el envío y recepción de remesas en niveles mundiales sin precedente. Los efectos nacionales de las divisas captadas por esta vía han comenzado a ser medidos y evaluados desde diferentes perspectivas.

Los efectos de tales flujos de divisas que se observan directamente en la balanza de pagos e indirectamente en el tipo de cambio (en tanto fuente de financiamiento del desarrollo), han sido objeto de estudio y controversia en la literatura que aborda el tema de las remesas. Sin embargo, sus efectos directos en los hogares e indirectamente en los niveles de pobreza y desigualdad, sospecho que apenas comienzan a estudiarse con detenimiento, sobre todo en una escala nacional, dados los múltiples problemas estadísticos y metodológicos que se enfrentan para ello.

El objetivo de este artículo es acercarse un poco más a la comprensión del efecto de las remesas familiares en los hogares mexicanos en el periodo 1984-2004, utilizando la *Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares* (ENIGH), en tanto que está diseñada para, entre otras cosas, analizar la evolución de los patrones de consumo del país, donde las remesas parecen tener una incidencia creciente. Esto quizá despeje el camino para comprender más (en el país) el impacto de las remesas en la reducción de la pobreza y en los niveles de desigualdad económica.

El trabajo parte de la hipótesis de que hay una relación inversa entre el ingreso familiar y las remesas, donde la migración es el eje que vincula una cosa con la otra. Los nueve años observados a través de la ENIGH permiten tener de entrada más ideas sólidas al respecto. En segundo lugar, también se revisa la forma como se relaciona la distribución del ingreso familiar con las remesas, según el tipo de las localidades receptoras (urbanas o rurales), considerando que la nueva migración mexicana, la cual paradójicamente comienza a intensificarse con el arranque del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (1994), donde los hogares urbanos ya comienzan a tener un peso relativo de importancia creciente.

Los indicadores complementarios de este fenómeno abundan, fuera de lo que en este sentido informa la ENIGH en sus últimas ediciones.

No puede soslayarse que los avances aquí logrados, si este fuera el caso, están esencialmente vinculados con el uso de la información de las nueve ediciones de la ENIGH, que es con mucho –desde mi punto de vista–, la encuesta idónea para abordar consistentemente estos tópicos en el caso mexicano. Por supuesto que la mayor calidad de la información sobre el monto de las remesas recibidas (elaborada por el Banco de México) plantea la urgente necesidad de matizar algunas cuestiones derivadas del estudio sobre el efecto de las remesas en el abatimiento de la pobreza, partiendo de los datos de la ENIGH. Sería poco sensato ignorar esto, pues lejos de ver como excluyentes ambas fuentes de información, es necesario trabajarlas como complementarias, al tiempo que se trabaja el potencial que para estos fines tiene el Sistema de Cuentas Nacionales (SCN), donde es posible articular óptimamente diferentes aspectos del tema remesas familiares, donde el Ingreso Personal (IP) y el Ingreso Personal Disponible (IPD), por ejemplo, las incluye. Aquí vale reivindicar la importancia de articular el enfoque microeconómico de la ENIGH con el enfoque macroeconómico del SCN para mejorar la comprensión del papel de las remesas en la economía mexicana.¹

1. Una pregunta elemental: ¿qué son las remesas familiares?

Conviene iniciar este artículo definiendo con precisión metodológica lo que son las remesas familiares de los trabajadores (para diferenciarlas de las remesas colectivas). Con sorpresa he podido constatar la existencia de una cantidad significativa de buenos artículos (académicos y periodísticos), así como de ciertos informes gubernamentales sobre las remesas familiares y, algunos de ellos,² tienen un manejo laxo del concepto. Intentaré, dado lo anterior, hacer unas aclaraciones conceptuales indispensables que quizá contribuyan a disolver errores e imprecisiones.

Las remesas familiares de los trabajadores emigrantes (residentes fuera del territorio nacional de su país de origen) son transferencias corrientes, unilaterales y voluntarias recibidas del exterior en cantidades de dinero (en moneda nacional o extranjera), o en especie (comida, ropa, muebles, herramientas de trabajo, etcétera) que tales trabajadores envían a residentes a su país de origen, los cuales

¹ Véase Leyva-Parra (2004).

² Un ejemplo de un buen trabajo con deficiencias en este sentido es el de Corona Vázquez (2000: 178-179). Véase (www.conapo.gob.mx).

normalmente son sus familiares. Al trabajador (remitente) que envía remesas se le considera residente (legal o ilegal) en la economía receptora.

Las transferencias corrientes recibidas del exterior comprenden todas las operaciones realizadas entre las unidades institucionales residentes y no residentes, privadas o públicas. Una transferencia corriente en dinero, y esto es muy importante subrayarlo, es una transacción para hacer un pago, en moneda o por medio de un depósito transferible, sin recibir a cambio alguna contrapartida. La transferencia corriente en especie implica el traspaso de un bien o activo distinto del dinero, sin recibir tampoco contrapartida a cambio de ello. Es oportuno señalar aquí que las transferencias sin contrapartida, realizadas o recibidas, no son ni contractuales o *quid pro quo* (que tienen un carácter contractual).³ Existe consenso analítico entre los especialistas en balanza de pagos de que ambas transferencias (monetarias y en especie) impactan el ingreso disponible y, por lo tanto, influyen fundamentalmente en el consumo de bienes y servicios de los hogares receptores de tales transferencias.

Un emigrante es una persona que sale de su país, se traslada a otro, se inserta (legal o ilegalmente) en la economía del país receptor, esperando quedarse allí por un año o más. De acuerdo al *Balance of Payments Manual* (1993) del Fondo Monetario Internacional (FMI) –autoridad internacional reconocida en esta materia–, los trabajadores que trabajan y permanecen menos de un año, son considerados como no residentes. En este caso, los recursos monetarios (*compensation of employees*) que llegasen a enviar a sus familiares en su país de origen serían considerados como ingresos por servicios factoriales.⁴

Dentro de la balanza de pagos de México, por ejemplo, en el reglón de ingresos de la cuenta corriente, las transferencias corrientes son cinco: remesas, pensiones, donativos, recaudación de oficinas consulares y devolución de intereses (véase Cuadro 1). Las primeras son, desde hace varias décadas, y con mucho, las de mayor y creciente importancia cuantitativa (absoluta y relativa), de ahí la atención que su impresionante evolución en los últimos 15 años ha despertado en los gobiernos nacionales de ambos lados de la frontera, así como en los organismos económicos internacionales de mayor influencia planetaria. Quizá convenga aclarar también que, según dicho manual del FMI, el emigrante deberá ser empleado por alguna empresa o persona residente en la economía receptora, lo cual

³ Véase Naciones Unidas (1970: 129-134).

⁴ Carriles, Reyes, Vargas y Vera (1991).

excluye a los empleados por cuenta propia. Si el envío de recursos monetarios, por ejemplo, es de un auto empleado, no se registra como remesa, si no como transferencias privadas.

Existen flujos de ingresos externos provenientes del trabajo efectuado por los trabajadores fronterizos, es decir, de los trabajadores que regularmente atraviesan la frontera para desempeñar labores asalariadas en el país vecino (transmigrantes o *commuters*, en voz inglesa). No son considerados trabajadores emigrantes, ya que no pierden su residencia en su país de origen. Tales flujos de recursos externos se consideran ingresos factoriales del trabajo. Dentro de la balanza de pagos de México, por ejemplo, tales ingresos están también incluidos, igual que las remesas, en el rubro de ingresos de la cuenta corriente, aunque dentro de los servicios factoriales. En éstos se localizan, además de tales ingresos laborales de los trabajadores fronterizos,⁵ las regalías y las utilidades reinvertidas. Estos ingresos se distinguen de las remesas familiares en dos cuestiones: a) el trabajador que los gana no pierde su residencia en su país de origen y b) se trata de remuneraciones laborales, las cuales compensan la prestación de un servicio laboral, por lo tanto se trata obviamente de ingresos factoriales del trabajo y no de transferencias corrientes, como lo son las remesas.⁶

Queda claro, entonces, que los ingresos de los trabajadores mexicanos en EUA o Canadá, para mencionar los dos países de donde provienen principalmente tales ingresos, pueden incidir en los hogares mexicanos como transferencias corrientes o como ingresos factoriales del trabajo (véase Cuadro 1).

⁵ Hace algunos años a estos trabajadores mexicanos se les llamaba popularmente “tarjetas verdes”, por el color del documento migratorio que permitía su internación temporal en los Estados Unidos. Véase Carriles *et al.* (1991).

⁶ En la estimación del PNB (Producto Nacional Bruto) y del INB (Ingreso Nacional Bruto), una vez calculado el PIB, estos ingresos de los Trabajadores se consideran, en tanto ingreso de los factores recibidos del exterior. Cabe recordar que los “ingresos de factores recibidos y pagados al exterior representan una clase especial de exportaciones e importaciones. Cuando un factor residente produce en el exterior, y por ello recibe ingresos, el país está exportando (vendiendo) los servicios de ese factor productivo”. Para una explicación clara y didáctica sobre este tópico véase González Marín (2004: 16).

Cuadro 1
Transferencias y servicios factoriales de los ingresos de la Cuenta Corriente,
1982-2004
(millones de dólares)

Año	Transferencias						Servicios factoriales			
	Total	Remesas	Pensiones	Recaudación of. consulares	Donativos	Devolución de intereses	Total	Regalías	Ingresos de trabajadores	Utilidades reinvertidas
1982	1,071.7	844.8	133.9	85.5	7.5	0.0	406.0	24.2	381.8	0.0
1988	2,271.6	1,897.5	188.6	154.6	30.9	0.0	557.2	14.6	542.6	0.0
1994	3,821.7	3,474.7	245.2	73.1	28.7	0.0	666.9	19.8	647.1	0.0
2000	7,023.1	6,572.5	346.7	63.1	40.8	0.0	995.1	43.1	952.0	0.0
2001	9,360.0	8,895.3	354.8	62.7	47.2	0.0	1,291.8	40.8	1,251.0	0.0
2002	10,303.6	9,814.4	366.7	55.5	67.0	0.0	1,263.3	48.3	1,215.0	0.0
2003	13,895.2	13,396.2	379.1	54.8	65.1	0.0	1,599.0	84.0	1,515.0	0.0
2004	17,123.7	16,612.9	391.8	54.5	64.5	0.0	2,929.5	91.5	1,530.0	1,308.0

Fuente: Banco de México.

Una vez que las remesas familiares de los trabajadores y los ingresos factoriales del trabajo son consideradas en la balanza de pagos, el dato luego pasa al SCN. En el caso de México, dentro de las cuatro cuentas consolidadas de la nación, la número 3 (ingreso nacional disponible y su asignación) es la que, entre otros, incluye ambos conceptos, dentro de los flujos netos provenientes del resto del mundo, por remuneraciones a los asalariados, pagos a la propiedad (intereses, regalías, dividendos y similares) y transferencias corrientes (donativos, ayudas y remesas, por ejemplo).⁷

Dentro de las diferentes ediciones de la ENIGH, que en este artículo tiene relevancia para analizar la importancia de las remesas familiares en la economía mexicana, las remesas se denominan *ingresos provenientes de otros países*, las cuales se definen en la edición 2004 como transferencias que son específicamente: “Percepciones en efectivo que recibieron los miembros del hogar por parte de personas que no son miembros del mismo y que residían fuera del país” (ENIGH, 2004). Cabe destacar, entonces, que la ENIGH deja fuera, por lo menos, las transferencias en especie, igual que el banco central, lo cual explica parcialmente (pues como veremos en la siguiente sección hay otros factores de por medio) el menor monto anual de remesas que sistemáticamente puede inferirse de esta fuente

⁷ En el cálculo tanto del IP como del IPD dentro de las Cuentas Nacionales de México, por ejemplo, las remesas, en tanto transferencias que reciben las familias del exterior (de sus familiares residentes en EUA), son componentes que inciden notablemente en la magnitud de estos agregados macroeconómicos (González Marín, 2004: 22).

de información para el caso mexicano, en relación a lo que en este sentido informa el Banco de México.⁸ Por último es necesario señalar que las transferencias totales forman parte del ingreso total trimestral, el cual es el agregado mayor en la ENIGH, donde se incluyen: las remuneraciones al trabajo; la renta empresarial; la renta de la propiedad; las transferencias; otros ingresos corrientes; ingresos en especie y las percepciones financieras y de capital (véase Cuadros 2, 2a y 2b). Y dentro de las transferencias, además de las remesas, se consideran las jubilaciones y pensiones, las indemnizaciones, las becas y donativos provenientes de instituciones –por ejemplo los recursos provenientes de programas gubernamentales como: Progresá, Oportunidades y Procampo– (véase Cuadros 6, 6a y 6b).

Hasta aquí se puede tener, para el caso específico de México (sin perder cierto principio de generalidad), una conclusión clara respecto a las remesas familiares de los trabajadores emigrantes: deben tratarse o estudiarse como transferencias corrientes de carácter internacional, voluntarias, sin contrapartida, no contractuales, las cuales provienen del trabajo asalariado (nunca del autoempleo). Impactan directamente el ingreso disponible y, consecuentemente, a los gastos de consumo. Su registro y contabilización es indispensable en la preparación de la balanza de pagos y del SCN, así como de la ENIGH (instrumento informativo básico para estudiar la dinámica intertemporal de los patrones de ingreso y gasto de los hogares). Es pertinente hacer énfasis en que las remesas son meramente transferencias, distintas por ello a los ingresos provenientes de factor trabajo de los transmigrantes o trabajadores fronterizos, aunque ambos recursos formen parte de los flujos externos del país en los ingresos de la cuenta corriente.⁹

⁸ Una explicación detallada de la forma como el Banco de México recaba la información de remesas, que se introduce en la balanza de pagos del país y, por ende, en el sistema de cuentas nacionales, se puede ver en “Reglas a las que deberán sujetarse las instituciones de crédito y las empresas que presten el servicio de transferencias de fondos de manera profesional”, en *Diario Oficial*, martes 29 de octubre de 2002.

⁹ En el *Anuario Estadístico de la Balanza de Pagos* del FMI, las remesas totales expresan la suma de tres conceptos: compensación a empleados (*compensation of employees*), remesas de los trabajadores y transferencias de migrantes. Hay que puntualizar que, para México, el primer concepto tiene que ver con los mexicanos que cruzan diariamente la frontera norte, y es registrado aparte, en el renglón de ingresos factoriales del trabajo. El Banco de México no los integra a las remesas (véase cuadro 1), pues la magnitud de los ingresos de trabajadores fronterizos es suficientemente relevante para llevar un registro independiente. La larga extensión de la frontera entre México y EUA, de cerca de 3,000 kilómetros, hace de la “economía fronteriza” un punto de especial interés para ambas naciones. Hay motivos para sospechar que esta es una frontera excepcional en el mundo, en el contexto de que refleja a dos naciones involucradas de modo significativo en el flujo de remesas: EUA es el primer país emisor mundial de remesas y México es el segundo receptor mundial de remesas.

2. La ENIGH como fuente primaria para avanzar en el estudio de los efectos de las remesas en los hogares mexicanos

La mayor parte de los estudios sobre las remesas de los mexicanos que se han hecho en el país están centrados preferentemente en la evolución de sus niveles absolutos, en los medios y costos de su envío, en su distribución interestatal y regional y, de modo particular, en cuantificar y cualificar su importancia macroeconómica relativa *vis a vis* su comparación con la evolución de los otros flujos externos relevantes que han influido y seguirán influyendo en el sector externo mexicano: las exportaciones petroleras, el turismo ingresivo (ingresos por viajeros internacionales), la inversión extranjera directa y el superávit de la industria maquiladora de exportación.

Hay que añadir que, junto a los tópicos anteriores, se ha venido estimando sistemáticamente el creciente peso relativo de las remesas en el PIB, el cual también se ha cuantificado con cierta precisión. Es indudable que este sencillo y necesario ejercicio quizá sirva para explicar una suerte de “paradoja” en la economía mexicana: es elevado el nivel de las remesas recibidas por México –que es el segundo lugar a escala mundial en los últimos trece años (1990-2003), después de la India, según datos y cálculos recientes del FMI–, pero representa una modesta –aunque ascendente proporción del PIB–. Lo aparentemente paradójico es que México capta montos significativos de divisas por esta vía los cuales tienen poca significación en su producto, cuando muchos otros países reciben niveles absolutos de remesas bastante menores a los recibidos por México, pero allí representan una significativa proporción de su PIB. Estos países tienen, respecto a México, dos características comunes: sus economías son más pequeñas (dado el tamaño de su PIB) y sus fuentes de ingresos externos no están muy diversificadas, además los niveles absolutos de las otras fuentes existentes –que no son remesas– son magros. Cabe subrayar que tales países, en tanto receptores de remesas, como lo es México, *v. gr.*, carecen de ingresos externos petroleros y los provenientes de la industria maquiladora son de poca monta (absoluta y relativa). Para los países de la región Caribe y para El Salvador, por ejemplo, las remesas representaron, respectivamente, 12.8% (en 2002) y 14.2% (entre 1990-2003) de sus correspondientes niveles de PIB, en tanto que en México durante 2004 esta proporción fue sólo de 2.5%. La comparación internacional resulta más sorprendente si se revisan los datos de Líbano o Lesotho, pues entre 1990 y 2003, el peso relativo promedio de sus remesas en el PIB fue, respectivamente, de casi 25 y de casi 40%.¹⁰ Sin embargo, al considerar 101

¹⁰ Véase FMI (2005: 72) y Apéndice Estadístico (Tabla núm. 2).

países receptores de remesas en el periodo 1990-2003, tal estudio del FMI encuentra que éstas representaron apenas en el 2002, 1.5% del PIB, lo cual significa entonces que el mismo porcentaje registrado por México en el 2002 está justo en la media mundial de esta proporción para tal periodo. Las remesas tienen, entonces, efectos nacionales variados, los cuales no dependen de sus montos absolutos, sino esencialmente de la proporción que éstos representan en el PIB, además de otros factores de orden económico y demográfico.

Esta orientación económica preferente del esfuerzo cognoscitivo sobre este tema, que además acepta sin dificultad un enfoque multidisciplinario e interdisciplinario, puede y debe ser, la base para mejorar la comprensión del mismo, sin perder de vista dos cuestiones: a) las remesas son transferencias corrientes que inciden preponderantemente en el nivel y en la estructura de consumo de las familias receptoras; b) las remesas están asociadas, en lo general, a países cuyos altos niveles de pobreza extrema y grados de desigualdad son factores de expulsión demográfica por la vía de la emigración, que tienen en las remesas mismas un resultado económico presente y futuro de significación social compleja y en ascenso. Así, es plausible y deseable hacer intentos sistemáticos por mejorar el conocimiento de las remesas por el efecto en el consumo de las familias receptoras y en su capacidad para incidir nacionalmente en la disminución de la pobreza extrema y de la desigualdad social. Dirigiéndose por esta ruta de investigación este trabajo aspira a contribuir a ampliar lo que algunos trabajos mexicanos sobre el tema ya han avanzado en este sentido, donde resaltan ciertos documentos del CONAPO y los artículos de Garavito-Torres (2004), Tuirán (2000) y Corona (s. f.), referidos en la bibliografía consultada.

La ENIGH, que hasta la fecha lleva nueve ediciones (desde 1984 hasta 2004), es hoy por hoy, si no la única fuente para darle seguimiento al efecto de las remesas en los hogares, sí la fuente más completa y antigua (aunque obviamente perfectible) para avanzar en la comprensión del efecto de las remesas en los hogares. Esto no podría ser de otra forma, pues fue creada como fuente de información para estimar, como señala acertadamente Székeli, “el nivel de la desigualdad en México”, sin soslayar su importancia en otras cuestiones. La ENIGH, entonces, puede servir para explorar de cerca, el impacto de las remesas en la disminución de la pobreza y en el amortiguamiento de la desigualdad social, más allá de su evidente influencia macroeconómica y regional, toda vez que la ENIGH siempre ha contenido información sobre remesas.

Conviene resumir algunos usos de la información de la ENIGH, presentes en sus primeras nueve ediciones, según el mismo INEGI:¹¹

- Generación de ponderaciones para la realización del INPC.
- Construcción de indicadores para el estudio de la pobreza.
- Cálculo de estadísticas sobre el nivel de vida.
- Estudios del comportamiento de la economía nacional en el ámbito de la economía de los hogares y comparativos con otros países.

Es pertinente hacer énfasis que el mismo INEGI, en la penúltima edición de la ENIGH (2002), sostiene que desde 1984 hasta ésta: “El objetivo general es proporcionar información sobre la distribución, monto, estructura del ingreso y gasto de los hogares comparable con las ENIGH 84, 89, 92, 94, 96, y 98”.¹² En estos términos, es apropiado realizar la exploración del efecto de las remesas en los hogares a través de las nueve ediciones de la ENIGH, sin dejar de considerar algunas dificultades menores que no invalidan el uso de esta fuente para estudiar esta cuestión. La primera de ellas, desde mi punto de vista, es que los datos de remesas de la ENIGH son trimestrales (del tercer trimestre de cada uno de los años considerados, excepto para 1984, que incluye entrevistas tanto del cuarto como del tercer trimestre). Dado que las remesas tienen un fuerte componente de estacionalidad, de acuerdo a la información trimestral del Banco de México —que lleva un registro acreditado y aproximado de los flujos de remesas nacionales y por entidad federativa—, la ENIGH no permite calcular ni siquiera aproximadamente los flujos anuales de remesas, puesto que como instrumento estadístico muestral, no censal, está diseñada para estudiar fundamentalmente la estructura del ingreso y el gasto de los hogares. El Consejo Nacional de Población (CONAPO), desestimando lo anterior, ha llegado a calcular los montos anuales de remesas en pesos corrientes a partir de los datos trimestrales de la ENIGH, siguiendo un método de dudosa eficacia y poca credibilidad: multiplica el dato trimestral de remesas (en pesos) por cuatro y lo divide entre el tipo de cambio promedio del año en estudio para llegar a una estimación o aproximación del valor anual en dólares de las remesas familiares recibidas, mismo que siempre (obviamente) es menor al que estima el Banco de México, entre otras cosas, por la estacionalidad que hay en los flujos trimestrales que registra éste.

¹¹ Véase INEGI (2004: 9-11).

¹² Véase INEGI (2002: 153-163).

Lo más valioso de la ENIGH no está en los valores absolutos de los ingresos o de los gastos de los hogares que allí se registran o se pudiesen inferir, sino en que tales valores revelan de modo consistente, y con muy buena aproximación, los cambiantes patrones de consumo, gasto e ingreso de los hogares mexicanos a lo largo del tiempo (desde 1984 a la fecha), tanto en el ámbito nacional, como en el rural y en el urbano, asociando a tales patrones tres cuestiones importantes: a) las características sociodemográficas de los miembros del hogar; b) la condición de actividad y las características ocupacionales de los miembros del hogar de 12 años y más; y c) las características de infraestructura de la vivienda y del equipamiento del hogar.

Una observación final, aunque no secundaria. Es sugestivo que los trabajos publicados que abordan total o parcialmente el efecto de las remesas en los hogares mexicanos, partiendo de la ENIGH, hayan tomado solamente un año o una edición para este efecto. Siendo comparables los datos de las diferentes ediciones de la ENIGH, en este artículo le he dado un procesamiento sencillo a los datos sobre el tema central, considerando las nueve ediciones, de modo que se cubre un periodo (no continuo) de veinte años (1984-2004) con la misma fuente de información, reconociendo la existencia de algunas limitantes insuperables que debilitan la calidad interpretativa de ciertos hechos económicos de los primeros años de este periodo. La más relevante, por ejemplo, es que entre las primeras dos ENIGH, la de 1984 y la de 1989, hay un convulso periodo macroeconómico de cinco años, mismo que no registra ni el alto impacto inflacionario de 1987 (que registra la segunda tasa de inflación más elevada del siglo XX), ni tampoco da cuenta de los efectos del estancamiento productivo del periodo 1983-1987 sobre los ingresos familiares, mucho menos de las consecuencias inmediatas (en 1988) del mismo experimento de estabilización monetaria heterodoxa iniciado en diciembre de 1987 con la llamada política de los “Pactos”. Esta observación me lleva a la conclusión de que el aprovechamiento pleno de este instrumento estadístico como lo es la ENIGH, pasa por que su realización y publicación sea regular y, de ser posible, con una frecuencia anual o bianual, cuando menos, además de que la metodología de cada sucesiva edición garantice la comparabilidad entre ellas.

El INEGI, partir de 1992, corrigió acertadamente la realización y publicación irregular de las ENIGH y desde entonces este documento se realiza y publica con regularidad bianual.

3. El ingreso familiar y las remesas entre 1984 y 2004

En esta sección se desarrolla el análisis del tema principal de este texto partiendo de un supuesto simple: a lo largo del tiempo se presenta una relación negativa

(inversa) entre el ingreso familiar y las remesas. La trayectoria del primero está determinado por las tendencias macroeconómicas (indicadas por las cinco variables adelante mencionadas), y la evolución de las segundas por la tendencia que siga el mismo ingreso familiar. En este planteamiento restringido, la emigración se percibe como un fenómeno demográfico y social que tiene como determinante básico (no único) el desempeño del ingreso de las familias receptoras de remesas en particular y de los ingresos familiares del país en general.

Las dos décadas transcurridas en este periodo registran acontecimientos macroeconómicos singulares en la historia contemporánea de México. Dos de ellos destacan de modo notable: la alta inflación de 1987 y la crisis cambiaria-financiera de 1994-1995. Es imposible sustraerse de esta percepción cuando se le da seguimiento a la evolución de las remesas *vis a vis* la evolución del ingreso familiar, observando ambas variables en las sucesivas ediciones de la ENIGH, las que cubren el periodo 1984-2004. Por tal motivo, y también por los mismos puntos de inflexión que se reconocen nítidamente en ambas variables a lo largo el periodo considerado (ver gráficas 1 y 2), es adecuado dividir éste en cinco etapas, atendiendo de forma subyacente al comportamiento de cinco variables (precios, tipo de cambio nominal, salarios reales, tasa de desempleo abierto y tasa del producto real):¹³

1984-1989

Esta etapa corresponde esencialmente al régimen del presidente De la Madrid, caracterizada por fuertes presiones inflacionarias, severas devaluaciones cambiarias, desplome de los salarios reales, altas tasas de desempleo y casi nulo crecimiento económico.

1989-1994

Etapa que corresponde a la presidencia de Salinas de Gortari (1988-1994), signada por la estabilización monetaria, una quietud cambiaria, reducción del desempleo abierto y recuperación tanto de los salarios reales como de la capacidad de crecimiento económico.

¹³ Se suponen conocidos los datos estadísticos de estas cinco variables macroeconómicas, por lo que solamente se hace referencia al signo de su desempeño en cada una de las etapas sugeridas. Para un lector no familiarizado con tales datos, sugiero su revisión en las publicaciones de INEGI o del Banco de México.

1994-1995

Breve etapa que marca el arranque de la presidencia de Zedillo con una profunda crisis cambiaria-financiera en 1995 que tuvo como consecuencias inmediatas: un estallido inflacionario, una excesiva volatilidad cambiaria, un incremento súbito y relevante del desempleo, una caída vertical de los salarios reales y una profunda recesión económica.

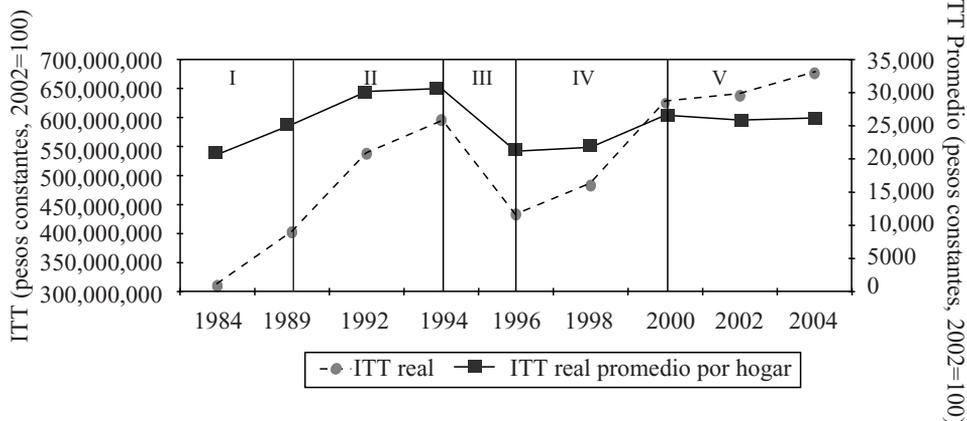
1996-2000

Quinquenio de la presidencia zedillista que registró: recuperación de la estabilidad monetaria y cambiaria, reducción significativa del desempleo y restablecimiento del crecimiento económico y de los salarios reales.

2000-2004

Cuatrenio de la presidencia de Fox que está marcado por: la continuación de la estabilidad monetaria y cambiaria, recuperación sostenida de los salarios reales, repunte del desempleo y una baja tasa promedio de crecimiento económico.

Gráfica 1
México: evolución real del ITT e ITT promedio por hogar*



Fuente: Cálculo y diseño propios basado en la ENIGH, INEGI (1984, 1989, 1992, 1994, 1996, 1998, 2000, 2002 y 2004).

* El ITT real se convierte en llamado *Ingreso familiar total* y el ITT real promedio por hogar se convierte en el llamado *Ingreso familiar promedio*

Resulta apropiado tratar de entender durante este periodo de veinte años el desempeño del ingreso familiar (total y promedio) y, como parte de éste, el desempeño de las remesas (totales y promedio), considerando implícitamente las tendencias macroeconómicas internas a través de las cinco variables referidas. Soslayar tales tendencias dejaría inexplicados dichos desempeños, que en lo fundamental son las que están detrás de los movimientos migratorios de mexicanos a Norteamérica, de donde provienen casi el 100% de las remesas que aquí son objeto de análisis.

Etapa I

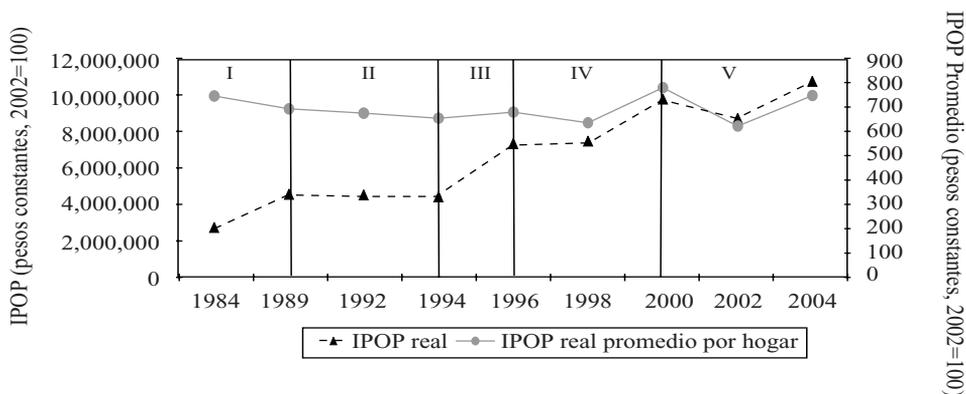
Desde finales de 1982 hasta finales de 1987 la economía mexicana fue sometida a un programa ortodoxo de estabilización monetaria y de ajuste del sector externo. Las consecuencias de este hecho no pueden ser visualizadas al comparar la ENIGH de 1984 con la de 1989, como se señaló arriba. Ignorar este hecho conduciría a una interpretación errónea de la tendencia ascendente que registran los datos de la ENIGH (véase gráfica 1) en esta etapa, tanto del Ingreso total trimestral real (ITT real, que en lo sucesivo llamaré ingreso familiar total), como del Ingreso total trimestral promedio por hogar real (ITT promedio real por hogar, que en lo sucesivo llamaré ingreso familiar promedio).

De haber tenido una edición de la ENIGH de 1982 (supuesto ideal), es seguro que los datos de 1984 hubieran reflejado un fuerte descenso relativo, tanto del ingreso familiar como del ingreso familiar promedio, respecto a tal año precedente (e inexistente), dados los siguientes hechos que se presentaron entre 1982 y 1984: la caída del PIB, el brote inflacionario, las sucesivas devaluaciones, la mayor desocupación y la caída de los salarios reales: todos ellos se registraron objetivamente en 1983 y están detrás de esta conjetura (hechos invisibles en la comparación de la ENIGH entre 1984 y 1989), lo cual obliga a interpretar con cierta cautela, insisto, la tendencia observada en esta etapa.

Por otra parte, una línea de razonamiento deductivo de este tipo cabe aplicarla también para el periodo 1986-1989, pues el año de 1987, cuando la economía se colocó en el umbral de una hiperinflación, es plausible suponer que el ingreso familiar y el ingreso familiar promedio hayan caído en 1987 y 1988 (hechos también invisibles en la comparación de la ENIGH entre 1984 y 1989), a pesar del éxito inicial que en este último año tuvo la estrategia estabilizadora heterodoxa, la estrategia de los "Pactos", éxito medido aquí solamente por el control inflacionario.

En esta etapa también es claro que la trayectoria ascendente de los *Ingresos provenientes de otros países reales* (IPOP reales, que en lo sucesivo llamaré remesas totales) y la trayectoria descendente de los *Ingresos provenientes de otros países promedio por hogar reales* (IPOP por hogar promedio reales, que en lo sucesivo llamaré remesas promedio) hace pertinente una importante observación: ambas trayectorias aparecen como opuestas, ascendente la de las remesas totales y descendente la de las remesas promedio (véase Gráfica 2). Este hecho es explicable porque los hogares receptores de remesas crecieron 84% en esos cinco años, en tanto que las remesas lo hicieron en 70%. Es posible deducir que este hecho económico está asociado indirectamente a los malos resultados macroeconómicos del periodo 1982-1988 y directamente asociado a la oleada migratoria de la década de los ochenta, que a su vez es explicable por esos malos resultados.¹⁴

Gráfica 2
México: Evolución real del IPOP e IPOP promedio por hogar



Fuente: Cálculo y diseño propios basado en la ENIGH, INEGI (1984, 1989, 1992, 1994, 1996, 1998, 2000, 2002 y 2004).

En resumen, en esta etapa del periodo analizado, considerando los hechos macroeconómicos invisibles en la comparación entre las ENIGH de 1984 y 1989,

¹⁴ Según estimaciones de CONAPO, entre 1980 y 1990 los emigrantes mexicanos a EUA pasaron de 2.2 a 4.4 millones, lo cual representa un incremento de 102%. La década previa registró un incremento mayor (179%) y la posterior, un incremento ligeramente menor (97%). Vale destacar que entre 1970 y el 2000, el flujo migratorio acumulado fue de 1,014%.

los ingresos familiares (totales y promedio) registraron ascensos y las remesas totales lo mismo, al tiempo que las remesas promedio registraron una caída. Hay que reconocer, por lo tanto, que este hecho económico aparentemente paradójico (ingresos familiares al alza y remesas totales al alza), no es tal, precisamente si se consideran tales hechos invisibles antes referidos. Subrayo que esta apreciación global parte de un supuesto sencillo: las remesas familiares, directamente asociadas a la migración internacional, tienden a crecer cuando los ingresos familiares en los países receptores caen (o tienen una gran volatilidad, marcada por movimientos descendentes), abstrayéndonos de acontecimientos de naturaleza social o política. Y esto fue precisamente lo que pasó en México entre 1982 y 1989, aunque la simple comparación de las dos ediciones referidas de la ENIGH, reitero, lo oculta y, consecuentemente, sugiere en primera instancia una relación paradójica entre ingresos familiares y remesas.

Etapa II

Fruto del exitoso programa estabilizador heterodoxo de la presidencia salinista (el de los llamados “Pactos”), aunque comenzó en el último año de la presidencia de De la Madrid, se registró, según datos de la ENIGH, un incremento tanto de los ingresos familiares como de los ingresos familiares promedio (Gráfica 1) entre 1989 y 1994. Los primeros lo hicieron en un 48% y los segundos en un 22%. Estos datos requieren un matiz aclaratorio: el incremento mayor para ambas variables se dio entre 1989 y 1992, muy probablemente atribuible a la reducción de la inflación y a la recuperación de la actividad económica. Entre 1992 y 1994, dicha tendencia se mantuvo, pero los ritmos de crecimiento de ambos tipos de ingreso fueron menores. Cabe destacar que en este último año se alcanzó el segundo nivel más alto en ambos tipos de ingreso en los nueve años aquí estudiados. Consecuentemente, las remesas totales y las remesas promedio, como lo prevé mi supuesto básico, cayeron, así fuera ligeramente. Ambas tuvieron un decremento, de 3.4% las primeras y de 6% las segundas; es decir, en esta corta etapa de cinco años, aún es posible visualizar claramente una relación inversa simple entre los ingresos familiares mexicanos y las remesas de los mexicanos residentes en Norteamérica a México.

Etapa III

Esta etapa, que nos remite a la crisis cambiaria-financiera de 1994-1995, muestra lo mismo que la etapa anterior: la relación inversa (incluso de más corto plazo) entre ingreso familiar y remesas. En efecto, al caer estrepitosamente en sólo dos

años tanto los ingresos familiares totales como los promedios: los primeros en 27% y los segundos en 31%, y ante esta situación de deterioro repentino del bienestar familiar, la emigración de miles de mexicanos hacia los EUA fue rápida. Esto se expresa, por una parte, en la explosiva evolución de las remesas totales (68%) y, por la otra, en la de las remesas promedio (3.82%). Esta disparidad grande entre ambos porcentajes es notoria. Lo más lógico es que tal disparidad se explique por el incremento rápido y significativo registrado por los hogares receptores de remesas. Los datos al respecto son contundentes: entre 1994 y 1996 hubo incremento de 62% en tales hogares.

La dimensión relativa de este fenómeno, directamente asociado a la oleada migratoria reactiva de esos dos años, se magnifica si comparamos la tasa de crecimiento anual promedio de los hogares receptores en esta etapa crítica con la tasa que se registró entre 1984 y 1989: de 31% la primera y de 17% la segunda, diferencia que califica indirectamente dos cuestiones: la magnitud catastrófica de la crisis de 1994-1995 y la misma respuesta migratoria masiva que dieron los trabajadores mexicanos frente a la deteriorada situación social y económica generada por tal crisis.

Etapa IV

Una vez superada la emergencia económica y financiera que produjo la crisis cambiaria-financiera de 1994-1995, la economía mexicana retomó nuevamente la senda del crecimiento económico entre 1996 y el 2000 aunque, como acabamos de ver en la etapa anterior, en condiciones sociales inferiores. Por ejemplo, al comparar retrospectivamente 1996 con 1994 (siempre siguiendo los datos de la ENIGH), resalta que al pasar de un año a otro, el ingreso familiar total de 1996 fue apenas el 72% de 1994 y el ingreso familiar promedio de 1996 representó 69% de 1994 (véase Gráfica 1). Este deterioro grave y repentino del bienestar familiar, calibrado solamente con el ingreso familiar (total y promedio), marcó inexorablemente el resto de la administración zedillista. En efecto, esto sucedió no obstante que la inflación y la tasa abierta de desempleo hayan disminuido desde 1996 hasta el 2000, al mismo tiempo que la economía registraba altas y sostenidas tasas de crecimiento económico.

Entre 1996 y 1998 los ingresos familiares (totales y promedio) tuvieron incrementos modestos, inferiores a los que se registraron entre 1998 y 2000. Con las remesas (totales y promedio) sucedió lo mismo (véase Gráficas 1 y 2). Por lo tanto, aquí se presentan datos en esta etapa los cuales son inconsistentes con lo aquí planteado apriorísticamente: hay una relación inversa entre ingreso familiar y

remesas, pues los ingresos familiares subieron y también las remesas. Lo contradictorio o inconsistente de esta tendencia tiene una posible explicación, desde mi punto de vista: la emigración continuó creciendo entre 1996 y 2000, con un efecto impulsor en el nivel de las remesas totales y promedio, a pesar de que el ingreso familiar total fue, en efecto, creciendo entre 1996 y 1999, pero teniendo en esos años un nivel inferior al alcanzado en 1994. En 1996 y 1998, el ingreso familiar total apenas representaba, respectivamente, 72 y 81% del alcanzado en 1994. Con los ingresos familiares promedio sucedió algo similar, aunque más severo: en 1996 estos apenas representaban el 70% del alcanzado en 1994 y en 1998 tal proporción fue de 71%. El seguimiento de esta variable promedio, como se ha visto aquí, parece resultar más apropiado que el del ingreso familiar total para evaluar el impacto de las condiciones macroeconómicas del país en los hogares. Y sobre todo, para analizar cómo el deterioro del nivel de bienestar de los hogares (sea por la caída absoluta o relativa del ingreso familiar) ha incidido en la migración económica y, por ende, en el crecimiento sostenido de las remesas.

No fue sino hasta el 2000 en que el ingreso familiar total alcanzó un nivel ligeramente superior al de 1994. Por otra parte, en ese año de 2000 el ingreso familiar promedio alcanzó un nuevo tope, con dos características: a) siguió siendo todavía inferior al de 1994 (en 14%); b) tal nivel ha descendido ligeramente en los últimos cuatro años, es decir, entre 2000 y 2004 (véase Gráfica 1).

Etapa v

El cuatrienio inicial de la presidencia de Fox puede ser visto, en términos de los datos de la ENIGH que aquí se revisan y analizan, como un periodo económico de cambio de tendencias y de pérdida de dinamismo, en relación a lo observado entre 1996 y 2000, es decir, en la etapa IV. Y el desempeño de tres variables macroeconómicas, como se verá enseguida, apuntalan esta percepción.

Valga señalar al respecto solamente que: a) la tasa anual de crecimiento económico real se redujo (además de que 2001 registró la segunda tasa negativa del periodo 1987-2004, recordando que la primera fue la de 1995); b) que las tasas anuales de inflación han seguido una tendencia bajista, aunque 2002 y 2004 están marcados por la aparición de “burbujas inflacionarias”, no precisamente desdeñables; y c) que las tasas anuales de desempleo han tenido un crecimiento sostenido. Estos tres indicadores de desempeño macroeconómico parecen (tal vez) suficientes para entender en esta etapa la trayectoria de los ingresos familiares y, por ende, la de las remesas.

Entre el 2000 y el 2002 los ingresos familiares totales desaceleraron su ritmo de crecimiento hasta un 2% (en contraste con un vigoroso 29% de aumento

entre 1998 y 2000) y los ingresos familiares promedio cayeron en 3% (contra un crecimiento de 22% entre 1998 y 2000) (véase Gráfica 1). Esto último puede ser asociado a la mini-recesión económica del 2001 (-0.2% en el PIB), al incremento sostenido del desempleo abierto, al tiempo que ambas tendencias estuvieron combinadas con un descenso ligeramente errático de la inflación, como ya se señaló arriba.

En el bienio 2002-2004, la tendencia anterior de ambos tipos de ingreso familiar se revirtió. Los totales crecieron 6% y los promedios lo hicieron en 1.2% (véase Gráfica 1). En este caso la forma desigual de recuperación de ambos ingresos familiares, sugiere que también detrás de esto pudiera estar una combinación macroeconómica desde el 2002 hasta el 2004 de: una tasa promedio del producto muy reducida, una inflación descendente pero errática y un incremento persistente del desempleo abierto. Cabe destacar, sin embargo, un hecho paradójico en este bienio: en 2004 los ingresos familiares totales alcanzaron un nivel récord en estos nueve años observados y al mismo tiempo los ingresos familiares promedio siguieron una tendencia ligeramente contractiva o de estancamiento relativo (véase Gráfica 1).

La evolución de las remesas totales y promedio entre el 2000 y el 2002 fue sorprendente, ya que ambas cayeron con ritmo desigual: las primeras en 11%, que fue la tasa negativa mayor que se registró en las nueve observaciones que son consideradas con los datos de las ENIGH; y las segundas, cayeron severamente en 20.5% (véase Gráfica 2). Estos datos plantean una inconsistencia con el patrón esperado de comportamiento de las remesas en función de las tendencias migratorias. Si, por una parte, los hogares receptores de remesas se incrementaron en 12% (lo cual supone que la migración aumentó) y, por la otra, las remesas totales cayeron, entonces aquí se rompe la relación positiva entre hogares receptores y remesas totales. Quizá sea aceptable suponer que la mayor migración (expresada en el fuerte incremento de los hogares receptores de remesas) de ese bienio tuvo dificultades para enviar tales transferencias por razones extraeconómicas. Y yendo más allá de esta perspectiva, es válido ver con cierta preocupación analítica los datos de este tipo en la ENIGH en el bienio 2000-2002, sobre todo si se considera que los datos de remesas del Banco de México para estos mismos años registraron un crecimiento sostenido. Los montos de las remesas pueden ser, desde mi punto de vista, divergentes entre ambas fuentes de información estadística, pero no es consistente que haya tendencias opuestas en la trayectoria de ambos montos. Por otra parte, entre 2002 y 2004, tanto las remesas familiares totales como las promedio, registraron ambos incrementos (siendo más grande el de las primeras -24%- que el de las segundas -20.6%-).

En resumen, cabe calificar de sorprendente lo observado en la etapas IV y V, ya que allí se registró una asociación positiva o directa, tanto entre el ingreso familiar total y las remesas totales, como entre el ingreso familiar promedio y las remesas promedio, como se puede apreciar en las gráficas 1 y 2. Esto mismo se observó, aunque parcialmente, en la etapa I, bastante atípica, ya que el horizonte temporal que cubre es excesivo –cinco años– para una encuesta de hogares, pues favorece una invisibilidad de movimientos en ambas variables que dificultan el análisis del tipo de asociación y de causalidad que hay entre ellas. Es pertinente enfatizar que la etapa IV, por estar marcada inexorablemente por la crisis cambiaria-financiera, tal asociación directa también se presentó ciertamente en la mayoría de los años incluidos, pero con ingresos familiares menores a los que se alcanzaron en 1994, matiz que no es menor al observar e interpretar los datos correspondientes.

Solamente las etapas II y III fueron las que sí registran nítidamente una relación negativa o inversa entre tales variables (remesas e ingresos familiares), la cual debería ser tal vez la relación de largo plazo que normalmente cabría esperar en la economía mexicana (dentro del periodo 1984-2004 con las nueve observaciones que permiten las sucesivas ediciones de la ENIGH). Esto se puede sostener por dos razones simultáneas y centrales: una extensa magnitud de la frontera que se comparte con los EUA (lo cual explica con mucho su gran porosidad) y, por lo mismo, es una frontera que determina unos “relativos bajos costos de transportación” de los emigrantes mexicanos hacia los diversos puntos de destino en ese país. Dicho de otra manera: es difícil encontrar una frontera de este tipo en otros lugares del mundo, que vincula a dos economías fuertemente asimétricas y en que la más pequeña ha experimentado en los veinte años observados una gran volatilidad macroeconómica, la que subyace como la fuerza impulsora más relevante de los movimientos migratorios grandes, ágiles y constantes, que son los que explican directamente la espectacular evolución de las remesas familiares en México de las últimas dos décadas.

Y en este contexto, esa frontera porosa (por una abigarrada mezcla de factores geográficos, históricos, culturales y políticos), se ha convertido regularmente, desde hace veinte años, en un lugar de paso obligado para trasladar fuerza de trabajo con “relativa facilidad”, de la economía mexicana a la economía norteamericana, donde en la primera ha predominado el alto desempleo, la pobreza extrema, la gran desigualdad social y las expectativas pesimistas entre la población, todo lo que en conjunto impulsa masivas oleadas de emigrantes mexicanos hacia los EUA, que son los sujetos sociales que han originado esos montos significativos de remesas que han crecido a ritmos impresionantes entre 1984 y 2004.

4. La distribución de los ingresos familiares y de las remesas, según el tamaño de las localidades (1984-2004)

En el periodo estudiado con los datos de la ENIGH se han registrado cambios significativos en la estructura del ingreso familiar (*Ingreso total trimestral*), como se puede apreciar en los cuadros 2, 2a y 2b. De allí es conveniente destacar algunas cuestiones, todas ellas relacionadas con el análisis de la evolución de las remesas.

En primer lugar cabe señalar que entre 1984 y el 2004 hay una estructura cambiante de los ingresos familiares en el nivel nacional, pues se muestra un peso relativo mayor del trabajo asalariado (remuneraciones al trabajo), siendo ésta una tendencia sostenida desde 1996, pues anteriormente en este concepto se registraron movimientos erráticos. Junto a lo anterior se registra que la renta empresarial pasó a ocupar el tercer sitio como fuente del ingreso familiar, pasando al segundo sitio los ingresos en especie. Fueron los salarios los que incrementaron su importancia, a costa sobre todo de la renta empresarial y, en menor grado, de los ingresos en especie. Estas tres fuentes de ingreso familiar tenían en 2004 una participación conjunta que representaba casi el 83% del ingreso familiar, porcentaje prácticamente igual al de veinte años antes.

La participación relativa de estas tres fuentes del ingreso familiar para esos mismo años no fue muy distinta en las localidades de más de 2,500 habitantes (que en lo sucesivo, por comodidad –sin rigor conceptual– denominaré localidades

Cuadro 2
México: participación relativa de las fuentes de ingreso en el ingreso total trimestral de los hogares, 1984-2004 (porcentaje)

<i>Fuentes de ingreso de los hogares</i>	1984	1989	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004
Ingreso total trimestral	100.0	100.0	100.00	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Remuneraciones al trabajo	43.12	44.47	41.89	47.12	44.51	45.07	46.93	48.55	51.27
Renta empresarial	20.57	20.95	18.87	17.18	17.81	20.22	17.48	16.72	13.38
Renta de la propiedad	2.54	2.66	1.05	1.10	1.35	1.50	1.16	1.94	3.51
Transferencias	5.96	5.75	5.33	5.44	6.55	7.52	7.96	7.99	9.10
Remesas	0.84	1.10	0.81	0.72	1.65	1.51	1.53	1.34	1.55
Otros ingresos corrientes	0.28	0.47	1.01	0.64	0.69	0.69	0.48	0.11	0.05
Ingresos en especie	19.50	21.64	24.09	24.05	23.29	20.59	20.00	19.80	18.13
Percepciones financieras y de capital	8.02	4.06	7.75	4.46	5.80	4.40	6.00	4.89	4.57

Fuente: Elaboración propia a partir de información obtenida de la Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares, INEGI, ediciones 1984, 1989, 1992, 1994, 1996, 1998, 2000, 2002 y 2004.

urbanas), aunque las localidades de menos de 2,500 habitantes (que en lo sucesivo, por comodidad –sin rigor conceptual– denominaré localidades rurales), tal participación fue diferente: en 1984 ésta fue de 86% y para 2004 la participación había bajado hasta el 77% (véase Cuadros 2a y 2b). Este último dato sugiere también, por la simultánea caída de la renta empresarial y de los ingresos en especie (en tanto que los salarios crecieron en importancia relativa), un proceso acelerado de proletarianización en el campo mexicano o, si se quiere ver de otra manera, una descampesinización del mismo.

Las restantes cuatro fuentes del ingreso familiar nacional y de las localidades urbanas (renta de la propiedad, transferencias, otros ingresos corrientes y percepciones financieras y de capital) quedaron en conjunto, consecuentemente, también estables entre 1984 y 2004, con el 17%, aunque con una distribución porcentual distinta entre ellas al pasar de un año a otro, destacando el mayor peso relativo de la renta de la propiedad y de las transferencias. En las localidades rurales el restante porcentaje de participación de estas cuatro fuentes fue de 14% en 1984 y para 2004 ya era de 23%, sobresaliendo de un año a otro la estabilidad de la participación de la renta de la propiedad y, de modo particular, un fuerte incremento relativo de las transferencias (véase Cuadros 2a y 2b).

Dentro de la estructura de las transferencias (véase Cuadros 6, 6a y 6b), las remesas ganaron peso relativo (porcentual), tanto en el nivel nacional como en las localidades urbanas y rurales. Este movimiento ascendente en todo el periodo no fue sostenido, sino con altibajos, es decir, con volatilidad. Sin embargo, hay que acentuar cuatro cuestiones: a) en las localidades rurales siempre ha sido mayor el peso relativo de las remesas dentro de las transferencias recibidas; b) el incremento de tal peso relativo fue mayor en las localidades rurales que en las urbanas; c) la brecha entre ambos pesos relativos (urbano y rural) fue volátil y finalmente disminuyó entre el año inicial y el año final: en 1984 dicho peso relativo fue 3.2 veces mayor en las localidades rurales en relación al que registró en las localidades urbanas; en el 2004 la brecha se redujo a 2.4 veces; d) en las localidades rurales las remesas aparecen cinco años como la clase de transferencias con más peso relativo, dentro de ocho años observados que se tienen sobre este aspecto. En las localidades urbanas esta situación nunca se presentó, y mucho menos en el nivel nacional.

Habiendo observado los cambios principales en la estructura de los ingresos familiares (nacionales y de las localidades urbanas como de las rurales), un hecho común y relevante fue que las transferencias incrementaron su importancia relativa, precisamente donde se ubican las remesas. En el nivel nacional, de 1984 a 2004, las transferencias pasaron de 5.96% a 9.10% de los ingresos familiares; en

las localidades urbanas el cambio fue de 5.62% a 7.97%, mientras que en las rurales tal cambio fue bastante significativo: de 7.21 a 17.16% (véase Cuadros 2a y 2b).

Los movimientos ascendentes entre 1984 y 2004 de la participación de las remesas en el ingreso familiar, tanto en el nivel nacional como en el urbano y rural, son notables. En el primero el salto fue de 0.84 a 1.96%; en las localidades urbanas el cambio fue de 0.50 a 1.04% y en las localidades rurales ciertamente de 2.05 a 5.31% (véase Cuadros 2, 2a y 2b). Estos datos revelan que aumentó la brecha permanente entre la importancia relativa de las remesas en los ingresos familiares rurales y la que tienen las remesas en los ingresos familiares urbanos. Valga señalar que en 1984 la primera era 4.09 veces la segunda, y para 2004 tal relación era 5.13 veces, sin soslayar que en 1994 tal brecha alcanzó su valor máximo: 6.82 veces. Este hecho que puede ser explicable por el mayor deterioro de las condiciones de vida de las localidades rurales del país (en relación con las urbanas), deterioro que se pulsa al analizar la evolución real del ingreso familiar rural, que es lo que centralmente explica la migración campesina de México a los EUA y, por ende, la creciente importancia de las remesas en el mundo rural mexicano, como se puede apreciar en la Gráfica 3. De un análisis detenido de esta gráfica (y de los datos asociados a ella) sobresalen las siguientes cuestiones:

Cuadro 2a
México: participación relativa de las fuentes de ingreso en el ingreso total
trimestral de los hogares, (1984-2004)
(Localidades de 2500 habitantes y más)

<i>Fuentes de ingreso de los hogares</i>	1984	1989	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004
Ingreso total trimestral	100.00	100.00	100.00	100.0	100.0	100.00	100.00	100.00	100.00
Remuneraciones al trabajo	46.69	46.27	43.52	49.01	46.08	46.73	48.28	49.72	52.74
Renta empresarial	16.90	19.21	18.02	16.47	17.14	19.62	16.79	16.73	12.70
Renta de la propiedad	2.92	3.11	1.08	1.13	1.47	1.62	1.24	2.07	3.81
Transferencias	5.62	5.46	5.19	4.72	5.89	6.97	7.35	7.09	7.97
Remesas	0.50	0.60	0.59	0.43	1.19	1.03	1.22	n.d.	1.04
Otros ingresos corrientes	0.26	0.59	1.10	0.67	0.66	0.72	0.49	0.03	0.05
Ingresos en especie	18.86	21.43	23.57	23.72	23.15	20.27	19.86	19.47	18.17
Percepciones financieras y de capital	8.75	3.93	7.51	4.28	5.62	4.07	5.97	4.95	4.56

Fuente: Elaboración propia a partir de información obtenida de la Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares, INEGI, ediciones 1984, 1989, 1992, 1994, 1996, 1998, 2000, 2002 y 2004.

n.d. = No hay dato disponible.

- Entre 1984 y 1994 los dos tipos de ingresos familiares totales siguieron trayectorias opuestas; los urbanos crecieron y los rurales cayeron, lo cual llevó a abrir más la brecha entre unos y otros (en 1994 fueron 8.11 veces mayores los ingresos familiares totales urbanos que los rurales).
- Entre 1994 y 1996, como un resultado de la crisis cambiaria–financiera de 1995, ambos tipos de ingresos cayeron, pero de modo más pronunciado el ingreso familiar urbano (muy posiblemente por su mayor integración a una economía monetaria), lo cual redujo evidentemente la brecha entre uno y otro. ¿Qué otro factor contribuyó a esta caída de los ingresos urbanos? No hay con estos datos una pista certera.
- En el cuatrienio 1996-2000 ambos ingresos familiares observaron un repunte, mucho más fuerte en las localidades urbanas que en las rurales, con la consecuencia de incrementar al máximo en el 2000 la brecha entre ambos ingresos (casi 9 veces).
- Ya en el periodo 2000-2004, ambos tipos de ingresos también subieron, pero, sorpresivamente, más los rurales que los urbanos, con lo que la brecha se redujo ligeramente. ¿Qué factores contribuyeron a este mayor dinamismo de los ingresos rurales? No está claro con los datos aquí presentados.

Cuadro 2b
México: Participación relativa de las fuentes de ingreso en el Ingreso
Total Trimestral de los hogares, (1984-2004)
(Localidades con menos de 2500 habitantes)

<i>Fuentes de ingreso de los hogares</i>	1984	1989	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004
Ingreso total trimestral	100.00	100.00	100.00	100.0	100.0	100.00	100.00	100.00	100.00
Remuneraciones al trabajo	30.23	37.50	29.23	32.07	33.75	32.54	34.86	40.54	40.72
Renta empresarial	33.84	27.68	25.45	22.87	22.39	24.77	23.60	16.64	18.22
Renta de la propiedad	1.17	0.88	0.88	0.87	0.51	0.64	0.44	0.99	1.34
Transferencias	7.21	6.90	6.46	11.23	11.11	11.70	13.31	14.13	17.16
Remesas	2.05	3.03	2.50	2.96	4.85	5.15	4.31	n.d.	5.31
Otros ingresos corrientes	0.32	0.03	0.30	0.36	0.91	0.45	0.36	0.69	0.06
Ingresos en especie	21.84	22.45	28.08	26.70	24.29	23.03	21.20	22.54	17.88
Percepciones financieras y de capital	5.38	4.56	9.61	5.91	7.04	6.86	6.22	4.48	4.61

Fuente: Elaboración propia a partir de información obtenida de la Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares, INEGI, ediciones 1984, 1989, 1992, 1994, 1996, 1998, 2000, 2002 y 2004.

n.d. = No hay dato disponible.

- En resumen, en este periodo de 20 años la brecha entre los ingresos familiares totales urbanos y los rurales aumentó. Cabe destacar que la volatilidad de esta brecha (medida a través de la desviación estándar) fue considerablemente menor a la volatilidad que registró la brecha entre los ingresos familiares urbanos promedio por hogar y los ingresos familiares rurales promedio por hogar, debido fundamentalmente a que los hogares urbanos se incrementaron 105% en esos veinte años, en tanto que los hogares rurales solamente crecieron 12%. El mayor grado de urbanización del país y el despoblamiento relativo del campo se encuentran detrás del hecho de que las dos brechas entre lo urbano y lo rural crecieron en el periodo estudiado, pero más rápidamente la de los ingresos familiares totales que la de los ingresos familiares promedio por hogar, lo cual se expresa adicionalmente con que la primera brecha tuvo mayor volatilidad que la segunda. No es irrelevante, por otra parte, subrayar que los ingresos familiares totales (a precios constantes) de las localidades rurales comenzaron a caer a partir de 1989, y no fue sino hasta 15 años después, en 2004, cuando recuperaron el nivel alcanzado en la primera cima del periodo analizado (véase Gráfica 3).

Cuadro 3

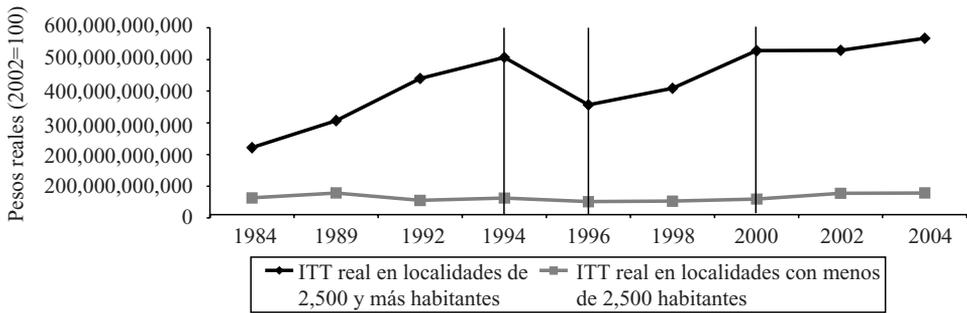
México: estructura porcentual de la distribución del Ingreso total trimestral y de las remesas, según tamaño de la localidad, 1884-2004

Año	Ingreso Total Trimestral		Remesas	
	Localidades con 2500 y más habitantes	Localidades con menos de 2500 habitantes	Localidades con 2500 y más habitantes	Localidades con menos de 2500 habitantes
1984	78.32	21.68	46.87	53.13
1989	79.49	20.51	43.29	56.71
1992	88.58	11.42	64.86	35.14
1994	88.85	11.15	53.90	46.10
1996	87.30	12.70	62.76	37.24
1998	88.28	11.72	59.99	40.01
2000	89.89	10.11	71.58	28.42
2002	87.30	12.70	n.d.	n.d.
2004	87.78	12.22	58.31	41.69

Fuente: Elaboración propia a partir de información obtenida de la Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares, INEGI (1984, 1989, 1992, 1994, 1996, 1998, 2000, 2002 y 2004).

n.d. = No hay dato disponible.

Gráfica 3
México: evolución real del Ingreso familiar (ITT), según el tamaño de localidad, 1984-2004



Fuente: Elaboración propia a partir de información obtenida de la Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares, INEGI (1984, 1989, 1992, 1994, 1996, 1998, 2000, 2002 y 2004).

Existen diferencias significativas en la distribución del ingreso familiar y de las remesas, según el tipo de localidad (véase Cuadro 3). El ingreso familiar total siempre ha estado altamente concentrado en las localidades urbanas, marcado por una tendencia ascendente, sin sustraerse de tres cuestiones: a) entre 1984 y 1989 el promedio fue de 79%; b) entre 1992 y 2004 el promedio fue de 88%; 3) hubo entonces una transición que se dio entre 1989 y 1992, en la que se incrementó la absorción del ingreso familiar total por las localidades urbanas.

Por otro lado, la distribución de las remesas, según tamaño de localidad, ha seguido una trayectoria diferente a la del ingreso familiar total. En efecto, en el mismo cuadro 3 se percibe claramente que las localidades rurales han ido de más a menos en su participación relativa en las remesas (53% en 1984 y 42% en 2004), sin dejar de reconocer una tendencia errática en tal participación. La tendencia de la participación de las localidades urbanas ha ido de menos a más (47% en 1984 y 58% en 2004), también con un carácter errático.

Cuadro 4
México: participación relativa de los hogares receptores de remesas, según tamaño de localidad, 1984-2004

Año	Total de hogares	Total de hogares con remesas en el país	Total de hogares con remesas en localidades de 2,500 habitantes y más	Total de hogares con remesas en localidades con menos de 2,500 habitantes
1984	100.0	2.36	1.75	3.49
1989	100.0	4.07	2.83	6.30
1992	100.0	3.70	2.89	6.21
1994	100.0	3.42	2.17	7.32
1996	100.0	5.26	3.76	9.98
1998	100.0	5.29	3.62	10.39
2000	100.0	5.33	3.98	9.89
2002	100.0	5.69	n.d.	n.d.
2004	100.0	5.56	3.58	12.25

Fuente: Elaboración propia a partir de información obtenida de la Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares, INEGI (1984, 1989, 1992, 1994, 1996, 1998, 2000, 2002 y 2004).
n.d. = No hay dato disponible.

En los últimos veinte años son cada vez más los hogares mexicanos receptores de remesas, lo cual es consistente con el sostenido flujo migratorio hacia los EUA y con el comportamiento volátil de las cinco variables macroeconómicas referidas que se observan en el mismo periodo. El porcentaje nacional de hogares receptores más que se duplicó entre 1984 y 2004 (pasando de 2.4 a 5.6%, respectivamente, como se aprecia en el Cuadro 4). En las localidades urbanas y rurales del país la tendencia ascendente de tales hogares fue similar, pero mucho más vigorosa en las segundas (casi 9 puntos porcentuales se incrementaron en las rurales en ese mismo periodo). Estos porcentajes sugieren un dinamismo nuevo en el nivel de gasto y en la estructura del gasto de los hogares rurales que escapa al análisis en este artículo, pero, sin duda alguna, pueden arrojar luz sobre el impacto microeconómico de las remesas, tema donde existe una controversia confusa en la literatura especializada publicada en el país.

Si la pregunta es cómo se distribuyen las remesas totales recibidas entre los hogares rurales y urbanos, muy relacionada con el punto anterior, cabe señalar que aquí se presenta una asimetría dinámica y relativamente leve, en donde no hay una predominancia clara o definitiva de unos sobre otros (véase Cuadro 5). Respecto al total nacional de hogares con remesas, la participación más alta de los hogares urbanos fue en 1992, el más asimétrico de los años observados, con casi 59%, y la más alta participación de los hogares rurales fue en 1989, con 55%.

Cuadro 5
México: distribución porcentual de los hogares receptores de remesas, según el tamaño de localidad, 1984-2004

<i>Año</i>	<i>Total de hogares con remesas</i>	<i>Total de hogares con remesas en localidades de 2500 habitantes y más</i>	<i>Total de hogares con remesas en localidades con menos de 2500 habitantes</i>
1984	100.00	48.19	51.81
1989	100.00	44.93	55.07
1992	100.00	58.99	41.01
1994	100.00	48.06	51.94
1996	100.00	54.29	45.71
1998	100.00	51.55	48.45
2000	100.00	57.47	42.53
2002	100.00	n.d.	n.d.
2004	100.00	49.54	50.46

Fuente: Elaboración propia a partir de información obtenida de la Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares, INEGI, ediciones 1984, 1989, 1992, 1994, 1996, 1998, 2000, 2002 y 2004.

n.d. = No hay dato disponible.

Cuadro 6
México: estructura porcentual nacional de las transferencias recibidas por los hogares mexicanos, según la ENIGH, 1984-2004

<i>Concepto</i>	<i>Años</i>									
	<i>1984</i>	<i>1989</i>	<i>1992</i>	<i>1994</i>	<i>1996</i>	<i>1998</i>	<i>2000</i>	<i>2002</i>	<i>2004</i>	
Transferencias	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	
Jubilaciones, pensiones e indemnizaciones*	33.73	44.15	48.45	40.72	35.87	47.89	48.25	48.48	47.64	
Becas y donativos provenientes de instituciones**	1.48	1.26	1.65	11.89	1.57	4.05	6.90	14.81	12.47	
Regalos y donativos originados dentro del país***	50.76	35.55	34.69	34.24	37.32	28.00	25.58	22.98	22.76	
Remesas	14.03	19.04	15.20	13.14	25.24	20.06	19.26	16.73	17.13	

Fuente: Elaboración propia a partir de INEGI (1984, 1989, 1992, 1994, 1996, 1998, 2000, 2002 y 2004).

n.d. = No hay dato disponible.

* Se incluyen las indemnizaciones por accidente de trabajo, despido, retiro voluntario y de seguros contra riesgos y terceros.

** Para 2002 y 2004, este rubro incluye las transferencias provenientes de PROGRESA, OPORTUNIDADES PROCAMPO, que son programas gubernamentales de apoyo a los sectores de bajos ingresos de la población.

*** En la edición 2002 de la ENIGH, este rubro se denomina “Regalos y donativos dentro y fuera del país”.

Como algo aparentemente paradójico, en el cuadro 4 se registra que en las localidades rurales entre 1984 y el 2004 se incrementó el porcentaje de hogares receptores de remesas (de 3.5 a 12.3%), cuando en el cuadro 5 queda claro que, respecto al total de hogares con remesas, en tales localidades disminuyó el porcentaje de hogares con remesas (evidente entre 1989 y 2004), además entre 1984 y 2004 también se redujo en 11 puntos porcentuales la participación de los hogares rurales en el total de las remesas recibidas (véase Cuadro 3). En otros términos: el incremento porcentual de los hogares rurales receptores de remesas no parece compaginarse ni con la presencia menguante de los hogares rurales receptores de remesas respecto al total nacional de hogares, ni con la menor absorción de remesas por parte de los hogares rurales.

Como la otra cara de la moneda, y parte quizá de esa misma paradoja, hay que percibir que es distinto el caso de los hogares urbanos receptores de remesas, pues entre 1984 y 2004 duplicaron su participación porcentual, de 1.75 a 3.6% (véase Cuadro 4), pero también al mismo tiempo aumentaron 11 puntos porcentua-

Cuadro 6a
México: estructura porcentual de las transferencias recibidas por los hogares mexicanos en localidades de 2,500 habitantes y más, según la ENIGH, 1984-2004

<i>Concepto</i>	<i>Años</i>									
	<i>1984</i>	<i>1989</i>	<i>1992</i>	<i>1994</i>	<i>1996</i>	<i>1998</i>	<i>2000</i>	<i>2002</i>	<i>2004</i>	
Transferencias	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.0	100.00	100.00	
Jubilaciones, pensiones e indemnizaciones*	41.24	51.58	52.76	49.90	42.23	54.91	55.97	55.69	55.41	
Becas y donativos provenientes de instituciones**	1.61	1.59	1.42	3.56	1.30	2.00	2.39	5.80	6.36	
Regalos y donativos originados dentro del país***	48.24	35.90	34.38	37.34	36.28	28.38	25.04	23.07	25.25	
Remesas	8.91	10.93	11.44	9.20	20.19	14.72	16.60	n.d.	12.98	

Fuente: Elaboración propia a partir de INEGI (1984, 1989, 1992, 1994, 1996, 1998, 2000, 2002 y 2004).

n.d. = No hay dato disponible.

* Se incluyen las indemnizaciones por accidente de trabajo, despido, retiro voluntario y de seguros contra riesgos y terceros.

** Para 2002 y 2004, este rubro incluye las transferencias provenientes de PROGRESA, OPORTUNIDADES Y PROCAMPO, que son programas gubernamentales de apoyo a los sectores de bajos ingresos de la población.

*** En la edición 2002 de la ENIGH, este rubro se denomina "Regalos y donativos dentro y fuera del país".

Cuadro 6b
México: estructura porcentual de las transferencias recibidas por los hogares mexicanos en localidades con menos de 2,500 habitantes, según la ENIGH, 1984-2004

<i>Concepto</i>	<i>Años</i>									
	1984	1989	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004	
Transferencias	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.0	100.00	100.00	
Jubilaciones, pensiones e indemnizaciones*	12.61	21.35	21.60	9.96	12.68	16.40	10.33	10.26	21.74	
Becas y donativos provenientes de instituciones**	1.10	0.27	3.09	39.82	2.57	13.25	29.07	1.41	32.85	
Regalos y donativos originados dentro del país***	57.87	34.49	36.68	23.87	41.13	26.31	28.24	67.17	14.44	
Remesas	28.42	43.89	38.64	26.35	43.62	44.04	32.35	n.d.	30.96	

Fuente: Elaboración propia a partir de INEGI, (1984, 1989, 1992, 1994, 1996, 1998, 2000, 2002 y 2004).

n.d. = No hay dato disponible.

* Se incluyen las indemnizaciones por accidente de trabajo, despido, retiro voluntario y de seguros contra riesgos y terceros.

** Para 2002 y 2004, este rubro incluye las transferencias provenientes de PROGRESA, OPORTUNIDADES Y PROCAMPO, que son programas gubernamentales de apoyo a los sectores de bajos ingresos de la población.

*** En la edición 2002 de la ENIGH, este rubro se denomina "Regalos y donativos dentro y fuera del país".

les su participación en el monto nacional de remesas recibidas (véase Cuadro 3), a la vez que se incrementó la presencia relativa de los hogares urbanos en el total de hogares con remesas (véase cuadro 5), hecho que es más notorio entre 1989 y 2000. Esto sugiere que una parte de los nuevos emigrantes (de origen urbano) se insertan en mejores condiciones laborales (con mayores niveles de escolaridad y con mejores competencias laborales), con el resultado global de que su mayor capacidad de envío de remesas ha permitido inyectar un mayor dinamismo sin precedentes a las remesas familiares de los mexicanos en el exterior.

La explicación a esta paradoja puede venir simplemente de dos vertientes fácticas que se complementan: a) la emigración mexicana hacia EUA comienza a provenir de modo relevante (desde 1995-1996, sobre todo) de las localidades urbanas, con una mayor y mejor dotación de recursos para competir en el mercado laboral norteamericano; y b) la fuerza de trabajo rural que emigra a este país ha tenido y tiene todavía las condiciones ínfimas de calificación laboral al insertarse

en el mercado de trabajo norteamericano. El flujo migratorio de origen rural no ha producido un incremento proporcional en su participación en las remesas, sino que es menos que proporcional, pues crecen los hogares rurales receptores de remesas, pero entre 1984 y 2004 cae la participación de éstos (12 puntos porcentuales) en el monto nacional de remesas recibidas (véase Cuadro 3). Estamos ahora ante un sector de la población que sigue teniendo peso demográfico en los movimientos migratorios, pero perdiendo importancia relativa como fuente de divisas a través de las remesas. Esta es una cuestión importante que merece quizá un análisis minucioso el cual aquí no se hará.

Conclusiones

Los estudios mexicanos sobre las remesas tienen que compartir conceptualmente el significado económico de remesas familiares. El SCN y las metodologías de balanza de pagos no dejan lugar a dudas, por lo que algunas encuestas abocadas a recopilar información directa e indirectamente relacionada con las remesas, deben de asumir las definiciones universalmente aceptadas que se manejan en tales fuentes informativas.

La ENIGH, en sus diferentes ediciones, es una fuente de información relevante para entender, en un enfoque microeconómico, la importancia de las remesas familiares recibidas. Sin embargo, tal documento no ha sido suficientemente aprovechado. No basta con obtener datos de la ENIGH de uno o dos años, pues su potencial está en darle seguimiento a las remesas a lo largo de varios años para entender sus efectos dinámicos en el gasto de consumo, ya que la sucesiva comparación entre una edición y otra es posible, sin desestimar algunos pequeños problemas.

Los veinte años que hay entre la edición 1984 y la de 2004 de la ENIGH permiten en general constatar ciertamente la existencia de una relación inversa entre ingreso familiar y remesas. El deterioro cíclico del primero (considerando las cinco etapas propuestas en este trabajo) ha impulsado la emigración mexicana de una parte importante de la fuerza de trabajo hacia los EUA, misma que se ha traducido en crecientes flujos de divisas por conceptos de remesas. La migración permanente o histórica, la cual ha sido alimentada por las localidades rurales y en un contexto de graves desigualdades económicas, se ha insertado en el mercado laboral norteamericano con múltiples problemas, dados sus bajos niveles de escolaridad y sus escasos grados de competencia laboral. La migración cíclica o temporal, alimentada esencialmente por las localidades urbanas, e impulsada por las varias recesiones económicas registradas en los últimos veinte años, se ha venido insertando con éxito creciente en el mercado laboral norteamericano, dada su aporta-

ción creciente al flujo de remesas, posiblemente debido a sus mayores niveles de escolaridad y sus mejores grados de competencia laboral, en relación a los que en este mismo sentido tienen los migrantes rurales.

El origen de las remesas familiares tiene que ver con su destino. Se envían mayoritariamente de los EUA y se reciben en México, tanto en las localidades rurales como las urbanas. La novedad de los últimos años es que las localidades urbanas han venido cobrando importancia como receptores de remesas. Sin embargo, su peso relativo en el ingreso familiar sigue siendo mayor en los hogares rurales. Como parte de las transferencias percibidas en el ingreso familiar, las remesas también tienen mayor peso relativo en los hogares rurales que en los hogares urbanos. Esta situación refleja el grave deterioro del ingreso familiar rural (sin desconocer que también esto ha sucedido con el ingreso familiar urbano, sin llegar a eliminar la brecha existente entre ambos), que en México ha tenido como factores parcialmente compensadores de tal deterioro, las transferencias, sea bajo la modalidad de remesas o de los subsidios gubernamentales orientados a combatir la pobreza extrema. El hecho de que el movimiento demográfico migratorio hacia EUA provenga mayoritariamente del campo, a la vez que los hogares rurales tienen una subrepresentación en la distribución de las remesas, sugiere que de los hogares rurales siguen saliendo individuos con fuertes dificultades para insertarse en mejores condiciones relativas al mercado de trabajo norteamericano. Es posible que su nivel absoluto de bienestar mejore ligeramente, pero su ubicación en la pirámide social norteamericana no es diferente a la que tienen en México. Esto plantea la urgencia de impulsar políticas públicas orientadas a elevar simultáneamente la escolaridad y la competencia laboral de los habitantes rurales, sea que migren interna o externamente.

Referencias bibliográficas

- Alba, Francisco (2004). “El Tratado de Libre Comercio, la migración y las políticas migratorias”, en Casares E. y Horacio Sobarzo (comp.), *Diez años del TLCAN en México, una perspectiva analítica*, México: Lecturas de El Trimestre Económico, FCE.
- Arroyo Alejandro, Jesús y Salvador Berumen Sandoval (2000). “Efectos subregionales de las remesas de emigrantes mexicanos en Estados Unidos” en *Comercio Exterior*, vol. 50, núm. 4, abril.
- Banco de México (2004). *Las remesas familiares en México*, México, noviembre (www.banxico.org.mx).
- BID (2004). Sending money home: remittance to Latin America from the US.

- BID-MIF (2003). Sending money home: an international comparison of remittance markets.
- (2003b). *Receptores de Remesas en México*, México.
- (2004). *Remesas hacia América Latina y el Caribe, metas y recomendaciones*, Lima, Perú.
- (2005). *Remesas en el 2004: transformar el mercado laboral, promover la democracia financiera*, Washington.
- Carriles R., Jorge, Francisco Reyes G., Alberto Vargas A. y Gabriel Vera F. (1991). *Las remesas familiares provenientes del exterior*, México: Banco de México.
- Castro, Jorge y Rodolfo Tuirán (2000). “Las remesas de los trabajadores emigrantes a Estados Unidos” en *Comercio Exterior*, vol. 50, núm. 4.
- CEPAL (2000). *Informe de la reunión de expertos sobre remesas en México: Propuestas para su optimización (LC/MEX/L.452)*, México.
- (2000). *Uso productivo de las remesas familiares y comunitarias en Centroamérica (LC/MEX/L.420)*, México.
- (2001). *Las remesas y el desarrollo rural en las zonas de alta densidad migratoria de México, (LC/MEX/L.504)*, México.
- CONAPO (1997). “Nuevas orientaciones del flujo migratorio laboral México Estados Unidos” en *Boletín de Migración Internacional*, núm. 1. (www.conapo.gob.mx).
- (1998). “Importancia de las remesas en el ingreso de los hogares” en *Boletín de Migración Internacional*, núm. 8. (www.conapo.gob.mx).
- (1998b). “Remesas: monto y distribución regional en México” en *Boletín de Migración Internacional*, núm. 7. (www.conapo.gob.mx).
- (1999). *Las remesas enviadas a México por los trabajadores migrantes en Estados Unidos* (www.conapo.gob.mx).
- (2000). “Importancia de las remesas en el ingreso de los hogares” en *Migración México-Estados Unidos. Presente y futuro* (www.conapo.gob.mx).
- (2000b). “Remesas: monto y distribución regional en México” en *Migración México-Estados Unidos. Presente y futuro* (www.conapo.gob.mx).
- (2001). “Migrantes mexicanos en Estados Unidos” en *Boletín de Migración Internacional*, núm. 15 (www.conapo.gob.mx).
- (2002). “Migración, remesas y desarrollo” en *Boletín de Migración Internacional*, núm. 19 (www.conapo.gob.mx).
- Corona Vázquez, Rodolfo (2000). *Monto y uso de las remesas en México*: México, COLEF-CONAPO (www.conapo.gob.mx).
- Cruz Piñeiro, R. (2004). “Emplearse en Estados Unidos” en *Nexos*, México, mayo.
- Durand, Jorge, Emilio A. Parrado and Douglas S. Massey (1996). “Migradollars and development: a reconsideration of the mexican case” en *International*

- Migration Review*, vol. 30, núm. 2, pp. 423-44.
- Garavito Elías, Rosa Albina y Rino E. Torres Baños (2004). “Migración e impacto de las remesas en la economía nacional” en *Análisis Económico*, vol. XIX, núm. 41, UAM, México.
- García Zamora, Rodolfo (2000). “Problemas y perspectivas de las remesas de los mexicanos en Estados Unidos” en *Comercio Exterior*, vol. 50, núm. 4, México.
- Garza, Rodolfo O. De la, y B. Lindsay Lowell, *Sending money home: hispanic remittances and community development* (<http://pewhispanic.org/docs/>).
- González Marín, Eloy (2004). *La contabilidad nacional*, Departamento de Economía de la UAM-A, (trabajo inédito), febrero de 2004.,
- Hernández-Coss, Raúl (2004). *Lecciones sobre el cambio de sistemas de transferencias informales a formales en el corredor de remesas Estados Unidos-México*, Banco Mundial, Washington, D.C.
- IMF (2005). *Two current issues facing developing countries*, in *World Economic Outlook*, abril, pp. 69-107.
- INEGI (1984). *Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares*.
- (1989). *Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares*.
- (1992). *Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares*.
- (1994). *Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares*.
- (1996). *Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares*.
- (1998). *Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares*.
- (2000). *Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares*.
- (2002). *Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares*.
- (2004). *Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares*.
- (2005). *Remesas: un acercamiento a su impacto sobre la pobreza y el desarrollo*, México.
- Lozano Ascencio, Fernando (2000), *Experiencias internacionales en el envío y uso de remesas*, México: Centro de Investigaciones Multidisciplinarias-UNAM-CONAPO.
- Massey, Douglas y Mariano Sana (2003). “Patterns of U.S. Migration from Mexico, the Caribbean and Central America” en *Migraciones Internacionales*, vol. 2, núm. 5, COLEF, México.
- MIF-PEW (2002). *Billions in motion: Latino immigrants remittances and banking* (<http://pewhispanic.org/topics/>).
- (s. f.). *Remittances senders and receivers: tracking the transnational channels*.
- OECD (2004). *Working abroad: the benefits flowing from nationals working in other economies*, Paris.

- Orozco, Manuel (2003). *Worker remittances: an international comparison*, BID-MIF, february.
- Pew Hispanic (2003). *Sendig Money Home for Now: Remittances and Immigrant Adaptation in the United States* (<http://pewhispanic.org/docs/>).
- Secretaría de Relaciones Exteriores (México) / Comission on inmigration Reform (USA), (1997). *Estudio Binacional de Migración México–Estados Unidos sobre migración*.
- Solimano, Andrés (2003). “Globalización y migración internacional: la experiencia latinoamericana” en *Revista de la CEPAL*, Santiago, Chile.
- The World Bank (2005). *Remittances: Development impact and future prospects*, Washington: Edited by Samuel Munzele Maimbo and Dilip Ratha.
- Tuirán, Rodolfo (2000). *Migración México-Estados Unidos. Hacia una nueva agenda bilateral*, México: CONAPO (www.conapo.gob.mx).
- Waller Meyers, Deborah (2000). “Remesas de América Latina: revisión de la literatura” en *Comercio Exterior*, vol. 50, núm. 4, México.

Jornada de trabajo, ahorro y remesas de los jornaleros agrícolas migrantes en las diversas regiones hortícolas de México, Canadá y España*

(Recibido: octubre/05–aprobado: diciembre/05)

*María Antonieta Barrón Pérez***

Resumen

El trabajo tiene como propósito analizar el comportamiento de migrantes según su condición y origen, jornaleros migrantes internos e internacionales, destacando como la migración ha significado más la posibilidad de reproducción que de acumulación. Pero de entre las diferentes migraciones, el perfil del migrante explica que las remesas sean o no significativas, cuando la migración se da con personas solas, las remesas son constantes, si hay la posibilidad de integrar a la familia al lugar de destino, las remesas se reducen.

Palabras clave: migración, jornaleros agrícolas, remesas, ahorros.

Clasificación JEL: J4, J43, J21, J23 y E24.

* El trabajo de campo en México fue posible gracias al apoyo de INMUJERES-CONACYT, el de la región hortícola de Murcia fue posible gracias al apoyo de DGAPA, UNAM.

** Profesora de la Facultad de Economía de la UNAM (antonietabarron@yahoo.com.mx) (mabarro@economia.unam.mx).

Introducción

La explotación de hortalizas¹ ya sea para consumo interno o para exportación, cualquiera que sean las condiciones tecnológicas, tiene la característica de ser intensiva en mano de obra y así conformar mercados de trabajo donde se oferta y demanda mano de obra. Cuando se trata de explotación de hortalizas a cielo abierto, la demanda de mano de obra se lleva a cabo en periodos específicos que la concentra, además ésta excede las disponibilidades de mano de obra local, lo que lleva a conformar a ese mercado de trabajo con una cuota de migrantes, la cual suele llegar a casi el 100%.

El proceso de trabajo en la explotación hortícola es el mismo tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo,² en mercados primarios o secundarios, si las condiciones de explotación son modernas y tecnificadas o tradicionales, lo que se modifica es el número de jornadas, pero el resultado es una demanda importante de mano de obra.

En la producción de cielo abierto la demanda de mano de obra es estacional, se requiere en el trasplante, el envarado, el hilado y la pizca, cuando se trata de vivero, la demanda de mano de obra deja de ser estacional y se hace permanente. Si bien hay homologación en el proceso de trabajo, lo que diferencia un mercado de trabajo hortícola de un país desarrollado, de uno en vías de desarrollo es la composición por edad, sexo y salario.

El propósito de este trabajo es mostrar las diferencias en las condiciones de trabajo en tres mercados de trabajo, la región de San Quintín, Baja California, México; Simcoe, Ontario, Canadá y el de Murcia, España. En estos mercados de trabajo se trata de analizar comparativamente las condiciones de trabajo y las remesas desde dos perspectivas, los que las reciben y los que las envían, en tanto que la cuota de migrantes en estos mercados de trabajo, es significativa, pues en los casos a estudiar, 100% se conforma con población migrante.

Una característica de los mercados de trabajo estudiados es que la población jornalera mantiene un perfil de pobreza generalizada, y de exclusión social,

¹ También sucede con las frutas, sólo que su estacionalidad en la cosecha no le da permanencia a la fuerza de trabajo ocupada.

² Sólo haciendo referencia al proceso de trabajo, es decir la forma en como se explotan las hortalizas desde la siembra hasta la cosecha, ya sea que se trate de mercados primarios, cuya producción está destinada para la exportación o mercados secundarios, los que producen para el mercado nacional, las exigencias de siembra a cosecha para el caso del jitomate, por ejemplo cultivo rector entre las hortalizas, son las mismas. La siembra de la semilla en almácigo, trasplante, deshierbe, envarado e hilado de la planta y pizca del fruto son actividades que se hacen a mano cualquiera que sea el productor, pueden variar el número de fertilizaciones o tener o no riegos, pero los procesos anteriores señalados son ineludibles.

que llega a estos mercados, no sólo para lograr su propia reproducción sino frecuentemente como único soporte de la familia que se quedó en su lugar de origen. Por otro lado, la presencia de migrantes obedece no sólo a la existencia de demanda de mano de obra, sino que la población local no está dispuesta a ocuparse en esas actividades, y la demanda se vuelve exclusiva de migrantes permanentes o temporales los cuales no compiten con la población local pero si entre ellos.

Las hortalizas tienen la característica de ser intensivas en mano de obra, en ellas, no hay aplicaciones tecnológicas que reduzcan el uso de la misma. La constante de estos mercados de trabajo es que tal demanda se concentra en un periodo relativamente corto³ pero de grandes proporciones, donde se ha establecido una relación de mutua dependencia, entre oferentes y demandantes de mano de obra, una no puede vivir sin la otra, los productores no resuelven su producción sin la presencia de los jornaleros y estos sólo tienen como alternativa de sobrevivencia contratarse como tales. Sin embargo, la aparición de vivéros en algunas regiones hortícolas, particularmente en España y de forma creciente en las regiones de agricultura empresarial en México, va a llevar a estabilizar la demanda y reducir la estacionalidad en la actividad en esas regiones.

1. Estudios de caso

En este trabajo se presentan tres estudios de caso, el primero es una encuesta a hogares aplicada a 67 hombres y 82 mujeres jornaleras de la región hortícola de San Quintín, todos ellos migrantes de entidades atrasadas expulsoras de población hacia esta región, entidades que a su vez poseen migrantes internacionales, los cuales de San Quintín, viajan como indocumentados a los campos de California en EUA.⁴

El segundo también es una encuesta aplicada a 70 hombres y 32 mujeres jornaleros, o trabajadores ecuatorianos por cuenta ajena⁵ en la región hortícola de Murcia. El tercer caso, se aplicó a 65 jornaleros migrantes mexicanos en la región agrícola de Simcoe, 45 hombres y 19 mujeres. A diferencia de los jornaleros mexi-

³ En el caso de las hortalizas de invernadero los periodos de contratación se alargan, generalmente se les contrata por un año, aunque no significa que los jornaleros ingresen a un mercado de trabajo formal, pues se les contrata sin contrato.

⁴ En este trabajo no se hace referencia a las migraciones internacionales de migrantes internos porque no es el propósito.

⁵ En los registros censales de España a los asalariados los registran también como "trabajadores por cuenta ajena".

canos a los que se les cuestionó acerca de su familia, en los casos de Murcia y Simcoe, la encuesta fue sólo a trabajadores.⁶

A fin de destacar los aspectos relevantes, los estudios de caso se estructuran de la siguiente manera: en primer lugar se presentan las características generales de la población ocupada por caso, después en forma comparada las condiciones de trabajo para concluir con el comportamiento de las remesas y cómo el grado de dependencia es marcadamente diferenciado entre los dos tipos de migrantes.

1.1 San Quintín

Segunda entidad en importancia como productora de hortalizas, la cual es dedicada fundamentalmente para la exportación; se concentra en unas cuantas localidades del Valle de San Quintín, desde Lázaro Cárdenas hasta Camalú, los alrededores de Ensenada, y el Valle de Mexicali.

La composición de la fuerza de trabajo ocupada por sexo, no se ve reflejada en los registros censales, tanto a nivel nacional como estatal. En Baja California, entidad donde se realizó la investigación, el censo reporta 28,906 jornaleros, de los cuales 78.6% son hombres frente a 21.4% son mujeres.

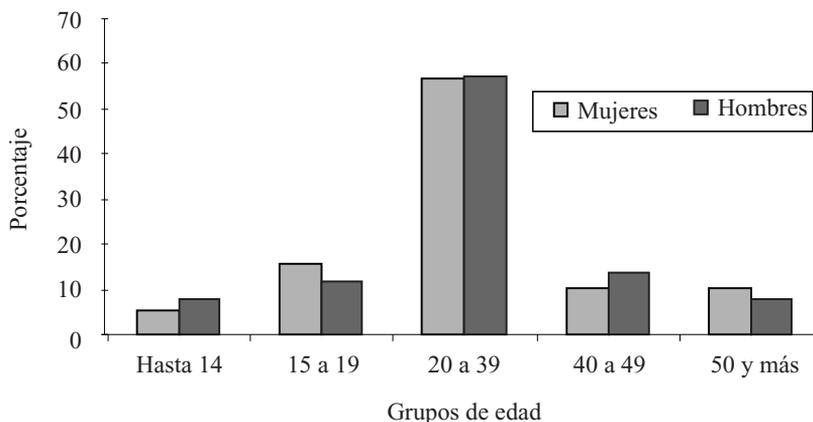
Sin embargo, el Programa Nacional con Jornaleros Agrícolas, dependiente de la Secretaría de Desarrollo Social, encargada de los programas sociales, en este caso de apoyo a los jornaleros, atendió, descontando a niños de hasta 14 años, 19,490 jornaleros en sólo 21 localidades de los municipios de Ensenada y Mexicali, de los cuales, 50% eran mujeres. Como puede observarse, las agregaciones estatales, desdibujan la participación de las mujeres, además de que, por las formas de captación, un buen número de jornaleros migrantes no son registrados.

1.1.1 Composición de la fuerza de trabajo ocupada

La composición de la fuerza de trabajo según el estudio puede ser aleatorio, en tanto no se trata de una muestra sino de estudios de caso, lo que es significativo es la composición por edad. Considerando a los jefes de familia más los demás miembros, la población ocupada registrada fue 164 hombres y 101 mujeres.

⁶ Las encuestas de San Quintín, se levantaron en junio de 2004 y en Simcoe en septiembre del mismo año, sólo las de Murcia fueron levantadas en julio de 2002.

Gráfica 1
San Quintín
Población ocupada por edad y sexo



La población en edades centrales, de 20 a 39 años es la de mayor peso, 56.7% de los hombres y 57.4% de las mujeres tienen entre 20 y 39 años, pero también la proporción de niños y viejos es mayor que en otros mercados de trabajo estudiados,⁷ 10.4% de los hombres y 7.9% de las mujeres tenían 50 años y más, aunque en una proporción menor, niños de hasta 14 años marcan su presencia, 5.5% de los hombres y 7.9% de las mujeres eran niños.

1.1.2 Origen de la población

Asentados o temporales, la mayoría de los encuestados son nacidos en otra entidad, es decir se trata de un mercado de trabajo de migrantes y además indígenas. Considerando sólo al jefe de familia, 49.3% de los hombres, frente a 51.2% de las mujeres habla alguna lengua indígena además del español, sólo una mujer resultó monolingüe, pero considerada toda la familia, la proporción de los que hablan alguna lengua indígena, es significativamente baja, se asumen como indígenas sólo 34.6% de los hombres y 39.6% de las mujeres.

La lengua indígena que hablan es en primer lugar mixteco, que sumado al triqui hacen más de 60% de habla indígena, provenientes del estado de Oaxaca, en

⁷ Un estudio reciente en proceso de redacción, llevado a cabo en Watsonville, California, EUA y Simcoe, Ontario, Canadá, demostró que la proporción de viejos es pequeña y la contratación de niños inexistente.

México, el cual es uno de los estados con altos índices de marginalidad y cuenta con casi 20% de la población indígena del país.

Después de ellos, le sigue en importancia los nacidos en el estado de Veracruz que desplazó a los originarios de Guerrero, los primeros se muestran como población emergente en la migración. Según el Consejo Estatal de Población Veracruzano (COESPO), entre 1990 y 2000, la tasa de crecimiento poblacional del estado fue de 1.05%. Sin embargo, durante el quinquenio de 1995 a 2000, la tasa es más baja, 0.56%, lo cual indica un fuerte proceso de expulsión poblacional tanto interna como internacional; aunque a principios de la década de los noventa ya existían migraciones internas, con el tiempo éstas ampliaron la corriente migratoria hacia los Estados Unidos.⁸

Cuadro 1
Baja California
Lugar de nacimiento de los jornaleros, por sexo (porcentaje)

<i>Entidad</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>
Oaxaca	70.1	57.3
Veracruz	9.0	4.9
Guerrero	4.5	7.3
Sinaloa	3.0	7.3
Baja California Sur	6.0	3.7
Otras Entidades	7.5	19.5
Total	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia, junio de 2004.

Chiapas es la segunda entidad con migrantes recientes a este mercado de trabajo,⁹ los chiapanecos no migraban, pero a partir de la apertura carretera en la entidad, aumentó la migración,¹⁰ tal vez sea una coincidencia, pero lo que se evidencia es que el aumento de las vías de comunicación impactó muchos ámbitos, uno de ellos motivo la salida de la población, sobre todo cuando los requerimientos de mano de obra para la agricultura estatal se resuelven con migrantes centroamericanos los cuales perciben menos salarios que los jornaleros nacionales.¹¹

⁸ Véase Mestries (2005).

⁹ Cuando mencionamos reciente, estamos haciendo referencia a la década de los noventa, pues la migración tradicional a este mercado de trabajo era predominantemente de Guerrero y de Oaxaca, en menor medida de Guanajuato y San Luis Potosí, pero a principios de esa década no se registraron migraciones de Chiapas, y sí algunos de Veracruz.

¹⁰ En los casos registrados ningún chiapaneco era indígena, aunque sí están migrando.

¹¹ En el sureste de Chiapas, se explota mango y café, los cortadores son centroamericanos, principalmente guatemaltecos, dispuestos a aceptar menores salarios, los indígenas se han incorporado más al corte de café, cultivo tradicional del estado, además han aumentado su migración al norte del país.

1.2 Murcia

Entre la región de Murcia y la provincia de Almería se localiza la mayor concentración de producción hortícola de toda Europa. En 2003, Murcia registra para la explotación de hortalizas 6,613 hectáreas de invernadero, 10,538 hectáreas de acolchado y 39,000 hectáreas de riego localizado, esta región, junto con Almería absorben más de 60% de la producción de hortalizas en España, en frutos,¹² Murcia explota 23,302 hectáreas de limoneros que representa 50.8% de la producción total española; 49.4% de la superficie cosechada de albaricoqueros, o sea 11,599 hectáreas y 20% de la superficie nacional de melocotones, que representan 14,179 hectáreas. Se produce además viñedo de uva de mesa, naranjo y olivar para aceite, en conjunto, frutas y hortalizas representan poco más de 100 mil hectáreas en la región de Murcia.

Esta superficie cosechada absorbe por lo menos, la misma cantidad de fuerza de trabajo, 100,000 hectáreas, 100,000 jornaleros, o asalariados agrícolas en la región de Murcia¹³ y si un jornalero cubre la superficie cosechada de dos hectáreas de hortalizas, entonces, la región necesita, en una estimación muy conservadora, por lo menos 50,000 jornaleros, trabajadores asalariados eventuales.¹⁴ El censo de población de 2000 registra 927,200 personas ocupadas en la agricultura, 6.4% de la población ocupada total en el país, de estas 392,400 están ocupadas en la industria agroalimentaria. En el caso de la región de Murcia, el censo registra 48,640 personas en el sector agropecuario, de las cuales 20,000 registra como trabajo familiar, 6,389 como asalariados fijos y el resto como asalariados eventuales, es decir 22,000 personas.

En el censo de 2001, para Murcia, cruzando posición en el trabajo con ocupación principal, la población ocupada de 16 años y más que son trabajadores por cuenta ajena¹⁵ en el sector agropecuario, ascienden a 6,855 personas, de los cuales 28.3% son mujeres, proporción ligeramente mayor que el promedio nacional.

¹² Tomado de Martínez Carrasco (2005). Toda la información macro de la región de Murcia está tomada de este autor.

¹³ O trabajadores por cuenta ajena como los registra el censo de población español.

¹⁴ Entrevistas a productores de hortalizas desde que existía la Unión Nacional de productores de Hortalizas a principios de la década de los noventa, y entrevistas recientes a productores a cielo abierto y de vivero, señalan que en promedio para la explotación de jitomate, pepino y calabacita, entre las más importantes, se contratan a dos jornaleros por hectárea. Si tomamos en cuenta que la tecnología usada en la explotación de hortalizas no es diferente en las regiones de los países visitados por la autora, la estimación se puede generalizar para las regiones aquí estudiadas.

¹⁵ El censo de población español llama a los asalariados "trabajadores por cuenta ajena".

En este dato hay una proporción de asalariados temporales que no se registra, porque no son cualificados y los registros publicados no permiten separarlos por rama, dicha población tiende a arraigarse en la medida que se extiende la explotación de hortalizas de vivero, la cual permite tres cosechas al año y por tanto regula la demanda de mano de obra, reduciendo la estacionalidad.

Esa es una constante en los datos censales, sobre todo de las regiones receptoras de migrantes, no existe instancia oficial que registre estadísticamente a los trabajadores temporales migrantes.

Murcia debido a las características de la actividad económica, en la explotación de cultivos intensivos ha permitido la conformación de mercados de trabajo agrícolas, con una tendencia a regularla, en tanto todo el año se demanda mano de obra para las diferentes actividades agrícolas. Los ecuatorianos han encontrado en la región y particularmente en la agricultura una fuente de trabajo, de fácil acceso relativo pero los ecuatorianos documentados en Murcia son pocos. Según el censo de población de 2000, los ecuatorianos residentes en España ascienden a 12,933 personas, en Murcia, registra sólo 834 personas, cuando la COAG estima que hay 35 mil ecuatorianos, la mayoría contratados por los productores agrícolas murcianos.

1.2.1 Composición de la fuerza de trabajo ocupada

Por tratarse de una región donde los menores de edad tienen prohibido trabajar, además la oferta de mano de obra adulta es suficiente, encontramos que la población ocupada es joven, en edades centrales, particularmente las mujeres, 84.5% de ellas tienen entre 20 y 39 años.¹⁶

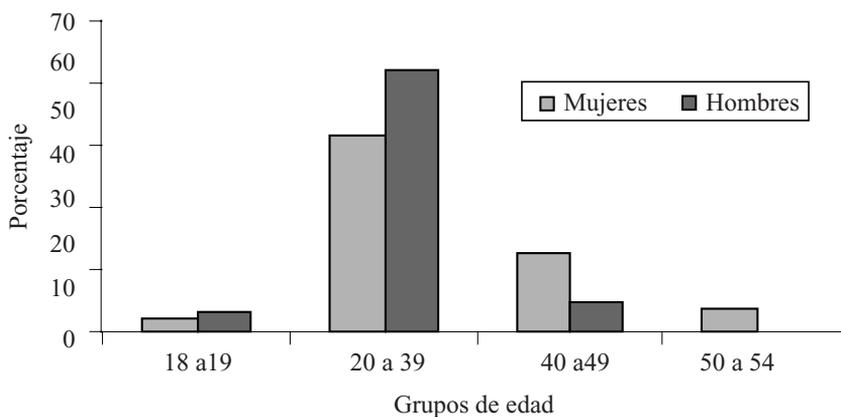
En el caso de los hombres, se observa una relativa mayor dispersión en las edades, 63.3% se encuentran entre los 20 y 39 años, llama la atención que no hay viejos, los de más edad tienen 54 años a diferencia de los jornaleros en México, cuya edad se prolonga hasta más de 65 años.¹⁷

Una de las primeras diferencias entre los dos mercados de trabajo en San Quintín, es la edad, hay más niños y viejos, seguramente explicable por la existencia de una mayor demanda que oferta de mano de obra en periodos específicos; es necesario reconocer que la inclusión de niños en la fuerza de trabajo persiste aunque va a la baja.

¹⁶ En julio de 2001 se realizó una encuesta a 71 hombres y 32 mujeres, la mayoría jornaleros agrícolas, sólo 3 mujeres no eran jornaleras, dos empleadas domésticas y una de supermercado y un albañil en el caso de los hombres.

¹⁷ Según la Encuesta Nacional de Empleo en México, en el 2000, 10.2% de los jornaleros hombres tenía entre 55 y más de 65 años y 7.0% de las mujeres.

Gráfica 2
Murcia
Población ocupada por grupos de edad y sexo



1.2.2 Origen de la población

Toda la población entrevistada nació en Ecuador, pero su origen varía, una parte es población urbana y otra rural, identificada por el tipo de actividad.

Cuadro 2
Ocupación de los migrantes en su lugar de origen por sexo (porcentaje)

Ocupación	Hombres	Mujeres
Albañil	9.1	0.0
Empleado de empresa	10.6	20.0
Jornalero	24.2	3.7
Comerciante	16.7	24.4
Chofer	15.2	0.0
Empleado de gobierno	6.1	0.0
Empleado restaurante	1.5	0.0
Ingeniero	1.5	0.0
Empleada doméstica	0.0	7.4
Otros servicios	4.5	7.4
Oficios varios	10.6	0.0
Ama de casa	0.0	37.0
Total	100.0	100.0
Contestaron	66	27

Fuente: Elaboración propia, julio de 2001.

Se percibe en el caso de las mujeres, poca diversidad de actividades pero además, abandonaron las labores del hogar para incorporarse a actividades remuneradas, llegaron a España no como acompañantes, sino como trabajadores potenciales, fenómeno similar a las mujeres mexicanas, muchas de ellas dejaron las actividades reproductivas para incorporarse a las remuneradas, sin abandonar las primeras.

1.3 Simcoe

En Canadá, la explotación de frutas y hortalizas se concentra en las provincias de Ontario y en menor medida en Québec, el resto se distribuye en el resto de las provincias. De cuatro cultivos, tomate, pepino, chile bell y lechuga, Ontario cosechó 56.6%; British Columbia 23.3%, Québec 15.9%, y Alberta 4.2%.

Sólo Ontario en 1999 cosechó 53,635 acres de frutas,¹⁸ de las cuales, casi 50% son manzanas, 25.3% uvas de diferente calidad y 10.3% de durazno, lo que la hace fuerte demandante de mano de obra. Estos cultivos son cosechados por jornaleros mexicanos y caribeños.

La relativa regulación del mercado de trabajo a través del Programa de trabajadores temporales, (PTAT) de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, del gobierno mexicano, le da cierta homogeneidad a la fuerza de trabajo respecto a la edad y estado civil,¹⁹ aunque no mejores condiciones de trabajo.

1.3.1 Composición de la fuerza de trabajo ocupada

Las limitaciones que señala el contrato, en el caso de los mexicanos, explica una edad media, estos se concentran en su mayoría entre los 25 y 49 años, aquellos que rebasan la edad, es porque el patrón los solicita.

¹⁸ Venegas (2003).

¹⁹ En Méxicio a los hombres les exigen que su actividad sea de jornalero, que provengan de zonas rurales y estar casados, para asegurarse de su regreso; en el caso de las mujeres su perfil es de madres solteras; y para ambos que tengan hasta 49 años, todas estas reglas se rompen pero no afecta el convenio.

Cuadro 3
Canadá
Población ocupada por grupos de edad y sexo (porcentaje)

<i>Edad</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>
25 a 29	8.9	26.3
30 a 34	35.6	36.8
35 a 39	8.9	10.5
40 a 44	4.4	5.3
45 a 49	37.8	15.8
50 a 54	0.0	5.3
55 y más	4.4	0.0
Total	100.0	100.0
Absolutos	45	19

Fuente: Elaboración propia, septiembre de 2004.

Aunque una mayor proporción se concentra en edades centrales, la antigüedad del programa y el conocimiento de los patrones sobre el comportamiento de los jornaleros, explica que en algunos casos se rebase el límite de años. Aquí no hay conflicto con la edad de los jornaleros, no se contratan muy jóvenes porque los adultos satisfacen la demanda y además ésta es más o menos regulada, situación que comienza a cambiar con la llegada a las granjas de jornaleros indocumentados conocedores del mercado.

2. Condiciones de trabajo en los mercados de trabajo estudiados

Una característica de los tres mercados de trabajo, estudiados, es que las prestaciones sociales están definidas en función de las condiciones generales del país correspondiente. En México no hay prestaciones sociales, porque el patrón las puede eludir, en Murcia cualquiera que pise tierra española tiene derecho a la atención médica, el resto de prestaciones no están definidas para el trabajador temporal, y en Canadá, la atención médica sólo es durante el periodo que permanecen en el país, el resto de las prestaciones también se les niegan.

Respecto a las condiciones de trabajo, no son tan diferentes los tres mercados de trabajo agrícolas en cuanto a las formas de contratación, pero sí la respuesta de los trabajadores a trabajar o no una jornada más larga, las diferencias se encuentran en el salario.

En México, la mayoría de indígenas son trasladados desde su lugar de origen a la zona de atracción, en este caso San Quintín, Baja California, allí les proporcionan vivienda, quienes llegan por su cuenta, si lo llevan a un albergue la

vivienda es gratuita, y si prefieren residir en una colonia pagan una renta reducida pero en condiciones precarias. Aunque una proporción de jornaleros llega solo o con un grupo de amigos o parientes, una alta proporción migra con toda la familia o por lo menos la pareja y los hijos grandes, es decir aquellos que ya pueden ser contratados, de 8 o 10 años de edad. La presencia de niños jornaleros migrantes en las regiones hortícolas de México está asociado con varios factores, los más importantes son: una demanda de mano de obra adulta no satisfecha, la presión de los padres para que contraten a sus hijos y un relajamiento en las reglas que prohíben la contratación de menores.

Según una encuesta realizada entre jornaleros de 5 estados de México para evaluar el programa de Jornaleros Agrícolas, 31.8% de los hombres y 10% de las mujeres viajaron solas, sin familia o con amigos o parientes indirectos, el resto de hombres y mujeres, casi 70% viaja con su familia, el que menos mujeres viajen solas se debe a una mayor dependencia masculina, aunque sólo para acompañarse, pues ellas al igual que los hombres se incorporan al mercado de trabajo como jornaleras.²⁰

En el caso de los ecuatorianos, todos llegan de alguna forma por su cuenta, ya sea con un pariente o amigo o a través de un coyote, 78% de los hombres y 75% de las mujeres llegaron a través de estos traficantes, incluye a aquellos que llegaron con la esposa y/o un hijo, no obstante para entrar no requieren visa, la incertidumbre sobre dónde llegar, hace presa a los ecuatorianos de los coyotes.

Estos trabajadores observan un mayor gasto, pues asumir el costo de vivienda les significa una parte importante de su ingreso, se agrupan hasta 15 personas y así poder pagar rentas leoninas, casi por un espacio donde dormir. En ningún caso se encontró personas que habitaran solas algunas viviendas. Las rentas oscilaban entre 50 y 360 euros. La moda oscila entre 53 y 100 euros al mes, sólo uno de los entrevistados paga renta para él y su familia, por dos cuartos y servicios paga 760 euros al mes.

En el caso de los mexicanos en Simcoe, 15% llegó por su cuenta, los cuales entraron como turistas y se ubicaron en las regiones que ya conocían con patrones conocidos, el resto llegó a través del programa de jornaleros llevado a cabo por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social en México con el gobierno de Canadá. Estos trabajadores, son llevados desde México a la región donde serán contratados; ahí el patrón tiene la obligación de proporcionarles vivienda en

²⁰ En la evaluación del Programa de Jornaleros Agrícolas elaborada en 2002, se aplicó un cuestionario a 903 hombres y 532 mujeres jornaleros en cuatro entidades del país: Sinaloa, Durango, Baja California y Nayarit.

el transcurso de las semanas, de su salario es descontando una parte del costo del boleto.

En los tres casos, los que viven en albergue, los que llegaron por su cuenta o los contratados ex profeso, si la cosecha está en su época pico, el patrón les propone prolongar su jornada de trabajo sin que medie un ingreso extraordinario; si por alguna causa no pueden salir a trabajar, por ejemplo, por lluvia, no les pagan su día. En los tres casos el servicio médico es limitado o no existe, aunque en todos los casos, por enfermedad o accidente reciben atención médica, pero ésta situación tiene que ser extrema para recibirla.

A la pregunta cuántas horas trabajó al día la semana pasada, se observa una jornada más larga entre los ecuatorianos respecto a los mexicanos pero mucho mayor entre los mexicanos migrantes a Canadá.

Cuadro 4
Población ocupada por horas trabajadas y sexo en las regiones estudiadas (porcentaje)

<i>Horas trabajadas</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>
Menos de 8	14.1	12.5	9.6	10.5	0.0	30.8
8	43.7	34.4	76.2	78.9	0.0	23.1
9 a 10	35.2	37.5	9.5	2.6	84.6	38.5
De 11 y más	5.6	9.4	4.7	8.0	15.4	7.7
No respuesta	1.4	6.2	0.0	0.0	0.0	0.0
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia.

El mercado de trabajo de Murcia es más exigente que en San Quintín, pero los jornaleros mexicanos en Simcoe, prolongan por voluntad propia la jornada de trabajo. Comparando las jornadas, los mexicanos en Canadá trabajan más que los ecuatorianos en Murcia y estos, laboran más que los indígenas mexicanos; además, las mujeres más que los hombres ecuatorianos y los hombres más que las mujeres mexicanas en Canadá. Por el contrario, los hombres indígenas trabajan en actividades remuneradas más que las mujeres indígenas. Tal vez estas diferencias se deban a que las ecuatorianas migran en su mayoría sin familia, lo cual reduce su carga doméstica, en el caso de las mujeres mexicanas en Canadá, no se explica, pues casi todas son madres solteras, que es la condición impuesta por el programa de intercambio.

Las indígenas mexicanas no se liberan de la carga doméstica, que es de suyo muy agotador, ellas cocinan con leña y lavan la ropa a mano, en tanto que las

ecuatorianas en Murcia y las mexicanas en Simcoe, cocinan con gas o electricidad, tienen aparatos electrodomésticos y acuden a la lavandería, es decir, trabajan en actividades agrícolas viviendo en localidades urbanas, o sea que experimentan una nueva ruralidad, ello les reduce la jornada de trabajo doméstico, lo cual no sucede con las indígenas que mantienen esquemas de gran atraso en la reproducción de la familia.

En cuanto a los días trabajados también hay diferencias significativas, hay una tendencia de los indígenas y mestizos en México a autoregular la jornada, la mayoría trabajan seis días a la semana, como lo marca la costumbre, mas que señalar lo marcado por la ley, pues entre los jornaleros no se aplican las leyes sobre los derechos de los trabajadores en los tres países, ellos están excluidos de la regulación de la jornada de trabajo y el pago de horas extra.

Cuadro 5
Días trabajados de la población ocupada en España y México, por sexo (porcentaje)

<i>Días</i>	<i>España</i>		<i>México</i>	
	<i>Hombre</i>	<i>Mujer</i>	<i>Hombre</i>	<i>Mujer</i>
0	7.9	9.4	0.0	0.0
1	0.0	0.0	3.1	2.6
2	0.0	3.1	3.1	2.6
3	2.6	3.1	4.7	10.5
4	3.9	3.1	6.3	10.5
5	27.6	46.9	12.5	26.3
6	46.1	21.9	64.1	39.5
7	11.8	12.5	6.3	7.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia.

En el caso de los jornaleros en Simcoe, Ontario, Canadá, hombres y mujeres trabajaron los seis días de la semana, porque el tiempo de la encuesta fue al final del ciclo, pero cuando la cosecha está en su punto llegan a trabajar los siete días a la semana y más de 10 horas por jornada.

Como se puede observar en el cuadro anterior, una proporción reducida en México está dispuesta a trabajar los siete días de la semana, pero en las migraciones internacionales, los asalariados prolongan su jornada. Hay una concepción inexplicable entre los migrantes internacionales respecto a la jornada de trabajo, los migrantes en países desarrollados asumen que su destino es trabajar y entonces no ponen obstáculos para hacerlo los siete días de la semana sin descanso. Cuando se les preguntaba la causa de esa manera de pensar su respuesta era, “pues para eso vine a trabajar, ¿o no?”

En el caso del salario, las diferencias son abismales, en México quien más ganó no llega al primer grupo que ganó menos en España, con algunas ventajas adicionales en este país.

Cuadro 6
Población ocupada según niveles de salario semanal por sexo y país
(porcentaje)

Salario	Murcia		Salario	Simcoe		Salario	Baja California	
	Hombres	Mujeres		Hombres	Mujeres		Hombres	Mujeres
23 a 179	22.5	34.4	Hasta 126	7.7	11.1	Hasta 7	3	1.2
180 a 359	66.2	53.1	132 a 178	0.0	33.3	7.1 a 36	43.3	56.1
360 y más	2.8	12.5	200 a 265	38.5	55.6	37 a 65	40.3	29.3
No respuesta	8.5	0	266 a 300	53.8	0.0	66 a 72	9.0	4.9
Total	100.0	100.0	Total	100.0	100.0	No respuesta	4.5	8.5
						Total	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia.

*Salario en euros, en el caso de México se tomó a \$14.00 por euro y el de Simcoe, se convirtió a euros en la misma proporción.

En los casos de Canadá y España, los salarios son mayores que los pagados en México a los jornaleros, sólo que el salario medio de los jornaleros en España y Canadá es menor al salario medio del resto de trabajadores en esos países. El salario medio de los trabajadores agrícolas en Murcia es, suponiendo que trabajan todo el año, de 14,040.00 euros al año, en tanto que el salario medio de los españoles²¹ fue en el 2002 de 19,802.45 euros al año, aunque con marcadas diferencias por regiones y por sexo.²²

En el caso de Canadá, mientras el salario por hora de los jornaleros agrícolas oscila alrededor de los 6 dólares canadienses, que en el momento de la encuesta era de 9.30 pesos mexicanos por dólar canadiense, un trabajador no calificado canadiense recibía 12 dólares la hora, y muy mal pagado 9.00 dólares canadienses, es decir hay una diferencia de entre tres y seis dólares canadienses a la baja en el salario de los jornaleros, aquí no se puede hacer la comparación anual debido a que sólo trabajan de tres a seis meses al año y regresan a México, quedando indefinidas las retenciones hechas al trabajador y las cuales no le son retribuidas al regresar a México.

²¹ Instituto Nacional de Estadística (2002).

²² Instituto Nacional de Estadística (2002).

Los únicos mal pagados además de los jornaleros agrícolas, que en todos los casos son mexicanos o caribeños mayoritariamente, son los indocumentados, a los cuales siempre les castigan hasta cuatro dólares menos la hora en cualquier actividad en áreas urbanas, basta que no entregue papeles, o número de seguridad social, para saber que son indocumentados.

3. Remesas

El envío de remesas de los migrantes internacionales o las posibilidades de ahorro de los migrantes internos, son elementos argumentados para explicar la importancia de las migraciones, sin embargo, entre los registros oficiales y los estudios de caso, hay una gran diferencia en el comportamiento de ahorros y remesas.

Recientemente, en la sede del BID el vicegobernador del Banco de México, declaró que el 80% de quienes envían remesas, lo hacen en promedio diez veces por año y que el monto promedio por remesa es de entre 320 y 350 dólares. Si todo ese dinero llegara a los hogares, suponiendo que la regularidad mencionada fuera cierta para el 100% de quienes las envían (y no solo para el 80% como menciona el Banco de México), y partiendo de que en 2004 se recibieron 16 mil millones de dólares, esto querría decir que en ese año, cerca de cinco millones de hogares en nuestro país dependieron del envío regular de las mismas.²³

El Banco Interamericano de Desarrollo y el Banco de México, insisten en que las remesas enviadas por los migrantes mexicanos de Estados Unidos a México, son cada vez más importantes para los hogares, sin embargo, cuando aterrizamos en los estudios de caso, para la migración internacional, la proporción de los que no envían a sus hogares es muy alta. En el caso de la migración interna, particularmente la rural-rural, que es el objetivo de nuestro estudio, la proporción de los que logran ahorrar es también muy pequeña, esto lleva a suponer que la migración tanto interna como internacional a EUA tiene como propósito la reproducción del que migra, no de la familia que se queda.

3.1 San Quintín

En San Quintín, se observan dos tipos de migraciones desde hace muchos años, las migraciones internas, las que van de zonas de expulsión, como Tlapa, Guerrero o

²³ Santibáñez Romellón (2005).

Pútle, Oaxaca, a las zonas de atracción, como San Quintín. Esta es una migración de indígenas que desde principios de los ochenta se fue conformando como corriente migratoria.

A principios de la década siguiente comenzó a conformarse, a partir de San Quintín, una segunda etapa migratoria, que va de San Quintín o Ensenada a los campos agrícolas de California o Texas en EUA.

De las 149 familias entrevistadas 59, es decir 39.6% tiene por lo menos un familiar que desde San Quintín, se fue a EUA y dejó a su familia trabajando en la región. De las 59 familias con migrantes, 61% son indígenas, claro que es un mercado de trabajo predominantemente indígena. Las 59 familias registraron 77 migrantes, 66 hombres y 11 mujeres, ello significa que por lo menos 18 familias tuvieron más de un migrante.

Se trata de una segunda etapa, migraron de su pueblo al estado de Baja California, y de ahí, los más jóvenes, los más fuertes viajaron a los EUA, 25.4% de los hombres y 37.5% de las mujeres migró entre 1994 y 1999, pero la mayoría lo hicieron desde el 2000 y una proporción importante en el 2004, 32% de los hombres y 12.5% de las mujeres migró entre marzo y junio del 2004, es decir para una proporción se trata de migración reciente.

Si analizamos globalmente las migraciones de mexicanos indocumentados a EUA y separamos a los migrantes por origen étnico y ocupación anterior, encontramos que los migrantes internos, trabajadores agrícola, indígenas o mestizos van a EUA para realizar, actividades agrícolas, enlazando mercados, y ello significa la ampliación de las corrientes migratorias.

Los envíos no son muchos ni frecuentes, de las 59 familias con migrantes internacionales, sólo 5.2% depende exclusivamente de los envíos de remesas, por sexo, 42.4% de los hombres y 72.7% de las mujeres, con algún familiar migrante a EUA no recibe remesas, el resto son familias con bajos o medios ingresos, trabajan en el lugar donde se asentaron, y sobreviven fundamentalmente de los ingresos generados por ellos mismos.

Cuadro 7
San Quintín
Monto de los envíos, por sexo (porcentaje)

<i>Monto</i>	<i>Hombre</i>	<i>Mujer</i>
No manda dinero	42.4	72.7
No contestó	15.2	9.1
200	1.5	0.0
1,000	9.1	9.1
1,500	4.5	0.0
2,000	12.1	9.1
2,500	1.5	0.0
3,000	9.1	0.0
3,500	1.5	0.0
4,000	1.5	0.0
8,000	1.5	0.0
Total	100.0	100
Absolutos	66	11

Fuente: Elaboración propia, junio de 2004.

El que una alta proporción no envíe dinero a su familia se explica por las características del parentesco de los que migran. Si poco más de 50% de los migrantes son hijos y otros parientes, estos no tienen una obligación directa con la familia y no envían dinero, son los jefes de familia los que realizan esto, el resto se reproduce en EUA, gana y gasta allá, sin ningún beneficio para las familias que se quedan, el caso de las mujeres no es significativo porque son muy pocas las que migraron.

Descontando a los que no contestaron y los que no envían remesas, entre los hombres, 21.2% envía remesas cada mes, cada quince días 3%, y algunas veces 9.1%, quien mandó 8,000 pesos lo hizo una vez en 8 meses. Asociando remesas con ingresos familiares, observamos el hecho de que 95% de las familias con migrantes internacionales, reciban un salario en el lugar donde se asientan, las hace independientes, y el ingreso por remesas se vuelve un complemento al ingreso regular. Pero lo más importante es que, de los envíos de remesas, las mujeres son las que lo administran.

En la primera fase de la migración, de los migrantes internos asentados en San Quintín, sólo 18.8% ahorra, el resto de los migrantes, 81.2% la migración sólo les permite su reproducción, no ahorran.

De los que ahorran, la mayoría lo hace para la acumulación y los menos para la reproducción, 53.5% para la compra de terrenos o mejorar su casa, 14.3% no contestó, y 32.2% restante lo ahorra para comer y atender alguna emergencia.

Lo anterior muestra que por lo menos la migración interna tiene como propósito la reproducción de la familia, es una válvula de escape a la crisis de la agricultura en las regiones atrasadas de México.

3.2 Murcia

En el caso de los ecuatorianos en Murcia, lo destacable son los envíos de dinero. 73.2% de los hombres y 96.8% de las mujeres habían migrado por primera vez a España. Del total, sólo cuatro hombres habían migrado a otros países de Europa: Alemania, Francia e Italia. Sólo una mujer ha migrado a otro país: Alemania. De los hombres, tres de 71 declaró haber llegado con coyote, y de las mujeres sólo una lo aceptó, 43 hombres y 23 mujeres no declararon cómo llegaron a España, se deduce que lo hicieron a través de un enganchador.

Cuadro 8
Murcia

Población ocupada según el tiempo de haber migrado, por sexo (porcentaje)

<i>Meses</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>
7 a 12	9.9	6.3
13 a 18	5.6	9.4
19 a 24	22.5	18.8
25 a 30	21.1	12.5
31 a 36	35.2	46.9
37 a 42	4.2	3.1
43 a 60	1.4	3.1
Total	100.0	100.0
Absolutos	71	32

Fuente: Elaboración propia, julio de 2003.

La migración no es antigua, apenas tres años o menos, hombres y mujeres señalaban, que era mas seguro ir a España que a EUA, en éste último existía la posibilidad de que los coyotes los abandonaran a su suerte, y aunque eso también sucede en España, los riesgos son infinitamente menores.

Cuadro 9

Población ocupada según lo gastado en llegar a España, por sexo (porcentaje)

<i>Monto en dólares</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>
Menos de 2,000	53.5	50.0
De 2,000 a 2,550	25.4	37.5
De 3,000 a 3,700*	8.5	12.5
De 4,000 a 4,500**	9.9	0.0
No contestó	2.8	0.0
Total	100.0	100.0

* 4 con esposa e hijos.

** Uno con su familia.

El monto a pagar está asociado al número de personas, pero en el caso de las mujeres les piden cuotas más altas que a los hombres.

El conocimiento del mercado y la regularidad en la contratación hace que algunos ecuatorianos vayan por su familia, fue el caso de 9.7% de los hombres y 18.7% de las mujeres.

A diferencia de los migrantes mexicanos, indígenas y mestizos, los ecuatorianos entrevistados, mandan remesas a su país, la mayoría cada mes y los que no son una proporción relativamente reducida. El compromiso familiar es mayor entre estos migrantes, no obstante no todos son jefes de familia, 54.2% son hijos, hijas o hermanos(as). Los envíos son más frecuentes pues tienen que pagar la deuda contraída, y al igual que en México, la tasa de interés llega a ser de hasta 15% mensual.

Cuadro 10
España
Frecuencia de los envíos, por sexo (porcentaje)

<i>Frecuencia</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>
Cada mes	59.2	56.3
Cada 2 meses	7.0	6.3
Cada 3 meses	7.0	6.3
Cada 4 meses	0.0	6.3
Cuando puede	1.4	3.1
Cada 15 días	4.2	0.0
Cada semana	5.6	0.0
No manda	15.5	21.9
Total	100.0	100.0

* 4 con esposa e hijos.

** Uno con su familia.

Pero no sólo mandan con mayor frecuencia que los mexicanos sino además los montos enviados son mayores, con una característica, entre los hombres en la medida en que la migración se alarga los montos aumentan, y entre las mujeres sucede lo contrario.

Cuadro 11
Remesas promedio según antigüedad en la migración, por sexo

<i>Meses</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>
2 a 12	188.6	561.0
13 a 18	228.0	204.0
19 a 24	178.0	280.5
25 a 30	293.3	252.3
31 a 36	287.4	198.5
37 a 42	127.5	204.0
43 a 60	306.0	120.0

Fuente: Elaboración propia, julio de 2002.

A final de cuentas, aun cuando se trata de dos mercados de trabajo cuyo nivel de explotación es similar en ambos países, se marcan diferencias salariales, en la jornada de trabajo y en las remesas, a favor de los ecuatorianos, porque acuden a mercados de trabajo más exigentes y seguramente con una oferta mayor a la demanda.

3.3 *Simcoe*

Los jornaleros mexicanos, tanto hombres como mujeres en todos los casos, envían remesas a su familia, la razón es porque el jefe de familia se encuentra ausente, hombre o mujer, y se quedan, la pareja y los hijos.

Cuadro 12
Canadá
Frecuencia en el envío de remesas y envío promedio

<i>Cada cuando</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Monto promedio</i>
Cada 15 días	13.6	143.30
Cada 20 días	18.2	525.00
Cada mes	54.5	450.00
Cada mes y medio	13.6	1,170.00
Total	100.0	

Fuente: Elaboración propia, septiembre de 2004.

Pero a diferencia de las migraciones internas donde los ahorros pueden ir a la reproducción o a la acumulación, en el caso de los migrantes mexicanos que van a Canadá, el destino principal es la reproducción.

Conclusiones

Las conclusiones son varias. En primer lugar, se consolida la relación entre migrantes internos e internacionales de jornaleros indígenas migrantes, van de su pueblo a Baja California y de ahí, los más jóvenes a los EUA.

Las migraciones tanto internas como internacionales de mexicanos favorecen la reproducción más que la acumulación, los ahorros en la migración interna son escasos y las remesas son menos frecuentes de las esperadas.

El comportamiento diferencial del envío de remesas está relacionado con el perfil del migrante, si migran solos, hombres y mujeres, las remesas son mayores y más frecuentes, pero si la migración plantea la posibilidad de incorporar al

resto de la familia, entonces éstas se reducen. Mexicanos y ecuatorianos que migran solos, sin familia, envían remesas.

Pero los migrantes indígenas que migran de su pueblo a Baja California, no lo hacen, no sólo porque se trasladan con casi toda su familia, sino porque los salarios recibidos no les dan la posibilidad de ahorrar.

La tendencia en los tres mercados es a incrementar las cuotas de migrantes, son mercados exclusivos, la población local no va a competir por esas actividades, sólo es para migrantes, indígenas o de países subdesarrollados, el problema es ¿cómo regular la oferta?

Un aspecto importante es que para los registros censales de los tres países, los migrantes no existen, aunque hay otras fuentes que sí los registran. El problema es a mediano plazo, ¿qué va a pasar con los migrantes asentados en estas regiones, cuando la demanda se regule?

Referencias bibliográficas

- INEGI (1990 y 2000). *Censos de población*, México.
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social, *Encuesta Nacional de Empleo*.
- SEDESOL (2003). Programa Nacional con Jornaleros Agrícolas, México, Registro de poblaciones atendidas.
- Instituto Nacional de Estadística. España, diversas fuentes, entre ellas la *Encuesta de Estructura Salarial* (2002).
- Santibáñez Romellón, Jorge (2005). “El país de las remesas: una realidad distorsionada” en *Semanario Zeta*, 8 de julio, tomado de internet.

La forma social de existencia de la fuerza de trabajo en México y la migración

(Recibido: octubre/05–aprobado: diciembre/05)

*Rosa Albina Garavito Elías**

Resumen

Se propone que las raíces del creciente fenómeno migratorio México-EUA se encuentran en la forma social de existencia de la fuerza de trabajo y en la vía excluyente adoptada por el capitalismo mexicano. Las consecuencias de esa vía de desarrollo se han agudizado a partir de la liberalización y la apertura económica. Para ilustrar el fenómeno se construyen indicadores de las categorías utilizadas, a partir de los datos de la ENE y la ENOE de INEGI.

Palabras clave: vías de desarrollo capitalista, migración, forma social de existencia de la fuerza de trabajo, categorías e indicadores laborales.

Clasificación JEL: F22, J21.

* Profesora-Investigadora del Departamento de Economía de la UAM Azcapotzalco (rosage@prodigy.net.mx).

Introducción

El antecedente inmediato de este artículo se encuentra en la visita que un grupo de profesores del Departamento de Economía de la UAM-A realizamos a la sede del Colef¹ con motivo de la presentación de la revista *Análisis Económico*. En aquella ocasión expuse los hallazgos de la investigación que desarrollé junto con Rino Torres,² y además algunos resultados del análisis de la Encuesta Nacional de Empleo y Ocupación (ENOE) para los últimos años, principalmente 2000-2005. Para tal efecto, reorganicé los hallazgos de esa investigación publicados en el artículo “Migración e impacto de las remesas en la economía nacional” en términos de ilustrar diez dimensiones del significado del fenómeno migratorio de los trabajadores mexicanos hacia EUA, como parte de su estrategia de sobrevivencia. Por su parte, los indicadores de la ENOE me sirvieron para ahondar en el análisis de la forma social de existencia de la fuerza de trabajo en México, que estaría determinando el impulso fundamental para la creciente expulsión de mano de obra.

Este artículo, en el que pretendo sistematizar los hallazgos del análisis de esa encuesta; constituye una especie de segunda parte del examen del fenómeno migratorio que se encuentra publicado en la citada revista. No es usual, pero al lector de este artículo me gustaría invitarlo a conocer ese antecedente. Lo que sí hago es advertirlo de las continuas referencias al mismo, que a modo de notas de pie encontrará a lo largo de este trabajo. Además, ambos trabajos son resultados parciales de mi investigación: Fuerza de Trabajo y Vías de Desarrollo Capitalista en México.

Después de haber documentado el impacto de la migración y de las remesas en el funcionamiento de la economía mexicana durante los últimos años, así como algunos indicadores sobre la situación de los trabajadores mexicanos en uno y otro lado de la frontera con EUA, ahora el interés de analizar algunas características de la fuerza de trabajo en México, intenta poner el acento en las raíces del fenómeno migratorio; esto es en el patrón de acumulación capitalista que caracteriza a nuestro país. Mal haríamos en reducir el fenómeno migratorio al recuento del explosivo crecimiento del éxodo poblacional hacia EUA, sin explicar las hondas raíces económicas que lo determinan.

Para ello en una primera parte desarrollo el marco conceptual con el que trato de analizar la situación económica de los trabajadores en México que está actuando como el motor principal de la creciente migración a Estados Unidos. En una

¹ 10 de junio del 2005.

² Garavito y Torres (2004: 243-277).

segunda parte, me detengo en el análisis de los indicadores que proporciona el INEGI en la ENOE, que hasta el 2004 se denominó Encuesta Nacional de Empleo (ENE). Esa segunda parte la divido a su vez en tres apartados, en los cuales ofrezco una categorización de los indicadores de la ENE y ENOE, de acuerdo al marco conceptual cuya referencia básica es la categoría de forma social de existencia de la fuerza de trabajo. En una tercera parte, elaboro los cálculos –siempre de acuerdo a las mismas fuentes– de las características del empleo generado del 2000 a marzo del 2005; así como del déficit en la creación de empleos en dicho periodo. Por último, en el apartado de conclusiones, intento sistematizar el significado de los principales hallazgos de la investigación.

1. Marco conceptual de referencia

El concepto de forma social de existencia de la fuerza de trabajo que propongo para analizar las raíces del fenómeno migratorio en México, fue utilizado por Takahashi en su intervención al famoso debate desarrollado en la década de los cincuenta entre Paul Sweezy y Maurice Dobb para caracterizar el tránsito del feudalismo al capitalismo.³ Se trata efectivamente de una discusión relativa al campo de la historia económica, y cuyo sentido recupero por el interés de acercarme a investigar y caracterizar el funcionamiento del capitalismo mexicano; que a su vez estaría determinando la voluminosa y creciente migración a partir de la década de los ochenta del siglo pasado. Estudiar esa forma social de existencia de la fuerza de trabajo, es analizar uno de los polos fundamentales de las relaciones capitalistas de producción.

En términos teóricos, al desarrollo de esas relaciones de producción habrían correspondido una serie de fenómenos cuya existencia está muy lejana de la realidad. Por ejemplo, la concentración del capital en pocas manos tendría que corresponderse con el aumento creciente de los asalariados; cuando en los hechos observamos la expansión de una figura como los trabajadores por cuenta propia; que ni son asalariados, tampoco son capitalistas, y más bien corresponden a desocupados que se autoexplotan a sí mismos. Es el caso también de las limitaciones a la expansión del desarrollo tecnológico, de la productividad y la competitividad en países como México, en donde dichos fenómenos se reducen a ciertas ramas de la economía, sobre todo las orientadas a la exportación y en manos de transnacionales, cuando la teoría señala que las leyes de la competencia tendrían que llevar a la generalización de ese fenómeno.

³ Véase Sweezy, Takahashi, Hill, Lefebvre, Hilton, Dobb (s.f: 68).

Dar el salto mortal de la teoría a la realidad, por lo general nos reserva sorpresas no gratas. De ahí la necesidad de especificar la forma de funcionamiento del capital en cada país o región. Y en esas especificidades, lo que encontramos son distintas vías de desarrollo capitalista que se generan de acuerdo a las condiciones históricas de cada país.

Ahora retomo el concepto de forma social de existencia de la fuerza de trabajo. A un régimen capitalista como es el imperante en el mundo actual, por supuesto esa forma social corresponde al trabajo asalariado. Y en efecto, en México la categoría que engloba al mayor porcentaje de trabajadores es la de asalariados, sin importar la rama de la actividad económica o la ocupación principal con la cual se inserten, el hecho es que su supervivencia depende de un salario y de un patrón, cuyos datos indicadores veremos más adelante. Esta que sería la dimensión fundamental para distinguir entre regímenes de producción a lo largo de la historia económica de la humanidad, puede además especificarse según sea la vía de desarrollo capitalista que haya adoptado cada país o región.

En esas vías de desarrollo capitalista podemos distinguir al menos dos fundamentales: la incluyente que incorpora el crecimiento del mercado interno como condición necesaria para la reproducción del valor generado; y por otro lado, aquella cuya expansión depende más de la estratificación de la producción y del mercado que de la expansión de ambos (vía de desarrollo excluyente). Del primer caso, es típica la historia capitalista de los países europeos; y del segundo la correspondiente a los países de América Latina. En los primeros, la generación de ganancia está estrechamente ligada a las economías a escala que logran abatir los costos unitarios de producción, mientras que en el segundo, las economías a escala son inexistentes y la expansión de la ganancia se genera vía la estratificación de la producción. A este segundo caso corresponden también los mercados segmentados, mientras que el primero se caracteriza por la incorporación de los asalariados al consumo masivo. A un mercado segmentado y excluyente no le son necesarios los crecimientos salariales y del empleo, mientras que en la vía europea es característica la integración constante de las masas al mercado, vía el crecimiento de los salarios y el empleo.

La vía excluyente estaría caracterizando al capitalismo mexicano desde sus orígenes; una modalidad que se profundizó por tratarse, desde su encuentro con Europa, de un país con abundante mano de obra. Esa condición ha sido siempre funcional a la aceptación de bajos salarios y de condiciones laborales extenuantes; funcionalidad que recrea la exclusión típica de los mercados segmentados. No es el propósito de este artículo, ahondar en esas características del desarrollo histórico del capitalismo en México. En esta parte sólo pretendo señalar que los efectos de la

vía excluyente adoptada por el capitalismo mexicano se han profundizado a partir de la liberalización y apertura económica del país; de manera que en relación a deterioro de las condiciones de vida y de trabajo que esta vía de desarrollo genera, el término de capitalismo salvaje es bastante adecuado.

Uno de los hallazgos de la investigación realizada con Rino Torres, fue que en México, el aumento acelerado de la migración no discrimina entre entidades federativas ordenadas de acuerdo al valor del crecimiento promedio del PIB, de manera que la expulsión de mano de obra se explicaría por:

[...] el carácter del nuevo patrón de crecimiento, tanto en el caso de entidades dinámicas, como en el de entidades rezagadas se vive el fenómeno de la expulsión de la mano de obra. En el primer caso por las consecuencias de la reconversión [...] y en el segundo por un crecimiento insuficiente [así] nos encontramos frente a las consecuencias de la reestructuración económica de los últimos veinte años, esto es, la ‘modernización a la mexicana’ que a su vez estaría haciendo aún más complejas las causas de la migración y la migración misma.⁴

Ilustrar que la creciente migración tiene su origen en la “modernización a la mexicana”, esto es en la manera en que la economía de nuestro país está respondiendo a los retos de la liberalización y de la apertura; es otra forma de documentar que la “vía excluyente” se actualiza. Si esto es cierto, sería necesario entonces encontrar nuevas maneras de insertarnos en el mercado externo y un nuevo pacto social que modere las ganancias y distribuya los beneficios del desarrollo entre la población.

Remitirnos a estas causas complejas nos obliga también a diseñar estrategias alternativas para resolver el agudo y creciente problema de la migración. Hay quienes ven en ese éxodo de la mano de obra una bendición, empezando por los funcionarios gubernamentales, quienes están concientes de que sin las remesas de los trabajadores migratorios la pobreza de la población sería mayor,⁵ y la estabilidad macroeconómica una quimera.⁶ Sin embargo, lo que se sabe y no quiere reconocerse, son los costos en vidas humanas que la política migratoria de EUA ha producido; y también la vulnerabilidad del país frente a las consecuencias de la

⁴ Véase Sweezy, Takahashi, Hill, Lefebvre, Hilton, Dobb (s.f: 263).

⁵ El gobierno federal ha reconocido que la primera causa de disminución relativa de la pobreza extrema son las remesas familiares.

⁶ Por ejemplo, sin remesas, el déficit en cuenta corriente “habría sido de casi 144% más alto en 1985; 33% más alto en 1990; 233% mayor en 1995; 36% en 2000 y ese déficit habría crecido 174% en el 2003, sólo para citar los años seleccionados” (Garavito y Torres, 2004: 255).

unilateralidad con la que el gobierno de EUA define e impone esa política. Consecuencias que no se reducen al ámbito económico y social, sino que implican pérdida notable de soberanía frente al exterior.

La complejidad del fenómeno migratorio, nos tendría que llevar a discutir la manera de resolver sus causas y no solamente atacar los síntomas. Y esas causas se encuentran en la modalidad que ha adoptado el desarrollo capitalista en México, y en general en los países de América Latina a partir de la adopción de las políticas recomendadas por el Consenso de Washington.

Esta modalidad, por supuesto está expresando la forma en que México se insertó a la globalización, vía el TLCAN. Una forma, dicho de manera suave, por demás desafortunada. La alternativa no era eludir el reto de la inserción en el mercado externo y continuar con el sistema proteccionista vigente hasta inicios de los ochenta; sino de concebir la integración económica como un instrumento de desarrollo y no como un fin en sí misma. Tan perjudicial para el desarrollo del país habría sido continuar con las fronteras económicas cerradas, como lo fue haber pactado un TLCAN en las condiciones en que se pactó:

En primer término por la celeridad del proceso: frente a los cincuenta años de la Unión Europea, el TLCAN requirió apenas de cuatro años para cerrar el ciclo entre el inicio y su entrada en vigor; en segundo lugar, por la magnitud de las asimetrías económicas entre los países involucrados; en tercer lugar, porque frente a esas asimetrías no estuvo en la mesa de negociaciones el tema de los fondos compensatorios de inversión para aminorar las distancias económicas de México respecto a sus dos socios, fondos que sí estuvieron presentes en el proceso de la Unión Europea; en cuarto lugar porque a pesar de los abismos económicos, México aceptó incluir todos los sectores aun cuando no estaban preparados para la apertura económica, y si para alguno hubo trato privilegiado fue para el de servicios bancarios y financieros; y en quinto lugar, pero quizá el más relevante, porque uno de los rubros más importantes en la balanza entre México y EUA, los servicios factoriales por concepto de trabajo migratorio fue ignorado en la negociación.⁷

El segundo gobierno del neoliberalismo, el de Carlos Salinas de Gortari, argumentó que uno de los efectos de la puesta en marcha del TLCAN, sería el aumento en la creación de empleos. Sin embargo, los datos oficiales desmienten abiertamente esa predicción y califican de fracaso rotundo para el bienestar de la población, la política económica neoliberal inaugurada en el gobierno de Miguel

⁷ Tomado de Garavito (2005), trabajo en proceso de publicación, presentado en noviembre del 2003 en el Seminario en honor a Keith Griffin organizado por el Departamento de Economía de la UAM-A.

de la Madrid, y que el gobierno de la alternancia política, el de Vicente Fox, ha dejado intacta. El asunto es grave, pues no sólo se trata de un deterioro en las condiciones de vida y de trabajo de la población, sino también de otras consecuencias igualmente nocivas para la economía nacional, como son:

- a) la reducción del mercado interno;
- b) la ausencia de alicientes para la expansión de la inversión generadora de empleos;
- c) el consecuente desmantelamiento de la planta productiva;
- d) el acelerado y espontáneo crecimiento de la expulsión de mano de obra hacia EUA, acompañado de una agresiva política anti-inmigrante de parte de EUA y una falta de definiciones sobre el tema del gobierno mexicano; y
- e) el aumento de las actividades ilícitas y de la economía informal.

Dichas consecuencias, están a su vez retroalimentando el funcionamiento de un patrón de acumulación, cuyas fuentes de ganancia se ubican en el rentismo y en la especulación.⁸ No es casual que el apuntalamiento de la estabilidad macroeconómica tenga dos pilares: la renta que genera un recurso no renovable como es el petróleo, y por otra parte las remesas familiares que los trabajadores migratorios envían al país.⁹ Los recursos derivados del precio de monopolio de un recurso natural estratégico, escaso y no renovable; y la captación de ingresos de una actividad para cuya generación el Estado mexicano ha invertido apenas el exiguo gasto social que en su momento recibieron los ahora migrantes; sin duda constituyen una renta. En ninguno de los casos, las divisas captadas que han dado estabilidad al peso, a las tasas de interés y al INPC durante los últimos años, son producto de la competitividad externa de nuestro país.

Además del sostenimiento de la estabilidad macroeconómica en esas dos actividades rentistas, es necesario destacar la privilegiada situación en que opera el capital bancario y financiero en México. En primer término habría que recordar que junto con el sector automotriz, fue el sector bancario y financiero a quien se le continuó protegiendo de la entrada de inversión extranjera en la negociación del TLCAN. No fue sino hasta después de la crisis bancaria que concluyó con su fraudulento rescate, cuando los bancos fueron puestos a la venta y com-

⁸ Véase Garavito (2001: 141-170).

⁹ Para la discrepancia de valores en el registro de remesas entre la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH) y el Banco de México, así como su adecuada conceptualización véase el artículo de Fernando Chávez publicado en este número. Desde cualquier ángulo que se lo aprecie, el creciente flujo de remesas es nodal para el funcionamiento de la economía mexicana y de los hogares receptores.

prados con celeridad por los inversionistas extranjeros. La razón del éxito en la apertura de la venta de los bancos al capital externo es sencilla: se dejaron intocadas las reglas de funcionamiento de ese sector, lo cual les permitió a los banqueros nacionales recuperar apenas en un año la inversión realizada (a tres veces el valor del capital contable), a la hora de la reprivatización de los bancos en 1990. De tales reglas destaco dos: la desregulación para determinar las tasas de interés y la defectuosa supervisión que permitió a los banqueros acumular una voluminosa deuda que después fue socializada mediante la creación del Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB).¹⁰

Por su parte, la exitosa recomposición del sector exportador, en términos de la primacía que a partir de la década de los ochenta guardan los productos manufacturados en relación a los primarios, entre ellos el petróleo, ha resultado un espejismo por la alta dependencia que cada peso exportado tiene respecto a las importaciones.¹¹ Ello se explica a su vez por la alta participación de la inversión extranjera en ese sector; de manera que la esencia de las crecientes exportaciones manufactureras puede caracterizarse como un comercio intrafirma de las corporaciones internacionales que las generan. Esa alta dependencia de las importaciones hace que los encadenamientos productivos con el resto de la economía sean muy reducidos, y por lo tanto que el sector exportador funcione como un enclave en la economía mexicana.

Al carácter rentista y especulativo de la economía y a la ausencia de encadenamientos productivos del sector exportador, es necesario agregar otra fuente importante para la generación de la ganancia en México: las actividades de la industria del narcotráfico y en general de la delincuencia organizada. La generalización de estas actividades ilegales se ha convertido en un negocio altamente rentable. Fuera del control del Estado, los capos del narcotráfico derivan sus altas ganancias también de una renta. Esa renta se deriva de un precio de monopolio muy lejano al costo de producción; la diferencia se explica por el carácter ilegal de sus actividades que los obliga a crear un aparato de Estado dentro del Estado legalmente constituido. El origen de esa ganancia extraordinaria se reproduce en todos los casos de las actividades ilegales, como lo es también el tráfico de las personas. Esa realidad sienta las bases para una seria discusión sobre la necesidad de legalizar el consumo de drogas, y por otro lado abrir las fronteras para el libre tránsito de trabajadores.

¹⁰ A partir del reconocimiento por parte del gobierno de la existencia de esos pasivos (1998), la deuda del Fobaproa representó 25% del PIB. Véase Garavito (2001: 27).

¹¹ De 1980 a 1996 el coeficiente de importaciones del sector manufacturero pasó de 40% a 90%. Véase Dussel (1997: 190r).

Mientras ello no suceda, buena parte de las ganancias del capitalismo mexicano seguirá tendiendo su origen en renta derivada de la ilegalidad de dichas actividades.

Un patrón de acumulación que se fundamenta en el rentismo, y la especulación, puede valorizar el capital sin necesidad de ampliar el mercado interno; de manera que la masa de salarios se convierte en residual para la reproducción del capital. Se dice fácil, pero esa retroalimentación entre la forma en que se genera la ganancia y la consecuente estrechez del mercado interno, ha generado que la forma social de existencia de la fuerza de trabajo adquiera características que no permiten sentar las bases para recuperar las condiciones de bienestar de la población; cualquiera que sean los indicadores o combinación de los mismos que se utilicen para medir ese deterioro. En la parte siguiente, trato de ilustrar esas características.

2. La forma social de existencia de la fuerza de trabajo en México

Adelanto las conclusiones que se derivan de mi análisis de la ENOE¹² para el periodo 1991-2005 y 2000-2005: México cuenta con una fuerza de trabajo premoderna y sobreexplotada, situación que se combina con un subempleo del trabajo calificado y un aumento alarmante del déficit en la creación de empleos. Esas características no son nuevas, datan de al menos 20 años atrás, pero en el sexenio de Vicente Fox, esto es, a partir del 2000 se han agudizado. En ese océano de rezagos y atrasos hay un islote de modernidad: la acelerada transnacionalización de esa fuerza de trabajo. Los trabajadores nacidos en México que laboran en EUA (10 millones) representan 23% de la PEA de nuestro país.

Como sus antecesores, y a más de cuatro años de iniciado su sexenio, el gobierno de Fox ha dejado en el limbo a los cuarenta millones de trabajadores que se ganan la vida como asalariados; como trabajadores por cuenta propia o apoyando alguna pequeña empresa familiar sin remuneración alguna. Si la olla de presión del mundo del trabajo no explota, es porque la población ha emprendido la penosa tarea de emigrar, y la suma de esas audacias personales (más de 400 mil al año), se ha convertido en una poderosa válvula de escape a la presión de la falta de empleos. Además, se ha convertido también en un prodigioso río por el cual entran las divisas necesarias para apuntalar la estabilidad económica, que de otra manera ya se habría hecho añicos.

¹² A partir de ciertos cambios metodológicos la ENO levantada por INEGI se convirtió (primer trimestre del 2005) en ENOE.

2.1 *Los rasgos de la premodernidad*

Por modernidad de la fuerza de trabajo, entiendo el impacto que sobre sus condiciones de existencia social tiene el desarrollo de las relaciones capitalistas de producción. Sin embargo, la premodernidad de la fuerza de trabajo en México no significa ausencia de desarrollo capitalista, sino las especificidades que ese desarrollo adopta en nuestro país. Esta premodernidad adquiere los rasgos de un capitalismo salvaje por su impacto en el deterioro de los niveles de vida de la población trabajadora. Para ilustrar el fenómeno de la premodernidad utilizo los siguientes cuatro indicadores:

a) Descenso de la tasa de participación económica

El primero y más agregado de los indicadores de esa premodernidad es el estancamiento y caída de la tasa de participación económica, que en términos teóricos significaría un aumento de la tasa de dependencia económica. Sin embargo para el caso de México, por su vecindad con uno de los países más ricos del mundo, esa caída de la tasa de participación no significa un aumento de la tasa de dependencia, precisamente por el fenómeno migratorio y el crecimiento de las remesas.

Por otro lado, si pensamos que a mayor desarrollo económico corresponde un aumento de la población económicamente activa en relación a la población mayor de 12 años (que a partir del 2005 se mide a partir de la población mayor de 14 años), porque ampliar esa tasa de participación es a la vez indicador de la expansión de la actividad económica y del empleo; es interesante registrar el dato de que en México, entre 1999 y el 2003 la tasa neta de participación económica cayó de manera significativa, esto es de 56% a 54%. Esa tasa se recupera a partir del 2004 y se recupera para crecer en el 2005, debido al cambio de metodología arriba mencionada; de otra manera continuaría el descenso de esos valores.

La hipótesis explicativa de ese descenso es el rezago en la demanda de fuerza de trabajo frente a una oferta creciente, que a su vez determina el explosivo aumento de la migración, que anualmente significa 10% de la PEA. (1) Dicho de otra manera, dentro de los límites del territorio nacional se observa una caída de la tasa de participación económica; misma que se explica por la baja capacidad de absorción de la mano de obra del capitalismo en México (véase Cuadro y Gráfica 1).¹³

¹³ En teoría económica se han planteado diversas hipótesis para explicar la caída en la tasa de participación económica; por ejemplo:

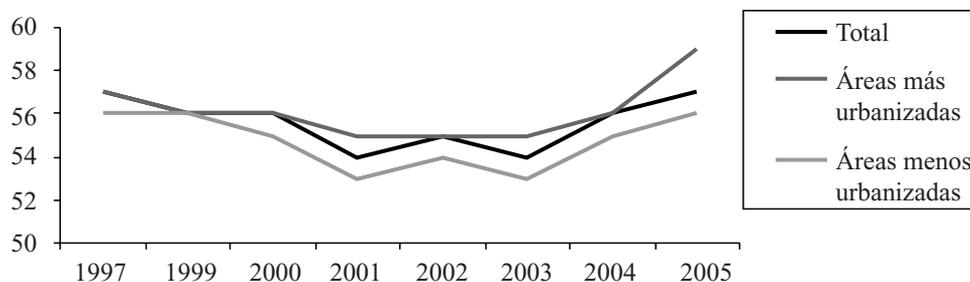
Cuadro 1
Tasa de participación económica (%)

Año	Total	Áreas más urbanizadas	Áreas menos urbanizadas
1997	57	57	56
1999	56	56	56
2000	56	56	55
2001	54	55	53
2002	55	55	54
2003	54	55	53
2004	56	56	55
2005	57	59	56

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INEGI, ENE y ENOE.

Nota: A partir del año 2000 los valores corresponden al segundo trimestre de cada año.

Gráfica 1
Tasa de participación económica (%)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI, ENE y ENOE.

1. Los desocupados se cansan de buscar empleo porque no lo encuentran y pasan a formar parte de la población económicamente inactiva.

2. Tanto ocupados como desocupados prefieren emigrar debido al deterioro del mercado laboral en su país de origen.

3. Los salarios están subiendo de manera que prefieren el ocio a trabajar.

4. Jóvenes que antes trabajaban dejan de hacerlo para dedicarse a estudiar.

5. Aumenta la masa de jubilados y pensionados.

De las cuales sólo 1, 2 y 5 serían factibles en la situación socioeconómica del país.

b) Disminuye la presencia de asalariados dentro de la población ocupada

A la inversa de la tendencia observada en los países desarrollados, a partir del 2000 la tasa de asalariados en México está disminuyendo. Esta caída evidencia no sólo la incapacidad de la economía para generar los empleos suficientes, sino un hecho más profundo que atiende al patrón de acumulación capitalista en nuestro país. Como veíamos páginas atrás, ese patrón de acumulación tiene un carácter rentista y especulativo, de manera que la explotación de la fuerza de trabajo como fuente primordial de la ganancia ha ido perdiendo terreno para dar espacio a la renta, la especulación, la ganancia extraordinaria. De manera que la valorización del capital no está acompañada de crecimiento de los asalariados.

Como puede observarse en la Gráfica y Cuadro 2, después de un repunte de la tasa de asalariados (total de asalariados en relación a la PEA) que va de 1997 al 2000, ésta inicia una caída que alcanza casi 5 puntos porcentuales en el 2005 (I). La caída más pronunciada se registra en las áreas más urbanizadas con ocho puntos porcentuales.

Cuadro 2
Tasa de asalariados (%)

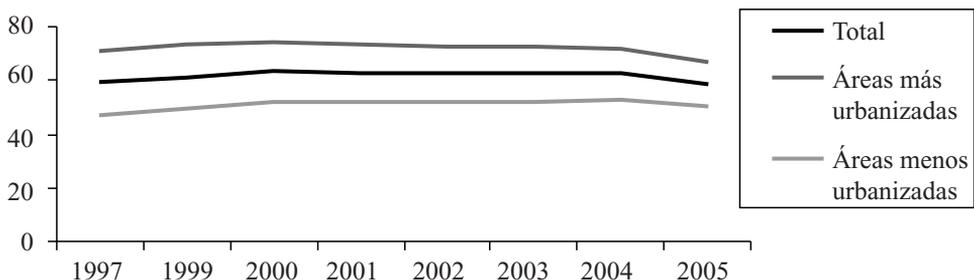
<i>Año</i>	<i>Total</i>	<i>Áreas más urbanizadas</i>	<i>Áreas menos urbanizadas</i>
1997	59.58	71.08	46.86
1999	61.26	73.45	49.64
2000	63.13	74.33	52.09
2001	62.83	73.5	52.22
2002	62.3	72.77	52.01
2003	62.41	72.71	52.14
2004	62.53	71.89	53.02
2005	58.74	66.98	49.98

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INEGI, ENE y ENOE.

Nota 1: A partir del año 2000 los valores corresponden al segundo trimestre de cada año.

Nota 2: Los porcentajes no suman cien, por el renglón de no especificado.

Gráfica 2
Tasa de asalariados (%)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI, ENE y ENOE.

c) Aumenta la tasa de autoempleo

Medida por la población ocupada que se desempeñan como trabajadores por cuenta propia, y en contraparte del indicador anterior, la tasa de autoempleo aumenta. Dicho en otras palabras está aumentando la cantidad de trabajadores que son sus propios patrones. Como sus condiciones económicas no les permiten contratar trabajo asalariado, necesitan prolongar sus jornadas e intensificar su trabajo (autoexplotación), para generar un ingreso disfrazado de ganancia que en realidad es un salario. Después de una tendencia descendente en la tasa de autoempleo entre 1997 y el 2000, ésta inicia un crecimiento que alcanza su máximo en el 2003, para volver a caer hacia el 2005 (véase Cuadro 3).

Cuadro 3
Tasa de autoempleo (%)

<i>Año</i>	<i>Total</i>	<i>Áreas más urbanizadas</i>	<i>Áreas menos urbanizadas</i>
1997	24.05	18.63	30.04
1999	24.11	17.79	30.13
2000	23.5	17.09	29.82
2001	24.06	17.58	30.51
2002	24.32	18.23	30.3
2003	25.05	18.82	31.26
2004	24.77	19.02	30.62
2005	23.57	17.91	29.59

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INEGI, ENE y ENOE.

Nota 1: A partir del año 2000 los valores corresponden al segundo trimestre de cada año.

d) Aumentan los ocupados en micronegocios sin local

La precariedad de los trabajadores por cuenta propia se hace más patente cuando entran en esta categoría, la cual ha aumentado de manera significativa a partir del año 2000. Para la población ocupada total, el cambio va de 19.5% a 21.7%; mientras que en las áreas menos urbanizadas el aumento fue de 18.9% a 22.5% (véase Cuadro 4). En efecto, nos encontramos frente al tristemente célebre, y muy ponderado fenómeno de la changarrización de la economía.

Cuadro 4
Ocupados en micronegocios sin local (%)

<i>Año</i>	<i>Total</i>	<i>Áreas más urbanizadas</i>	<i>Áreas menos urbanizadas</i>
1999	19.54	20.22	18.89
2000	19.75	18.8	20.69
2001	19.8	19.42	20.18
2002	20.18	19.79	20.56
2003	21.03	20.24	21.81
2004	20.76	26.62	20.89
2005	21.71	29.98	22.49

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INEGI, ENE y ENOE.

Nota 1: A partir del año 2000 los valores corresponden al segundo trimestre de cada año.

2.2 Indicadores de la sobreexplotación de la fuerza de trabajo

Entiendo por sobreexplotación de la fuerza de trabajo las condiciones de compra-venta de la misma, que no cumplen con los requisitos constitucionales, en términos de pago y de extensión de la jornada de trabajo. En tanto dichos requisitos están expresando la norma legal para el consumo de la fuerza de trabajo, y en tanto la norma legal mencionada fue expresión en determinado momento histórico de la norma social de ese consumo; la violación a los mismos hace evidente varios fenómenos: la ilegalidad en la que se contrata la mano de obra mexicana, y también el rompimiento de un acuerdo o pacto social entre las clases que dio vida al Estado nacional en nuestro país. Ese pacto se plasmó en la Constitución de 1917, se empezó a hacer realidad a partir del gobierno de Lázaro Cárdenas y su permanencia se hizo efectiva hasta 1982. A partir de ese año, son las fuerzas del mercado las que preponderantemente determinan las condiciones de vida y de trabajo de la población en México. Cuando hablo de norma social no excluyo el funcionamiento del mercado; sino que la participación del capital y el trabajo en dicho mercado lleva implícita un acuerdo en torno al reparto del excedente generado. Por ejemplo, el aumento de la participación de las remuneraciones en el PIB hasta inicios de los ochenta, y su posterior desplome a favor de la participación de la ganancia; no podría explicarse sin la existencia de ese pacto y después de su rompimiento.

a) Salarios mínimos inconstitucionales

Medida por el nivel de ingresos, la sobreexplotación define una de las dimensiones de la forma social de existencia de la fuerza de trabajo. Según la ENOE de INEGI, al

primer trimestre del 2005, 14.7% de la población ocupada recibe hasta un salario mínimo; 23.9% de 1 a 2 salarios mínimos; 19.1% de 2 a 3 salarios mínimos; 17.4% de 3 a 5 salarios mínimos; 10% más de 5 salarios mínimos; y 9.6% no percibe ingresos a pesar de trabajar. Dicho de otra manera, 24.3%, casi 10 millones de personas laboran en condiciones infrahumanas, sin pago o con menos de un salario mínimo.

Ciertamente la condición de trabajadores sin remuneración se refiere a los trabajadores familiares que reciben el sustento en especie de sus allegados; pero también es cierto que en términos capitalistas dichos trabajadores no existen como personas autónomas; de ahí que su condición se asemeje a la paupérrima situación de los trabajadores que perciben menos de un salario mínimo.

De acuerdo a los datos de la ENOE, en el periodo 1997-2005 el nivel de ingresos nominales medido en términos de número de salarios mínimos ha aumentado ligeramente, (véase Cuadro 5), pero ello no obsta para afirmar el fenómeno de la sobreexplotación de acuerdo a este indicador. El razonamiento es el siguiente: si tomamos como indicador de explotación legal y socialmente aceptada en los términos en que me referí párrafos atrás, al salario mínimo legal definido por la fracción VI del artículo 123 de la Constitución de los Estados Unidos Mexicanos que establece que “los salarios mínimos generales deberán ser suficientes para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural, y para proveer la educación obligatoria de los hijos”. Y si también recordamos que se ha registrado un deterioro de 80% del poder adquisitivo de este salario en relación a su punto más alto (enero de 1977), entonces se necesitaría multiplicar por cinco el actual salario mínimo legal para ubicarnos en ese salario constitucional, esto es para situarnos en condiciones de esa explotación legal y socialmente aceptada. Según los datos de la ENOE (2005-I), la población que gana hasta cinco salarios mínimos en México es de 78.9%;¹⁴ lo que significa que casi cuatro quintas partes de la población ocupada se encuentra por debajo de la norma constitucional en términos salariales.

¹⁴ Para el cálculo, supuse una distribución homogénea y tripartita en el rango de tres hasta 5 salarios mínimos.

Cuadro 5
Ocupación por nivel de ingreso (% del total nacional)

<i>Año</i>	<i>Hasta 5 salarios mínimos</i>	<i>Más de 5 salarios mínimos</i>	<i>No recibe ingresos</i>
1997	74.07	7.75	13.82
1999	76.44	7.42	12.52
2000	75.81	10.23	10.23
2001	77.51	10.33	8.65
2002	76.5	10.72	9.05
2003	77.37	10.41	8.47
2004	75.83	10.77	8.44
2005	75.05	9.96	9.56

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INEGI, ENE y ENOE.

Nota 1: A partir del año 2000 los valores corresponden al segundo trimestre de cada año.

Nota 2: Los porcentajes no suman cien, por renglón de no especificado.

Es evidente la necesidad de recuperar el salario mínimo real, y junto con él, el resto de los salarios. Pero como esta recuperación no se puede lograr por decreto de la noche a la mañana, es urgente que el Consejo para el Diálogo con los Sectores Productivos con sede en la Secretaría del Trabajo y Previsión Pública acuerde un Plan de Recuperación Paulatina y Constante del Ingreso de los Asalariados. Este constituiría un primer paso para reconstituir el necesario pacto social entre capital y trabajo desmantelado hace más de veinte años. Esa reconstitución tendría que hacerse a la luz de la nueva etapa de globalización y del desarrollo tecnológico actual, para que a través de las relaciones bilaterales se impulse el crecimiento de la productividad. Tendría también que eliminar el carácter corporativo de las organizaciones sociales, abrir las puertas a la libertad y democracia sindicales; dejar atrás la simulación de los contratos colectivos (contratos de protección), y crear una justicia laboral imparcial y expedita, entre otros elementos.

En lo relativo a los salarios, ese pacto tendría también que asumir un cambio en las reglas del juego de la determinación salarial, esto es, redefinir el régimen salarial. En la iniciativa de reforma laboral de la Unión Nacional de Trabajadores (UNT) y el Partido de la Revolución Democrática (PRD)¹⁵ se propone la desaparición de la obsoleta Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CNSM) que este año cumple 53 años de vida, para sustituirla por un Instituto de Salarios Mínimos, Productividad y Reparto de Utilidades, organismo público autónomo en sus decisiones y con patrimonio propio, que definiría de manera objetiva los aumentos trimestrales del salario necesarios para proteger su poder adquisitivo.

¹⁵ Véase *Iniciativa de Reforma Laboral* presentada por la UNT y el PRD en noviembre del 2002 en la Cámara de Diputados del Congreso de la Unión.

b) Jornadas de trabajo inconstitucionales

De acuerdo a la misma fuente y para el mismo periodo, 27.3% de la población ocupada total trabaja jornadas mayores a las 48 horas semanales. Obviamente, el respeto a la jornada de trabajo legal requiere de organizaciones sindicales representativas de los intereses de los trabajadores, cuya existencia sólo es posible con libertad y democracia sindical, otra de las propuestas plasmada en la iniciativa de reforma laboral de la UNT-PRD.

Pero además de la ilegalidad de esta situación, resulta que los ocupados con jornadas de trabajo mayores a las 48 horas semanales aumentaron en 492 mil 420 personas, que equivale a 31.5% del aumento total de empleos. De manera que en el periodo de 1997-2005, y siempre según la ENOE, la tendencia que se observa es a una mayor sobrexplotación de la fuerza de trabajo en términos de extensión de la jornada de trabajo (véase Cuadro 6).

Cuadro 6
Ocupación por jornada laboral (% del total nacional)

<i>Año</i>	<i>Hasta 5 salarios mínimos</i>	<i>Más de 5 salarios mínimos</i>	<i>No recibe ingresos</i>
1997	23	45	28
1999	20	53	24
2000	22	50	23
2001	24	51	21
2002	20	55	21
2003	23	52	21
2004	25	48	23
2005	24	44	27

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INEGI, ENE y ENOE.

Nota 1: A partir del año 2000 los valores corresponden al segundo trimestre de cada año.

Nota 2: Los porcentajes no suman cien, por renglón de no especificado.

Además de esa extensión de las jornadas de trabajo por encima de la norma legal, otra de las características del consumo de la fuerza de trabajo del capitalismo en México, son las jornadas menores a 35 horas semanales, que estaría denotando un subconsumo de la fuerza de trabajo. Este subconsumo, como la desocupación que analizaremos más adelante, son factores que definen un derroche de la fuerza de trabajo. Derroche que limita la expansión de las fuerzas productivas, y del mercado, y que a su vez se expresa en bajas tasas de crecimiento económico. Estas condiciones recrean el círculo vicioso del cuasi estancamiento de la economía mexicana, y también de su alta vulnerabilidad respecto a la economía externa, sobre todo la de EUA.

c) Aumento de los ocupados sin prestaciones laborales

Las prestaciones forman parte de la remuneración que el trabajador recibe en su lugar de producción; esto es, forman parte del precio de la fuerza de trabajo, sean monetarias o en especie. De 1997 al 2000 se registra una tendencia descendente en la población ocupada sin prestaciones. Sin embargo, dicha tendencia crece a partir del 2000, lo cual indica no sólo un menor salario integral, sino también el aumento de la contratación ilegal de la mano de obra. No olvidemos que las prestaciones mínimas están determinadas por la Ley Federal del Trabajo; y que a esas prestaciones se pueden agregar las correspondientes al contrato colectivo. El hecho de que a partir del 2000 esté aumentando la cantidad de trabajadores sin prestación alguna, indica precisamente la violación a la norma legal y por supuesto la inexistencia de contrato.

Dicho fenómeno se registra tanto para la población ocupada total como para los asalariados. Obviamente en el primer caso el porcentaje es más alto porque incluye a la economía informal. En el 2004, los ocupados sin prestaciones laborales en el total son 64%; 50% en las áreas más urbanizadas, 75% en las áreas menos urbanizadas (véase Cuadro 7 y Gráfica 3)

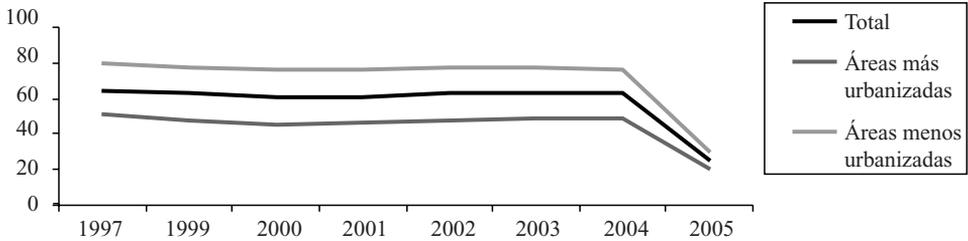
Cuadro 7
Ocupados sin prestaciones laborales (%)

<i>Años</i>	<i>Total</i>	<i>Áreas más urbanizadas</i>	<i>Áreas menos urbanizadas</i>
1997	64.58	50.64	80
1999	63.04	47.42	77.94
2000	61.19	45.38	
2001	61.12	46.16	76.77
2002	62.77	47.56	75.99
2003	63.01	48.61	77.74
2004	62.56	49	76.35
2005	25.18	20.71	29.92

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INEGI, ENE y ENOE.

Nota 1: A partir del año 2000 los valores corresponden al segundo trimestre de cada año.

Gráfica 3
Ocupados sin prestaciones laborales (%)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI, ENE y ENOE.

Los datos arriba citados son bastante ilustrativos sobre las condiciones en las que se emplea fuerza de trabajo en el país: con ingresos que no alcanzan para la manutención del trabajador y su familia, que son por lo tanto inconstitucionales, también por la ausencia de las mínimas prestaciones; y con jornadas de trabajo que por su diferencia con la jornada legal, significan un derroche para la economía. Estos datos nos sirven para afirmar que la situación laboral y las condiciones de vida de los trabajadores se encuentran en una situación de emergencia alarmante. La solución a esa emergencia, que los trabajadores han encontrado de manera espontánea, ha sido el permanente crecimiento de la migración. Sin embargo, como venimos ilustrando en este trabajo, esa realidad no es coyuntural, sino que obedece a las características del patrón de acumulación en México.

2.3 *Despilfarro de trabajo*

El término despilfarro implica la existencia de un valor medio en relación al cual el valor observado se encuentra muy distante. En términos de desarrollo capitalista no existen valores absolutos que se impongan, y por lo tanto el término de despilfarro o derroche en principio resultaría inadecuado. Trato de explicarme por qué lo uso en esta caracterización de la forma social de existencia de la fuerza de trabajo en México: los parámetros de las variables son siempre relativos a las necesidades del capital. Por ejemplo, si existe una población excedente a las necesidades de valorización del capital, dicho excedente quedará fuera del proceso de producción para constituirse en un ejército de reserva. Para el caso del capitalismo desarrollado según la vía excluyente que enuncié páginas atrás, existe un derroche de fuerza

de trabajo en relación a la norma de consumo de trabajo que caracteriza a la vía incluyente. Es en la comparación de ambas vías, que utilizo el término de despilfarro y lo ilustro con los indicadores de la tasa de desempleo abierta, los de subempleo, y los de desempleo abierto de la población con niveles de escolaridad por encima de la media.

a) Aumento de la tasa de desempleo abierta

Otra característica del patrón de acumulación en México y de la forma de existencia social de la fuerza de trabajo en nuestro país, es su extendido desempleo, lo que significa un amplio y creciente derroche de la fuerza de trabajo. Este derroche tiene por supuesto una funcionalidad dentro del patrón de acumulación, que no es otra que ensanchar el ejército de reserva para la reproducción del capital. Cada desocupado constituye una amenaza para el trabajador activo, en tanto está dispuesto a recibir un menor pago y peores condiciones de trabajo. Esa presión hacia la baja en las condiciones de contratación ha significado una jugosa fuente de ganancia para el capitalista mexicano, que junto con las enumeradas páginas atrás, contribuyen a explicar que México sea uno de los países con mayor cantidad de participantes en la lista de los hombres más ricos del mundo, según la revista *Forbes*.

Como puede observarse en el Cuadro 8 y la Gráfica 4, la tasa de desocupación abierta para el total de la población registra un alarmante aumento desde 1.64% a 3.88% en el periodo que va del 2000 al primer trimestre del 2005. Esto es, la cantidad de personas que están buscando activamente un empleo sin encontrarlo se ha multiplicado por más de 2.5. En términos absolutos, esto significa haber pasado de 659 mil 388 personas desocupadas en el 2000, a 1 millón 658 mil 898 personas en el primer trimestre del 2005; es decir un incremento de casi un millón de personas (999 510) que se encuentran buscando activamente un empleo sin encontrarlo.

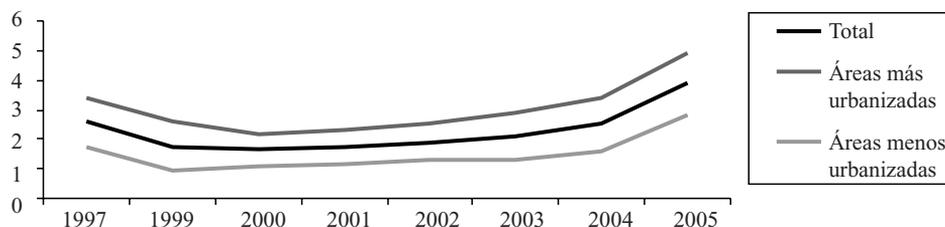
Cuadro 8
Tasa de desocupación abierta(%)

<i>Años</i>	<i>Total</i>	<i>Áreas más urbanizadas</i>	<i>Áreas menos urbanizadas</i>
1997	2.62	3.42	1.71
1999	1.75	2.6	0.93
2000	1.64	2.2	1.09
2001	1.72	2.29	1.13
2002	1.91	2.52	1.3
2003	2.13	2.91	1.33
2004	2.52	3.43	1.58
2005	3.88	4.88	2.8

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INEGI, ENE y ENOE.

Nota 1: A partir del año 2000 los valores corresponden al segundo trimestre de cada año.

Gráfica 4
Tasa de desocupación abierta (%)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI, ENE y ENOE.

El valor actual de la tasa de desempleo abierto es muy cercano al máximo histórico alcanzado después de 1995 cuando se vivió la segunda crisis económica más fuerte del siglo XX. El gobierno de Vicente Fox se ufana de que el inicio de su sexenio no haya estado marcado por una nueva crisis, porque hay estabilidad macroeconómica; sin embargo, para los trabajadores el significado de dicha estabilidad asociada con el débil crecimiento económico, les está resultando peor que las crisis de los últimos veinte años en términos de destrucción de empleos.

b) Aumento del desempleo abierto de personas con escolaridad por encima de la media nacional

Además, en el Cuadro 9 y Gráfica 5 se puede apreciar el alarmante fenómeno del aumento de la tasa de desocupación abierta de las personas con educación media superior y superior. Si en 1991 el total de ese grupo poblacional registraba una desocupación de 18%, para el 2004 esta había llegado a 41%. Es decir en tres lustros se multiplicó en más de dos. El caso de las mujeres es, en esos grupos de escolaridad, más pronunciado, pues en el mismo periodo el crecimiento de la desocupación se triplica, al pasar de 14% al 43%. El fenómeno aparece como una de las irracionalidades del actual patrón de acumulación, diseñado y apuntalado por el modelo económico imperante, ya que si por un lado se exige mayor calificación y mayor productividad, es precisamente al grupo con mayores potencialidades para desarrollar la competitividad en un mundo globalizado, el que más se ve castigado con la desocupación.

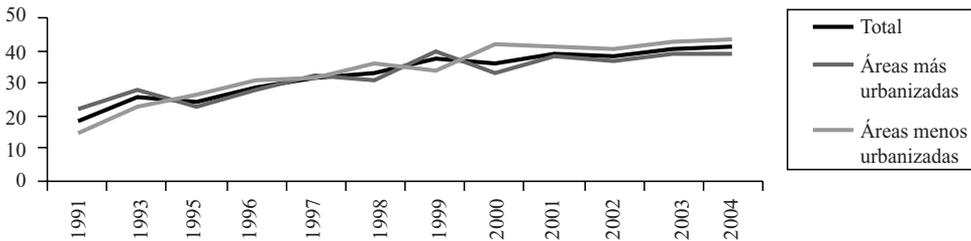
Cuadro 9
Desocupados con educación media superior y superior según sexo,
1991-2004 (%)

<i>Años</i>	<i>Total</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>
1991	18.5	22	14.4
1993	25.9	27.9	22.8
1995	24.2	22.9	26.5
1996	28.9	27.6	31.2
1997	31.9	32.2	31.5
1998	32.9	30.9	35.7
1999	37.3	39.9	33.9
2000	36.3	33	41.7
2001	39.3	38.2	41
2002	38.3	36.9	40.8
2003	40.6	39.3	42.8
2004	40.9	39.1	43.7

Fuente: INEGI- STPS. Encuesta Nacional de Empleo.

Nota 1: A partir del año 2000 los valores corresponden al segundo trimestre de cada año.

Gráfica 5
Desocupados con educación media superior y superior según sexo,
1991-2004 (%)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI, ENE y ENOE.

c) El aumento de la economía informal

Entiendo por economía informal a la parte del ejército de reserva que se encuentra trabajando fuera de los marcos formales de la explotación capitalista. Esta forma social de existencia de la fuerza de trabajo, en donde las personas se autoemplean, es producto de la exclusión del empleo asalariado. Su funcionalidad para la acumulación capitalista, es la de generar los medios de subsistencia para la reproducción

de ese ejército de reserva disfrazado con un autoempleo. A continuación, ilustro el fenómeno con el análisis de la calidad de los empleos generados en los cuatro primeros años del gobierno de Vicente Fox.

De acuerdo a los datos de la ENOE, del 2000 al primer trimestre del 2005 se crearon 1 millón 562 mil 194 puestos de trabajo; pero se destruyeron 999 mil 510, lo que significa un aumento neto de 562 mil 684 puestos de trabajo en el periodo, esto es, 132 mil 396 empleos promedio anual. Pero además de la ínfima cantidad de empleos netos creados en el periodo, veamos la calidad de esos empleos:

- 1) El aumento de la población ocupada en micronegocios. En esta modalidad la población ocupada aumentó en 2 millones, 146 mil 643 personas, esto es 137% de la creación total de nuevos empleos en el periodo. De manera que la “changarrización” de la economía ha significado que cada nuevo empleo haya requerido de 1.37 nuevos micronegocios.
- 2) Aumento de los ocupados en la categoría de trabajadores por cuenta propia, del total de nuevos empleos, 1 millón 197 mil 080, esto es 76.6% se ubicaron en esta categoría.
- 3) Los ocupados con jornadas de trabajo mayores a las 48 horas semanales aumentaron en 492 mil 420 personas, 31.5% del aumento total de empleos.
- 4) Los trabajadores sin prestaciones aumentaron en 2 millones 296 mil 600, lo que correspondió a 142% del aumento total de ocupados.
- 5) 1 millón 208 mil 394 de los nuevos ocupados se fueron al sector Comercio, el 77.3% del total.
- 6) En la Industria de la Transformación se destruyeron 308 mil 512 puestos de trabajo y 191 mil 714 en el sector primario.

d) Generación de empleos formales del sector privado 2004-2005(I) de acuerdo al registro de la población derechohabiente del IMSS:

Total= 751 000 (100.0%).
Permanentes= 467 700 (62.3%).
Eventuales=283 400 (37.7%).

Esto significa que en relación al total de empleos creados en el mismo periodo (1 millón 562 mil 194); sólo 48% encontró lugar en el sector formal; y 30% de manera permanente. De ahí que podamos afirmar que 70% de los empleos creados del 2000 al primer trimestre del 2005 son empleos precarios.

3. Cálculo del déficit en la creación de empleos en el gobierno de Vicente Fox

El método que utilizo para hacer este cálculo, consiste en estimar la diferencia entre los empleos necesarios para que el déficit en la creación de empleos se mantenga constante y los realmente creados. En México esa necesidad se estima en 1 millón 350 mil puestos de trabajo de acuerdo a la cantidad de jóvenes que ingresan anualmente al mercado de trabajo

Creación neta de empleos promedio anuales en el periodo= 132, 396.

Aumento promedio anual en el déficit en la creación de empleos= 1, 217, 604.

Aumento total en el déficit en la creación de empleos 2000-2005= 4, 798, 856.

Conclusiones

El análisis de datos de la ENE y de la ENOE en el periodo considerado ilustra con claridad las condiciones de vida y de trabajo de la población ocupada en el país. Los hallazgos son consistentes con la hipótesis del aumento en el deterioro de dichas condiciones, que se corresponde con la tesis de que la vía de desarrollo capitalista excluyente que se implantó en México, ha agudizado y profundizado esos mismos rasgos a partir de la liberalización y apertura de la economía mexicana. Un modelo capitalista cuya reproducción se ha dado primero en el marco de un mercado altamente estratificado (periodo de desarrollo estabilizador), y que a partir de 1982, esa estratificación se ha incorporado a la esfera del mercado externo; de manera que el desarrollo del mercado interno no es sustantivo para su reproducción.

El aporte que el presente trabajo pudiera hacer consiste en llamar la atención sobre las causas profundas que explican la migración, las cuales se encuentran en que la vía de desarrollo en curso está empeorando de manera alarmante las condiciones de existencia social de la fuerza de trabajo. Las dimensiones de esa situación utilizadas en este trabajo son: premodernidad, sobreexplotación y derroche de la fuerza de trabajo. Y cada una de ellas se ilustró con diversos indicadores a partir del análisis de la ENE y de la ENOE para el periodo considerado. De esta manera se pudo ilustrar que a pesar del desarrollo capitalista de la economía mexicana, esta genera condiciones de premodernidad medida por la disminución de la tasa de participación económica; la disminución de la tasa de asalariados en la población ocupada total y el aumento de la población que se ocupa en micronegocios. Por su parte, el fenómeno de la sobreexplotación que caracteriza a la fuerza de trabajo en México, se ilustró con tres indicadores: niveles salariales, extensión de

la jornada de trabajo y población ocupada sin prestaciones. En cada uno de ellos, la información indica un empeoramiento en las condiciones laborales y de vida de la población ocupada. La tercera categoría utilizada para caracterizar la forma social de existencia de la fuerza de trabajo es el despilfarro que de ella se hace. Para ilustrar dicho despilfarro utilicé los indicadores de la tasa de desempleo abierta total y la que se refiere a la población con alta calificación. Los resultados al respecto son alarmantes; también los hallazgos obtenidos en cuanto al crecimiento de la ocupación informal. Este crecimiento se sintetiza en el hecho de que del total de empleos generados del 2000 al 2005 (IT), 70% fueron empleos precarios. Por último, hice una estimación sencilla del déficit acumulado en la creación de empleos en el periodo mencionado. El resultado es una cifra muy cercana a los cinco millones de puestos de trabajo. El destino de estas personas que no encontraron empleo, es también consistente con los resultados de esta investigación: dos millones de personas fueron a sumarse a la economía informal; dos millones emigraron y un millón se encuentra buscando activamente un empleo sin encontrarlo.

Ninguno de los fenómenos hasta aquí narrados es producto del azar o de la mala fortuna de los millones de trabajadores ubicados en esa situación. Lo que tenemos a la vista es el resultado de la política económica y laboral del gobierno durante los últimos 23 años, misma que ha profundizado los rasgos de la vía excluyente de desarrollo capitalista propia de nuestra economía. La caída del salario real iniciada en enero de 1977 fue uno de los primeros recursos –junto con la renta petrolera– que el gobierno utilizó para financiar la crisis de la deuda externa que se hizo inmanejable y estalló en 1982. Al respecto, siempre vale la pena recordar que el anterior ciclo de caída salarial (1940-1952) duró doce años, y dieciséis más para que en 1968 el salario mínimo real alcanzara el valor que tenía en 1940. En total 28 años, una generación perdida en términos de bienestar. Lo alarmante del ciclo actual es que la fase de caída sumó 23 años, –a partir del 2000 esa caída se detuvo, pero aún no empieza su recuperación. De iniciarse esta recuperación de manera sostenida a una tasa de 5% anual, tendrían que transcurrir al menos 34 años para situarnos en el nivel del poder adquisitivo de 1977. ¡57 años después!

El deterioro del salario real y del empleo generó el crecimiento de la economía informal. En ausencia de un seguro contra el desempleo, muy pocos se pueden dar el lujo de estar desocupados, de ahí que las ocupaciones precarias crecieran tanto que ahora esa economía informal constituye más de 60% de la Población Económicamente Activa. En estas condiciones no es extraño que el grado de instrucción vaya en relación inversa a la probabilidad de quedarse sin empleo.

La alternancia en el poder no ha servido para empezar a cambiar estas condiciones sociales de existencia de la fuerza de trabajo. Son muchas las reformas económicas y laborales que tendrían que aplicarse para detener ese deterioro. Pero hasta ahora el Ejecutivo Federal ha mantenido de manera firme y tan fundamentalista como sus antecesores, la continuidad de la política económica. Por otra parte impulsa la aprobación del llamado Proyecto Abascal para la reforma laboral. Con ello demuestra que el gobierno panista, como sus antecesores priístas, ha optado por la falsa salida de lograr competitividad por la vía del deterioro de las condiciones de vida y de trabajo; y para legitimar esta política deja intocado el poder del corporativismo sindical de las organizaciones del Congreso del Trabajo. De ahí el estancamiento en las discusiones sobre la reforma laboral, que tendría que estar sentando las bases para el pacto laboral del siglo XXI. Un pacto laboral en el cual, y dadas las condiciones de internacionalización de la fuerza de trabajo mexicana, tendría que estar incluido el tema migratorio; cuyas causas más profundas nos obligan a discutir la estrategia económica imperante desde hace más de dos décadas.

Referencias bibliográficas

- Dussel, Enrique (1997). *La economía de la polarización*, México: JUS-UNAM.
- Garavito E., Rosa A. y Torres B., Rino (2004). “Migración e impacto de las remesas en la economía nacional” en *Análisis Económico*, núm. 41, DCSH, UAM-A, México.
- (2005). “Migración y estrategias de reproducción de la fuerza de trabajo”, (en proceso de publicación).
- (2001). “Notas sobre las fuentes de ganancia en el nuevo patrón de acumulación, 1982-2001” en *Análisis Económico*, núm. 34, DCSH, UAM-Azcapotzalco, México.
- Hernández Laos, Enrique (1985). *La productividad y el desarrollo industrial en México*, México: FCE.
- INEGI (varios años). *Encuesta Nacional de Empleo y Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo* (www.inegi.gob.mx).
- IMSS, *Estadísticas de la población derechohabiente* (www.imss.gob.mx).
- Takahashi, H. K. (s.f). “Contribución al debate” en *La transición del feudalismo al capitalismo*, Medellín Colombia: Ediciones THF.
- UNT y PRD (2002). *Iniciativa de Reforma Laboral*, México: Cámara de Diputados, noviembre.

Historia y características de los inmigrantes mexicanos en los EUA

(Recibido: agosto/05–aprobado: diciembre/05)

*Federico Novelo Urdanivia**

Resumen

Se analizan los incentivos fundamentales de la migración México-Estados Unidos, destacando los componentes de su singularidad: historicidad, masividad y vecindad. También aborda los aspectos relativos a los cambios de perfil de los migrantes, en relación a género, escolaridad, sectores económicos de ocupación, prestaciones obtenidas y remuneraciones. Finalmente, aborda el relevante tema de las remesas, su comparación con otros mecanismos de acceso a la liquidez internacional y con algunos elementos seleccionados del gasto público y de la balanza de pagos, y el uso actual y las tendencias apreciables, en el mediano plazo, de dichas transferencias.

Palabras clave: migración, perfil de los migrantes y remesas.

Clasificación JEL: A00, A29, B19.

* Profesor -Investigador de la UAM-Xochimilco (fjnovelo@correo.xoc.uam.mx).

Introducción

En el presente artículo se abordan los asuntos relativos a los incentivos determinantes en la migración de trabajadores mexicanos hacia los EUA; se analizan las características que otorgan singularidad a estos flujos migratorios: historicidad, masividad y vecindad; se describe la mudanza en el perfil de los migrantes, tanto en sus lugares de origen, su destino laboral por sectores, y la participación femenina, como sus condiciones de trabajo y remuneración. Se aborda el cada día más relevante asunto de las remesas que envían a México, a las que se compara con otros instrumentos de captación de liquidez internacional y se llega a un cuerpo de conclusiones sobre la previsible continuación y profundización de ambos flujos, el de personas de México hacia el vecino del norte y el de dólares, desde los Estados Unidos hacia su vecino del sur.

Los agentes económicos, en el ambiente dominado por el mercado y sus notables fallas, responden a incentivos, positivos o adversos, para definir sus decisiones fundamentales. ¿Por qué emigra una proporción tan significativa de la población mexicana en edad de trabajar hacia los Estados Unidos? La reflexión relativa a la importancia de los incentivos materiales y la comparación de los indicadores básicos, arroja la respuesta:

[...] las leyes malas u opresivas, los impuestos elevados, un clima poco atractivo, un entorno social desagradable e incluso la coacción (comercio de esclavos, deportación) han producido y siguen produciendo corrientes migratorias, pero ninguna de estas corrientes se puede comparar en volumen con las que surgen del deseo inherente de la mayoría de los hombres a prosperar en el aspecto material.¹

Las grandes diferencias, económicas y sociales, que existen entre los Estados Unidos y México, conforman un caso único en todo el planeta: “La distancia de renta entre Estados Unidos y México es la mayor del mundo entre dos países contiguos”.² Las asimetrías no se agotan en los diferenciales de ingreso y guardan relación con un amplio espectro de indicadores; quizá el mayor problema corresponde al alejamiento de las posibilidades de convergencia, en productividad e ingreso, entre los dos sistemas económicos. El siguiente cuadro ilustra las diferencias existentes –algunas en proceso de agudización–, entre ambos países:

¹ Ravenstein (1885-1889: 286), citado en Arango (2003: 6).

² Kennedy (1996: 67), citado en Huntington (2004: 260-261).

Cuadro 1
Estadísticas comparadas

<i>Concepto</i>	<i>EUA</i>	<i>México</i>
Población (miles de habitantes)	275,372	97,379
Crecimiento anual reciente (10 años) de la población (%)	1.0	1.4
PIB (miles de millones de dólares EUA)	9,810.2	573.9
Asimetría en el PIB (No. de veces)	17	1
PIB per cápita anual (dólares EUA)	35,619	5,903
Asimetría en el PIB per cápita (no. de veces)	6	1
PEA ocupada en la agricultura (%)	2.6	17.5
En la industria (%)	22.9	26.9
En los servicios (%)	74.5	55.6
Diferencial salarial en la agricultura (no. de veces)	>10	1
En la manufactura (no. de veces)	6	1
Crecimiento promedio anual del salario en los últimos cinco años (%)	3.1	
Ahorro / PIB (%)	17.7	7.1
Comercio total (X + M) en el PIB (%)	20.8	59.4

Fuente: OCDE (2004: 151 y 278). El periodo de referencia de estos indicadores es al cierre del año 2000.

La profundización en la disparidad de ingresos entre países ricos y pobres constituye un fuerte incentivo para aumentar la presión para emigrar a los primeros, que responden erigiendo barreras más altas a la inmigración y a las importaciones primarias. En este sentido, el gran supuesto del consenso de Washington, en el que los mercados libres acarrearían la convergencia económica, es erróneo; de la misma forma que es equivocado el mito liberal, mediante el que las sociedades que se modernizan, se asemejan.³ El uniformismo que deriva de imaginar que hay un sólo sistema económico compatible con las exigencias de la modernidad favorece la negación de oportunidades, especialmente a los países pobres, para buscar los mecanismos de su propio desarrollo, sin subordinación a los planteamientos económicos impuestos desde los organismos multilaterales, en los que la sobre representación de los países ricos es totalmente visible.

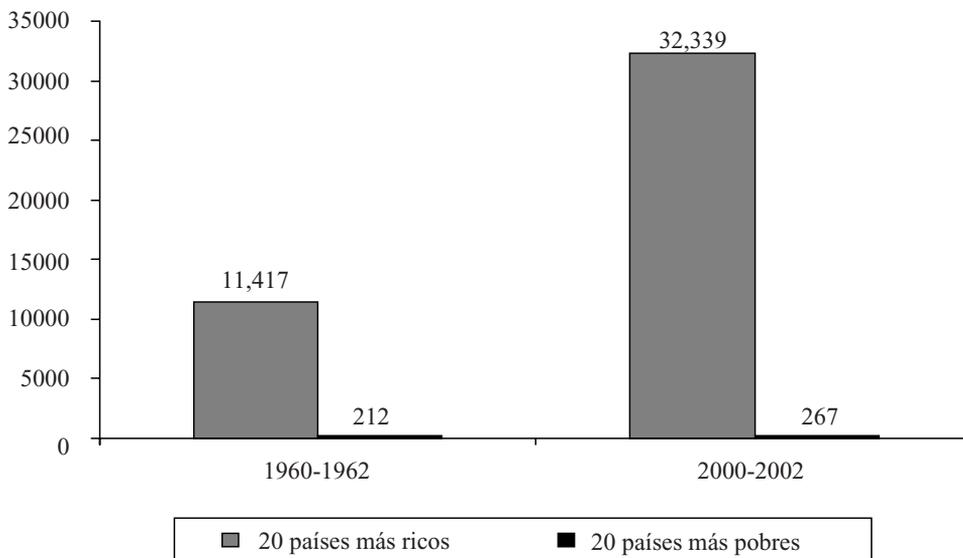
Más de una evidencia mueve a afirmar que, hasta ahora, la globalización no arroja resultados plausibles, según nos muestran: la extensión y profundización de la pobreza, la desigualdad entre las naciones y a su interior, el magro listado de ganadores y la interminable lista de perdedores, las soberanías nacionales aplastadas, el páramo ambiental, la devastadora actividad del *dinero caliente* y, especialmente, la rigidez de los organismos responsables de promover la estabilidad y el

³ Gray (2001: 34).

crecimiento de las naciones, visiblemente lejana de lo acordado en Bretton Woods. La llamada *hipótesis de convergencia*, que sugiere un crecimiento más acelerado en las economías de los países pobres que se vinculan a los países ricos, en un ambiente de libre comercio y libertad para el tránsito de las inversiones –a escala global–, se ve más que desmentida por las evidencias disponibles.

Gráfica 1

**PIB per cápita en los países más pobres y más ricos, 1960-1962 y 2000-2002
(en dólares de los EUA constantes de 1995, promedio aritmético)**



Fuente: Una muestra de 94 países y territorios con series cronológicas de datos desde 1960 hasta 2002 obtenida del Banco Mundial: *Indicadores del Desarrollo Mundial 2003* (versión en línea).

Estas disparidades operan como un poderoso incentivo para la migración de los países pobres a los ricos y, en tal tendencia, el caso de la migración mexicana hacia los Estados Unidos no puede representar ninguna excepción. La singularidad de estos flujos en particular descansa en su prolongada duración, en su carácter masivo, en la vecindad entre México y los Estados Unidos, en la creciente diversificación de los lugares de origen y destino, en la que corresponde a las actividades productivas donde habrá de emplearse y, en general, en la que es relativa a la evolución del perfil del migrante.

Existe un duradero proceso de búsqueda de oportunidades de ocupación en los Estados Unidos, por parte de la mano de obra mexicana, que se originó en la porción de la población de México que se mantuvo en los territorios que, tras la invasión estadounidense al país y la firma de los Tratados Guadalupe-Hidalgo en 1848, le fueron arrebatados por los Estados Unidos; continuó en la construcción del ferrocarril en este país, y en la cosecha de los cultivos diversos del Sur estadounidense. En opinión de dos reconocidos expertos en el tema migratorio: “La migración entre México y los Estados Unidos es un fenómeno centenario y muy probablemente es el flujo migratorio contemporáneo con mayor antigüedad en el ámbito mundial”.⁴ La referencia a un efecto peculiar, de separación de espacios que, antes de la pérdida de parte significativa del territorio mexicano, conformaban unidades,⁵ tiende a favorecer el examen de la migración, no en la opción de aquella población fronteriza por pertenecer a uno u otro lado de la nueva frontera, sino a partir de los flujos provenientes del interior de México. Así, durante la segunda mitad del siglo XIX, el flujo migratorio encuentra un incentivo fundamental en la conexión ferrocarrilera de la estación Paso del Norte, Chihuahua, que –al tiempo que recibía al Ferrocarril Central Mexicano, desde la Ciudad de México– facilitaba que los mismos vagones se engancharan a los ferrocarriles de la Atchinson-Topeka-Santa Fe, Southern Pacific, Texas-Pacific y Galveston-Harrisburg-San Antonio.

Durand y Massey proponen una periodización para el siglo XX de 5 etapas, que arrancan en 1900 y, en cada caso, muestran una duración de entre 20 y 22 años. La primera, denominada también *fase del enganche*, llega hasta 1920 y es el resultado de tres factores diferenciados:

- a) El sistema de contratación de mano de obra privado y semiforzado, conocido como el enganche;
- b) La Revolución mexicana y su secuela de decenas de miles de refugiados, y
- c) El ingreso de Estados Unidos a la Primera Guerra Mundial, que limitó la llegada de nuevos inmigrantes europeos y demandó, de manera temporal, mano de obra barata, joven y trabajadora, proveniente de México.

⁴ Durand y Massey (2003: 45).

⁵

<i>Nombre original</i>	<i>Lado mexicano</i>	<i>Lado estadounidense</i>
Paso del Norte	Ciudad Juárez	El Paso
Laredo	Nuevo Laredo	Laredo
Nogales	Nogales	Nogales

Fuente: Durand y Massey (2003: 46).

La segunda fase, conocida también como la de las *deportaciones*, se sintoniza con los antecedentes, el estallido y las consecuencias de la Gran Depresión y se combina con el surgimiento y primeras operaciones de la Patrulla Fronteriza (1924). Se verifican en esta fase tres momentos de deportación masiva y uno de deportaciones cotidianas. De las primeras, se parte de la realizada en 1921, por razones coyunturales y con una rápida recuperación del flujo inmigrante; la segunda –de mucho más severos efectos sobre las redes y circuitos migratorios– se verifica entre 1929 y 1932, y la última, en 1939, se amortiguó por los programas de colonización agraria y de promoción agropecuaria del cardenismo.

La tercera fase corresponde totalmente al período que abarcaron las diversas ediciones de los programas *bracero*, que respondían a los requerimientos estadounidenses de trabajadores, especialmente agrícolas, que derivaron de la participación en la Segunda Guerra Mundial. El auge postbélico amplió el programa por otras dos décadas y, tras su conclusión formal, aun alcanzó una débil prolongación, de hecho, hasta 1967.

A partir de 1965, inicia la cuarta fase que también se conoce como la era de los indocumentados (1965-1986). Tras decidir unilateralmente la conclusión de los convenios braceros, el gobierno de los Estados Unidos también decidió dar un trato unilateral a la inmigración de trabajadores mexicanos, con apoyo en tres instrumentos: la legalización de una parte de ellos, bajo el sistema de cuotas por país; la llamada *institucionalización de la frontera* para dificultar el paso y limitar el libre tránsito y la deportación sistemática de los indocumentados.

La última fase del siglo XX se inicia en 1987 con la puesta en marcha de la Immigration Reform and Control Act (IRCA), y conforma una etapa de legalización combinada con *migración clandestina*. Es una reforma legal, también conocida como Simpson-Rodino, que modifica radicalmente el modelo migratorio de ida y vuelta que caracterizó a los programas bracero, tanto a la luz de una amplia amnistía (LAW) y del programa de trabajadores agrícolas especiales (SAW), que permitieron la legalización de más de 2.3 millones de mexicanos indocumentados. Con todo, la cobertura de la amnistía es mucho menos que incompleta y, de otro lado, la reforma legal introduce la aplicación de sanciones para empleadores de indocumentados; de ahí la emergencia de la *clandestinidad*,⁶ con la falsificación y/

⁶ Este fenómeno, sin duda, tenderá a profundizarse con la muy reciente aprobación, por parte de la Cámara de Representantes (y seguramente, en su momento, del Senado) de los Estados Unidos del proyecto de ley antiinmigratorio Real ID (Identificación Auténtica), también conocido por las siglas HR 418, iniciativa del congresista James Sensenbrenner, republicano por supuesto, que cuenta con el apoyo de G. W. Bush. *El País* (2005: 9).

o la simulación de documentos. En el largo cuadro siguiente es posible identificar el funcionamiento migratorio pendular, desde parte de la segunda fase de las enlistadas, con una duración aproximada entre los 20 y los 22 años para cada fase, y siempre derivado de la política migratoria de los Estados Unidos, para abrir y cerrar la puerta, en atención al contexto internacional (de paz o de guerra), al momento del ciclo económico (de auge o de crisis), al ambiente político interno (presiones de grupos de interés, elecciones, xenofobia) y a los requerimientos de mano de obra en “el mercado de trabajo secundario”.⁷ El año base (1924) corresponde al inicio de operaciones de la Patrulla Fronteriza de los EUA.

Cuadro 2
La migración mexicana en cifras

<i>Año fiscal</i>	<i>Admitidos legalmente</i>	<i>Braceros</i>	<i>Trabajadores H-2</i>	<i>Deportados</i>
1924	87 648	---	---	4 614
1925	32 378	---	---	2 961
1926	42 638	---	---	4 047
1927	66 766	---	---	4 495
1928	57 765	---	---	5 529
1929	38 980	---	---	8 538
1930	11 915	---	---	18 319
1931	2 627	---	---	8 409
1932	1 674	---	---	7 116
1933	1 514	---	---	15 875
1934	1 470	---	---	8 910
1935	1 232	---	---	9 139
1936	1 308	---	---	9 534
1937	1 918	---	---	9 534
1938	2014	---	---	8 648
1939	2 265	---	---	9 376
1940	1 914	---	---	8 051
1941	2 068	---	---	6 082
1942	1 282	4 023	---	ND
1943	3 985	52 098	---	8 189
1944	6 399	62 170	---	26 689
1945	6 455	49 454	---	63 602
1946	6 805	32 043	---	91 456
1947	7 775	19 632	---	182 986
1948	8 730	35 345	---	179 385
1949	7 977	107 000	---	278 538
1950	6 841	67 500	---	435 215
1951	6 372	192 200	---	500 000
1952	9 600	197 100	---	543 538
1953	18 454	201 380	---	865 318

⁷ Durand y Massey (2004: 46-48).

Cuadro 2 (continúa)

<i>Año fiscal</i>	<i>Admitidos legalmente</i>	<i>Braceros</i>	<i>Trabajadores H-2</i>	<i>Deportados</i>
1954	37 456	309 033	---	1 075 168
1955	50 772	398 650	---	242 608
1956	65 047	445 167	---	72 442
1957	49 154	436 049	---	44 451
1958	26 712	432 857	---	37 422
1959	23 061	437 643	---	30 196
1960	32 084	315 846	---	29 651
1961	41 632	291 420	---	29 817
1962	55 921	194 978	---	30 272
1963	55 253	186 865	---	39 124
1964	32 967	177 736	---	43 844
1965	37 969	20 236	---	55 340
1966	45 163	8 647	---	89 751
1967	42 371	7 703	---	108 327
1968	43 563	---	---	151 705
1969	44 623	---	---	201 636
1970	44 469	---	---	219 254
1971	50 103	---	---	290 152
1972	64 040	---	---	355 099
1973	70 141	---	---	480 588
1974	71 586	---	---	616 630
1975	62 205	---	---	579 448
1976	57 863	---	---	848 130
1977	44 079	---	---	792 613
1978	92 367	---	---	841 525
1979	52 096	---	---	866 761
1980	56 680	---	---	817 479
1981	101 268	---	ND	874 433
1982	56 106	---	ND	887 481
1983	59 079	---	ND	1 172 292
1984	57 557	---	ND	1 170 769
1985	61 077	---	24 544	1 266 999
1986	66 533	---	ND	1 671 458
1987	72 351	---	ND	1 139 606
1988	95 039	---	ND	949 722
1989	405 172	---	46 570	865 291
1990	679 068	---	35 973	ND
1991	946 167	---	39 882	ND
1992	213 802	---	34 442	1 168 946
1993	126 5613	---	29 475	1 230 124
1994	111 398	---	28 872	999 890
1995	89 932	---	25 587	1 293 508
1996	163 572	---	23 980	1 523 141
1997	146 865	---	ND	1 387 650
1998	131 575	---	52 203	1 522 918
1999	147 573	---	44 993	1 634 055
2000	173 919	---	54 927	1 744 304
2001	206 426	---	63 421	1 315 678
2002	ND	---	ND	904 724

Fuente: Vereá (2003: 149-150).

La posibilidad de aplicar criterios de selección sobre los aspirantes a visitar (sin pretensiones de residir en) los Estados Unidos, se refleja en la emisión de los documentos formales para tales visitas, de duración y objetivos diversos. De esta forma el gobierno de este país establece los siguientes tipos de visas:

Cuadro 3
Tipos de visa para no inmigrantes en los EUA

<i>Categoría</i>	<i>Tipo de visa</i>
V. T. Por negocios	B1
V. T. Por placer	B2
Comerciantes	E1
Inversionistas	E2
Ocupaciones especiales	H1B
Trabajadores agrícolas	H2A
Trabajadores para capacitación industrial	H3
Estudiantes	J1
Trabajadores con extraordinaria habilidad	O1
Trabajadores acompañantes	O2
Reconocidos atletas internacionales o entrenadores	P1
Artistas o entrenadores en programas de intercambio recíproco	P2
Artistas o entrenadores en programas culturales	P3
Trabajadores por programas de intercambio cultural	Q1
Trabajadores en ocupaciones religiosas	R1
Trabajadores profesionales US-CAN TLC	TC
Trabajadores profesionales TLCAN	TN

Fuente: Verea (2003: 128-129).

En esta información, también alcanza visibilidad otra característica singular de la migración México-Estados Unidos, que es –al lado de la historicidad– la masividad. La enormidad de los flujos migratorios, especialmente no documentados,⁸ tampoco encuentra comparación en el resto del mundo; a los incentivos para la migración, derivados de las asimetrías en lo económico, les complementa un elemento espacial que resulta de gran importancia y que aparece como otro elemento singular en el proceso migratorio: la vecindad. Pese a las normas, operativos y edificaciones antiinmigrantes que han puesto en juego el Congreso y

⁸ Siempre resulta imprecisa la contabilidad de migrantes indocumentados y el dato que se ofrece, de las deportaciones registradas por la Patrulla Fronteriza (la *migra*), no es en absoluto confiable por dos razones: primero, porque la exageración del número de deportados resulta conveniente para la disposición de mayores recursos presupuestales para esta fuerza represiva y, segundo, porque es presumible que estos datos incurran en la contabilidad repetida del mismo deportado (Bustamante, 1997: 372).

el gobierno de los EUA, la geografía ha ofrecido un incentivo que, en complemento con la penuria económica de los mexicanos, se pone al servicio de la migración. Así, la historicidad, la masividad y la vecindad otorgan sentido a la afirmación relativa al carácter singular de estos flujos migratorios.⁹

1. La transición de los migrantes

A comienzos de la década de los ochenta se podía definir el perfil de un migrante promedio por cuatro rasgos básicos: temporal, joven, masculino e indocumentado. Hoy se requiere una docena de rasgos y una gama de colores y matices para delinear un perfil que se aproxime a la realidad: ha cambiado la composición legal, la duración de la estancia, la distribución por sexo y edad, el origen social y cultural, la distribución geográfica de origen y destino, los puntos de cruce fronterizo, el mercado de trabajo, la participación política de la comunidad mexicana en ambos países, los principios de nacionalidad y los patrones de naturalización.¹⁰

La figura de un campesino sólo, descalificado, muy mal remunerado en México, con experiencia de trabajo exclusivamente en el campo y destinado, ya en los EUA, a las mismas actividades rurales, que caracterizó por muchos años a los migrantes mexicanos hacia los EUA, hoy muestra un perfil altamente diferenciado, en el que las actividades propiamente urbanas adquieren un carácter dominante:

Cuadro 4
Características laborales de la población de 15 o más años nacida en México residente en EUA

<i>Características laborales</i>	<i>1996 (%)</i>	<i>2002 (%)</i>
PEA	65.5	70.6
Ocupados	58.3	64.4
Desocupados	7.3	6.2
PE Inactiva	34.5	29.4
Sector primario	11.9	8.3
Secundario	35.1	35.8
Terciario	53.1	55.9
Asalariados	94.1	95.2
Otro*	5.9	4.8
Profesionistas	6.8	6.6

⁹ Durand y Massey (2004: 45-61).

¹⁰ Durand y Massey (2004: 171).

Cuadro 4 (continúa)

<i>Características laborales</i>	<i>1996 (%)</i>	<i>2002 (%)</i>
Servicios**	49.7	55.7
Operadores***	43.5	37.7
Horas de trabajo / semana		
34 o menos	12.1	11.6
35 a 44	72.1	75.2
45 o más	15.8	13.2
Salario anual (dólares)		
Menos de 10 000	31.0	17.5
10 mil a 19 mil	43.6	40.0
20 mil a 29 mil	15.6	24.6
30 mil a 39 mil	6.1	9.3
40 mil o más	3.8	8.7
Salario promedio anual	15,674 dólares	20,471 dólares

*Incluye cuenta propia, sin pago y personas que laboran menos de dos semanas continuas de tiempo completo.

**Incluye a los que trabajan en servicios, ventas y reparación.

***Incluye a operadores de maquinaria, fabricantes, obreros y jornaleros.

Fuente: Garavito y Baños (2004: 251).

En la transición que experimenta el perfil de los migrantes, ocupa un papel relevante, en calidad de variable explicativa tanto de las mutaciones como de la propia emigración, el efecto que la llamada *modernización* del sistema económico de México ha tenido en el establecimiento de incentivos que presenta la estructura de precios relativos a favor del uso del capital y no del uso del factor trabajo. En el país existe en realidad una estructura del mercado de trabajo segmentada en la que se observa un dualismo tecnológico -niveles altamente diferenciados de capacidad tecnológica-, así como dos realidades contrastantes: en una, la de menor peso, se aprecia alta productividad en grandes empresas y la presencia de mercados internos de mano de obra; en la otra, indudablemente mayoritaria, se observa lo que puede entenderse como un amplio segmento de empleo precario en el que sobreviven trabajadores con niveles bajos de productividad, bajas remuneraciones y alta inestabilidad laboral. Al lado de la segmentación del empleo se encuentra otra manifestación profunda de la situación en la que muchos mexicanos se encuentran y que limita enormemente su inserción en actividades productivas estables y bien remuneradas: el subempleo. Mientras México se parece a los países avanzados en cuanto a la creciente participación de la mujer en la economía y en el crecimiento relativo y absoluto del sector de los servicios, es el desempleo sospechosamente bajo el que provee la clave de la peculiaridad del empleo mexicano, la

que se expresa en una extensa oferta laboral que se desarrolla a partir de las familias con bajos ingresos.¹¹

La mayoría de los mexicanos en edad de trabajar no pueden darse el lujo de estar desempleados por periodos relativamente largos, aun cuando gozaran de una liquidación que apoyara la situación familiar por un determinado tiempo. No pueden hacerlo porque simplemente no cuentan, en la mayoría de los casos, con los activos necesarios para financiar la inactividad de dichos periodos, durante los cuales se dedicarían a obtener un nuevo trabajo.¹²

En tales circunstancias, se hace presente –por lo precario de las remuneraciones para la mayoría de las personas en edad de trabajar- un poderoso incentivo para la emigración que, para esta amplia subclase, cobija la posibilidad de obtener, en los Estados Unidos, remuneraciones muchas veces mayores que las disponibles en México.

En este proceso, históricamente sesgado por la inmigración casi exclusiva de hombres, las mujeres han ido tomando un sitio realmente significativo, tanto en el número de migrantes cuanto en la incorporación a las actividades productivas:

Otro cambio fundamental en el perfil del migrante ocurrió en su composición de acuerdo con el sexo. El programa Bracero fue exitoso en su proyecto de selectividad genérica masculina. Luego, durante el periodo indocumentado, empezó a difundirse la migración femenina, pero fue a partir de IRCA (1986) cuando ésta cobró realmente importancia. IRCA legalizó a 43 % de mujeres en el programa LAW y, por primera vez, incorporó una proporción de mujeres (15 %) en un programa de trabajadores agrícolas (SAW). El incremento de la migración femenina continuó después de IRCA bajo la modalidad de procesos de reunificación familiar por la vía legal y bajo la modalidad indocumentada. Como se sabe, la migración legal de algún miembro de la familia suele atraer nuevas migraciones, y este caso no fue la excepción [...] Por otra parte, IRCA fomentó la migración femenina, que en muchos casos suele tener menores oportunidades educativas.¹³

¹¹ El subempleo se refiere a ocupaciones por menos de 35 o 15 horas semanales (tasas de ocupación parcial de los tipos 1 y 2, respectivamente), mientras el empleo precario se define como “[...] un empleo que se realiza en condiciones poco convenientes para quien lo ejerce y en esferas de actividades que pueden tomarse como tradicionales o semitradicionales en términos de valor agregado, tecnología, productividad y remuneración inferior al mínimo” (Jones Tamayo, 2001: 343-371).

¹² Jones Tamayo (2001: 348-349).

¹³ Durand y Massey (2004: 173-174).

Cuadro 5
Indicadores laborales de la PEA mexicana en los EUA

<i>Indicador</i>	<i>Total</i>	<i>Población masculina</i>	<i>Población femenina</i>
Participación económica	64.3	79.8	45.2
Promedio de edad (años)	34.6	34.1	35.5
Promedio de ingreso anual (dólares)	17,167.00	19,135.00	12,868.00
PEA que trabaja tiempo parcial (%)	33.0	39.5	25.1
Promedio de horas trabajadas por semana	39.0	40.4	35.8
PEA que no cuenta con seguro médico (%)	67.5	67.1	68.4
PEA que pertenece a un sindicato (%)	10.5	9.7	12.2

Fuente: CPS, Current Population Survey, marzo 2002, citado en Cruz (2004: 42).

El fenómeno migratorio también ha experimentado una transición en lo que toca a los sectores o ramas de origen y destino de los migrantes, de forma que el tránsito del medio rural mexicano al medio rural de los Estados Unidos ha dejado de conformar el signo distintivo de esta migración, aun cuando continúa mostrando una relevante significación.¹⁴

Cuadro 6
Distribución de inmigrantes mexicanos por rama de actividad (%)

<i>Rama</i>	<i>Población masculina</i>	<i>Población femenina</i>	<i>Total</i>
Agricultura	10.9	3.1	8.5
Construcción	23.6	1.1	16.6
Manufactura	18.9	19.1	19.0
Transportes y Comunicaciones	4.6	2.0	3.8
Comercio	24.8	26.8	25.4
Servicios Financieros	1.4	4.3	2.3
Servicios Personales	10.0	21.8	13.8
Servicios Sociales	5.1	20.2	9.8
Administración Pública	0.5	1.8	0.9
	100	100	100
Total	(3,982,274)	(1,810,938)	(5,793,212)

Fuente: CPS, Current Population Survey, marzo 2002, citado en Cruz (2004: 42).

¹⁴ “Cerca del 80% de la mano de obra agrícola [de los Estados Unidos] es nacida en México, lo cual puede entenderse como una dependencia casi total de la agricultura estadounidense de la mano de obra agrícola mexicana” (Durand y Massey, 2004: 8).

Entre las mutaciones experimentadas por la migración México-Estados Unidos, no ocupa un sitio menor la diversificación de los lugares de origen. Mientras, en el pasado, sólo un puñado de estados de la república mexicana resentía la pérdida de estos importantes recursos humanos, en la actualidad no existe una sola entidad federativa que no se vea privada de la mano de obra que decide emigrar. En este proceso, se hace visible lo que Garavito y Baños describen como un proceso de *aceleración de la migración*¹⁵ que consiste no sólo en que existen nuevos espacios de origen de los emigrantes [visible en la columna (b) del siguiente cuadro], sino que en ellos y en los tradicionales se experimenta –recientemente– un más acelerado crecimiento del fenómeno:¹⁶

Cuadro 7
Migración histórica y reciente a EUA por entidad federativa

<i>Entidad</i>	<i>Población nacida en México residente en EUA. Migración histórica (2002) (a)</i>	<i>Migración a EUA en el quinquenio 1995-2000. Migración reciente (b)</i>	<i>Población Total (2002)</i>	<i>% de (a) (b)</i>
Nacional	9,503,928	1,569,157	101,094,668	9.4
Aguascalientes	203,853	25,766	993,698	20.5
Baja California	302,822	22,613	2 728,547	11.1
Baja California Sur	*	**	452,876	nc
Campeche	*	**	719,522	nc
Coahuila	156,462	21,581	2 369,125	6.6
Colima	*	**	572,580	nc
Chiapas	*	**	4 106,838	nc
Chihuahua	558,823	49,722	3 200,978	17.5
Distrito Federal	561,263	59,368	8 655,146	6.5
Durango	386,585	42,307	1 456,347	26.5
Guanajuato	753,030	163,338	4 812,866	15.6
Guerrero	330,044	73,215	3 170,914	10.4
Hidalgo	120,769	60,817	2 303,435	5.2
Jalisco	1,743,837	170,793	6 523,183	26.7
México	233,963	127,425	13 929,041	1.7
Michoacán	1,123,921	165,502	4 047,852	27.8
Morelos	*	44,426	1 622,264	nc
Nayarit	231,415	25,303	934,610	24.8

¹⁵ El fenómeno no guarda relación directa con el sentido del término *acelerador* (o coeficiente de aceleración), que en economía expresa la respuesta de la inversión al cambio previamente experimentado en el consumo [DI/DC] y que complementa al efecto *multiplicador* del ingreso, de acuerdo con las aportaciones de R. Kahn.

¹⁶ Garavito y Baños (2004: 260-266).

Cuadro 7 (continúa)

<i>Entidad</i>	<i>Población nacida en México residente en EUA. Migración histórica (2002) (a)</i>	<i>Migración a EUA en el quinquenio 1995-2000. Migración reciente (b)</i>	<i>Población Total (2002)</i>	<i>% de (a) (b)</i>
Nuevo León	261,062	33,066	3,963,593	6.5
Oaxaca	194,785	55,839	3,551,266	5.5
Puebla	210,931	69,775	5,334,658	4.4
Querétaro	*	24,682	1,495,794	nc
Quintana Roo	*	**	987,570	nc
San Luis Potosí	368,508	61,757	2,358,627	15.6
Sinaloa	190,350	34,662	2,601,025	7.3
Sonora	152,259	**	2,292,615	6.6
Tabasco	*	2	1,975,308	nc
Tamaulipas	232,106	32,665	2,878,179	8.1
Tlaxcala	*	**	1,009,436	nc
Veracruz	*	78,347	7,005,360	nc
Yucatán	*	**	1,716,583	nc
Zacatecas	807,051	65,631	1,360,862	59.3

*. En conjunto, los migrantes de estas entidades suman 380,088 personas.

**.. En conjunto, los migrantes de estas entidades suman 60,557 personas.

nc.-no computable.

Fuente: Garavito y Torres (2004: 260).

Otro elemento que establece un significativo cambio en el perfil del migrante mexicano, corresponde a los niveles de educación y calificación que, aunque en una proporción mucho menor que otros grupos de inmigrantes en los Estados Unidos, hace visible una metamorfosis radical frente al pasado. Las culturas que otorgan un valor intrínseco a la educación y, en general, al conocimiento,¹⁷ hoy muestran un notable éxito en lo relativo a una inserción sin mayores fricciones en los mercados de trabajo de elevado horizonte tecnológico y altas remuneraciones; es un espacio que vienen ocupando, al lado de la población nativa más calificada, algunos inmigrantes europeos y, más recientemente, asiáticos. La notable falta de escolaridad del antiguo migrante mexicano, hoy hace visible una modificación que, aunque altamente significativa, sigue mostrando rezagos importantes, incluso frente a otros inmigrantes que provienen de países latinoamericanos, por lo que no se ha visto alterado el hecho que hace de los inmigrantes mexicanos, hasta hoy y en promedio, los peor remunerados en los Estados Unidos:

¹⁷ Es el caso de las llamadas *Culturas confucianas* (China y la gran diáspora que reproduce esa cultura por todo el mundo, Corea, y Japón), Fukuyama (1996: 353-376).

Cuadro 8
Nivel educativo de la PEA mexicana inmigrante en los EUA (%)

<i>Nivel educativo</i>	<i>Total</i>	<i>Población masculina</i>	<i>Población femenina</i>
Sin escolaridad	2.2	2.6	1.2
1 a 6 años cursados	27.0	28.7	23.2
7 a 12 años cursados	30.7	32.0	27.7
Con preparatoria terminada	23.2	21.6	26.8
Estudios licenciatura	11.4	9.8	14.8
Licenciatura o más	5.5	5.2	6.2
Total	100	100	100
	5,793,212	3,982,274	1,810,938

Fuente: Cruz (2004: 40).

El cambio de perfil de los migrantes mexicanos hacia los Estados Unidos deriva, en muy buena medida, del crecimiento extraordinario de los costos y de los riesgos de la inmigración a los Estados Unidos. La penalización de los *polleros*, quienes realizan este contrabando de personas, prevista en las reformas de 1996 a las leyes migratorias de los Estados Unidos, no ha logrado inhibir el desarrollo de su peculiar giro, aunque ha incentivado una elevación considerable en las tarifas de este ilegal *servicio*. Según datos de la OCDE, desde 1994 los precios de estos traficantes han tendido a subir y el precio promedio que cobran –según la encuesta del Proyecto Mexicano de Migración, ascendía a 600 dólares en 1998; con el aumento de los patrullajes de la frontera, los precios han seguido subiendo en los últimos años y: “(...) en las entrevistas realizadas al inicio de la década de 2,000, se hablaba de cuotas de 1,000 a 1,700 dólares”.¹⁸

Durand y Massey ofrecen, en el mismo sentido, una información distinta:

Antes de IRCA se podía pasar la frontera con coyote pagando 200 dólares, pero a comienzos del siglo XXI se requieren entre 800 y 1,500 dólares, dependiendo del lugar de destino y la modalidad de cruce. La distancia que tiene que recorrer el migrante también ha aumentado, en ambos lados de la frontera. El migrante de Jalisco que quiere ir a California, por ejemplo, se tiene que dirigir a Nogales o Agua Prieta, y de ahí remontar hacia el oeste.¹⁹

Ello explica, frente a las antiguas certezas, una parte importante de las razones por las que las más pobres regiones y comunidades de México participan

¹⁸ OCDE (2004: 159).

¹⁹ Durand y Massey (2004: 173).

tan débilmente en el flujo migratorio total, colaborando –de manera involuntaria– en la modificación visible en el perfil de los migrantes.

2. Las remesas de los emigrantes

Una de las más duraderas características del subdesarrollo mexicano es su requerimiento y dependencia histórica de la liquidez internacional para promover el crecimiento. La debilidad del ahorro interno y, en general, de la planta productiva, históricamente han obligado a buscar recursos externos desde la propia incorporación del país al mercado mundial capitalista. La exportación de bienes primarios (alimentos, materias primas, recursos minerales) ha acompañado a un largo período de la historia económica del país; el endeudamiento externo, al mostrarse la evidente insuficiencia de las exportaciones para financiar a las importaciones, fue una constante en el proceso sustitutivo de importaciones, y la promoción de la inversión extranjera, especulativa y productiva, ocupa un lugar estratégico en los remedos de política económica que México padece desde comienzos de los años ochenta.

El campo mexicano reúne la mayor riqueza de nuestra diversidad cultural y, por muchos años, cumplió una compleja tríada de tareas fundamentales: una oferta de alimentos suficiente y barata, materias primas abundantes y baratas para la industria y captación de divisas, vía exportación, para financiar las importaciones que la industria siempre requiere. Transfirió capital al resto de la economía mediante los mecanismos bancarios (aportando una magnitud de ahorros considerablemente superior a la disponibilidad de créditos para el sector), fiscales (pagando un flujo de impuestos –especialmente aplicados a las exportaciones– superior al gasto público destinado al sector) y de precios (manteniendo estables los propios, mientras los del resto del sistema económico se incrementaron), y cumplió con la tarea de transferir fuerza de trabajo para las actividades urbanas (estableciendo zonas de expulsión, tanto por los efectos del *atraso* como por los de la *modernización*, en el seno de la dualidad productiva del sector); en el desempeño de esas funciones, el agotamiento del medio rural se acabó haciendo visible al despunte de los años setenta del siglo XX.

El papel realmente heroico del medio rural mexicano, pobremente emulado por el endeudamiento externo, la petrolización del sistema económico, las privatizaciones y la inversión extranjera en sus dos acepciones, hoy lo desempeñan –con costos notablemente reducidos para el país– los flujos de remesas de los trabajadores que han emigrado *a* y trabajan *en* los Estados Unidos de América. En dichos flujos, mucho más que en los fondos compensatorios que impulsa el gobier-

no, descansa la reducción considerable de la pobreza extrema; a ellos se debe, en muy buena medida, la dinamización de la función consumo en no pocas regiones del país; con ellos se hace visible una dependencia creciente de México de los propios migrantes y, en último término, del peculiar mercado de trabajo y del comportamiento del sistema económico estadounidenses. Todo ello refleja un elevado nivel de vulnerabilidad de la economía y de la estabilidad social mexicanas que, además, crece en proporción directa al crecimiento de la migración y de las remesas. Aunque recientemente se han planteado algunas críticas al método empleado por el Banco de México para medir las remesas, ya que incluye envíos de todo tipo –sin compadecimiento visible por la trasferencia o la no transferencia de derechos de propiedad–, la importancia de estos flujos monetarios es grande y creciente, al tiempo que guarda una relación significativa con las variaciones en el crecimiento de la economía mexicana:

Cuadro 9
Remesas familiares enviadas a México, 1980-2004
(millones de dólares y de pesos)

<i>Año</i>	<i>Tipo de cambio</i>	<i>Millones de dólares</i>	<i>Millones de nuevos pesos</i>	<i>Tasa de crecimiento anual</i>
1980	0.0229	698.8	16.0	
1981	0.0245	860.5	21.1	23.14
1982	0.0543	844.8	45.9	-1.82
1983	0.1200	983.0	118.0	16.36
1984	0.1678	1,127.2	189.1	14.68
1985	0.2564	1,157.4	296.8	2.68
1986	0.6973	1,290.1	899.6	11.46
1987	1.3694	1,477.6	2,023.4	14.54
1988	2.2725	1,897.5	4,312.1	28.42
1989	2.4618	2,212.5	5,446.6	16.60
1990	2.8126	2,493.6	7,013.6	12.71
1991	3.0179	2,660.0	8,027.6	6.67
1992	3.0946	3,070.1	9,500.6	15.42
1993	3.1153	3,333.2	10,383.8	8.57
1994	3.3741	3,474.7	11,724.2	4.25
1995	6.4049	3,672.7	23,523.4	5.70
1996	7.5980	4,223.7	32,091.5	15.00
1997	7.9151	4,864.8	38,505.7	15.18
1998	9.1389	5,626.8	51,423.2	15.66
1999	9.5564	5,909.6	56,474.8	5.03
2000	9.4561	6,572.5	62,150.6	11.22
2001	9.3395	8,895.3	83,077.3	35.34
2002	9.6616	9,814.4	94,823.2	10.33
2003	10.7848	13,265.6	143,066.7	35.16
2004	11.1703	16,612.7	185,568.8	25.23

Fuente: Garabito y Torres (2004: 245) y Banco de México (2005).

Mientras el resto de instrumentos útiles en la captación de liquidez internacional requieren de elevados montos de inversión, de gasto corriente y de reregulaciones que adelgazan la soberanía nacional, el que se refiere a las remesas, en el peor de los casos, sólo representa la proporción del gasto público en salud y educación -de cobertura y calidad menguadas y menguantes- en el que se hubiera incurrido para beneficio de los migrantes, mientras vivieron en México. Con todo, las remesas han evolucionado de forma tal que muestran mucho mayor eficiencia en la obtención de divisas que la mayoría del resto de instrumentos disponibles.

Cuadro 10
Comparación de remesas, IED y turismo
(millones de usd)

<i>Año</i>	<i>Remesas</i>	<i>IED</i>	<i>Turismo</i>
1997	4,864.90	16,629.60	7,375.90
2000	6,572.80	16,849.70	8,294.20
2003	13,265.50	11,510.30	9,457.10
2004	16,612.70	7,790.05	10,753.18

Fuente: Banco de México, Ingresos por Remesas Familiares, 1996-2005; Inversión extranjera, 1980-2005, Ingreso por Viajeros Extranjeros, 1980-2005. Citado, hasta 2003, en Pellicer (2004: 24).

Mientras el gobierno mexicano tomó casi una década para contabilizar a los pobres y focalizar la aplicación de los fondos compensatorios que los disminuirían, las remesas llegan a los hogares de los migrantes –cuyo crecimiento no es ni puede ser ajeno a la penuria económica del país y a la visible ineficiencia del ya prolongado programa económico de promoción de los mercados competitivos- y colaboran en la mitigación de los dislates oficiales, mediante la moderación de la pobreza y el impulso preferente del consumo y, en menor medida, del ahorro y la inversión residencial y en pequeños negocios.

Cuadro 11
Hogares y remesas

<i>Concepto</i>	<i>1992</i>	<i>1996</i>	<i>2000</i>
Número de hogares que reciben remesas (miles)	659.7	1,076.2	1,252.5
Proporción de hogares que reciben remesas (%)	3.7	5.3	5.3
Localidades de menos de 2 500 habitantes (%)	6.2	10.0	9.9
Localidades de 2,500 habitantes o más (%)	2.9	3.8	4.0
Remesas promedio (dólares por año)	2,113	1,942	3,016
% de las remesas en el ingreso de los hogares que las reciben	28.7	40.9	38.8
% de los hogares para los que las remesas son la única fuente de ingreso	n.d.	46.5	40.0

Fuente: OCDE (2004: 164).

Según los datos de Garavito y Torres (2004), para el año 2002 los hogares que recibieron remesas fueron 1 401 986, y la población nacida en México residente en los Estados Unidos llegó a 9,503,928 personas que enviaron remesas por 9,814.4 millones de dólares, con lo que el promedio anual de remesas recibidas por hogar fue de 7,000.4 dólares. Entre Guanajuato, Jalisco, Michoacán, San Luis Potosí y Zacatecas (entidades líderes de la llamada *migración histórica*), las remesas recibidas ese año corresponden al 39.2 % del total.

El monto de las remesas juega un significativo papel al momento de compararlo con algunos conceptos de recaudación y gasto públicos, con una notable diferenciación por entidad federativa.

Cuadro 12
Comparativo de los ingresos por remesas con varios conceptos por entidad federativa de enero a septiembre de 2003 (%)

<i>Entidad federativa</i>	<i>Recaudación total⁽¹⁾</i>	<i>Recaudación isr</i>	<i>Recaudación iva</i>	<i>Participaciones federales⁽²⁾</i>	<i>Total</i>
Total	11.5	37.6	50.5	62.9	59.0
Ags.	49.4	119.9	133.1	87.3	81.2
BC	6.5	14.4	17.5	20.1	20.2
BCS	11.0	19.8	56.6	13.7	10.0
Camp.	19.9	49.1	46.3	16.1	15.0
Coah.	9.2	18.3	28.9	22.4	20.3
Col.	7.5	154.5	14.9	58.5	51.3
Chis.	161.7	355.4	729.3	44.6	26.6
Chih.	13.5	23.4	49.6	30.9	30.1
D.F.	1.0	4.0	6.4	31.9	197.5
Dgo.	141.2	308.8	602.7	70.4	43.9
Gto.	105.4	195.2	383.9	126.6	110.4
Gro.	493.7	1,192.2	1,542.7	267.8	105.0
Hgo.	238.8	489.8	788.5	171.2	97.6
Jal.	17.6	33.2	75.9	38.9	43.7
Mex.	32.1	58.6	101.2	54.3	59.5
Mich.	365.0	739.7	1,487.7	278.2	161.7
Mor.	84.4	144.1	302.5	106.1	87.6
Nay.	153.5	281.0	646.7	91.5	61.7
NL	2.7	6.5	8.6	15.6	22.2
Oax.	215.2	474.2	1,471.1	122.0	50.8
Pue.	72.2	126.4	291.3	92.5	72.6
Qro.	28.3	44.2	138.5	58.9	59.7
Q. Roo	15.6	35.4	49.1	34.5	27.2
SLP	67.8	105.0	398.1	80.1	50.3
Sin.	51.2	100.8	254.9	46.2	43.8
Son.	16.2	34.2	58.5	16.3	18.9
Tab.	20.4	39.2	67.8	7.0	13.5
Tamps.	3.7	31.2	5.0	28.1	25.5
Tlax.	100.3	163.1	660.8	59.9	45.6
Ver.	29.7	105.6	57.8	59.9	43.1
Yuc.	12.6	28.0	39.6	14.3	11.1
Zac.	138.2	405.3	600.6	128.5	78.6

⁽¹⁾ Recaudación total bruta por concepto de ingresos tributarios y no tributarios;

⁽²⁾ Participaciones federales a entidades federativas y municipios.

Fuente: Garavito y Torres (2004: 271).

Antes de la aplicación de las cuentas de ajuste, la cuenta corriente de la balanza de pagos de México ha mostrado un déficit, grande y duradero, que las remesas ayudan a paliar de manera creciente y significativa. Nótese, en el siguiente cuadro, la evolución de las remesas como proporción de los conceptos seleccionados:

Cuadro 13
Comparativo de remesas familiares con otros conceptos de la cuenta corriente de la balanza de pagos de México, 1980-2003

<i>Concepto</i>	<i>1980</i>	<i>%</i>	<i>2003 I a III</i>	<i>%</i>
Remesas	698.8		9 936.9	
Saldo de la cuenta corriente	-10 434.1	-6.7	-5 792.2	-173.44
Ingresos	24 860.7	2.81	144 007.9	6.90
X petroleras	10 441.3	6.99	13 790.6	72.06
X agropec.	1 527.9	45.73	3 600.8	275.96
X manufact.	5 549.3	12.59	103 692.0	9.58
Ing. Turismo	2 065.3	33.83	5 429.2	183.03
IED			9 431.4	105.36

Los porcentajes se refieren a la proporción que representan las remesas respecto a los conceptos seleccionados

Fuente: Garavito y Torres (2004: 256).

En el examen del uso de las remesas cada día cobra mayor relevancia un falso debate, en el que la debilidad de los usos en ahorro e inversión se percibe como una señal en el sentido de que la emigración no mejora las perspectivas de desarrollo de las regiones expulsoras de mano de obra y de México en general. De acuerdo con el estudio de la OCDE:

[...] en los hogares la mayor parte de las remesas se asigna a la satisfacción de necesidades familiares básicas, como la compra de alimentos y prendas de vestir, el pago de servicios de salud, educación y transporte y la adquisición de algunos bienes no perecederos. El gasto para mantenimiento o construcción de vivienda ocupa el segundo lugar, mientras que la proporción reservada para el ahorro y la inversión productiva es muy limitada (6% en las regiones de emigración tradicional) (OCDE, 2004).

El mismo estudio otorga tres argumentos por los que el uso preferente de las remesas en consumo –que ha disminuido de 75 % en los años setenta a cerca del 64 % a fines de los noventa, en las regiones de emigración tradicional– tiene un carácter virtuoso:

- a) El consumo básico suele ser vital para las familias de los migrantes, de modo que, cualquier caso, las remesas contribuyen de forma significativa a la reducción de su pobreza;
- b) El gasto en consumo también causa ciertos efectos multiplicadores. El impacto de segunda mano de las remesas es, en general, menor en el ámbito local que en el nacional pues parte de la demanda se filtra a otras localidades, muchas veces a las zonas urbanas,²⁰ y
- c) Al mejorar la nutrición, la salud y la educación (contabilizando estos rubros como gastos en consumo), las remesas en realidad se invierten en capital humano, que es un elemento clave en el proceso de desarrollo de una región (o del país en general, si los miembros de la familia del migrante se mudan a otra). Esto resulta aún más importante si se toma en cuenta que los hogares que reciben remesas están menos cubiertos por los servicios institucionales de salud que otros.²¹

Sobre el tema del costo de las remesas, en el que los intermediarios financieros iniciales cometieron notables abusos, es conveniente precisar que – tras el lanzamiento de la Matrícula Consular de Alta Seguridad (MCAS), establecida por la Secretaría de Relaciones Exteriores de México en el año 2002- algunos de los más importantes bancos estadounidenses (*Bank Of America, Wells Fargo y Citybank*) promovieron la captación de cuentas de depósito, aceptando las MCAS como identificación válida, y facilitando el envío de remesas de forma más sencilla y, lo que es más importante, con un costo menor, de manera que enviar hasta 3 mil dólares a México, a cualquier parte del territorio nacional, tiene un costo menor a los 9 dólares.²²

Conclusiones

Un significativo cuerpo de circunstancias adversas, en el que toma un sitio de gran importancia el cambio de prioridades de política exterior de los Estados Unidos a partir del 11 de septiembre de 2001, ha dificultado –hasta la imposibilidad– la firma de un acuerdo binacional en materia migratoria. De otro lado, el programa

²⁰ Para Keynes, inspirado en las aportaciones de R. Kahn, los efectos plenos del multiplicador encuentran una complicación en presencia de estas filtraciones: $k = [Y, (Y - C)] - M$, donde: Y es el ingreso, C es la porción de ese ingreso destinada al consumo y M es el flujo de *filtraciones* o importaciones. Cuando las filtraciones se dirigen a otro espacio del mismo sistema económico nacional, como aquí se sugiere, el efecto multiplicador se cumple plenamente. Véase Keynes (1958: 114-131).

²¹ OCDE (2004: 164-165).

²² Alcázar (2004: 134).

económico del gobierno mexicano, que privilegia la estabilidad por encima del crecimiento, no produce ningún cambio favorable en el diferencial salarial, que se conserva como sólido incentivo para la continuación y profundización de los flujos migratorios; la dominancia del empleo precario en México no hace sino favorecer esta tendencia. El carácter procíclico de la política económica, en el que se alcanzan convergencias en el ciclo de negocios, en el tamaño de la inflación y en el de la tasa de interés con los de los Estados Unidos, pospone y dificulta la posibilidad de alcanzar la convergencia realmente importante, en productividad e ingresos, con ese sistema económico.

Ante este panorama, la migración —especialmente la indocumentada— continuará respondiendo con notable elasticidad a los incentivos que la animan. De igual forma, el flujo de remesas desde los EUA continuará creciendo considerablemente y, en ausencia del necesario pacto fiscal, ayudará a hacer más vulnerable al sistema económico mexicano que, tanto en las finanzas públicas como en la captación de liquidez externa, es inviable sin renta petrolera y sin remesas. Los menguados y menguantes efectos positivos —para México— de la operación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, quizá reduzcan el papel que dicho instrumento ha tenido en la preservación de un programa económico de *estancamiento estabilizado*. Sin reformas institucionales profundas y atinadas, la dependencia de la emigración, de las remesas y del petróleo se agudizará, comprometiendo el futuro nacional.

Referencias bibliográficas

- Alcázar, Marco A. (2004). “Apuntes para una política hacia los mexicanos de allá” en García Alba, Pascual, Gutiérrez, Lucino y Torres Ramírez, Gabriela, *El nuevo milenio mexicano*, tomo I: México y el mundo, México: UAM-Azcapotzalco, UAM, Ediciones y gráficos EÓN.
- Arango, Joaquín (2003). “La explicación teórica de las migraciones: luz y sombra” en *Migración y Desarrollo*, núm. 1, Red Internacional Migración y Desarrollo, Universidad Autónoma de Zacatecas, México, octubre.
- Bustamante, Jorge A. (1997). *Cruzar la línea*, México: FCE, colec. Sociología.
- (1975). *Espaldas mojadas: materia prima para la expansión del capital norteamericano*, México: El Colegio de México, Cuadernos del Centro de Estudios Sociológicos, núm. 9.
- Diario *El País*, martes 15 de febrero de 2005: 9.
- Durand, Jorge y Massey, Douglas S. (2003). *Clandestinos. Migración México-Estados Unidos en los albores del siglo XXI*, México: Miguel Ángel Porrúa.

- Fukuyama, Francis (1996). *Confianza. Las virtudes sociales y la capacidad de generar prosperidad*, Buenos Aires. Editorial Atlántida.
- Garavito E., Rosa Albina y Baños T., Rino Enzo (2004). “Migración e impacto de las remesas en la economía nacional” en *Análisis Económico*, núm. 41, UAM Azcapotzalco, México, segundo cuatrimestre.
- Gray, John, (2001). *Las dos caras del liberalismo*, España: Paidós.
- Huntington, Samuel (2004). *¿Quiénes somos? Los desafíos de la identidad nacional estadounidense*, México: Paidós, Estado y sociedad 122.
- Jones Tamayo, Claudio G. (2001). “La sociedad, la economía y las políticas de empleo en México” en Rubio, Luis, (coordinador), *Políticas económicas del México contemporáneo*, México: CONACULTA-FCE.
- Kennedy, David M. (1996). “Can we still afford to be a nation of immigrants?” en *Atlantic Monthly*, núm. 278, noviembre.
- Keynes, John M. (1958). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México: FCE.
- OCDE (2004). *Estudios económicos de la OCDE*, México.
- Ravenstein, E. G., The Laws of Migration, en *Journal of the Royal Statistical Society*, Londres, 1885-1889: 286, citado en, p. 6.
- Verea, Mónica (2003). *Migración temporal en América del Norte. Propuestas y respuestas*, México: CISAN, UNAM.

Apertura económica, salarios y migración internacional

(Recibido: octubre/05–aprobado: diciembre/05)

*Cuauhtémoc Calderón Villarreal**

Resumen

Este artículo expone algunas características del TLCAN y analiza algunos de sus efectos sobre el mercado laboral. El TLCAN se concentro de manera exclusiva sobre el comercio y la inversión, y en el futuro inmediato no se prevé un nuevo arreglo institucional entre los tres países miembros del acuerdo para ampliarlo y permitir la regulación de los problemas transfronterizos tales como la migración. Por medio del TLCAN se ha dado el proceso de integración entre países con niveles de desarrollo diferentes.

Palabras clave: migración internacional, integración económica, zona de libre comercio, unión aduanera, salarios.

Clasificación JEL: F15, F22, J21.

* Investigador del Departamento de Estudios Económicos de El Colegio de la Frontera Norte, Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, nivel 2, Investigador asociado al Laboratoire d'Economie d'Orléans (LEO-CNRS), Université d'Orléans, Francia, Profesor invitado de la Université de Nice Soiphia Antipolis Francia (calderonzz@hotmail, calderon@colef.mx).

Introducción

Los efectos potenciales del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) sobre la migración han sido objeto de múltiples debates. Debemos considerar que la migración en el contexto del TLCAN ha sido, sobre todo, un proceso provocado principalmente por la falta de oportunidades laborales en el sector manufacturero e industrial mexicano y por el progresivo incremento de la brecha salarial entre ambas.

Este trabajo tiene como propósito analizar los efectos de la apertura de la economía mexicana sobre el mercado de trabajo nacional. A raíz de la implantación del TLCAN, las entidades federativas más industrializadas y con mayor población urbana se han transformado en polos de expulsión de migrantes hacia los EUA. En los hechos, con la apertura definitiva de la economía mexicana, se aceleró la migración hacia el país vecino y se acentuó la migración proveniente del campo.

En la primera parte, se exponen las especificidades del TLCAN. En la segunda parte, se hace una revisión de la literatura que analizó los efectos del TLCAN sobre la economía mexicana y se hace el análisis de una serie de hechos estilizados que nos permite comprender sus efectos sobre el crecimiento, el empleo y los salarios. Y en la tercera parte se estudian sus posibles efectos sobre el mercado de trabajo nacional y las migraciones internacionales hacia los EUA.

1. Particularidades del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

1.1 Los nuevos hechos estilizados y las nuevas formas de integración regional

La década de los noventa vio la emergencia de nuevas formas de integración económica, dado que, en este periodo se dio el nacimiento de áreas de libre comercio de tipo Norte-Sur, por medio de las cuales se integraron no tan sólo los mercados, sino también las estructuras productivas de países con un desarrollo económico desigual.

Este proceso se inicia el 1 de enero de 1994 con la firma, entre EUA, México y Canadá, del TLCAN. Se continuó en 1996 cuando Canadá firma con Chile otro Tratado de Libre Comercio, por medio del cual se inicia una amplia negociación hemisférica, para crear un área de libre comercio en todo el continente americano.

En este contexto, en 1995 Europa firmó un Tratado de Libre Comercio con Túnez y después con Marruecos; posteriormente el librecambio euro-mediterráneo se generalizó a la mayor parte de los países del Sur y del Este del mediterráneo (con excepción de Siria y Libia). Y a finales de los noventa se generalizan los

acuerdos de Libre Comercio transoceánicos: entre la UE-África del Sur en 1999, UE-México en 2000, UE-Chile en 2002; también, entre los Estados Unidos-Jordania en 2000, Estados Unidos-Singapur en enero del 2003 y Estados Unidos-Marruecos que se negoció en la primavera del 2003.

Así, en esta década emergieron nuevos hechos económicos estilizados que le dieron otro significado a los procesos de integración/regionalización internacional en el contexto de la mundialización, los cuales rebasaron el marco analítico de la teoría gradualista de la integración económica desarrollada por Viner y Balassa. De hecho, la evidencia empírica puso de manifiesto que los procesos de integración económica que se estaban dando eran fenómenos mucho más complejos de lo que se había previsto en los modelos de integración económica de la primera generación (Viner, Balassa, etc.). Esto se debió a que involucraban no tan sólo la simple unión de mercados, sino que también involucraban la fusión de los sistemas productivos de países con niveles desiguales de desarrollo económico.

1.2 Particularidades del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

A partir del primero de enero de 1994, el TLCAN liga la suerte económica de los EUA con aquella de Canadá y de México. Por medio del TLCAN los tres países establecieron reglas sistemáticas para gestionar sus intercambios comerciales y flujos de inversión. Definiendo también una serie de mecanismos para resolver sus diferendos. Por medio de este tratado los gobiernos respectivos asumieron un papel activo para guiar, promover y administrar las relaciones económicas entre los tres países. De hecho, el PIB sumado de estos países representa cerca de 10 billones de dólares americanos, 15% mayor que el de la Unión Europea

Contrariamente al proceso de integración europeo, el TLCAN se concentró de manera exclusiva sobre el comercio y la inversión, y en el futuro inmediato no se prevé un nuevo arreglo institucional entre los países firmantes para ampliarlo. El TLCAN trata de manera marginal cuestiones fundamentales como la política de inmigración y asuntos relativos al mercado de trabajo, el sector energético, la protección del medio ambiente, y la aplicación de la ley. Además, a pesar que el tratado instaura una relación trilateral los respectivos gobiernos gestionan sus negocios en el marco de dos relaciones bilaterales. En la actualidad el marco institucional del TLCAN resulta insuficiente y limitado para regular los nuevos problemas a los cuales se enfrentan los tres países en su proceso de integración. Por lo que es necesario, que dichos gobiernos lleguen a un nuevo arreglo institucional y a una extensión del TLCAN hacia problemas relevantes del mercado de trabajo.

En términos estrictos el TLCAN, es una zona de libre comercio que además de integrar a los mercados de México, Canadá y los EUA en un mercado común, contempla la movilidad del capital. Este tratado también busca reducir o disminuir la movilidad del trabajo de México hacia los EUA. De suyo el TLCAN constituye el punto de partida de un acuerdo más amplio y ambicioso para crear una Zona de Libre Comercio de las Américas, mediante a la cual se integrarían 34 países del hemisferio occidental.

El TLCAN marcó el inicio de la multiplicación de un nuevo tipo de acuerdos regionales entre países del Norte y del Sur, es decir, países con niveles de desarrollo económico muy diferentes.

Frente a esta multiplicación surgió la preocupación teórica por ampliar la vieja concepción, definir y explicar las nuevas formas de integración económica.

El TLCAN es una forma híbrida de integración regional que no entra en la definición gradualista clásica desarrollada por Balassa; donde se incluye además de la libre circulación de mercancías, la de los servicios, los derechos de propiedad intelectual y sobre todo en su capítulo 11 se establece un régimen de libertad total de circulación del capital.

1.3 Análisis del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

La firma del TLCAN es la culminación de un largo proceso de apertura de la economía mexicana que se tradujo en un amplio dismantelamiento de las barreras arancelarias y no arancelarias. La eliminación de las segundas comenzó después de 1983, pero los cambios más importantes se iniciaron en julio de 1985 con la adhesión de México al GATT y la simplificación de los instrumentos de la política comercial. De este modo el arancel medio ponderado disminuye de 13.3% en 1985 a 5.6% en 1987. Los resultados generales de la reforma comercial entre 1985 y 1991 tendieron a liberalizar únicamente los flujos comerciales, y no generaron los resultados esperados en términos de incremento de las exportaciones netas, crecimiento y empleo.

Con el TLCAN la reforma comercial continuó y profundizó la liberalización de los flujos comerciales, al reducir los aranceles promedio ponderados de las importaciones mexicanas de 5.7% en 1994 a 2.9% entre 1996 y el 2000. Con la puesta en marcha del TLCAN se redujeron las diferencias de las tasas arancelarias medias ponderadas por tipo de bien. La reducción más importante se refirió a las importaciones de bienes de consumo (de 4.2% en 1994 a 1.9% en 1999), y las importaciones de los bienes intermediarios (de 10.4% en 1994 a 5.7% en 1999). También se observan diferencias sectoriales importantes en los niveles arancelarios y en su

ritmo de reducción, por ejemplo los aranceles aplicados a los productos agrícolas se redujeron más que aquellos aplicados a la industria manufactura. Y al interior de la industria manufacturera, el arancel más elevado se aplicó a las industrias alimentarias, bebidas y tabaco y el más débil a los productos y materiales de construcción (1.2%). En el sector agroindustrial se dio la disminución más fuerte de los aranceles entre 1994 y el 2000. En los hechos se observa que la apertura tendió a beneficiar más a las grandes empresas transnacionales agroindustriales. Se establecieron varios plazos de desgravación, con un máximo de 15 años, a partir de la entrada en vigor del tratado el 1 de enero de 1994. A pesar de que entre Canadá y México y entre EUA y Canadá se dejaron al margen de la negociación varios productos.

En términos generales a partir de entonces en México tan sólo existen cinco niveles arancelarios: 0%, 5%, 10%, 15% y 20%.

El tratado incluye un programa de liberación. Este no fue seguido estrictamente por Canadá, pero México y EUA lo adoptaron integralmente. El programa consta de los siguientes ritmos de liberación:

- a) Liberación inmediata: Categoría “A”.
- b) Liberación en cinco periodos anuales iguales y libres a partir del 1 de enero de 1998: Categoría “B”.
- c) Liberación en diez periodos anuales iguales y libres a partir del 1 de enero de 2003. Categoría “C”.
- d) Liberación en quince periodos anuales iguales y libres a partir del 1 de enero de 2008. Categoría “C+”.
- e) Partidas que continúan libradas: Categoría “D”.

La industria químico farmacéutica, la industria de aparatos y artefactos mecánicos, y la industria de aparatos eléctricos y electrónicos fueron las industrias cuyas partidas en el TLCAN englobaban 49% de los productos importados, y que desgravaron a más de 50% de los productos importados a partir del 1 de enero de 1994. De hecho estas industrias fueron las más expuestas a la apertura económica y en la actualidad se encuentran totalmente desgravadas (Cuadro 1)

Las partidas que más lentamente se liberalizaron fueron las correspondientes al sector agropecuario, la industria textil y la industrial metálica. En su conjunto representan 29.7% de los productos importados de los EUA (Cuadro 1).

Es así como por medio del TLCAN se tendió a completar la reforma comercial, emprendida por el gobierno mexicano desde 1983; y a través de este acuerdo se eliminaban de manera definitiva todos los mecanismos que regulaban la entrada de capitales extranjeros a nuestra economía.

En el texto del TLCAN el capítulo 11 se avoca explícitamente a establecer los mecanismos de desregulación de los flujos de la Inversión Extranjera Directa (IED) hacia nuestra economía. Este capítulo comprende los apartados A y B. La sección A referida a la inversión abarca los artículos 1101 al 1114. En el capítulo 1102 se define la igualdad de oportunidades entre la inversión nacional e internacional o procedente de un país tercero (1103). Según el capítulo 1106, se establece que ninguna de las partes podrá establecer ningún tipo de ventaja para ningún inversionista.

En el capítulo 1107, se prohíbe imponer una condición de nacionalidad en la nominación de los cuadros dirigentes de las empresas. El capítulo 1110, penaliza de manera muy estricta toda posibilidad de nacionalización o expropiación de la IED. De hecho el capítulo 11, establece un cuadro normativo que protege a la IED y en los hechos establece un cuadro normativo para desnacionalizar a todo tipo de inversión. El capítulo 11 beneficia más que nada a los grandes conglomerados transnacionales y reduce las posibilidades de desarrollo de las empresas nacionales medianas y pequeñas que son las principales generadoras de empleo.

Con la liberalización de los flujos de IED se pensó que esta pudiera convertirse en un factor de crecimiento del comercio intra-industrial, entre filiales de las grandes empresas transnacionales; y con ello se pensaba, de manera errónea, que la IED podía haber sido un factor para generar empleo y contener los flujos migratorios hacia los EUA.

El TLCAN trastocó las reglas económicas que regían las relaciones económicas existentes entre Canadá, Estados Unidos y México. De hecho es uno de los acuerdos más innovadores y ambiciosos en términos de comercio y de liberalización de los flujos de IED. Pero también es un acuerdo que ha tendido a incrementar los beneficios de las grandes empresas transnacionales.

2. Efectos sobre el empleo, los salarios y la migración internacional

2.1 Debate sobre los efectos del TLCAN

Antes de la entrada en vigor del TLCAN, se realizaron varios estudios que analizaban los efectos potenciales del tratado sobre la economía mexicana. Todos ellos avalaban el punto de vista ideológico del gobierno de Carlos Salinas, quien suponía que sería benéfico para nuestro país. Ciertos estudios utilizaron modelos de equilibrio general calculable a nivel macroeconómico (Brown Deardorff y Stern, 1992) o por rama (Hunter, Markusen y Rutherford, 1992). Todos estos estudios establecieron que el TLCAN traería consigo efectos netos favorables para las tres econo-

mías. Asimismo señalaron que el desmantelamiento de la estructura arancelaria, traería consigo beneficios limitados en términos de bienestar para México, y beneficios importantes en términos de empleo derivados de la liberalización de los flujos de la IED.

Con la puesta en marcha del TLCAN, diversos círculos académicos, políticos, empresariales y desde luego oficiales, de nuestro país, esperaban que la nación mexicana presenciara el surgimiento de amplias oportunidades de empleo. De manera particular, los promotores oficiales del TLCAN estaban seguros que en México crecería el volumen de empleos a causa del mayor flujo de inversión extranjera fomentado por el proceso de liberalización comercial.

El argumento central de esta posición, estaba fincado en la idea de que con la apertura comercial nuestro país incrementaría su IED y ampliaría significativamente sus volúmenes de exportación, creando con ello efectos directos en la creación de empleos y en la disminución en los niveles de migración hacia los EUA. Claro está que en este proceso algunas fuentes de trabajo podrían perderse, sobre todo por su bajo nivel de competitividad; sin embargo, el balance siempre apuntaba hacia el crecimiento de las oportunidades laborales en nuestro país, con un incremento sustantivo en los niveles del salario real. Aunque cabe mencionar, que este último argumento siempre fue ambiguo, poco convincente y sujeto a múltiples críticas (Lustig, 1994; Hufbauer y Schott, 1992).

De manera más precisa, algunos autores (Hufbauer y Schoott) consideraban que en un primer momento la migración de mexicanos hacia los EUA se iba a incrementar, por el hecho de que con la firma del TLCAN se preveía que uno de los sectores más afectados sería la agricultura, precisamente el de mayor potencial de expulsión de migrantes hacia los EUA, sobre todo por el tipo de trabajo que realizaban en ese país. Sin embargo, en el resto de los sectores se preveía un saldo positivo.

Por el contrario, en los EUA era claro que el TLC no generaría efectos negativos en el mercado laboral de los migrantes mexicanos, cuya característica central era la demanda de trabajadores con bajo nivel de calificación y dispuestos a trabajar en actividades poco atractivas para el mercado laboral de los nativos de ese país, tanto por el nivel salarial como por las tareas realizadas. Más aún, se esperaba un mayor dinamismo en ciertas actividades económicas que generarían una mayor demanda de este tipo de trabajo (Alba, 1992; Hinojosa y Robinson, 1992; Martin, 1993).

Casi once años después de la entrada en vigor del acuerdo comercial, la dinámica económica que se predecía para el país dista mucho de ser una realidad y

más aún, la migración de mexicanos hacia el vecino del Norte presenta resultados opuestos a las ideas centrales planeadas en el TLC.

2.2 Efectos sobre el crecimiento, el empleo y los salarios

Los resultados del TLCAN y su relación con la migración, pueden resumirse en al menos tres grandes apartados.

2.2.1 Crecimiento económico

Las actividades manufactureras, en términos de su aporte a la riqueza nacional, están lejos de convertirse en el eje central de la economía mexicana. Si bien, a lo largo de los años noventa su crecimiento puede ser valorado como positivo, en promedio fue de 4.2 %; es evidente que la dinámica de este sector es cada vez más inestable y dependiente de la coyuntura internacional. Donde variables como el tipo de cambio, la dinámica económica de los EUA, la tasa de interés, etcétera, influyen de manera significativa en su comportamiento. El cual no ha sido favorable para el país, ya que la apertura no ha incrementado las exportaciones manufactureras netas, sino más que nada ha fomentado las importaciones, lo que ha traído consigo una pérdida constante de empleos para nuestra economía.

Más aún, su participación porcentual en el PIB ha permanecido casi constante desde la entrada en vigor del TLCAN. En este sentido, a lo largo de la década de los años noventa, la manufactura aporta a la riqueza nacional alrededor de 20 por ciento (Cuadro 2).

2.2.2 Empleo

La incapacidad del aparato productivo para generar el volumen de empleo que demanda la propia dinámica demográfica es evidente, así como el amplio rezago histórico existente. Los cálculos más conservadores en torno a la demanda de empleo (CONAPO, 2002), apuntan que entre 1993 y 1998 se debieron haber creado poco más de 5.5 millones de empleos para cubrir sólo las necesidades de empleo que la propia dinámica demográfica reclamaba; sin hacer frente con ello al lacerante rezago histórico que distingue a nuestro país desde hace ya varios años.

Las cifras muestran una realidad poco favorable para las necesidades antes señaladas: entre 1993 y 1998, solamente se creó 60% de los empleos requeridos (3.3 millones) por amplios sectores de la población mexicana.

De los 3.3 millones de empleos adicionales que se generaron en el quinquenio referido, fueron los servicios los que más contribuyeron a este incremento, ya que este sector aportó cerca de 70% del volumen señalado. Contrario a lo que se esperaba, la manufactura fue menos dinámica en términos de generación de ocupaciones: entre 1993 y 1998, dentro de este sector sólo se crearon poco menos de 200 mil empleos anuales (Cuadro 3).

2.2.3 El diferencial salarial entre México y los Estados Unidos

Los salarios en términos reales han venido decreciendo significativamente y el postulado de convergencia con los salarios, que se ofrecen en el mercado laboral norteamericano, distan mucho de ser una realidad y parece ser más una utopía.

Los datos del Cuadro 3 muestran que con el paso de los años este diferencial salarial se ha venido ampliando considerablemente. Para el año 2002, la diferencia salarial entre obreros mexicanos y norteamericanos fue de casi 7 veces a favor de estos últimos.

Algo que llama significativamente la atención es el hecho de que en este diferencial salarial, a juzgar por los datos, la productividad no juega un rol determinante en su explicación, ya que a lo largo de la década la diferencia de este indicador entre ambos países ha tendido a disminuir, e incluso en algunos, es mayor en nuestra nación (Cuadro 4).

3. Efectos sobre el mercado de trabajo y migraciones internacionales

3.1 Desempleo, inversión privada y migración

A diez años de distancia se puede observar que el TLCAN, no cumplió con las expectativas que de él se tenían (Bayley, 1993; Robinson, 1992; Cornelius y Martín, 1993) según las cuales se daría un efecto de creación de empleos al interior del país, dado que la inversión privada se mantuvo por abajo del nivel de 19% del PIB, el flujo de la inversión extranjera directa se mantuvo por abajo de 1.3% del PIB, la inversión pública se mantuvo por abajo de 4% del PIB, el nivel de las exportaciones tendió a caer de 33.8% del PIB al 27.9. Y las importaciones tendieron a incrementar su nivel en relación con el PIB. De hecho, paradójicamente el déficit comercial de la economía mexicana con el resto del mundo tendió a crecer durante el periodo 1995 y 2005 (véase Cuadro 6).

Durante este periodo observamos dos hechos económicos característicos: una tasa de inversión privada baja e inestable con una tendencia clara hacia la

contracción, a partir del segundo trimestre del 2001 (véase Gráfica 1) y un desempleo creciente, (véase Gráfica 2). Se observa la evolución creciente del desempleo durante el sexenio del presidente Fox, en la segunda gráfica se compara la serie de la tasa abierta de desempleo a nivel nacional con su media móvil (a 6 meses). Y observa que el desempleo se agudiza sobre todo a partir del quinto mes del 2002. De hecho, la agudización del desempleo, entre enero del 2002 y diciembre del 2004, que se mantiene por encima de 3.5% partir de esta fecha.

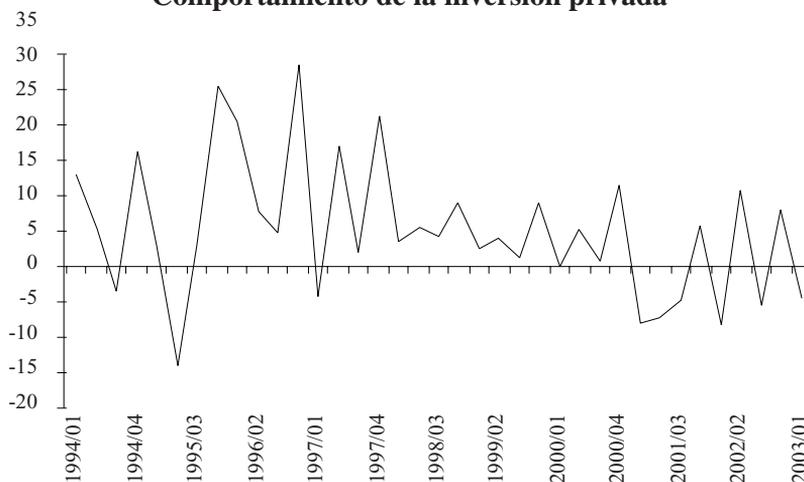
Un tercer hecho económico característico del periodo es la migración internacional creciente. La expansión de la migración internacional se encuentra estrechamente ligada al desempeño mediocre de la inversión privada y al desempleo progresivo. La tasa de migración internacional aumento entre 1995 y el 2002, como porcentaje de la población económicamente activa pasando, de 2.9% a 4.5% en el 2002 (Cuadro 6). De hecho la migración hacia los EUA se incremento de manera significativa entre 1995 y 2002 (Cuadro 7). Además se observa un deterioro creciente de los salarios reales.

El estado de las expectativas del largo plazo de los agentes económicos o inversionistas, se deterioro de manera notable durante el sexenio de Fox. A lo largo de este sexenio las expectativas de los inversionistas han ido a la baja y son cada vez más pesimista, por lo que a pesar de que las tasas de interés han disminuido y los costos del factor trabajo han tendido a caer (reducción de la tasas de interés y reducción del costo del trabajo), no se ha logrado restablecer la confianza de los inversionistas (Cuadro 6) sobre el futuro de la economía. Esto se ha traducido en una caída considerable de la inversión privada (Cuadro 6 y Gráfica 1), un incremento del desempleo y un incremento de la migración hacia los EUA. Además que la caída del salario real y el diferencial salarial creciente con respecto a los EUA, lejos de mejorar las expectativas de los inversionistas sobre el futuro de la economía, ha contribuido de manera sustancial a acelerar la migración de la mano de obra hacia este país. La apertura de la economía mexicana y otros factores ligados al sistema político mexicano han contribuido a incrementar la incertidumbre de los inversionistas sobre el futuro de la economía mexicana de frente a la mundialización.

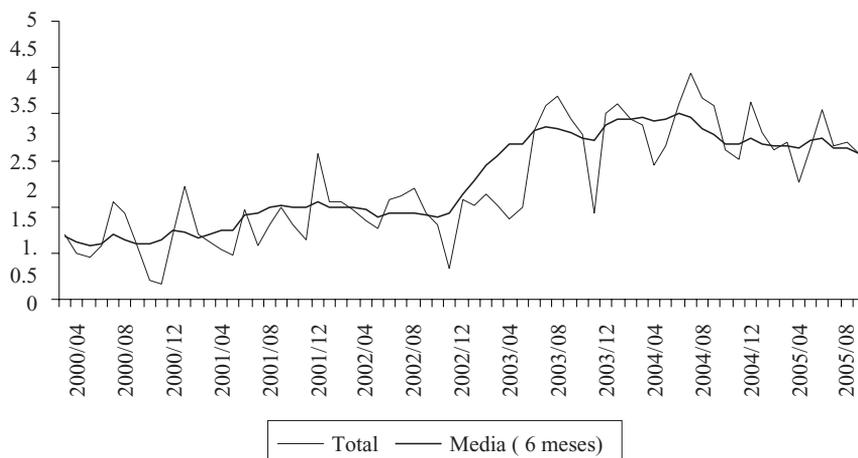
3.2 Migración y empleo

Si a la población total de residentes nacidos en México se suman los estadounidenses de origen mexicano, es posible afirmar que en EUA se encuentran establecidos casi 23 millones de personas con estrechos vínculos consanguíneos con nuestro país (CONAPO, 2002).

Gráfica 1
Comportamiento de la inversión privada



Gráfica 2
Evolución mensual del desempleo en México
(tasa de desempleo abierto 2000-2005)



Fuente: BIE-INEGI.

Es cierto que la migración de mexicanos hacia la Unión Americana ha sido un proceso propiciado por aspectos tan diversos como la dinámica económica de los dos países, la vecindad geográfica, los acuerdos migratorios y las voluntades políticas de ambas naciones; sin embargo, en las últimas décadas se ha hecho cada vez más evidente, que la migración es en esencia, un fenómeno laboral que ha estado potenciado, al menos, por tres factores fundamentales:

- 1) El intenso ritmo de crecimiento demográfico de la población mexicana en edad laboral y la insuficiente dinámica de la economía nacional para ofrecer un trabajo digno y bien remunerado.
- 2) La persistente demanda de mano de obra mexicana en los sectores agrícola, industrial y de servicios en la Unión Americana.
- 3) El considerable diferencial salarial entre ambas economías.

Con el TLCAN no tan sólo se esperaba que en materia migratoria disminuyera el flujo de emigrantes hacia el vecino del Norte. Sino que también aquellas entidades con mayor desarrollo industrial se convirtieran en un freno positivo para la migración. Sin embargo, lo que las cifras muestran es un proceso opuesto. Los datos que en esta materia existen revelan que las entidades con mayores tasas de crecimiento en el sector industrial, también se han convertido en áreas geográficas de fuerte expulsión migratoria. Tal es el caso del Estado de México, Querétaro, Nuevo León, Coahuila, Aguascalientes y el Distrito Federal, en donde un significativo número de hogares aportó cuando menos un migrante hacia los EUA entre 1995 y el año 2000 (Cuadro 8).

Conclusiones

El TLCAN contribuyó a acelerar las condiciones que provocaron el incremento del flujo migratorio de la fuerza de trabajo mexicana hacia los EUA. El desempleo masivo en las principales áreas urbanas del país, con una mayor densidad de población, contribuyó de manera significativa a acrecentar aún más la migración.

Lejos de cumplir con las expectativas o previsiones de la teoría ortodoxa, la aplicación del TLCAN no garantizó la igualación de las remuneraciones de los salarios entre los tres países, por lo que se amplió la brecha salarial en estos últimos once años. Cuestión que ha favorecido y ha acelerado el flujo migratorio de México hacia los EUA.

A once años de distancia se puede observar que el TLCAN no cumplió con las expectativas que de él se tenían (Bayley, 1993; Robinson, 1992; Cornelius y

Martín, 1993). Según estos autores la apertura económica traería consigo la creación de empleos al interior del país. Y lo que se dio fue el fenómeno contrario, dado que al ampliarse la brecha salarial entre EUA y México, se dio un efecto de desviación del empleo y de incremento del flujo migratorio hacia los EUA.

Como hipótesis se puede plantear, que en la era del TLCAN, los centros geográficos más industrializados se convirtieron en los principales polos expulsores del trabajo. Asimismo, se observa que el flujo migratorio entre México y EUA, está determinado por la brecha creciente de los salarios reales, y los diferentes niveles de desarrollo económico medidos por el ingreso per cápita. Además que las expectativas del largo plazo de los inversionistas, han tendido a ser cada vez más pesimistas; este pesimismo está ligado a la incertidumbre relacionada a la apertura creciente de la economía y al sistema político mexicano. El deterioro de las expectativas de los agentes ha traído consigo la reducción gradual de la inversión privada, el desempleo creciente y la migración hacia los EUA. Donde la reducción del salario real y de las tasa de interés, lejos de contrarrestar la expectativas pesimistas de los inversionistas sobre el futuro de la economía, esta ha favorecido el aumento del flujo migratorio hacia los EUA. La caída vertiginosa de la inversión privada y el incremento del desempleo contribuyeron a explicar el flujo creciente de la migración hacia los EUA.

En la actualidad el marco institucional del TLC resulta estrecho y limitado para regular los nuevos problemas a los cuales se enfrentan los tres países en su proceso de integración. Por lo que es necesario que los tres gobiernos lleguen a un nuevo arreglo institucional que ponga en marcha una política de migración y que permita regular los problemas de la integración relativos al mercado laboral. Es necesario ir más allá del TLCAN y profundizar el proceso de integración. En primer término, se debe adoptar medidas adicionales que mejoren el comercio y la inversión entre los tres países al construir una Unión Aduanera entre las economías participantes (con un arancel común); en segundo término, se trataría de negociar acuerdos específicos entre los tres países que traten de resolver problemas transfronterizos fundamentales, tales como la migración, la energía, la gestión del agua, el transporte y las infraestructuras y la seguridad. En tercer termino, se requiere poner en marcha instituciones supra-nacionales que permitan ir superando las asimetrías estructurales existentes entre los tres países. Y por ultimo, es necesaria la movilización de fondos comunes orientados a promover el desarrollo económico de México, que es una economía en vías de desarrollo, facilitando la aplicación de políticas industriales nacionales orientadas a superar los rezagos estructurales de la economía mexicana y a incrementar la productividad en sectores estratégicos. Así, el proceso de liberalización total de los flujos comerciales y de la IED, deberá

de ir acompañado de un otorgamiento simultáneo de recursos financieros y de asistencia técnica para facilitar la transición y el aligeramiento de los costos del ajuste para un país como México.

Referencias bibliográficas

- Alba, Francisco (1992). "Migrant labor supply and demand in Mexico and the United States: a global perspective" en J. A. Bustamante, C. W. Reynolds, and R. A. Hinojosa Ojeda (eds.), *U.S.-Mexico Relations: Labor Market Interdependence*, Stanford, CA: Stanford Univ Press, pp. 243-56.
- Alarcón, Rafael (1994). Labor migration from Mexico and free trade: lessons from a transnational community, A CLPP Working Paper, Chicano/Latino Policy Project, University of California, Berkeley, february.
- Bailey, Norman A (1993). "The Economic Effects of Not Passing the NAFTA" pp. 1-18 in AH Moss Jr (ed) *Assessments of the North American Free Trade Agreement* (New Brunswick, NJ: Transaction Publishers).
- CONAPO (2002). Algunos nexos entre la transición demográfica y la fuerza de trabajo, Consejo Nacional de Población, México (<http://www.conapo.gob.mx/publicaciones/Otras/Otras4/PDF/15.pdf>)
- Cornelius, Wayne A and Philip L Martin (1993). "The Uncertain Connection: Free Trade and Rural Mexican Migration to the United States" en *International Migration Review* 27(3): 484-512.
- Corona, Rodolfo y Rodolfo Tuirán (1998). Tamaño y características de la población mexicana en edad ciudadana residente en el país y en el extranjero durante la jornada electoral del año 2000, en IFE, *Informe Final de la Comisión de Especialistas que Estudia las Modalidades del Voto de los Mexicanos Residentes en el Extranjero*, México: Instituto Federal Electoral, Anexo I, subcomisión sociodemográfica, cuadros 2-4.
- Hinojosa Ojeda, Raul and Sherman Robinson (1992). "Labor Issues in a North American Free Trade Area" pp 69-108 in N. Lustig, B.P. Bosworth, and R.Z Lawrence (eds) *North American Free Trade: Assessing the Impact*, Washington D.C: Brookings Institution.
- Hufbauer Gary C and Jeffrey J Schott (1992). *North American Free Trade: Issues and Recommendations*, Washington D.C: Institute for International Economics.
- Lustig, Nora (1994). "NAFTA: Doing Well by Doing Good" en *Brookings Review*, 12(1): 47.
- Martin, Philip (1993). *Trade and Migration: NAFTA and Agriculture*, Washington D.C.: Institute for International Economics.

- Ohlin, Bertil (1993). *Internacional Trade*, Cambridge: Harvard University, Press.
- Regnault, Henri (2003). *Intégration euro-méditerranéenne et stratégies économiques*, Ed. Harmattan.
- Reynolds, Clark (1992). “The NAFTA and Wage Convergence: A Case of Winners and Losers” en RS Belous and J Lemco (eds) *NAFTA as a Model of Development: The Benefits and Costs of Merging High and Low Wage Areas*, Washington, D.C: National Planning Association, pp. 18-22.
- Rodríguez Ramírez, Héctor y Delgado Wise, Raúl (2000). “Las Nuevas Tendencias de la migración internacional: El caso de Zacatecas” en *Revista Comercio Exterior*, volumen 50, número 5, México, pp. 371-380.
- Viner, Jacobo (1950). *The Customs Union*, Issue New York: Carnege Endowment for under natural peace.

Anexos

Cuadro 1
Proceso de desgravación liberalización comercial establecido por el Tratado de Libre Comercio de Norte América

Partidas	Fraccio- nes aran- celarias contenidas	Número de pro- duc- tos	Tasa base promedio (%)	Cantidad de rubros de acuerdo a la velocidad de desgravación				Cantidad de rubros de acuerdo a la velocidad de desgravación expresa- dos en porcentaje				% de liberaliza- ción							
				A	B	C	C+	0	86	B+	A		B	C	C+	D	B6	B+	
Agropecuarias	01-24	1039	14	998	116	396	4	86	0	0	0	38	11	38	0	8	0	0	96
Recursos	25-27	221	9	189	12	50	3	16	0	0	0	63	5	23	1	7	0	0	100
Químico	28-40	3305	12	1981	230	1016	6	74	0	0	0	60	7	31	0	2	0	0	100
Artículos de cuero	41-43	98	12	59	10	26	0	3	0	0	0	60	10	27	0	3	0	0	100
Madera y derivados	44-49	462	12	155	115	125	0	37	0	0	0	34	25	27	0	8	0	94	94
Textiles	50-63	1276	18	315	7	170	0	5	753	0	0	25	1	13	0	0	59	0	98
Industria del	64-00	43	19	18	8	22	0	0	0	0	0	42	7	51	0	0	0	0	100
Artículos de	65	15	18	7	1	0	0	0	7	0	0	47	7	0	0	0	47	0	100
Paraguas	66	9	19	9	0	0	0	0	0	0	0	100	0	0	0	0	0	0	100
Plumas y plumón	67	12	20	12	0	0	0	0	0	0	0	100v	0	0	0	0	0	0	100
Manufacturas de	68	85	17	37	44	4	0	0	0	0	0	44	52	5	0	0	0	0	100
Productos	69	66	18	40	9	17	0	0	0	0	0	51	14	26	0	0	0	0	100
vidrio y	70	199	18	93	22	72	0	0	11	0	0	47	11	96	0	0	8	0	99
Perlas finas o	71	81	13	57	8	4	0	12	0	0	0	70	10	5	0	15	0	0	100
Industria metálica	72-83	1344	12	350	240	725	0	27	0	0	0	26	18	54	0	2	0	0	100
Reactores	84	1630	13	928	445	253	0	0	0	0	0	57	27	16	0	0	0	0	100
Máquinas, aparatos	85	1090	14	574	259	257	0	0	0	0	0	53	24	24	0	0	0	0	100
Vehículos y	86	58	11	39	3	15	0	1	0	0	0	67	5	26	0	2	0	0	100
Transportes	87-89	319	15	97	138	70	0	3	0	0	0	30	43	22	0	1	0	0	97
Instrumentos y	90	406	12	301	58	47	0	0	0	0	0	71	14	12	0	0	0	0	100
Relojería	91	107	14	87	11	9	0	0	0	0	0	81	10	8	0	0	0	0	100
Instrumentos	92	47	16	44	3	0	0	0	0	0	0	94	6	0	0	0	0	0	100
Muebles, mobiliaria	94	68	17	29	14	18	0	0	2	0	0	43	21	26	0	0	3	0	93
Juguetes, juegos y	95	118	18	54	29	35	0	0	0	0	0	46	25	30	0	0	0	0	100
Manufacturas	96	118	18	27	71	14	0	0	6	0	0	23	60	12	0	0	5	0	100
Objetos de arte, de	97	14	16	13	0	0	0	1	0	0	0	93	0	0	0	7	0	0	100
Importación de	98	43	5	1	0	41	0	2	0	0	0	0	0	95	0	5	0	0	100
Total general	Del 1 al 98	12,300	15	5,889	1,489	9,385	13	267	779	0	48	15	28	0	2	6	0	0	99

Fuente: Cálculos propios sobre la base del Tratado de Libre Comercio de Norte América.

Cuadro 2
México: tasa de crecimiento anual del Producto Interno Bruto, según gran división, 1993-1998

<i>Gran división</i>	<i>Periodo</i>								<i>Promedio</i>
	<i>1993-1994</i>	<i>1994-1995</i>	<i>1995-1996</i>	<i>1996-1997</i>	<i>1997-1998</i>	<i>1998-1999</i>	<i>1999-2000</i>	<i>2000-2001</i>	<i>1994-2001</i>
Total	4.4	-6.2	5.2	6.8	5.0	3.6	6.6	-0.2	3.2
Agropecuario	0.2	1.8	3.8	0.2	3.0	1.5	0.4	6.1	2.1
Minería	2.5	-2.7	8.1	4.5	2.7	-2.1	3.8	0.8	2.2
Manufactura	4.1	-4.9	10.8	9.9	7.4	4.2	6.9	-3.7	4.3
Construcción	8.4	-23.5	9.8	9.3	4.2	5.0	4.1	-5.3	1.5
Electricidad, gas y agua	4.8	2.1	4.6	5.2	1.9	7.9	1.0	1.3	3.6
Comercio, restaurantes y hoteles	6.8	-15.5	4.8	10.7	5.6	3.1	12.2	-1.9	3.2
Transporte, almacenaje y comunicaciones	8.7	-4.9	8.0	9.9	6.7	7.8	9.1	3.8	6.1
Servicios financieros	5.4	-0.3	0.6	3.7	4.6	3.6	5.5	4.6	3.5
Servicios sociales y comunales	1.3	-2.3	1.0	3.3	2.9	2.1	2.9	-0.3	1.4
Servicios bancarios imputados	11.1	-10.7	-5.1	10.6	5.6	5.9	6.8	6.5	3.8

Fuente: Cálculos propios con datos de INEGI, Indicadores Económicos, México, 2003.

Cuadro 3
México: evolución del empleo en el aparato productivo nacional, 1993-1998

<i>Sector</i>	<i>Personal ocupado</i>		<i>Variación</i>
	<i>1993</i>	<i>1998</i>	<i>1993-1998</i>
Total Nacional	16,509,142	19,816,939	3,307,797
Pesca	160,278	154,379	-5,899
Minería y extracción de petróleo	109,015	108,810	-205
Industrias manufactureras a/	3,278,278	4,232,322	954,044
Electricidad y agua	107,069	188,639	81,570
Construcción	622,280	620,997	-1,283
Comercio	3,063,473	3,784,869	721,396
Transportes y comunicaciones	509,193	841,396	332,203
Servicios privados no financieros	4,160,235	3,920,600	-239,635
Servicios privados financieros b/	2,682,171	4,146,750	1,464,579
Servicios públicos no financieros	1,817,150	1,818,177	1,027

Fuente: Para 1993: INEGI. Censos Económicos, 1994. XIV Censo Industrial. Industrias Manufactureras, Extractivas y Electricidad. INEGI. Censos Económicos, 1994. XI Censo Comercial. INEGI. Censos Económicos, 1994. XII Censo de Transportes y Comunicaciones. INEGI. Censos Económicos, 1994. XI Censo de Servicios. Para 1998: INEGI. Censos Económicos, 1999. IV Censo de Pesca. INEGI. Censos Económicos, 1999. Actividades de Producción de Bienes. Minería, Extracción de Petróleo; Industrias Manufactureras; Industria Eléctrica; Captación, Tratamiento y Suministro de Agua; e Industria de la Construcción. INEGI. Censos Económicos, 1999. XII Censo Comercial, Tabulados Básicos. INEGI. Censos Económicos, 1999. XIII Censo de Transportes y Comunicaciones. Tomos I y II. INEGI. Censos Económicos, 1999. XII Censo de Servicios. Tabulados Básicos.

Cuadro 4
México: salarios en la industria manufacturera

<i>Periodo</i>	<i>México^{a/}</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>Diferencia EU-México</i>
1993	2.1	11.7	9.6
1994	2.1	12	9.9
1995	1.3	12.3	11
1996	1.3	12.7	11.4
1997	1.6	13.1	11.5
1998	1.6	13.4	11.8
1999	1.9	13.8	11.9
2000	2.2	14.3	12.1
2001	2.5	14.8	12.3
2002	2.6	15.2	12.6

Nota: Corresponde al salario medio de los obreros. Todos los costos son por unidad de mano de obra, en este caso la hora-obrero. En el caso de México se construyó este índice con los datos de la Encuesta Industrial Mensual (EIM) que no incorpora en su cálculo a la Industria Maquiladora.

^{a/} Datos para el sector Manufacturero sin incluir a la Industria Maquiladora.

Fuente: INEGI, Encuesta Industrial Mensual.

Cuadro 5
Productividad de la mano de obra en la industria manufacturera
(Base 1993=100)

<i>Periodo</i>	<i>México^{a/}</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>Diferencia EU-México</i>
1993	100	100	0
1994	109.9	103.3	-6.6
1995	115.3	108.6	-6.7
1996	125.7	114.1	-11.6
1997	130.9	121.2	-9.7
1998	136.4	128.9	-7.5
1999	139	137.2	-1.8
2000	145.7	145.3	-0.4
2001	146.8	148.3	1.5
2002	153.6	155.1	1.5

Nota: El índice de productividad que aquí se presenta, relaciona los cambios en la producción con los cambios en las horas-hombre trabajadas. Como tal, es un determinante importante en la competitividad. Cabe señalar que el índice de productividad que se propone, no distingue qué parte del incremento en la producción es atribuible a la productividad de la mano de obra y qué parte es debido a la de algún otro factor productivo. Los índices de productividad se construyeron utilizando la misma metodología. En el caso de México se construye este índice a partir de los datos de la Encuesta Industrial Mensual (EIM) y no incorpora en su cálculo a la Industria Maquiladora.

^{a/} Índice por horas trabajadas

Fuente: INEGI, Encuesta Industrial Mensual.

Cuadro 6

Indicadores macroeconómicos, inversión privada, desempleo y migración

<i>Concepto</i> <i>Porcentaje del PIB¹</i>	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1) Consumo Privado	75.5	73.4	73.2	73.5	73.9	75.1	77.2	77.6
2) Gasto Público ²	17.3	17.6	18.4	17.1	16.9	17.2	17.7	18.8
a) FBC Publica	3.94	3.2	3.3	2.9	3.1	3.6	3.5	3.9
b) Consumo de Gobierno	12.4	11.7	11.3	11.0	11.1	10.7	10.5	10.3
3) FBC Privado	11.9	14.4	16.6	17.9	18.6	19.1	17.9	17.09
4) Balanza Comercial								
a) Exportaciones	33.8	32.7	31.8	32.5	30.7	31.3	27.9	29.1
b) Importaciones	30.8	30.5	31.6	34.6	31.9	32.8	29.7	30.6
5) Inversión Extranjera	1.2	0.8	0.92	0.8	1.21	1.1	1.3	0.7
6) Exportaciones petroleras ⁶	7346	10833.3	10351.1	6410.8	8820.9	14938.6	11551.9	13085.3
Tasas de Crecimiento⁷								
1) Pib		5.2	6.8	5.02	3.6	6.6	0.00	0.6
2) Consumo Privado		-2.8	-0.3	0.4	0.7	1.6	2.7	0.6
3) Gasto Público		1.6	4.6	-7.1	-0.9	1.5	3.3	6.2
a) FBC Publica		-18.9	3.1	-11.9	6.9	17.5	-4.2	13.4
b) Consumo de Gobierno		-5.6	-3.6	-2.6	1.1	-4.3	-1.2	-1.9
4) FBC Privado		20.5	15.6	8.4	3.5	2.3	-5.9	-4.6
5) Balanza Comercial								
a) Exportaciones		-3.5	-2.6	2.1	-5.5	2.1	-10.8	4.2
b) Importaciones		-1.23	3.91	9.6	-7.8	2.8	-9.6	2.9
6) Inversión Extranjera		-31.4	10.3	-15.9	56.4	-11.2	21.0	-46.9
7) Migrantes ⁸		5.9	4.8	5.4	7.6	5.3	7.6	7.3
8) Exportaciones petroleras ⁹		53.4	-4.5	-38.1	37.6	69.4	-22.7	13.3
Salarios reales ¹⁰	14.93	14.58	12.09	13.58	11.65	11.70	11.71	11.80
Inflación promedio anual ¹¹	24.02	41.42	23.34	15.37	18.00	10.08	7.10	4.85
Cetes a 28 días	37.15	22.43	19.22	27.28	15.70	14.15	7.27	6.92
Tasa de desempleo	6.20	5.50	3.73	3.16	2.50	2.20	2.42	2.70
Tasa de migración ¹²	2.93	3.10	3.25	3.43	3.69	3.88	4.18	4.48

^{1/} Series en millones de pesos a precios corrientes.

^{2/} Fuente: Cuenta de la Hacienda Pública Federal.

^{3/} Fuente: Banco de México, *Indicadores Económicos*, diversos años.

^{4/} Ingresos por remesas como porcentaje del valor de las exportaciones de petróleo crudo.

^{5/} Ingresos por remesas como porcentaje del valor de ingresos por viajeros internacionales.

^{6/} Millones de dólares.

^{7/} Series deflactadas a precios constantes de 1994=100.

^{8/} Fuente: Estimaciones de CONAPO con base en INEGI, Encuesta Nacional de Empleo (ENE) modulo sobre migración 2002.

^{9/} Tasa de crecimiento de las exportaciones petroleras.

^{10/} Salario diario en pesos deflactados con el INPC de 1994=100.

^{11/} Base 2002=100.

^{12/} Número de migrantes a EU/PEA de México.

Fuente: Cálculos propios elaborados por el DEE de Estudios Económicos del COLEF con base en información del BIE del INEGI, y Banco de México.

Cuadro 7
Migración a Estados Unidos por entidad federativa, según migrantes de
retorno y migrantes a Estados Unidos durante el quinquenio, 1995-2000

<i>Entidades/ Migrantes</i>	<i>Migrantes del quinquenio a Estados Unidos, 1995-2000</i>			<i>Migrantes del quinquenio a Estados Unidos, 1997-2000</i>		
	<i>Total</i>	<i>Migrantes que</i>	<i>Migrantes que</i>	<i>Total</i>	<i>Migrantes que</i>	<i>Migrantes que</i>
		<i>circulares a</i>	<i>no retornaron de</i>		<i>circulares a</i>	<i>no retornaron de</i>
		<i>Estados Unidos, Estados Unidos,</i>	<i>Estados Unidos,</i>		<i>Estados Unidos, Estados Unidos,</i>	<i>Estados Unidos,</i>
		<i>1995-2003</i>	<i>1995-2004</i>		<i>1997-2003</i>	<i>1997-2004</i>
Nacional	1 469 801	260 650	1 209 151	2 474	951 101	1 523
Relativos por renglón	100.0	17.7	82.3	222	38.4	121
Aguascalientes	24 018	6 862	17 156	100.0	18 500	61.6
Baja California	19 889	2 911	16 978	36 036	15 348	17 536
Baja California Sur	2 111	956	1 155	45 188	c	29 840
Campeche	2 016	b	c	1 312	c	d
Coahuila de Zaragoza	20 087	5 424	14 663	4 864	24 916	d
Colima	11 534	2 324	9 210	35 108	4 108	10 192
Chiapas	8 803	1 052	7 751	12 182	c	8 074
Chihuahua	45 497	10 711	34 786	43 741	37 292	d
Distrito Federal	54 780	12 505	42 275	76 864	c	39 572
Durango	39 464	7 395	32 069	50 928	34 842	d
Guanajuato	153 607	25 186	128 421	79 781	152 492	44 939
Guerrero	68 351	6 751	61 600	366 123	10 102	213 631
Hidalgo	58 439	9 481	48 958	58 539	25 408	48 437
Jalisco	159 612	34 345	125 267	91 007	127 401	65 599
México	119 171	20 401	98 770	291 657	c	164 256
Michoacán de Ocampo	156 901	31 075	125 826	111 837	97 208	d
Morelos	41 707	5 694	36 013	248 040	18 844	150 832
Nayarit	24 030	5 294	18 736	47 408	20 243	28 564
Nuevo León	31 368	8 989	22 379	38 828	25 759	18 585
Oaxaca	52 635	5 072	47 563	46 701	21 085	20 942
Puebla	65 376	7 036	58 340	109 693	34 545	88 608
Querétaro de Arteaga	22 506	5 081	17 425	97 604	14 906	63 059
Quintana Roo	2 057	b	c	38 391	c	23 485
San Luis Potosí	58 942	7 640	51 302	b	49 656	d
Sinaloa	32 714	6 212	26 502	135 383	28 316	85 727
Sonora	12 642	2 292	10 350	65 148	33 034	36 832
Tabasco	3 237	760	2 477	56 439	c	23 405
Tamaulipas	30 049	4 856	25 193	b	21 679	d
Tlaxcala	7 685	1 086	6 599	50 905	4 496	29 226
Veracruz-Llave	72 969	9 313	63 656	15 067	c	10 571
Yucatán	5 635	961	4 674	85 196	c	d
Zacatecas	61 969	12 249	49 720	b	44 988	d
				116 351		71 363

¹ Población nacida en México que en 1997 vivía en Estados Unidos y para 2002 ya residía en México.

² Población que se fue a vivir a Estados Unidos entre 1997 y 2002.

³ Población que se fue a vivir a Estados Unidos entre 1997 y 2002, y para el 2002 se encontró residiendo en México.

⁴ Población que se fue a vivir a Estados Unidos entre 1997 y 2002, y para el 2002 se encontró residiendo en Estados Unidos.

^a En conjunto, los migrantes de retorno de estas entidades federativas suman 111 032 personas.

^b En conjunto, los migrantes de quinquenio de estas entidades federativas suman 17 901 personas.

^c En conjunto, los migrantes circulares de estas entidades federativas suman 85 933 personas.

^d En conjunto, los migrantes que no retornaron de estas entidades federativas suman 229 846 personas.

^e En conjunto, los migrantes de retorno de estas entidades federativas representan el 27.3 por ciento.

^f En conjunto, los migrantes del quinquenio de estas entidades federativas representan el 0.7 por ciento.

^g En conjunto, los migrantes circulares de estas entidades federativas representan el 9.0 por ciento.

^h En conjunto, los migrantes que no retornaron de estas entidades federativas representan el 15.1 por ciento.

Fuentes: Estimaciones de CONAPO con base en INEGI, Encuesta Nacional de Empleo (ENE) módulo sobre migración, 2002.

Cuadro 8

México: Migración y desarrollo industrial

<i>Entidad federativa</i>	<i>Porcentaje de hogares con al menos un migrante hacia los Estados Unidos entre 1995 y 2000</i>	<i>Índice de desarrollo industrial</i>
Zacatecas	13.9	-1.639
Michoacán de Ocampo	13.4	-0.580
Guanajuato	12.3	2.057
Morelos	9.1	-0.299
Durango	9.1	-0.758
Nayarit	8.9	-0.715
Hidalgo	8.8	-0.519
San Luis Potosí	8.7	0.025
México	8.5	1.037
Jalisco	8.5	1.423
Aguascalientes	8.2	2.114
Guerrero	7.7	-0.347
Colima	7.2	-0.783
Querétaro de Arteaga	6.7	2.101
Distrito Federal	5.4	2.548
Oaxaca	5.3	-0.548
Puebla	4.8	-0.535
Chihuahua	4.8	-0.528
Nuevo León	4.8	2.647
Sinaloa	4.4	-0.255
Coahuila de Zaragoza	4.2	2.654
Veracruz-Llave	3.8	-0.112
Tamaulipas	3.7	0.246
Tlaxcala	3.6	0.256
Baja California	2.9	1.988
Sonora	2	0.190
Baja California Sur	1.7	-0.804
Yucatán	1.4	-0.778
Quintana Roo	1.2	-0.274
Campeche	1.1	-0.574
Chiapas	1	-0.354
Tabasco	0.8	0.618

Nota: El índice de Desarrollo Industrial muestra el grado de avance industrial que han tenido las distintas entidades federativas del país entre 1993 y 1998. Su valor oscila entre -1.95 y 3.0; entre mayor sea el índice más favorable es el grado de industrialización en la entidad. Para su cálculo se utilizó la técnica de análisis multivariado llamada componentes principales, cuya virtud es transformar un conjunto de variables relacionadas linealmente, en una variable síntesis llamada componente. De manera particular, para la construcción del índice se utilizó información comparativa de los Censos Económicos de 1993 y 1998, haciendo uso de en términos porcentuales de las variables: crecimiento de las unidades económicas manufactureras, crecimiento del personal ocupado en la manufactura, crecimiento de la formación bruta de capital fijo, crecimiento de la producción bruta total y crecimiento del valor agregado censal bruto.

Fuente: Cálculos propios con datos de Censos Económicos y Censos de Población y Vivienda, México.

La migración de mexicanos indocumentados a Estados Unidos en los tiempos del terrorismo transnacional del siglo XXI

(Recibido: octubre/05–aprobado: diciembre/05)

*Ricardo M. Buzo de la Peña**

Resumen

Se estudia la relación entre la migración y sus consecuencias políticas y económicas, bajo el incierto escenario de su vinculación con la transnacionalización del terrorismo de principios del siglo XXI. Al analizarse el fenómeno migratorio, se revisa su comportamiento a nivel internacional primero y en el caso de México después, considerando sus causas económicas, políticas y sociales. Se llama la atención sobre la tendencia a relacionarlas con la emergencia de los episodios terroristas en Estados Unidos en septiembre de 2001, Como conclusión se advierte que el desorden económico y político, exacerbado por la presión del terrorismo en ese país, traba las posibilidades de racionalizar la cuestión migratoria que afecta en forma medular la agenda bilateral de las relaciones entre México y EUA.

Palabras clave: migración, internacionalización, migración transfronteriza, estados nacionales, industria maquiladora de exportación, remesas de emigrantes, globalización, Guerra Fría, Posguerra Fría, Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Clasificación JEL: F01, F02, F15.

* Profesor-Investigador del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco (ricardobuzo@yahoo.com).

Introducción

A partir del primer lustro del siglo XXI, la asociación entre la migración y el terrorismo constituye el tópico más sensible de la vecindad internacional de países como México y Estados Unidos. La vinculación de estas expresiones del tránsito humano entre ambos países demanda un análisis profundo, que la asuma como expresión característica del clima de inestabilidad que prevalece en el mundo, en la dinámica de la globalización económica que enfrenta el planeta desde el reciente cambio de siglo.

Al analizar las coordenadas de tiempo y espacio, en que se debate la vinculación de México con el exterior, se advierte la creciente importancia que ha venido cobrando el empuje de sus flujos migratorios, a través de su frontera con EUA. Cuando su frecuencia irregular (por el número de participantes y por la informalidad de su estatus), se vuelve objeto de severas suspicacias y escrutinio, al transcurrir en el escenario de un clima de terrorismo real y potencial, resulta muy conveniente la reflexión, en torno a su ocurrencia.

Este trabajo se presenta con el propósito de contribuir al debate sobre la pertinencia de racionalizar el tránsito de mexicanos indocumentados a EUA, bajo el contexto de su tendenciosa vinculación con el ingreso de agentes terroristas extranjeros en ese país a través de su frontera sur. Su propósito central, expresado en sus dos primeras secciones, consiste en identificar y analizar el contexto global que determina los rasgos que definen la asociación del terrorismo, protagonizado por extranjeros que procuran el impacto de sus actos fuera de su país de origen, con la migración indocumentada, que tortuosamente espera satisfacer objetivos laborales. Valorar la importancia de la clandestinidad que caracteriza el ingreso de los protagonistas de ambos flujos a EUA y el impacto para México de las implicaciones de su asociación, es el propósito de las últimas dos secciones. Se analiza la forma como transcurre su pretendida potencial vinculación, en el escenario del tráfico humano que cruza la frontera común. Se asume que su frecuencia y virtual convergencia constituyen el tópico más sensible de las relaciones binacionales desde el inicio del presente siglo, particularmente desde la crisis terrorista de 2001 en ese país.

El presente trabajo se inicia, revisando el amplio espectro en el que se movilizan los flujos migratorios transfronterizos, en el escenario contemporáneo caracterizado por el imperio del terrorismo transnacional. Se analizan los factores causales que los motivan y se consideran las implicaciones de su vinculación con el flagelo del terrorismo, en el ámbito de la globalización. No solamente se atiende al análisis del fenómeno migratorio *per se*, que propicia que las poblacio-

nes de extranjeros se desplacen, cruzando fronteras, sino que se plantea la complejidad que supone el reciente incremento de su frecuencia y la complejidad de su vigor en el escenario de un ambiente de estrategias terroristas.

En la segunda sección, se exponen los vínculos que establecen las corrientes migratorias, destacando su participación en el proceso de globalización de la economía mundial. Se destacan las repercusiones del tránsito de la fuerza de trabajo extranjero y su contribución a la generación de riqueza, tanto en los países emisores o expulsores como en los receptores o destinatarios. Las implicaciones económicas y el debate que han generado es el objeto central de la exposición de este pasaje del ensayo.

En la tercera sección, aprovechando el escenario previamente expuesto, se revisan las peculiaridades que al respecto ofrece el caso de la migración laboral indocumentada mexicana hacia EUA. Se llama la atención sobre algunas conclusiones que, en torno al fenómeno, suelen involucrar una argumentación falaz que no resiste la prueba de la evidencia. Se destaca el provecho que la explotación del trabajo migrante mexicano ha tenido para la economía estadounidense, a costa del trabajo indocumentado mexicano. Se destaca la manipulación ideológica de la supuesta competencia desleal del trabajador indocumentado y del riesgo de su interferencia para la economía estadounidense.

En la cuarta sección se revisa la política migratoria estadounidense, estableciéndose los contrastes que guarda con la problemática de la percepción mexicana en torno a la misma. Se hace un recuento crítico sobre el andamiaje normativo que ha complicado los procesos migratorios, a partir de la influencia que los mismos han tenido en la agenda de las relaciones bilaterales entre México y EUA. Se le revisa en el primer lustro de la primera década del siglo, cuando las implicaciones del fenómeno, que de por sí ya constituían uno de los temas más conflictivos de la agenda binacional, se vuelven políticamente hipersensibles, en detrimento de su normalización y racionalización. Bajo la dinámica del terrorismo se pretende dejar asentadas las razones que propician la sobreexplotación resultante de la condición de sobrecriminalización con que se le concibe.

1. La migración contaminada de terrorismo como manifestación de la globalización al cambio de siglo

Una de las características más sobresalientes que definen a la Posguerra Fría lo constituye el auge de la migración internacional a todas partes del mundo. Los flujos que describen los movimientos transfronterizos de población son un rasgo esencial de la globalización que además de sumarse al floreciente tráfico comercial

de bienes, servicios e inversiones y al desplazamiento de ideas y de productos culturales tiende a exacerbarse desde mediados de la década de los años setenta (Rubio 2000).

El vigor de la migración transcurre en el marco de un transnacionalismo cada vez más dinámico, dado el desarrollo de la tecnología en las comunicaciones y el transporte. Estos medios de información y traslado, que le sirven de vehículo y se manifiestan como signo de progreso e ingrediente propiciatorio de uniformidad y homogeneidad mundial, que la globalización propicia, pueden ser objeto, al mismo tiempo, de la expresión de fuerzas disolventes que rechazan al orden establecido.

Los acontecimientos terroristas del 11 de septiembre de 2001 contra Nueva York y Washington fueron una clara expresión política transnacional, perpetrada por migrantes extranjeros en EUA. Los terroristas actuaron comprometidos en acciones de extrema violencia contra objetivos civiles en un estado extranjero, con el fin de alcanzar metas políticas, atendiendo a la dirección de su movimiento, que opera a través de una compleja red que se coordina globalmente, a través de centros dispersos que demostraron capacidad de combate a larga distancia.

Después de los acontecimientos en EUA, se agregaron los de Madrid en 2004 y Londres en 2005 llevados a cabo en todos los casos como expresiones políticas realizadas por extranjeros en esos países. La migración se vuelve una cuestión espinosa, se complica si su naturaleza es de ilegalidad, sacando a relucir la problemática de los motivos que la propician y las dificultades que supone su contaminación con sucesos de índole política internacional, que se expresan por las vías del terrorismo internacional.

Después de la ola inicial de euforia que acompañó a la caída del Muro de Berlín y marcara el final de la Guerra Fría, el mundo se adentró en un nuevo escenario político y económico marcado por cambios inesperados y una profunda incertidumbre sobre el futuro. Varios Estados nacionales registraron drásticas implosiones, que influyeron en nuevas modalidades de violencia bélica, concentrada al interior de las fronteras de los países afectados por los conflictos políticos.

Se estima que en casi 90% de los conflictos de los escasos quince años de la Posguerra Fría no se han visto involucrados mecanismos bélicos convencionales entre Estados y muchas de estas fricciones han generado numerosos contingentes de población desplazada (Solomos y Back, 1995). Muchas regiones de África, Europa, América Latina y Asia Central han caído en la anarquía y la ruina. Estos signos de disolución y crisis que han afectado a naciones enteras coexisten al mismo tiempo con la emergencia de instituciones democráticas, estrategias económicas liberales y aperturistas y mecanismos de integración regional, que aunque aun

se enfrentan al desafío de fuerzas detractoras están cobrando una fuerte ascendencia global.

En el clima de la ambivalente naturaleza del periodo de la Posguerra Fría se advierte la yuxtaposición de normas globales de derechos humanos que conviven con episodios de salvajismo y horror, caracterizado por matanzas en masa y las expulsiones de poblaciones enteras. Para algunos observadores, el mundo enfrenta los dolores de parto de su transformación sistémica. El orden global basado en los estados soberanos nacionales parece estar cediendo su lugar a algo nuevo que aun no se define. Sin embargo, a pesar del crecimiento del poder de los mercados globales, el multilateralismo y la integración regional, el sistema mundial basado en Estados nacionales parece que perdurará. Las lealtades de la mayoría de los seres humanos a los Estados nacionales se mantendrá; millones de seres humanos luchan y mueren aún porque se mantengan (Cohen, 1997).

Las tendencias y nociones contradictorias comprenden el escenario que ha captado la atención de pueblos y líderes, consistente en la emergencia de la migración internacional como fuerza de transformación social. Mientras que los movimientos de gente a través de las fronteras han moldeado a los Estados y a las sociedades desde tiempos inmemorables, el rasgo distintivo contemporáneo es su alcance global, su posición central en las políticas domésticas e internacional y sus enormes repercusiones económicas y sociales.

Los procesos que la migración describe pueden ser tan arraigados y resistentes a los controles gubernamentales que están propiciando la necesidad de que surjan nuevas modalidades de instrumentos políticos para su manejo. Esta circunstancia no necesariamente ha de acarrear como consecuencia la desaparición de los Estados nacionales, toda vez que tal perspectiva se ve muy remota. Sin embargo formas recientes de interdependencia, sociedades transnacionales y formas de cooperación bilateral y regional están transformando con rapidez la vida de millones de personas e inextricablemente contribuyen a entramar el destino del Estado y de la sociedad.

Aunque difícilmente los principales factores determinantes de los cambios históricos pueden depender de un solo evento, los sucesos terroristas de septiembre de 2001 vincularon a esos hechos de ruptura, amenaza y crisis social con el fenómeno de los flujos migratorios. En lo que atañe a la mayor parte de sus efectos, el crecimiento de la sociedad y de la política transnacional, de las cuales la migración constituye un factor dinámico, constituyen un proceso benéfico. Sin embargo, ello no es ni inevitablemente ni inherentemente así. En efecto, la migración internacional es frecuentemente la causa y efecto de varias formas de conflicto (Castles y Miller, 2003)

Los conflictos que están afectando al mundo en este siglo de manera creciente se vinculan al crecimiento de la migración internacional y los problemas de la convivencia de colectividades de orígenes distintos, la nativa y la foránea, que deben afrontar los contrastes de la diversidad de grupos étnicos diversos. Estos procesos a su vez se relacionan con las transformaciones fundamentales en los ámbitos económico, social y político que le están dando forma al mundo de la Posguerra Fría. Millones de personas buscan empleo, un nuevo hogar o simplemente un sitio seguro para vivir fuera de sus países de origen. Para muchos países de menor nivel de desarrollo la emigración es un rasgo de crisis social que acompaña a la integración al mercado mundial y a la modernización (Mármora 2002).

El crecimiento de la población y la “revolución verde” en las áreas rurales propicia superávits masivos de población. La gente se mueve hacia ciudades florecientes, donde las oportunidades de empleo son inadecuadas y las condiciones sociales miserables. La urbanización masiva rebasa a la capacidad de generación de empleos en las etapas iniciales de la industrialización. De este modo, ante estos hechos, algunos de los migrantes que transitaban del medio rural al urbano se involucran en una segunda oportunidad migratoria, procurando mejorar sus vidas, desplazándose de los países de reciente industrialización del sur hacia los de alto nivel de desarrollo en el norte.

Los movimientos migratorios adoptan varios perfiles laborales, en la forma de quienes buscan colocarse como trabajadores manuales, como especialistas altamente calificados, como empresarios, refugiados o como miembros de familias de migrantes previos. Ya sea que la intención inicial de su desplazamiento sea temporal o resultado de un movimiento permanente, muchos migrantes se convierten en residentes (Izquierdo 1996).

Se desarrollan redes migratorias vinculando áreas de origen y destino, y contribuyendo a insertar cambios drásticos en ambos polos de la migración. Los flujos que así se desplazan pueden cambiar las estructuras demográficas, económicas y sociales, y modificar el ámbito del país receptor inyectándole una nueva diversidad cultural que puede poner en cuestionamiento la misma identidad nacional. La migración no es un fenómeno que se genere en forma aislada; los movimientos de mercancías y capitales generalmente estimulan los movimientos de gente. El intercambio cultural, favorecido por las mejoras en el transporte y la proliferación de la imprenta y de los medios electrónicos, también conducen a la migración.

La migración internacional no es una invención del siglo XX, ni siquiera de la modernidad en sus manifestaciones gemelas de capitalismo y colonialismo. Las migraciones han sido parte esencial de la historia de la humanidad desde los tiempos más remotos. No obstante, la migración internacional ha crecido en volu-

men y significado desde 1945 y en su mayor parte desde mediados de la década de los ochenta. La migración se ha convertido en uno de los factores centrales del cambio global (Mármora 2002).

Hay varias razones que sugieren que el auge de la migración dure. Las crecientes desigualdades en la riqueza entre el norte y el sur hacen propicio que se incremente el volumen de gente que se desplace buscando una mejoría en su nivel de vida. Las presiones políticas, ecológicas y demográficas pueden forzar a mucha gente a buscar refugio fuera de su propio país. El incremento de conflictos políticos o étnicos en numerosas regiones pueden generar futuras fugas masivas y la creación de nuevas áreas de libre comercio generan movimientos de trabajadores, aun cuando sea o no el objetivo de los gobiernos involucrados. Los Estados alrededor del mundo se están viendo, de manera creciente afectados por la migración internacional, ya jueguen estos el papel de sociedades receptoras o como territorios de emigrantes o en ambos casos.

2. La migración bajo la perspectiva de la globalización de la economía

Entre las razones que explican la notoriedad de la problemática migratoria, las referentes a su dimensión económica cobran un mayor relieve dado el vigor de la globalización de la economía mundial. Si en el pasado se le abordó en las agendas nacionales como una cuestión coyuntural, en la medida en que iba alterando la estabilidad y el clima de seguridad de los países desarrollados, en la actualidad se ubica cada vez más en el núcleo de los problemas globales de la humanidad (Marmora 2002).

Las causas que han convertido a la migración en un sensible tópico global son el resultado de la fuerza de sus flujos que involucran a todas las regiones del planeta. Los motivos de su movilidad pueden encontrarse en los dos polos de su vinculación.

Desde el polo expulsor, las causas pueden atribuirse, según la experiencia de los países emisores, que predominantemente son subdesarrollados, al rápido crecimiento demográfico, al deterioro persistente del medio ambiente, a la disminución de los niveles de bienestar económico y social y al impacto de fenómenos de índole política como las turbulencias de cambios irregulares y violentos de gobiernos. Desde el polo receptor, constituido fundamentalmente por países desarrollados, las consecuencias del arribo de migrantes acarrear un impacto negativo en los mercados laborales, en la seguridad y en los servicios sociales. Analizando a ambos polos, se advierte que la alarma en torno al tránsito de migrantes procede de la apreciación que se tiene de su impacto en los países receptores (Cornelius, Martin y Hollifield, 1992).

La alarma en torno a las migraciones como problema económico, político y social se basa en su supuesto impacto negativo en los países receptores, cuya posición de fuerza en torno al fenómeno les permite plantear el problema en tono de denuncia y de riesgo de incremento en la criminalidad, generada, desde los países emisores la protagonizan. Varios analistas, líderes políticos y medios de comunicación han sugerido que las migraciones están influyendo en incrementar la desocupación y saturar la disponibilidad de los servicios públicos, sanitarios y educativos en los países receptores. No obstante, las evidencias empíricas hacen insostenible tal argumentación (Ghosh, 1992).

Para ilustrar la supuesta nocividad del impacto de la migración, conviene advertir, como lo hace Crosby (1993*), que según estudios recientes en EUA es muy discutible la creencia de que el migrante sea una carga para los servicios sociales, ya que la evidencia empírica muestra lo contrario, pues aporta más que lo que a cambio recibe. Mármora (2002) plantea que los inmigrantes aumentan la oferta de trabajo y contribuyen a la producción de nuevos bienes y servicios. Sin embargo, como reciben salarios inferiores al valor total de esos bienes y servicios, los trabajadores locales resultan beneficiados en su conjunto. Las ventajas que obtiene la economía del país receptor proceden de varias causas que las generan.

En relación a la producción nacional de bienes, la inmigración inyecta una mayor productividad de la mano de obra local, que tiende a la especialización en la producción de aquellas mercancías, en las cuales es relativamente más eficiente. Esto favorece a su vez la producción en el consumo que también genera ganancias.

Si se considera que el caudal migratorio y la dirección que trazan sus flujos se mantienen dentro de estimaciones previsibles, llama la atención la sensación de riesgo, apremio y amenaza que ahora está provocando. Sin duda las razones que explican el redimensionamiento de la tensión que provoca a nivel internacional, dependen de las dificultades que ofrece la vinculación de las poblaciones involucradas en el nuevo orden mundial y en las inconsistencias del desorden que su definición propicia (Brochman 1992).

Cuando desapareció la bipolaridad entre EUA y la extinta Unión Soviética emergió el nuevo orden mundial, cuyas dimensiones política, económica y social aun no terminan de consolidarse, pues aun depende de los añejos desordenes que estimulan la persistencia de los movimientos migratorios internacionales. Las inconsistencias del proceso de transformaciones que experimenta el mundo son el origen de la efervescencia de la movilidad humana internacional.

La adopción y expansión de la economía de mercado como paradigma del sistema, aún en países como China que todavía observan rasgos de planifica-

ción, y su reforzamiento a través de la apertura que se manifiesta sobre todo en la emergencia de los bloques de comercio que favorecen la ampliación del comercio internacional, ha modificado los ritmos de crecimiento económico de países y regiones, violentando la estabilidad de sus estructuras sociales, afectando sobre todo a sus mercados laborales (Cornelius, 1994).

La nueva dinámica económica del aperturismo irrestricto ha provocado significativas alteraciones en los mercados de trabajo; se elevan los índices de desempleo y se reducen los salarios reales de un amplio espectro de las sociedades nacionales. Esta tendencia corrosiva de la estabilidad social, se vuelve más impetuosa en el caso de los países en desarrollo, cuyas condiciones estructurales parecieran ineficientes para la generación de nuevos empleos. La incapacidad de promoción del trabajo como factor básico de la producción, se explica por la carencia de recursos para inversiones productivas, que se enrarecen ante el impacto de las transferencias de capital, resultante del pago de las deudas externas y del constante deterioro de los términos de intercambio, resultante de los rezagos tecnológicos, en el comercio internacional y del proteccionismo selectivo de los países desarrollados.

La contracción de los mercados laborales, que debiera procurar su distensión en el escenario de un mercado internacional libre para la mano de obra que estimularía la circulación de capitales y de mercancías no ocurre en la práctica por varias razones, la principal depende del factor trabajo. Su costo, cuando se especializa es cada vez más alto, siendo además más oneroso su costo de capacitación. Sin embargo, tanto la capacitación como el valor del trabajo masivo no calificado en los procesos de producciones disminuyen continuamente. Se hacen cada vez menos necesarios y redundantes, no solo en las sociedades desarrolladas sino también en las subdesarrolladas.

La concentración de capital no necesariamente implica, como tradicionalmente se supuso, la atracción del factor trabajo. La movilidad de la mano de obra no calificada es innecesaria para ciertos procesos productivos, a pesar de ser indispensable para su propia supervivencia. En lugar de circular armoniosamente con los demás factores de la producción, es excluida por la nueva dinámica de estos. Su movimiento no es funcional y por lo tanto no es deseable.

Las estrategias de aprovisionamiento de fuerza de trabajo por parte del capital, que operó en la década de los setenta sólo se aplican actualmente en casos específicos. Las migraciones hoy se vuelven cada vez más indeseables en términos políticos aunque más atractivas para los mercados de trabajo informales y, por esa razón, están condenadas cada vez más a la ilegalidad por parte de las normas que rigen el movimiento de las personas a través del mundo.

Los efectos de este cambio económico se manifiestan en el incremento de la expulsión migratoria de personas desempleadas o con empleos que no les permiten cubrir su mínima subsistencia.¹

A diferencia de otros momentos históricos, el excedente de población desde algunos países no se corresponde con una relación de complementariedad con la escasez en otros. El “nuevo desorden” económico afecta a los países desarrollados, es decir a las potencias receptoras de población inmigrante.

Las migraciones masivas de principios del siglo XX, e incluso las de posguerra, respondían a un movimiento de equilibrio entre excedentes y escasez de población entre las partes, es decir a un cierto orden de distribución laboral. Las migraciones eran vistas como un aporte al desarrollo por parte de los países receptores, como una esperanza de futuro promisorio para los migrantes y una descompresión circunstancial para los países expulsores (Mármora 2002).

Las migraciones masivas al inicio del siglo XXI responden cada vez más al gran desequilibrio creciente entre un mundo desarrollado y otro en desarrollo, es decir a un desorden con efectos directos en la movilidad de las personas. Las migraciones son vistas cada vez más como una amenaza por parte de los países receptores, como desesperada alternativa de sobrevivencia para los migrantes y como una consecuencia inevitable de su pobreza para los países expulsores. Las migraciones masivas de principios del siglo XX y de Posguerra eran visualizadas como una redistribución de los recursos humanos, considerados como parte de la riqueza de las naciones; las actuales son vistas como una redistribución de la pobreza, en un mundo caracterizado por la concentración de las riquezas.

La respuesta política frente a esta nueva situación es la de la restricción a las migraciones, ya que se supone que la menor cantidad de extranjeros permite mayores oportunidades a los nacionales en el mercado de trabajo, y menores cargas sociales al conjunto de la población. Así, se establece una gran contradicción, tanto de nivel conceptual como de aplicación práctica. Desde el punto de vista conceptual, el principio de la economía de mercado supone la libre movilidad de los factores que intervienen, es decir, capital, productos y trabajo. A la inversa, las políticas migratorias restrictivas intentan una fijación del factor trabajo frente a la creciente movilidad de los demás.

¹ El ingreso promedio anual per cápita de los países con bajos ingresos creció entre 1965 y 1980 de 140 a 270 dólares, en los países industriales pasó de 8,800 dólares a 14,400. Para 1994 en los primeros alcanzó la suma de 380 dólares y en los segundos ascendió a 23,400. Banco Mundial (1996). Mármora (2002: 36).

3. La dimensión económica de la migración indocumentada transfronteriza entre Mexico y Estados Unidos

Una vez expuestas las consideraciones que explican el fenómeno migratorio, a continuación se intenta caracterizarlo en el escenario de la realidad mexicana. Se parte del obvio supuesto de que la migración es un fenómeno que afecta a México, dada su peculiar ubicación geográfica, la época del capitalismo en que se genera y el deterioro del orden político mundial propio de la Posguerra Fría, mediante el cual la lucha contra el terrorismo y el narcotráfico suplanta al combate contra la subversión comunista.

A los contrastes entre las economías de México y EUA, se agrega la contigüidad de su vecindad y la globalización de la economía, de principios del siglo XXI. El marco en que se vigoriza el fenómeno migratorio ocurre en una nueva atmósfera de inseguridad internacional, debida a la violencia transfronteriza que, por el deterioro del orden político internacional se ha traducido en la violencia transnacionalizada, a través de actividades terroristas. Estas circunstancias esenciales le dan su contexto actual a la problemática migratoria de México.

La abrumadora mayoría de mexicanos emigrantes hacia EUA ocurre en el país con los más elevados niveles de inmigración en el mundo, cuyo volumen muestra una composición en la que destaca el peso mayoritario de personas procedentes de México.² Asimismo, se le agrega a este paisaje demográfico la circunstancia de que la población de origen mexicano que reside en EUA es de 22.9 millones de personas, documentados o no, y de 14.4 millones de estadounidenses de origen mexicano. Por otro lado se estima que el flujo de mexicanos que emigran a EUA en la década de los noventa fue hasta diez veces superior al que se registró veinte años antes. Y, por si los datos anteriores no fueran ya elocuentes, conviene recordar que la frontera común de más de 3,000 kilómetros es la de mayor tránsito en el mundo (Delgado, 2004).

La vecindad y los rasgos del subdesarrollo dependiente de la economía mexicana respecto a la estadounidense han sido los factores que han contribuido a incubar los flujos migratorios, cuya connotación laboral resulta esencial para entender la dinámica de su surgimiento y de su desempeño. Bustamante (1997) destaca que el fenómeno ha sido deliberadamente promovido desde EUA. Advierte que el significado básico de estas interacciones corresponde a un mercado internacional del trabajo donde la demanda desde EUA es tan real como la oferta

² Se estima según censos oficiales estadounidenses, que en 2004 el 27% de los estadounidenses nacidos en el exterior procede de México, Immigration and Naturalization Service, US Department of Justice.

desde México. Este proceso de interrelación binacional plantea como eje rector la asimetría de poder entre ambos países vinculados por la movilidad de la fuerza de trabajo.

Las razones que explican la importancia del mercado de trabajo, en el contexto de las migración hacia EUA, surgen del perfil de la economía mexicana, cuyo actual rostro, como lo sugiere Delgado (2004) es de enclave. En efecto, al observar el gran peso de la economía mexicana, como principal potencia exportadora de América Latina y octava a nivel mundial, se advierte el dinamismo y predominio de la Industria Maquiladora de Exportación, que agrupa a plantas de ensamble vinculadas a procesos productivos internacionalizados, con una muy raquítica integración a la economía nacional. Las distorsiones que propicia la dependencia del sector externo a la actividad maquiladora repercuten en la depauperización de la mano de obra y la tendencia hacia su exportación.

El vuelco de la economía mexicana a la actividad exportadora³ por la vía de la maquilización expone una dependencia estructural de su industria que paradójicamente ha contribuido con la generación de desempleo y migración. En lugar de participar en el mercado exportando manufacturas genuinas, lo que realmente se exporta es mano de obra barata. Cada vez más trabajadores no encuentran empleo en el sector laboral formal y deciden procurárselo incorporándose a los contingentes que engruesan el tránsito laboral transfronterizo.

La deficiente estructura del comercio exterior de México, que se ha basado en la IME y aunque, generando divisas de manera sobresaliente, ha influido indirectamente en el debilitamiento del mercado laboral es una actividad que se suma al aporte de los emigrantes mexicanos que envían divisas al país. Las remesas que éstos han enviado han resultado muy cuantiosas⁴ y ubican a la exportación de fuerza de trabajo como la segunda fuente generadora de divisas después del petróleo.

La trascendencia del enorme peso de estos flujos los convierte en un monto muy atractivo para el capital financiero internacional y, como lo señala Delgado (2004) pone en claros apuros a los apologistas del “milagro” exportador mexicano, dejando al descubierto tanto el subdesarrollo de la economía mexicana como la asimetría de sus relaciones económicas con EUA. La importancia de la relación de

³ Considérese que de 1981 a 2001 las exportaciones de la Industria Maquiladora de Exportación se multiplicaron por 25 y para 2004 la cifra asciende a 27 alcanzando casi la mitad del total de las exportaciones manufactureras, según datos de Banco de México.

⁴ Las remesas se Estados Unidos a México alcanzarán en 2005 el monto récord histórico de más de 13 mil millones de dólares según el Banco de México.

las remesas con el fenómeno de la migración mexicana a ese país se vuelve un tópico muy sensible cuando se considera su impacto en el ámbito social nacional.⁵

Si se establece un balance sobre las repercusiones de la migración mexicana a Estados Unidos se advierten los beneficios que le ha reportado a la economía de ese país. Aunque es innegable su importancia como fundamental fuente de divisas y de subsistencia para muchas familias mexicanas, las remesas implican una transferencia neta de ganancias al exterior. En contraste con la mano de obra implícita que exporta la IME, el trabajo que emigra a EUA consume en su territorio un monto sustancial de sus ingresos salariales, con la consecuente transferencia de su impacto multiplicador potencial a la economía estadounidense.⁶

Si en lo que se refiere al ingreso y al gasto de la población migrante el saldo indica que más recursos se quedan en ese país, la situación es similar si se le analiza desde una perspectiva fiscal. En efecto, se advierte que los migrantes aportan más de lo que reciben en prestaciones y servicios públicos. La contribución que implica la desventaja en que incurren, al no beneficiarse de los fondos de los que podrán disponer y de los que por su condición clandestina se abstienen, significan una importante transferencia de fondos que recibe el erario estadounidense y que le “ahorra” el trabajador mexicano.

Además de las consideraciones expuestas, podría agregarse como una contribución involuntaria adicional a los ingresos que genera el migrante mexicano en suelo estadounidense, la presión que ejerce la influencia de su ingreso al mercado laboral de ese país. Los trabajadores extranjeros en EUA inciden adversamente en el incremento de los salarios, particularmente en las industrias y sectores donde se emplean. Su participación ha influido en presionar a la baja la cotización de sus propios salarios, al incorporarse en condiciones marginales y clandestinas al mercado laboral de ese país.

Uno de los rasgos contemporáneos más característicos de la dimensión económica de la migración mexicana a EUA, lo constituye el tratamiento que se le dio en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). En su negociación, el gobierno mexicano aceptó su exclusión de la agenda de las negociaciones. Se trata de un hecho que refleja el poder que, en su momento, ejerció EUA para someter México a la imposición de sus intereses prioritarios en la agenda. Contrastó con esta postura sumisa, la aceptación del principio de libre flujo de bienes, servicios y capitales.

⁵ Se estima que uno de cada cinco hogares mexicanos está involucrado con las remesas que envían los migrantes desde Estados Unidos (Corona, 2001).

⁶ Véase Martín (1994).

Al problema del tratamiento de la migración mexicana a EUA, que implica su exclusión de toda posible negociación para atenderlo bilateralmente, se agrega su criminalización por parte de las autoridades de ese país. El Servicio de Inmigración y Naturalización de Estados Unidos ha promovido y encabezado operativos de persecución policiaca y militar en la franja de la frontera con México. El resultado del endurecimiento paulatino de las medidas de control migratorio de la política estadounidense no influye en su disminución. La línea dura, que se hace aun más rígida con el pretexto del combate al narcotráfico, ha coincidido con la muerte como elemento disuasivo de la migración. Miles de mexicanos han ofrendado sus vidas en el intento de cruzar la frontera.

4. Las consecuencias políticas de la migración internacional y la experiencia mexicana

La relación entre la migración y la política, y entre ésta y el terrorismo, transita por el escenario que les proporciona el marco económico dentro del cual se tejen sus vínculos. Diversos ingredientes suelen preparar el caldo de cultivo que le da tintes perniciosos a la movilidad informal de extranjeros entre países, en el caso de México, al ser vecino subdesarrollado y contiguo del país con la economía hegemónica, las consecuencias de la interrelación entre ambos países se expresan en la fricciones que los vínculos de los flujos migratorios tejen a ambos lados de la frontera común.

Como la migración internacional es una fuerza humana que le da forma a las sociedades nacionales de manera inevitable afecta su vida política. Si embargo, en forma paradójica, la migración internacional es con frecuencia percibida como un fenómeno socioeconómico carente de significado político. Las experiencias internacionales que al respecto han surgido parecen confirmar la importancia del matiz político del desplazamiento de extranjeros entre las fronteras nacionales.

La experiencia de muchos países que reciben migraciones externas es que su presencia a la larga ha modificado el ambiente político de los países receptores. En Europa, África y Asia, han surgido inquietantes manifestaciones de movimientos fundamentalistas islámicos, compuestos sobre todo por inmigrantes adheridos a esa corriente política y religiosa. Asimismo, la presencia de extranjeros ha estimulado reacciones de rechazo, especialmente en EUA y en algunos países europeos. El impacto de la reacción política de los flujos de migrantes en los países receptores dependen en gran medida de cómo se los acojan los gobiernos receptores, de su procedencia, de la naturaleza de y contexto que determinan las razones de su presencia en el país receptor. Hay una clara diferencia en el impacto migrato-

rio si los contingentes que lo forman son admitidos legalmente y se les permite su pronta naturalización o si su ingreso, sea legal o ilegal, es percibido como un flujo de presencia temporal que posteriormente se vuelve definitiva.

En la migración ocurren dos clases de impacto político, por un lado su incorporación en la sociedad receptora puede convertirlos en ciudadanos, sin que ello tenga un claro impacto político, excepto el que implique su inclusión en la población con poder de voto, y por otro, su introducción puede engrosar el número de personas políticamente privadas de sus derechos, incrementando el contingente del segmento de la población cuya marginalidad política es el resultado de una amplia gama de causas socioeconómicas.

El universo de los posibles efectos políticos de la migración internacional es vasto y afecta al orden institucional de los dos estados, que participan en su trayectoria. Tanto la sociedad del país emisor como la del receptor se ven afectados. El impacto político de los migrantes puede ser activo o pasivo. Los inmigrantes pueden volverse actores políticos por derecho propio o sumarse adoptando actitudes apolíticas, que de suyo pueden ser de gran utilidad para la preservación del *statu quo*. Asimismo, los inmigrantes pueden fácilmente volverse un codiciado objeto de la política, como aliado de algunos actores locales y como adversario de otros.

La experiencia migratoria entre México y EUA data de finales del siglo XIX. Sin embargo, se inicia como proceso continuo desde los años previos a la primera Guerra Mundial. Para la década de los años cuarenta del siglo XX se llevó a cabo el Programa Bracero, que cubría la escasez de mano de obra en EUA debido a su intervención en la Segunda Guerra Mundial. El Programa duró hasta 1964, cuando se hizo cada vez más restringido el acceso al mercado laboral de ese país. Después de aplicar varias iniciativas de control a la migración, en las décadas de los ochenta y noventa. En la primera, en 1986 se aprobaron las Leyes Simpson Mazzoli y Simpson Rodino que son los antecedentes de la Ley para Reformar la Migración Ilegal y la Responsabilidad de los Inmigrantes (IRCA por sus siglas en inglés) aprobada en 1996 y aún vigente.

Entre los “logros” de la IRCA destaca agilizar los mecanismos de expulsión de los migrantes indocumentados, estimular la detección de trabajadores ilegales, penalizar al migrante indocumentado reincidente que haya sido aprehendido con 10 años de prohibición mínima para el reingreso legal a EUA, concederle una mayor discrecionalidad a los oficiales de migración para decidir sobre la internación de un extranjero pudiendo negarle el acceso bajo el cargo de “sospecha fundada”, fichar con huellas dactilares a los migrantes infractores. Se trata en suma de una serie de medidas que giran en torno al carácter criminal que se le aplica al migrante.

En la experiencia mexicana, en el primer lustro del siglo XXI, la emigración a EUA ha sido el principal tema de la agenda bilateral. Desde el año 2000, los presidentes George Bush Jr, y Vicente Fox iniciaron sus encuentros augurando una mejoría de las relaciones binacionales resolviendo de fondo la problemática migratoria.

Durante los gobiernos de Bill Clinton y Ernesto Zedillo, el énfasis de las negociaciones radicó en la prevención de la migración ilegal, se introdujeron en 1994 mecanismos de resguardo fronterizo. Se redoblaron entonces los instrumentos de control desde EUA y para impulsar el programa se triplicó el presupuesto de 1994 a 2000, alcanzando los 5.5 mil millones de dólares. A pesar del rigor, las medidas adoptadas no abatieron el flujo de indocumentados. Corriendo el riesgo de morir en el desierto o ahogados, muchos mexicanos en forma creciente siguieron cruzando la frontera.

Cuando iniciaban sus gestiones los presidentes Bush Jr. y Fox le otorgaron a la migración transfronteriza la importancia suprema de la agenda bilateral. Para procurar un acuerdo ambos gobiernos diseñaron una fina ruta crítica de encuentros regulares de grupos de funcionarios del más alto nivel para ajustar los detalles de una iniciativa binacional que aliviara en forma amplia buena parte de la problemática migratoria. Se incluían entre los temas aspectos tan trascendentes desde las modalidades de la legalización de los flujos hasta la cooperación intergubernamental para la prevención de la migración ilegal y el tráfico de migrantes. En el fatídico mes de septiembre de 2001, Fox visitaba triunfalmente EUA procurando ultimar los detalles de la iniciativa que estaba por ser enviada para su aprobación al Congreso de Washington, a pesar de que indudablemente encontraría una dura resistencia, sobre todo de los republicanos, principales oponentes de la política de legalización de la migración.

A pesar de los avances alcanzados hasta septiembre de 2001, cuando en México se auguraba el arribo a un amplio acuerdo de legalización migratoria, los ataques terroristas del día 11 contra Washington y Nueva York hundieron el esfuerzo que hasta entonces había alcanzado el gobierno de Fox. Al clima de terror y desconcierto que reinó en Washington se sumó la frialdad de la reacción del gobierno mexicano ante los incidentes terroristas. Entonces quedaba clara su frustración por no haber podido avanzar ante el enrarecimiento que tuvo que afrontarse con las autoridades estadounidenses que extremaron sus controles fronterizos y endurecieron su postura al ingreso de extranjeros en su territorio.

La contigüidad territorial de México con EUA convirtió al tránsito de personas entre ambos países en asunto de máxima alerta y alarma, en plena coincidencia con un incremento del caudal migratorio. A la preocupación del ingreso de

intrusos de Al Qaeda, emisarios de Osama Bin Laden se agregaría la creciente frecuencia del tránsito de los agentes del narcotráfico, circunstancia que le daría a las autoridades de Washington argumentos para otorgarle a la migración ilegal el rango de asunto de seguridad nacional.

Conclusiones

Las migraciones internacionales son un fenómeno complejo que impacta las dimensiones económica, política y social de los países que afectan. Aunque han sido la expresión de un proceso que históricamente ha delineado la formación de los pueblos de todo el mundo, en el capitalismo globalizador del cambio de milenio, cobran particular relevancia dados sus implicaciones, que exhiben diversos desajustes estructurales de las motivaciones que las propician. Esto se debe a que su tránsito restringido, en un ámbito mundial tendiente a la ampliación de los mercados a través de la apertura de casi todos los intercambios, menos de los que conciernen a la mano de obra, es estructuralmente el resultado de complejas condiciones de desigualdad económica.

La desigualdad en la distribución de los recursos mundiales es la principal causa que favorece la movilidad internacional. Con la globalización de la economía mundial el tránsito de bienes, servicios y factores de la producción observa una irregularidad estructural, cuando se advierte que la liberalidad con que tienden a moverse por el mundo toda suerte de satisfactores no se aplica a la movilidad de la mano de obra, que lleva consigo el migrante transfronterizo. Tal pareciera que los principios del orden neoliberal del comercio irrestricto y la plena apertura del mercado, cuando de la movilidad humana se trata surge la perniciosa excepción.

Las restricciones al libre tránsito transfronterizo de personas, que involucran a la movilidad del trabajo exhiben una anomalía de la globalización, que sin embargo la tendencia a la apertura de los mercados tiende con dificultades a corregir, tal como acontece en los procesos de integración económica, como el que sucede con la Unión Europea. Sin embargo, la tendencia a la expresión política de los contingentes migratorios, en suelo extranjero, se convierte en un tópico sensible en la agenda del gobierno de los países receptores. Los acontecimientos de terrorismo transnacional e internacional que han afectado a EUA en 2001 han contribuido a endurecer aun más las remotas perspectivas de liberalización de la movilidad migratoria.

La interdependencia entre México y EUA en materia migratoria ha sido un aspecto persistente de la agenda de su relación bilateral. El conflicto que propicia la intensidad con que se manifiestan sus flujos no muestra signos de solución

sino más bien de agravamiento, debido sobre todo a la criminalización a la que se ha sometido la condición del migrante no documentado en ese país. Este tratamiento ominoso se complica aún más cuando el temor y la sospecha lo rodean a partir de la consideración simplista de considerarlo terrorista potencial.

A pesar de la contribución a la economía estadounidense, resultante de las condiciones de su explotación y subordinación, la migración mexicana hacia ese país no muestra signos de pronta solución. Aunque la presión de los hechos contundentes de la creciente fuerza de su caudal, creciente en la misma proporción en que lo hacen las desigualdades de las economías de ambos países, no parece disminuir sino acrecentarse, no se vislumbran signos de racionalidad que permitan su solución constructiva. Esta tendencia a la falta de acuerdos realistas en la materia se complica aun más en el escenario del desorden político internacional al cual ha contribuido EUA y que como respuesta ha implicado la emergencia del terrorismo internacional que amenaza con fomentar la construcción de muros y la destrucción de puentes a nivel internacional.

Referencias bibliográficas

- Brochman, G. (1992). "Migration policies of destination countries" en *Political and demographic aspects of migration flows to Europe*, Council of Europe.
- Bustamante, Jorge A. (1997). *Cruzar la línea la migración de México a Estados Unidos*, México: FCE.
- Castles, Stephen y Mark J. Miller (2003). *The age of migration*, New York: The Guilford Press.
- Cohen, R. (1995). *The Cambridge survey of world migration*, Cambridge: University Press.
- Cornelius, Wayne A. Philip L. Martin y James F. Hollifield (1994). *Controlling migration a global perspectiva*, EUA: Stanford University Press.
- Delgado Wise, Raúl (2004). *Globalización y migración laboral internacional, reflexiones en torno al caso de México* en Delgado Wise, Raúl y Margarita Favela (coords.).
- y Margarita Favela (coords.) (2004). *Nuevas tendencias y desafíos de la migración internacional México-Estados Unidos*, México: UNAM, UAZ, y M.A. Porrúa.
- Izquierdo, A. (1996). *La inmigración inesperada*, Madrid: Trotta.
- Mármora, Lelio (2002). *Las políticas de migración internacionales*, Buenos Aires: Paidós.

- Martin, Philip L. (1994). *The United States the benign neglect toward immigration*, EUA: Stanford University Press.
- Rubio-Marín R. (2000). *Immigration as a democratic challenge*, EUA: Cambridge University Press.
- Solomos, J. y Back L. (1995). *Race, politics and social change*, London: Routledge.

De la miseria a la pobreza (análisis de las migraciones internas indígenas en México)

(Recibido: agosto/05–aprobado: noviembre/05)

*José Manuel Hernández Trujillo**

Resumen

Se analizan las condiciones de pobreza en las entidades con una proporción importante de población indígena, así como las principales entidades destino, con el propósito de identificar los factores y las condiciones que han permitido la consolidación de rutas migratorias de los indígenas mexicanos. De igual manera, se trata de explicar, porqué núcleos importantes de indígenas que migran con el propósito de dejar de vivir en condiciones de pobreza extrema, sólo encuentran como destino, la pobreza a secas.

Palabras clave: indígenas, migración, pobreza, rural.

Clasificación JEL: I32, J15, J31, J43.

* Miembro del Área de Empresas, Finanzas e Innovación del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco (mhernanmx@gmail.com).

Introducción

Existe un buen número de investigaciones que nos permiten entender porqué se dan los procesos migratorios del campo a la ciudad, y de igual forma se explican los flujos migratorios de nuestro país hacia EUA. Sin embargo, encontramos pocos procesos de explicación, que nos ayuden a entender las migraciones desde las regiones más pobres de nuestro país, hacia las zonas de agricultura intensiva en fuerza de trabajo;¹ donde los jornaleros agrícolas viven en condiciones que sistemáticamente son denunciadas ante organismos de derechos humanos, como deplorables condiciones de miseria.

De igual manera, se observa que los procesos de migración rural-rural, compuestos fundamentalmente por indígenas, son un fenómeno más reciente que se generaliza a partir la década de los setenta, y cobra una nueva forma a partir de los años ochenta.

Entre los fenómenos más importantes y que conforman la explicación de esta nueva forma de migración, encontramos: las modalidades que toma la competencia en el sector agropecuario, el papel que tiene en este proceso, la regulación de las condiciones salariales, los diferenciales en las condiciones de marginación y de ingreso de las regiones expulsoras y receptoras.

En este trabajo, a partir del análisis de los procesos de abastecimiento de fuerza de trabajo de las regiones receptoras, y del análisis de los diferenciales en las condiciones de marginalidad y de ingreso de las regiones expulsoras y receptoras de fuerza de trabajo rural, trataré de avanzar en su explicación.

1. Referentes para el análisis de la migración rural-rural

Aun cuando los diferentes elementos del análisis que voy a exponer, tienden a ser los mismos que se utilizan para describir los procesos migratorios a zonas urbanas, o de países de bajo nivel de desarrollo a los que no lo son, trataremos de exponer los argumentos que nos permitan entender las mediaciones y por tanto las características particulares que adoptan en el análisis de la migración rural-rural.

Nuestra explicación parte de reconocer que los procesos migratorios del campo al campo, al igual que los que se dan del campo a la ciudad, se desarrollan, por que “las personas se mueven hacia lugares que ofrecen mejores oportunidades y se alejan de las áreas que carecen de ellas” (Mines, 1982 y Taylor, 1984).

¹ El análisis se concentra en la región noroeste, caracterizada por la existencia de una estructura de producción hortofrutícola, orientada a la exportación.

Sin embargo, la aceptación de este proceso que se presenta en la realidad, no necesariamente significa que se esté considerando que el proceso migratorio corresponda a un acto exclusivamente individual, sino que el principio propulsor, es el deseo de los individuos por mejorar.

En México se pueden identificar claramente dos momentos en el desarrollo de la agricultura intensiva en el uso de la fuerza de trabajo, en los cuales se distinguen diferentes procesos de aprovisionamiento de jornaleros y que por tanto, se diferencian por modificaciones importantes en la estructura de la población ocupada, en las características de los migrantes y en los flujos migratorios.

El primer periodo va desde principios de los años cuarenta, al desarrollarse las grandes obras de irrigación, hasta los setenta. Este periodo se caracteriza por los grandes flujos migratorios promovidos por la industria cañera y algodonera (fundamentalmente), misma que desarrolla procesos de integración comercial, y que ante la falta de personal de la región dispuesto a emplearse temporalmente en las duras tareas de recolección,² se ve obligada a trasladar jornaleros de regiones distantes a las zonas productoras. En este primer momento, coinciden con este tipo de productores, el desarrollo de los primeros grandes productores de hortalizas, los productores de papa y de jitomate. Aquí, aun cuando predominan los pequeños productores, las empresas comercializadoras de algodón, así como los ingenios, actúan como organismos integradores, que permiten establecer relaciones contractuales con grandes núcleos de trabajadores rurales, así como asumir los costos de transacción. Este tipo de aprovisionamiento se caracteriza en primer lugar, por ser fundamentalmente de hombres jóvenes y solteros, ya que lo reducido de los periodos de cosecha, no permite sufragar los costos de traslado de la familia, además, como las actividades de campo son en extremo pesadas, no es posible la incorporación de niños, ni de mujeres.

Otro elemento que caracteriza a este periodo, es que la migración es fundamentalmente de retorno, ya que los trabajadores, una vez que termina la relación contractual, son trasladados a sus lugares de origen. Esta forma de contratación les resulta atractiva a los jornaleros, pues reduce sustancialmente sus costos de transacción y les brinda una oportunidad que con sus propios medios no podrían aprovechar.

El segundo periodo, se encuentra relacionado con el proceso de modernización, de constitución y de consolidación de los complejos agroexportadores de

² Tanto por las duras condiciones del trabajo, como por las malas condiciones de ingreso, de vida y de relaciones contractuales.

hortalizas, a partir de la década de los setenta. Este periodo, se caracteriza porque presenta tendencias a volverse permanente (en la actualidad, estas regiones llegan a ofrecer empleo por lapsos superiores a los diez meses); además de que los periodos de contratación son más amplios (se pasa de temporadas de corte que duran de 15 días a dos meses, a temporadas de 4 a 6 meses).

La ampliación de los periodos de contratación y el crecimiento acelerado de la demanda de mano de obra, es un factor que configura un nuevo escenario en la estructura de la fuerza de trabajo, ya que esto permite a los jornaleros desplazarse en compañía de sus familias, y el crecimiento acelerado de la demanda sienta las bases para que los jefes de familia, negocien formas de empleo que posibiliten la incorporación de todos sus miembros al trabajo, lo que incluye el trabajo infantil.³

Así, incluso cuando este nuevo proceso, se caracteriza por una amplia incorporación de trabajo infantil y femenino, el primero, tiende a ser un empleo residual, ya que en temporadas de baja demanda de fuerza de trabajo, los empleadores prefieren la contratación de hombres jóvenes en las labores de cosecha, y en los periodos en que la oferta de trabajo es reducida, se incrementa sustancialmente el trabajo infantil.⁴

Por otra parte, la ampliación del periodo de oferta de empleo, modifica los flujos migratorios de los jornaleros, ya que reduce significativamente la migración de retorno, e incrementa el asentamiento de los jornaleros y sus familias en las regiones de atracción.

De igual forma, al promover el asentamiento de las familias en regiones lejanas a su origen, se estimula el desarrollo de nuevas formas de migración internacional, donde las regiones hortaliceras, se convierten en nuevos puentes del tránsito migratorio. Ahora, los nuevos migrantes tienen la posibilidad de desarrollar migraciones nacionales con certidumbre en el empleo, asentar a sus familias en condiciones de trabajo y de reproducción aseguradas en puntos más cercanos a la frontera, y desarrollar procesos migratorios internacionales de los miembros adultos de la familia.

El hecho de que una proporción importante de los jornaleros agrícolas migrantes sea población hablante de lenguas indígenas, ha motivado entre los

³ En los mecanismos de reproducción de las unidades económicas campesinas, el trabajo infantil, como el de los demás miembros de la familia tiene una gran importancia, ya que la familia se encuentra con una considerable capacidad de trabajo, pero con un entorno de alternativas de generación de bienes e ingreso limitados, por ello, cuando la familia se desplaza a regiones donde las oportunidades de empleo remunerado son mayores a los de su lugar de origen, resulta "natural", que la familia, como una forma de reproducción de la misma, promueva la incorporación de los niños en las relaciones contractuales típicamente capitalistas.

⁴ Barrón (1997: 44).

empleadores, la contratación de jornaleros que de preferencia pertenezcan a un mismo municipio o región, y que hablen la misma lengua. Este proceso mejora la comunicación con los jornaleros y reduce los problemas derivados de las diferencias dialectales y étnicas, es un factor que a su vez, refuerza las relaciones al interior de los diferentes grupos indígenas y fortalece los lazos de solidaridad de las redes que las etnias van construyendo en su flujo migratorio.

Aun cuando funcionalmente son similares, las diferencias más importantes entre las redes establecidas entre los migrantes que se dirigen hacia las regiones rurales, respecto a las que se construyen para soportar los flujos hacia las ciudades, consisten fundamentalmente en las estrategias que se desarrollan para atender las necesidades específicas de los migrantes.

En el sistema de redes para el proceso migratorio hacia las zonas rurales se encuentran ausentes los apoyos específicos para el tránsito migratorio, ya que este es un costo de transacción que asumen los empleadores, de igual forma se encuentra ausente el apoyo para los nuevos migrantes en la búsqueda de empleo, ya que esto lo acuerdan con el enganchador al inicio del viaje.

Este tipo de redes, al igual que las de tránsito urbano, están fincadas en la solidaridad y reciprocidad basadas en el parentesco, el compadrazgo y/o la noción de comunidad, y resultan fundamentales para insertarse en un ambiente desconocido, culturalmente ajeno y relativamente hostil (Maier, 2000; Mendez, 2000).

Además de esto, las redes:

[...] refuerzan y dan permanencia a los vínculos entre las comunidades de emigrantes y aquellas que se han convertido en lugares de destino permanente o transitorio de los individuos y familias migrantes. Asimismo, más que las motivaciones personales y estructurales para emigrar, hoy esas redes son uno de los motores que regulan los flujos migratorios.⁵

De igual forma, como señala Portes, las redes:

[...] una vez iniciados, los flujos inmigrantes fácilmente se autoperpetúan a causa del funcionamiento de otro par de fuerzas: a) los desequilibrios sociales y económicos entre sociedades fuertes y débiles y b) el fortalecimiento de las redes sociales. La primera fuerza apoya el deseo potencial de marcharse de amplios segmentos de la población del país expulsor; la segunda activa ese potencial de manera continua (Portes, 2001).

⁵ Tapia (2000: 98).

Así, las redes construidas para el tránsito migratorio hacia las zonas rurales, se constituyen en una red de información sobre las regiones, los periodos de trabajo, los entornos de recepción y por otra parte, se constituyen en redes de solidaridad, donde los indígenas, a pesar de ubicarse en regiones lejanas a su región de origen y en condiciones difíciles, sobrellevan su condición de vida, estas redes también actúan en las regiones norteñas como un soporte importante para que las familias desarrollen en mejores condiciones que en sus comunidades de origen, los procesos de migración hacia EUA.

2. Modificaciones en los procesos de competencia de la agricultura

Los más importantes flujos migratorios que se han desarrollado en México desde las zonas de elevada marginación rural, hacia los grandes centros atracción de fuerza de trabajo rural, siempre han sido comandados por los productores rurales, ya que estos lo han desarrollado como un mecanismo para garantizarse el abastecimiento suficiente y oportuno de fuerza de trabajo de bajo costo.

Sin embargo, lo que caracteriza los procesos actuales es que en un ambiente de creciente globalización de la economía, los productores de frutas y hortalizas, como parte de su estrategia para incorporarse de mejor manera en las nuevas cadenas de suministro de productos frescos a las grandes cadenas de tiendas departamentales, han modificado sus estrategias para lograr condiciones competitivas, las cuales permitan un flujo continuo de producción por temporadas más largas, y en condiciones de mayor certidumbre en sus costos y precios.

Este cambio en la forma de consumo, exige que en los mercados exista de manera permanente un abastecimiento de producto fresco, pero cuando esto se relaciona con sectores de producción estacionales, obliga al desarrollo de una estrategia de producción que de alguna manera desestacionalice el abastecimiento. Esto se ha logrado de varias formas: por un lado, ha sido posible adaptar la producción de determinados bienes de consumo a regiones cada vez más amplias; en segundo lugar, se han desarrollado tecnologías de cultivo que permiten modificar los ciclos de cultivo, así como la adaptación de plantas a determinadas condiciones climáticas; en tercer lugar, las empresas se han diversificado, lo que les permite ampliar sus periodos de operación en cada zona y por tanto, regular de mejor manera sus costos de producción y la gestión de sus negocios, y finalmente, las empresas han desarrollado estrategias de producción y alianzas estratégicas con empresas de diversas regiones, para poder abastecer a sus mercados por periodos más amplios de tiempo. Con esto, quienes se conservan como productores independientes pierden aceleradamente su capacidad competitiva, ya que acuden al

mercado en condiciones de desigualdad, ya sea como productores, o como consumidores de insumos.⁶ De igual forma, conforme estas condiciones de competencia se generalizan, cobra cada vez una mayor importancia el desarrollo por parte de los productores de redes de frío, de almacenamiento, distribución y transporte, donde la logística adquiere una creciente relevancia como elemento de integración de la competencia.

En el nuevo esquema de intermediación, poseen una gran importancia los grandes mayoristas, que establecen sistemas de acopio en diferentes regiones e incluso países, con el fin de mantener un abasto suficiente de productos durante la mayor parte del año.⁷ Otro aspecto que caracteriza a estos mayoristas, es que se encuentran orientados a proveer a la cadena de minoristas,⁸ y las ventas al detalle corresponden a una reducida proporción de sus ventas.

Por tanto, el reducido periodo de vida postcosecha de las frutas y hortalizas, obliga al desarrollo de redes de acopio y distribución que operen con una gran agilidad, donde se garantice para todos los participantes en la cadena el cumplimiento del compromiso de compra en sus diferentes etapas, es decir, se requiere de la articulación y coordinación de un conjunto de actores situados en diferentes países, quienes atienden la producción, el procesamiento, la distribución o la venta de ellas.

Esta situación, ha motivado que los productores comerciales desarrollen estrategias que les permitan reducir al máximo sus costos, así como regular o participar en la regulación de aquellos mercados en donde ellos pueden obtener algún tipo de injerencia positiva.

El mercado salarial, al igual que los mercados donde se cotizan los demás componentes de costos de su producción, sufren los efectos de la estacionalidad, con lo que los productores se ven en la necesidad de movilizar los mecanismos para tener la fuerza de trabajo en la cantidad, calidad y suficiencia a un costo atractivo acorde con las condiciones competitivas de su mercado.

Así, los productores se ven obligados a mejorar los sistemas de abasto de fuerza de trabajo y ampliar los periodos de contratación, para reducir al máximo sus costos de transacción y disminuir la variabilidad de los salarios.

⁶ Echanove (1999).

⁷ Para un análisis más profundo del tema, véase Gonzalez y Calleja (1999).

⁸ En este caso, las redes de minoristas se constituyen por las grandes cadenas de tiendas departamentales, quienes desde principios de los años ochenta, han incrementado su poder de mercado, al grado de que aun cuando su participación en el mismo no es mayoritaria, definen las condiciones y los procesos de abastecimiento de los productos agrícolas en fresco.

3. Procesos de regulación salarial en el campo

La producción de hortalizas de exportación es una actividad desarrollada en regiones que por su ubicación geográfica, han podido aprovechar no sólo su ventaja en costos, respecto a los productores de nuestro vecino del norte, sino que fundamentalmente tienen la posibilidad de ser productores complementarios, que ingresan aprovechando las ventajas competitivas que ofrece la posibilidad de producir cuando los productores de las principales regiones hortícolas de EUA se ven afectados por eventos catastróficos relacionados con su clima.

Otra característica de los estados que observan un gran dinamismo en su sector productor de frutas y hortalizas, es que, así como se han convertido en sectores con una gran demanda estacional de fuerza de trabajo, poseen también condiciones de desarrollo que brindan oportunidades de empleo en actividades alternativas al campo y en mejores ventajas respecto al salario. Esta circunstancia, opera de manera negativa para los productores, ya que al existir en la región oportunidades de empleo e ingresos, mejores que en el campo, prevalece un factor que presiona los salarios al alza, por lo cual, y para evitar este efecto negativo, los productores se ven precisados a desarrollar mecanismos de abastecimiento de fuerza de trabajo de regiones distantes, las que tengan como característica principal la inexistencia de oportunidades de trabajo, o en su caso, niveles de ingreso lo suficientemente bajos, como para que los ingresos ofrecidos resulten atractivos.

Como se puede observar, en este caso, el diferencial en las condiciones de empleo e ingresos, nuevamente es el factor que detona el flujo migratorio, pero este es observado por los empleadores y no por los jornaleros, por lo que el productor tiene que exponérselo a sus futuros trabajadores, en su propio lugar de origen, por medio de los enganchadores.

Una característica importante de este proceso de regulación salarial, es que los productores, acuden a la opción de trasladar a los trabajadores desde sus comunidades de origen y regresarlos, ya que éstos no cuentan ni con el conocimiento, ni con los recursos para realizar el desplazamiento.

Por ejemplo, para que los propios trabajadores realicen el traslado por su cuenta, no sólo deben considerar el destino, sino las múltiples escalas, los tiempos de transporte y fundamentalmente, los gastos.

Para darnos una idea de esto, sólo basta considerar, los costos y gastos de transporte de Metlatónoc, Guerrero, a San Quintín, Baja California. El cálculo de costos se hace considerando una familia de cinco miembros (el papá, la mamá y tres hijos), ya que por lo regular los migrantes a estas entidades, tienden a desplazarse en núcleos familiares.

Supongamos que sale una familia de Metlatónoc (cabecera municipal) a Tlapa, para ello tiene dos opciones: pagar \$60.00 (por persona o bultos grandes), o en su caso caminar siete horas (de día), con un gasto aproximado de \$180.00 por familia, sin considerar alimentos.

De Tlapa se trasladan Chilpancingo y de ahí a México (llegando a la Terminal TAPO), y de trasladarse posteriormente a la Central de Autobuses del Norte, lo cual representa un gasto aproximado de \$900.00 por familia.

De la Ciudad de México se hace conexión con Tijuana erogando \$4,500.00; de esa ciudad abordan otro transporte a Ensenada para finalmente dirigirse a San Quintín, este último tramo significa una erogación de \$600.00.

Así, un viaje como el señalado y considerando los transbordos, tiene una duración aproximada de cinco días y un costo de \$6200.00.

Por ello, aún cuando los trabajadores tienen una gran necesidad de trabajo y de mejorar sus ingresos, su elevado grado de marginalidad, no les permite integrarse por sí mismos a este flujo por el elevado costo que tendría. Por tanto, la intervención de los empleadores permite la reducción de los costos de transacción en la búsqueda de empleo de los indígenas, lo que a su vez permite una reducción importante del valor de la fuerza de trabajo en las actividades de producción agrícola de exportación, con lo que se mejora la posición competitiva de los agricultores.

Con el tiempo, y con la presión de los pobladores permanentes de las localidades de atracción, los empleadores han desarrollado por su cuenta la construcción de viviendas temporales para sus jornaleros (galiones y campamentos), y posteriormente, gracias a la intervención gubernamental por medio del Programa Nacional con Jornaleros Agrícolas se implementaron medidas de atención integral, entre las que se encuentran guarderías, escuelas, comedores para niños y letrinas portátiles entre otras.

En el caso de los grandes agricultores de exportación, que se encuentran enfrentados con mayor frecuencia con las diferentes disposiciones laborales y comerciales de EUA, se ven obligados a incorporar condiciones de vida y de trabajo que les permitan mantener el flujo de productos hacia ese país, condiciones que en un momento dado se convierten en mecanismos de regulación del mercado. Por ejemplo, las disposiciones sobre trabajo infantil, han hecho que los productores eviten contratar infantes; sin embargo, para ello han tenido que construir guarderías, proporcionar alimentos a los niños y en algunos casos, desarrollar programas de desincorporación del trabajo infantil con el apo-

yo de los gobiernos estatales donde se ubican.⁹ Por otra parte, ante las restricciones impuestas por la ley de inocuidad ha sido necesario incorporar un mayor número de letrinas portátiles en campo, agua potable, pisos de firme y en algunos casos comedores de campo. Pero las modificaciones introducidas, debido a la normatividad de los mercados destino de los productos, y que se expresan como modificaciones en el proceso de producción que impactan en el mejoramiento de la condición de vida de los campos, se presentan a los jornaleros como condiciones competitivas respecto a los otros productores.

4. Condiciones de empleo y de ingreso en las regiones de origen

En un estudio realizado en tres de las principales entidades expulsoras de jornaleros rurales se observa que las dificultades económicas presentes, así como la incapacidad que han mostrado los gobiernos locales y federal para desarrollar estrategias endógenas de desarrollo, que estimulen el asentamiento de la población, y particularmente de la población rural e indígena, ha promovido fuertes procesos de desdoblamiento de las ciudades, cancelando las posibilidades de atracción de los municipios que actuaban como nodos del desarrollo local, lo que provoca actualmente, que los flujos migratorios se desarrollen cada vez con más fuerza, hacia el exterior de las mismas entidades,¹⁰ e incluso en algunas ciudades, el descenso de la población ha sido tan marcado (superiores en algunos casos a 30% de su población en 10 años), que enfrentan graves dificultades para permanecer como tales.¹¹

En 258 municipios de Oaxaca (45.5% del total) ha disminuido la población por diferentes causas, y entre las más importante se encuentra la emigración hacia otros estados, o hacia los EUA.

En Guerrero, como señala Beatriz Canabal:

[...] la escasez de tierra agrícola obliga a un gran número de jefes de familia a trabajar como jornaleros en pequeñas propiedades y ejidos de la región, aunque también lo hacen en talleres y algunas industrias artesanales. Sin embargo, hay poca seguridad en el empleo y los pagos son sumamente bajos. En general, como ya se reportaba desde 1980

⁹ Esta situación, es la que se presenta en la mayor parte de los campamentos localizados en el estado de Sinaloa, y en la actualidad se está forzando a los productores meloneros de exportación, a incorporar condiciones similares.

¹⁰ Hernández Trujillo (2005, en prensa).

¹¹ Hernández Trujillo (2005, en prensa).

alrededor del 58% de la población de la Montaña no tenía ingresos y el 39% de los habitantes mayores de 12 años estaban desempleados, salvo en la época de lluvias por lo que la migración ha venido siendo la alternativa quizás más importante por la cantidad de ingresos que genera.¹²

En Veracruz, al igual que en Oaxaca y Guerrero, existe un estancamiento de la población, es decir, el crecimiento de la población es de 1.0% promedio anual entre 1990-2000, lo que en parte se explica porque en las localidades en las que vive 50% de la población, registraron tasas de crecimiento, entre 1.0% y negativas, mientras que los municipios en donde vive 50% restante, crecieron a tasas superiores a 1.0%.

Las ciudades que registraron las mayores tasas negativas de crecimiento, son: Cosamaloapán, Banderilla, Hidalgotitlan, Minatitlan, Mecayapan, Landero y Coss, El Higo, Cerro Azul, Tampico Alto, Tamiahua, Tancoco e Ignacio de la Llave. En estas ciudades, el proceso migratorio es tan fuerte, que la población enfrenta un decrecimiento neto.

Estos datos nos hablan de la poca capacidad de las entidades, con una proporción de su población en condiciones de elevado nivel de marginalidad, para retener a su propia población.

Sin embargo, en este artículo nos interesa exponer las condiciones en las cuales se debate la mayoría de la población indígena y no la población en su conjunto, por lo que he visto necesario desarrollar el análisis, concentrándome exclusivamente en las localidades donde este tipo de población es significativa.

Para el análisis de este apartado, utilicé la información de las bases de datos generadas por el Instituto Nacional Indigenista, que provienen de un procesamiento del Censo de Población y Vivienda del 2000, donde se extraen indicadores a nivel localidad y que se publica como *Indicadores socioeconómicos de los pueblos indígenas de México, 2002*.

Las entidades seleccionadas para el análisis, se determinaron a partir de su identificación en diferentes encuestas realizadas por el autor y por el equipo de campo de Antonieta Barrón,¹³ a lo largo de aproximadamente 12 años, en las principales entidades donde se emplean jornaleros migrantes. Las entidades son Chiapas, Guerrero, Hidalgo, Oaxaca, Puebla, San Luís Potosí y Veracruz. Como en dichos trabajos, se detectó que la mayor proporción de los jornaleros migrantes son indí-

¹² Canabal Cristiani (2000: 170).

¹³ Miembro de la Facultad de Economía de la UNAM.

genas provenientes de localidades con elevados índices de marginalidad, para la caracterización de las entidades expulsoras, se seleccionaron, sólo las localidades que se encuentran en condiciones de alta y muy alta marginalidad. Dejándose fuera del cálculo a todas las localidades en condiciones de marginalidad media, baja y muy baja.

4.1 Composición etnolingüística y marginalidad

Las entidades seleccionadas para la caracterización de los indígenas que emigran como jornaleros a las regiones de elevada demanda de fuerza de trabajo rural, son aquellas con la mayor presencia de indígenas a nivel nacional, puesto que en éstas se concentra 51% de la población indígena total de México.

Por otra parte, se observa que en estas entidades, entre mayor es el grado de marginación, mayor es la proporción de indígenas respecto a la población de las localidades donde viven.

Como se observa en el Cuadro 1, mientras que en las localidades de marginación alta, el promedio de indígenas es de 34.0% respecto al total de la población, en las localidades que enfrentan una marginación muy alta, la proporción es de 75.53%.

Cuadro 1
Población indígena según nivel de marginalidad, por estado

<i>Entidad</i>	<i>Nivel de marginalidad</i>	<i>Población total</i>	<i>Población indígena</i>	
			<i>Total</i>	<i>%</i>
Chiapas	alto	1,275,063	354,831	27.83
Guerrero	alto	740,733	87,212	11.77
Hidalgo	alto	537,878	266,756	49.59
Oaxaca	alto	1,330,805	731,294	54.95
Puebla	alto	1,537,074	481,296	31.31
San Luis Potosí	alto	457,705	202,861	44.32
Veracruz-Llave	alto	1,692,182	450,635	26.63
Subtotal		7,571,440	2,574,885	34.01
Chiapas	muy alto	768,971	597,862	77.75
Guerrero	muy alto	545,910	355,742	65.16
Hidalgo	muy alto	141,621	118,984	84.02
Oaxaca	muy alto	601,009	523,342	87.08
Puebla	muy alto	334,974	266,945	79.69
San Luis Potosí	muy alto	111,453	90,139	80.88
Veracruz-Llave	muy alto	600,775	391,955	65.24
Subtotal		3,104,713	2,344,969	75.53

Fuente: Elaboración propia con base en INI-CONAPO-SEDESOL (2002).

Las entidades en donde es mayor el grado de marginación general, como son Chiapas, Oaxaca, Guerrero y Veracruz, la proporción de indígenas en condiciones de muy alta marginalidad, es proporcionalmente superior a las entidades en que el grado de marginación es menor.

4.2 Características y condiciones de la ocupación

Entre mayor es el grado de desarrollo, mayor tiende a ser la proporción de la población económicamente activa, respecto a la población en edad de trabajar, lo que probablemente obedece a mayores posibilidades de ocupación entre la población de mayor edad. La población se incorpora al trabajo más tardíamente, pero por el contrario, existen mejores posibilidades de conseguir empleo.

Cuadro 2¹⁴
Población en edad de trabajar por condición de ocupación (porcentajes)

Entidad	Condición de actividad económica			
	Inactiva	Activa	Población Económicamente Activa	
			Desocupada	Ocupada
Veracruz-Llave	51.82	47.88	1.25	98.75
Chiapas	51.89	47.69	1.02	98.98
Hidalgo	52.92	46.78	1.16	98.84
San Luis Potosí	53.08	46.57	1.09	98.91
Oaxaca	54.37	45.27	0.96	99.04
Guerrero	55.17	44.43	1.25	98.75
Total	52.94	46.71	1.14	98.86
Baja California	43.78	55.37	0.93	99.07
Baja California Sur	44.08	55.45	0.93	99.07
Sonora	48.86	50.68	1.19	98.81
Sinaloa	50.05	49.55	0.94	99.06
Total	47.35	52.08	1.01	98.99

Fuente: Elaboración propia con base en INI-CONAPO-SEDESOL (2002).

Aún cuando en los dos grupos de entidades, los niveles de desocupación son mínimos, se observa que en general, también estos tienden a ser mayores en las entidades con menor desarrollo. La excepción a la regla es Oaxaca, donde se señala que la proporción de la población desocupada es ínfima.

¹⁴ La elaboración de este cuadro, se realizó utilizando la información del total de las localidades de cada entidad, con el propósito de realizar comparaciones según el nivel de marginalidad estatal.

Cuadro 3
Ocupación, según rama de actividad y nivel de marginalidad
(porcentaje)

<i>Grado de marginalización</i>	<i>Rama de ocupación</i>		
	<i>Primaria</i>	<i>Secundaria</i>	<i>Terciaria</i>
Alto			
Guerrero	46.31	19.90	31.63
Hidalgo	56.16	22.27	19.98
Puebla	56.74	23.04	18.74
San Luis Potosí	61.12	17.73	18.65
Oaxaca	62.14	16.49	19.45
Veracruz-Llave	63.94	12.47	22.25
Chiapas	69.57	9.52	19.08
Muy alto			
Guerrero	65.65	21.99	10.68
San Luis Potosí	72.14	15.12	10.67
Veracruz-Llave	77.79	11.17	9.89
Oaxaca	77.85	12.72	7.84
Hidalgo	80.44	9.44	8.92
Puebla	81.84	9.27	7.73
Chiapas	86.26	5.99	6.23

Fuente: Elaboración propia con base en INI-CONAPO-SEDESOL (2002).

A pesar de que las diferencias en la proporción de población ocupada y desocupada son mínimas, lo que posee una mayor relevancia, es la calidad de la ocupación, ya que como se observa en el Cuadro 3, entre mayor es el nivel de marginalidad, mayor tiende a ser la proporción de empleos en el sector primario, mismo que se caracteriza por realizarse en condiciones de bajos salarios, sin acceder a sus derechos laborales y la ausencia total de prestaciones sociales.

En todas las entidades seleccionadas, la principal rama de actividad, es la actividad primaria y en todas, excepción hecha de Guerrero, la proporción es superior a 50%. En las localidades de alta marginalidad, ésta se encuentra entre 56.16% y 69.57%.

Pero como es ampliamente conocido, en las regiones de agricultura atrasada, las actividades productivas son de baja inversión (fundamentalmente de granos básicos) y de baja capacidad de absorción de empleos, por lo que la posibilidad de empleo queda reducida a la temporalidad de la siembra y la cosecha. Una vez terminada ésta, el empleo se reduce a la realización de actividades dentro del predio, ya que las actividades alternativas son muy reducidas.

Las oportunidades de empleo alternativas se deducen de las personas empleadas en actividades diferentes a la agricultura, y en ellas, las proporciones son mínimas. Como se observa en el cuadro anterior, las actividades alternativas se encuentran en el sector terciario y en menor proporción en el secundario.

Pero el sector secundario, se encuentra dominado por actividades con bajo nivel tecnológico como la construcción, la producción de tortillas y molinos y panadería, es decir, orientadas a la satisfacción de las necesidades de la población de la misma localidad, por tanto, son actividades con poco ritmo de crecimiento.

Lo mismo sucede con el sector terciario; debido al escaso desarrollo de la actividad económica de las localidades seleccionadas, la demanda de servicios de la actividad productiva y de la población es reducida, por lo que éstos se encuentran determinados en gran medida por los que ofrece el Estado (educativos, médicos, asistenciales y de administración pública). Es decir, fuera de los trabajadores al servicio del Estado, las condiciones para percibir ingresos en este sector, son aleatorias y reducidas.

Si las posibilidades de empleos alternativos a la agricultura dentro de la localidad son reducidas y de baja calidad, la única alternativa que existe es subsistir con lo obtenido en el predio o emigrar temporalmente para obtener ingresos y sobrevivir el resto del año.

Pero si las posibilidades de reproducción en las localidades de alta marginalidad son reducidas, en las de muy alta, éstas son prácticamente nulas. Por ejemplo, en Puebla, Chiapas e Hidalgo, son menores a 20%, y por las características de capital, de experiencia y de formación que se requieren para desarrollarlas, es probable que se encuentren reservadas para los núcleos de población no indígena.

4.3 Condiciones de ingreso

Lo que ya se había reseñado brevemente en el apartado anterior, se comprueba con la información del Cuadro 4.

Cuadro 4
Población ocupada según nivel de ingresos y grado de marginalidad
(porcentaje)

<i>Grado de marginalidad</i>	<i>Sin Ingresos</i>	<i>Ingresos</i>		
		<i>Menos de 1sm</i>	<i>Hasta 2 sm</i>	<i>Más de 2 sm</i>
Alto				
Veracruz-Llave	25.56	32.94	31.94	9.55
Hidalgo	27.09	36.16	26.19	10.55
Puebla	27.91	29.14	31.31	11.64
Guerrero	30.83	20.16	30.74	18.26
San Luis Potosí	32.31	34.84	23.90	8.94
Chiapas	32.57	42.17	16.27	8.99
Oaxaca	43.87	22.28	23.14	10.71
Muy alto				
San Luis Potosí	31.22	48.05	16.94	3.79
Hidalgo	33.52	53.43	9.49	3.57
Puebla	35.20	42.22	18.19	4.40
Veracruz-Llave	35.62	41.46	18.97	3.95
Chiapas	46.93	43.79	6.61	2.67
Oaxaca	51.99	29.10	14.96	3.95
Guerrero	56.67	22.67	15.22	5.45
Total				

Fuente: Elaboración propia con base en INI-CONAPO-SEDESOL (2002).

La mayor parte de la población que vive en localidades con alta y muy alta marginalidad, cuando reside en entidades donde la pobreza extrema es preponderante, nos indica que aun cuando se encuentren permanentemente ocupados, la naturaleza de su actividad y el nivel de desarrollo de la misma, así como la falta de mercado para su fuerza de trabajo y para sus recursos, los hace que utilicen a diario todos sus recursos en actividades que le brinden medios de vida para sobrevivir.

Así, 68.1% de las personas ocupadas en esas localidades, realiza sus actividades con una percepción de ingresos que va de 0 a menos de 1 salario mínimo, de las cuales más de 50% de ellas no percibe ingresos. Es decir, este núcleo de población dedica la mayor parte de su tiempo a obtener bienes en su comunidad, derivado de la producción de bienes de autoconsumo (lo que le permite sobrevivir), pero que no se refleja en la generación de ingresos monetarios, y en los casos en que ésto sucede, lo hace en montos reducidos.

Como se observa en el Cuadro 4, en las localidades de alta marginalidad, la población que trabaja sin percibir un salario, representa de 25% en Veracruz a

43.87% en Oaxaca. Mientras que en las localidades con muy alta marginalidad, las proporciones van de 31.22% en San Luis Potosí, a 56.67% en Oaxaca.

Si consideramos tanto a la población en condiciones de alta y muy alta marginalidad, se observa que en Puebla, donde se presenta el menor grado de pobreza relativa de las entidades estudiadas, 60.79% de la población sobrevive con menos de un salario mínimo. En Guerrero lo hace 62.66%, en Veracruz 63.13%, en San Luis Potosí 69.60%, en Oaxaca 70.74% y en Chiapas 80.69%.

El hecho de que una de cada tres personas trabaje sin percibir ingreso alguno, es un indicador preocupante, ya que la sociedad se encuentra perdiendo la capacidad y el esfuerzo de una proporción importante de los trabajadores mexicanos.

Como se puede observar, ocupación, actividad y papel que ocupa el trabajador en el proceso de trabajo, carecen de significado, hasta que los confrontamos con la cruda realidad de los frutos de su esfuerzo. El trabajar todos los días para simplemente sobrevivir, y no tener alternativas para utilizar de una manera racional su capacidad y sus medios de trabajo, son elementos para identificar que la población indígena en sus comunidades de origen y con los medios que pueden disponer en su entorno para producir, se encuentran irremediablemente confinados a una situación de elevada miseria.

Como ya señalamos, lo peor de todo, es que aún cuando tienen grandes carencias y por tanto suficientes motivos para dejar sus localidades de origen, enfrentan graves limitaciones para alejarse de ellas. Por un lado, la falta de vías de comunicación, hace que el ingreso y la salida de las propias comunidades se convierta en una limitación mayor que en localidades bien comunicadas, por tanto el costo de transporte es mayor. La falta de actividades alternativas se convierte en una limitación adicional, ya que esto reduce la posibilidad de obtener ingresos monetarios (necesarios para cualquier tipo de traslado), la falta de documentos de identidad es en un factor que limita su libertad de tránsito, y el desconocimiento o el reducido manejo del castellano los limita para poder participar en el mercado de trabajo. Y todo este conjunto de condiciones que son parte de su caracterización como indígenas (su estereotipo), son a la vez los muros que los confinan a una vida en la que difícilmente se puede aspirar a abandonar la pobreza.

5. Condiciones de empleo y de ingreso en las regiones receptoras de indígenas

Como ya señalamos, el proceso de migración de los indígenas, desde sus comunidades de origen, no es un fenómeno promovido por los mismos migrantes, sino que es realizado como parte de una estrategia de los empleadores.

Ellos, en su estrategia, lo que desean son trabajadores dispuestos a trabajar por un salario, que en el medio donde desarrollan su actividad, es poco codiciado por los lugareños. Buscan además su permanencia durante el periodo en el que se realizan las actividades para las que son contratados; que estén dispuestos a trabajar desde muy temprano; que no consideren el tiempo de transportación a los campos como parte de la jornada de trabajo; que trabajen sábados y domingos sin considerarlos como una jornada diferente a la normal; y que no manifiesten problemas si los periodos de trabajo no se cumplen a cabalidad (tanto en lo que se refiere al cumplimiento del periodo o a su exceso).

Sin embargo, para que el proceso se logre y se mantenga, es necesario que las partes acuerden las condiciones, y sorprendentemente, éstas se ha mantenido por más de 30 años, y existen núcleos importantes de indígenas que no sólo refrendan este compromiso año con año, sino que se han asentado en esas comunidades, reafirmando con ello su deseo de mantener por más tiempo, la relación que han logrado y encuentran razones suficientes para quedarse.

Para identificar las condiciones de vida en las localidades receptoras de indígenas inmigrantes, desarrollamos el siguiente procedimiento. En primer lugar, seleccionamos a todas las localidades que contaban con una población de 0 a 2,500 habitantes, ya que éstas, por su tamaño pueden considerarse como rurales. Posteriormente descartamos aquellas localidades que tienen una reducida proporción de población indígena. Revisamos las localidades con población superior a los 2,500 habitantes, e incluimos sólo aquellas con una proporción significativa de indígenas (mayor a 8%). En los casos en donde la población indígena local es significativa, descartamos las localidades, ya que no nos interesa analizar la participación de los indígenas locales, sino el de los inmigrantes. Una vez reunidas estas condiciones, seleccionamos aquellos municipios, donde existe una proporción importante de indígenas inmigrantes, de esta manera, se podrá tener un referente acerca de las condiciones de empleo y de ingreso en las localidades receptoras de fuerza de trabajo.

5.1 Composición etnolingüística y marginalidad

Como se puede observar en el Cuadro 5, el método de selección de localidades es adecuado, ya que nos presenta conglomerados en los que la población indígena es significativa. De otra forma, si consideráramos a los municipios en su totalidad, o a las entidades, se terminaría por perder las características de la población indígena.

Cuadro 5
Composición etnolingüística de la población,
según municipios seleccionados

<i>Entidad</i>	<i>Municipio</i>	<i>Población indígena</i>	<i>Indígenas % del total</i>	<i>Hablantes de lengua indígena (Hli)</i>	
				<i>% de los indígenas</i>	<i>Monolingües % de los Hli</i>
Baja California	Ensenada	27,893	24.02	50.16	5.24
Baja California Sur	Mulege	1,217	9.96	55.30	3.12
Baja California Sur	Paz, La	1,469	10.36	50.17	11.40
Sinaloa	Guasave	4,017	3.88	58.73	10.34
Sinaloa	Elota	5,881	28.52	72.42	21.81
Sinaloa	Ahome	8,465	11.08	40.31	0.12
Sinaloa	Fuerte, El	9,674	20.67	43.11	0.19
Sinaloa	Navolato	12,822	17.24	68.21	10.82
Sinaloa	Culiacán	14,837	16.33	70.34	17.49
Sonora	Guaymas	5,059	33.12	73.18	15.26
Sonora	Hermosillo	5,637	11.82	49.12	5.60
Total		96,971	14.23	56.73	9.86

Fuente: Elaboración propia con base en INI-CONAPO-SEDESOL (2002).

En Baja California, presenta la mayor proporción de indígenas inmigrantes, Ensenada, ya que en esa ciudad llegan a representar hasta 24% de la población de las localidades seleccionadas. Aquí se observa que una elevada proporción de ellos hablan lengua indígena y 5.24% sólo hablan su idioma materno.

En Baja California Sur, pese a lo retirado respecto a las localidades de origen de los migrantes, resulta importante identificar grandes núcleos de jornaleros enganchados los cuales representan hasta el 10% de la población en las localidades donde se asientan.

En Sinaloa, los municipios con una mayor presencia de indígenas, son Culiacán, Navolato y El Fuerte, sin embargo, su peso relativo es mayor en Elota, El Fuerte y Navolato. En esos municipios, llegan a representar de 17.2% a 28.52% del total.

En Sonora, las concentraciones más importantes de jornaleros indígenas, se presentan en Guaymas y Hermosillo.

La proporción más elevada de indígenas monolingües, es en Elota, Sinaloa (con 21.81% del total de indígenas en la localidad), Culiacán, Sinaloa (con 17.49%) y en Guaymas, Sonora (con 15.26%). Lo anterior es importante, ya que la pobla-

ción monolingüe en las regiones destino, es la más vulnerable, pues le resulta más difícil trasladarse de un lugar a otro, debido a que son analfabetas y las dificultades para comunicarse. Esa misma incapacidad no le permite realizar sus compras en el comercio formal, por lo que se ve obligado a abastecerse en la tienda del campo, donde desconoce el monto de su deuda, además de que compra bienes muy por encima de su precio en comercios alternativos, de igual forma es una limitante para cambiar de trabajo. Así, la barrera del idioma, no sólo es el principal factor de estereotipo que limita la movilidad laboral y el acceso a un empleo en igualdad de oportunidades, sino que se convierte en un factor adicional que incrementa su vulnerabilidad social.

Como se observa en el Cuadro 6, los municipios seleccionados, se caracterizan también, porque además de que tienen una presencia significativa de indígenas, se componen en su mayoría de población migrante, lo que habla de la homogeneidad de la muestra de localidades.

Cuadro 6
Migrantes respecto a población total de localidades seleccionadas

<i>Entidad</i>	<i>Municipio</i>	<i>Población total</i>	<i>Migración</i>			
			<i>Nacidos en otra entidad</i>		<i>Residente en otra entidad, 1995</i>	
			<i>Total</i>	<i>%</i>	<i>Total</i>	<i>%</i>
Baja California	Ensenada	116,128	51,698	44.52	12,800	11.02
Baja California Sur	Mulege	12,223	4,650	38.04	1,639	13.41
Baja California Sur	Paz, La	14,181	4,504	31.76	1,877	13.24
Sinaloa	Ahome	76,387	6,380	8.35	1,297	1.70
Sinaloa	Culiacán	90,836	26,084	28.72	15,351	16.90
Sinaloa	Elota	20,624	10,792	52.33	7,177	34.80
Sinaloa	Fuerte, El	46,801	2,532	5.41	437	0.93
Sinaloa	Navolato	74,360	23,979	32.25	14,513	19.52
Sonora	Guaymas	15,273	1,690	11.07	298	1.95
Sonora	Hermosillo	47,684	14,719	30.87	4,942	10.36
Total		514,497	147,028	28.58	60,331	11.73

Fuente: Elaboración propia con base en INI-CONAPO-SEDESOL (2002).

Del Cuadro 6 podemos extraer algunas ideas. La primera, es que la mayoría de las localidades seleccionadas, cuentan con una proporción significativa de población jornalera inmigrante, ya que en el total de la muestra, es de 28.58% y en algunas ciudades como Elota, Sinaloa, ésta llega a representar hasta 52.33%.

Por otra parte, la población, tiende a asentarse en los lugares de destino, ya que de aquella que migró a Ensenada, sólo 11.02% corresponde a población que se trasladó a la localidad en el periodo comprendido entre el año del censo y los cinco años anteriores, mientras que el resto lleva más de cinco años en la entidad.

En las ciudades en donde la población residente de otra entidad es relativamente superior respecto a la población inmigrante, son las localidades que tienen un mayor poder de atracción, ya que es en ellas donde los inmigrantes tienden a asentarse. Una de las principales razones para el asentamiento definitivo de la población indígena, lo constituye la existencia de trabajo por periodos prolongados, que van de 8 a 10 meses. A pesar de que las formas de contratación son discontinuas (los que no viven en los campos, tienen que buscar trabajo todos los días), tienen grandes posibilidades de encontrarlo (alrededor de 80%).¹⁵

Las localidades que cumplen de mejor forma con esta condición, son las de El Fuerte, Sinaloa; Guaymas, Sonora; Ahome, Sinaloa; Ensenada, Baja California y Hermosillo, Sonora, ya que en esas ciudades, la proporción fue menor. Por otra parte, en estos municipios, la movilidad es inferior a 30%.

Los que tienen un menor poder de atracción son los municipios de Sinaloa (Guasave, Culiacán, Navolato y Elota) y los de Baja California Sur, ya que en ellos, la relación entre inmigrantes recientes e inmigrantes asentados es superior a 40%. Es decir, la población tiene una gran movilidad.

El hecho de que el proceso migratorio, de inicio se encuentre en manos de los empleadores, es uno de los elementos que determina su localización en las diferentes entidades.

Por ejemplo, en el Cuadro 7, se puede observar que como etnia, los mixtecos son los que predominan, ya que constituyen 72.74% de la población inmigrante total localizada en las entidades estudiadas. Sin embargo, más de 60% se concentra en Ensenada, Culiacán y Navolato.

Por lo regular, los grandes empleadores, buscan contratar en sus campos a personas de una sola etnia, ya que eso les facilita la comunicación, y les evita problemas interétnicos. Es muy común, que los empleadores eviten mezclar en sus campos a etnias de Oaxaca y de Guerrero, pues la diversidad de costumbres (a decir de los empleadores), es causa de frecuentes conflictos.

¹⁵ Estimación de campo del autor, determinada a partir del número de días utilizados en la búsqueda de trabajo y las veces que lo encontraron.

Cuadro 7
Ubicación principal de las diferentes etnias en su ruta migratoria

<i>Etnia</i>	<i>Población</i>	<i>Ubicación principal</i>	<i>% del total</i>	<i>Observaciones</i>	
Amuzgo	382	La Paz	0.59	Un sólo campo	
Huastecos	241	Sinaloa	0.37		
Mazateco	687	Sinaloa	1.06	Un sólo campo	
Mixtecos	46,933	Total	72.74		
	25,317	Ensenada	39.24		
	876	La Paz	1.36		
	7,850	Culiacan	12.17		
	3,790	Elota	5.87		
	6,634	Navolato	10.28		
	39	Guaymas	0.06		
	2,427	Hermosillo	3.76		
	Náhuatl	6,171	Sinaloa	9.56	
	Tlapaneco	2,380	Sinaloa	3.69	
	Triqui	1,504		2.33	
		623	Ensenada	0.97	
	Zapotecos	511	Navolato	0.79	
323		Hermosillo	0.50		
6,289			9.75		
903		Ensenada	1.40		
108		La Paz	0.17		
1,728		Culiacan	2.68		
948		Elota	1.47	Un sólo campo	
2,374		Navolato	3.68		
206		Hermosillo	0.32		
	64,518		100.00		

Fuente: Elaboración propia con base en INI-CONAPO-SEDESOL (2002).

Sara Mendez señala que en un cálculo realizado en 1984:

[...] de cada diez mixtecos, tres emigraban definitivamente a la región, cuatro trabajaban temporalmente en otros lugares y sólo tres permanecían en la Mixteca; tales datos nos dan una idea de la importancia que la migración ha tenido para esta zona del estado, misma que ha permitido la reproducción social de los mixtecos como etnia (Mendez, 2000: 257).

A partir de la información señalada en los cuadros anteriores, esta característica de los mixtecos es la que explica en cierta medida, porqué en las entidades o en los municipios donde esta etnia predomina, existe una mayor tendencia al asentamiento de los jornaleros.

Por otro lado, esta tendencia al asentamiento es muy importante, ya que si bien la decisión sobre el traslado de los indígenas tiene como origen la decisión

de los empleadores por mejorar su condición competitiva, el asentamiento de los jornaleros, es una decisión de ellos mismos, en función de la identificación de mejores oportunidades y de su permanencia.

5.2 Características y condiciones de la ocupación

El atractivo principal del proceso migratorio que realizan los indígenas, y la razón por la que los empleadores los enganchan desde sus lugares de origen, es precisamente el de emplearlos en sus explotaciones, razón por la cual, la proporción de la población activa respecto a la inactiva es elevada, e incluso es probable que ésta sea objeto de una subestimación, ya que ha sido motivo frecuente de preocupación de las organizaciones de los derechos humanos, que en las unidades de producción de hortalizas, se utilice en forma casi generalizada a la mano de obra infantil.

Cuadro 8
Condición de actividad de población en edad de trabajar, según municipio

Entidad	Municipio	Condición de actividad económica			
		Inactiva %	Activa %	Población Económicamente Activa	
				Ocupada	Desocupada
Baja California	Ensenada	48.90	50.34	1.52	98.48
Baja California Sur	Paz, La	40.83	58.61	0.70	99.30
Sinaloa	Ahome	55.28	44.30	1.09	98.91
Sinaloa	Culiacan	42.43	57.25	0.47	99.53
Sinaloa	Elota	32.61	67.00	0.63	99.37
Sinaloa	Fuerte, El	54.92	44.53	0.56	99.44
Sinaloa	Guasave	54.22	45.46	0.63	99.37
Sinaloa	Navolato	37.57	62.07	0.36	99.64
Sinaloa	Sinaloa	61.16	38.27	1.11	98.89
Sonora	Guaymas	53.88	45.54	0.47	99.53
Sonora	Hermosillo	42.91	56.49	1.72	98.28
Total		48.47	51.05	0.86	99.14

Fuente: Elaboración propia con base en INI-CONAPO-SEDESOL (2002).

Como se puede observar en el Cuadro 8, en todas las localidades se observa la existencia de ocupación plena. Toda la población en edad de trabajar, salvo una pequeñísima proporción, se encuentra ocupada.

Aún cuando la actividad agropecuaria es predominante en la mayoría de las localidades seleccionadas para el estudio (excepto La Paz), en una proporción importante de ellas, existen oportunidades de empleo alternativo a la agricultura.

Si relacionamos los datos que nos brindan los Cuadros 6 y el 9, sobre población migrante lo que obtenemos es que las localidades con un mayor poder para asentar a la población inmigrante, son aquellos en donde a pesar de que la dinámica económica se encuentra determinada por la actividad agrícola, presentan éstas una proporción importante de alternativas ocupacionales en ramas de actividad diferentes, es decir, en la industria y en los servicios.

Cuadro 9
Porcentajes de población ocupada según rama de actividad
(porcentaje)

<i>Entidad</i>	<i>Municipio</i>	<i>Rama de ocupación</i>		
		<i>Primaria</i>	<i>Secundaria</i>	<i>Terciaria</i>
Baja California	Ensenada	45.48	16.90	34.32
Baja California Sur	Paz, La	31.88	19.20	46.66
Sinaloa	Ahome	53.65	13.86	30.30
Sinaloa	Culiacán	68.42	8.84	19.81
Sinaloa	Elota	85.14	3.50	10.48
Sinaloa	Fuerte, El	65.83	11.30	20.51
Sinaloa	Guasave	60.29	10.11	27.45
Sinaloa	Navolato	72.30	6.49	19.55
Sonora	Guaymas	46.57	28.11	22.86
Sonora	Hermosillo	56.52	14.36	26.48

Fuente: Elaboración propia con base en INI-CONAPO-SEDESOL (2002).

Como se puede observar, las localidades seleccionadas, ubicadas en Guaymas, Ahome y Ensenada, cuentan con la característica de que más de un tercio de los empleos, son no agrícolas.

Así, encontramos que una de las razones por las que los municipios de Sinaloa, tienen un débil poder de atracción para la población asentada, es que en ellos predomina el empleo en el sector primario, en razones que van de 60 a 85%, por lo que los trabajadores se ven sin oportunidades ocupacionales, una vez que terminan las labores agrícolas.

5.3 Condiciones de ingreso

Una característica de las explotaciones agrícolas orientadas al mercado, es que la mayor parte de las actividades en los predios, se realizan con trabajo asalariado, por lo que el trabajo familiar en la actividad agrícola es ínfimo. Esto se puede observar claramente en el Cuadro 10, donde se señala que el trabajo sin remune-

ración corresponde exclusivamente a una población que representa entre 1.28% a 3.95%.¹⁶

Cuadro 10
Población ocupada, según municipio y nivel de ingreso
(porcentaje)

Entidad	Municipio	Ingresos			
		Sin ingresos	Menos de 1 sm	Hasta 2 sm	Más de 2 sm
Baja California	Ensenada	2.39	10.20	45.67	41.74
Baja California Sur	Paz, La	2.63	10.48	39.14	47.75
Sinaloa	Ahome	3.34	7.95	54.46	34.25
Sinaloa	Culiacán	3.95	6.35	64.69	25.01
Sinaloa	Elota	2.98	6.72	71.33	18.97
Sinaloa	Fuerte, El	5.59	7.92	64.72	21.77
Sinaloa	Guasave	4.67	11.96	57.40	25.97
Sinaloa	Navolato	1.87	6.93	62.54	28.67
Sonora	Guaymas	3.47	7.58	55.84	33.11
Sonora	Hermosillo	1.28	4.75	55.20	38.77

Fuente: Elaboración propia con base en INI-CONAPO-SEDESOL (2002).

Otro de los aspectos que resultan relevantes del análisis de los ingresos en las entidades destino de los migrantes indígenas, es que la proporción de la población que percibe el salario mínimo, en estas localidades rurales también es muy reducido, ya que en Guasave, que es el municipio en que esta proporción es mayor, apenas representa 11.96% de la población ocupada.

La mayor parte de esa población en las localidades rurales, que son el destino de los jornaleros indígenas migrantes, alcanzan ingresos equivalentes a entre uno y dos salarios mínimos por el trabajo en el campo, y les permite tener empleo, por hasta 10 meses al año continuos, además de que una vez terminada la actividad agrícola les brinda la posibilidad de ocuparse en actividades no agrícolas.

El asentamiento de la población indígena en las localidades receptoras, ha dado lugar a la proliferación de predios urbanos irregulares, donde se carece de los servicios básicos típicos de la población urbana. De igual manera, este tipo de predios “habitacionales”, no sólo carecen de infraestructura básica, como puede ser el agua potable, energía eléctrica, drenaje, sino que carecen de instalaciones educativas y de salud, con lo que se margina aún más a los pobladores y se les relega a la condición exclusiva de ser fuente de mano de obra barata y sin califica-

¹⁶ Esta representa una gran diferencia respecto a las localidades expulsoras, donde el porcentaje de población ocupada sin ingresos representaba 37.5% del total.

ción. Con esto no sólo se relega a la población en edad de trabajar, sino que al vetar a las nuevas generaciones de su acceso a la educación, se les impide la posibilidad de desarrollar actividades diferentes a las que desarrollan sus padres, es decir, desde ahora, se les marca con un futuro en el que difícilmente podrán superar la desigualdad con la que viven.

Conclusiones

Entre las conclusiones más importantes que se pueden extraer del análisis realizado, encontramos que el proceso migratorio es un proceso promovido por parte de los empleadores, como una estrategia para aprovisionarse de trabajadores de regiones lejanas, lo anterior en condiciones tales, que les permita mantenerlos en su explotación por la mayor parte del tiempo en que tiene la necesidad de emplearlos, disminuyendo el riesgo de que lo abandonen y se ocupen en actividades alternativas. Esto se logra con personas de bajo nivel educativo, de regiones con muy bajos ingresos y con una proporción importante de hablantes de lengua indígena de regiones distantes.

El periodo tan amplio de demanda de trabajo, posibilita que los migrantes se trasladen hasta las regiones de atracción, en compañía de su familia, lo que posibilita la incorporación de importantes cantidades de mano de obra infantil y femenina.

La existencia de periodos tan amplios del año, en los que existe una fuerte demanda de fuerza de trabajo en las regiones de atracción, es un factor que invita a la sedentarización de las familias.

La cercanía de las localidades de asentamiento, con la frontera, hace que los trabajadores residentes, redefinan sus estrategias de reproducción de la familia, garantizando el sustento de la misma a través de la incorporación al trabajo de la jefa de familia y de los hijos mayores, mientras que el padre aprovecha la ubicación geográfica de estos nuevos asentamientos, para desde allí, vincularse al mercado de trabajo de Estados Unidos, aprovechando las redes que sus paisanos han logrado construir con ese propósito, y la seguridad de que su familia, cuenta con condiciones de empleo e ingreso muy superiores a los de sus localidades de origen.

Como se puede observar, el nivel de ingreso de los jornaleros rurales, se incrementa sustancialmente, su periodo de ocupación se incrementa y su condición de vida mejora con el cambio de residencia, sin embargo, esto sólo alcanza, para que la población pase de vivir una vida miserable (definida como de alta y muy alta marginalidad), a ocupar el escalón más bajo de la pirámide de ingresos en los lugares de destino. Es decir, irremediamente la mejora, sólo les alcanza para pasar de la miseria a la pobreza.

Referencias bibliográficas

- Barrón, Antonieta (1997). “Características de los mercados de trabajo en los cultivos no tradicionales de exportación. El caso de las hortalizas en México” en Barrón Perez, Antonieta y Emma Lorena Sifuentes Ocegueda (coord.), *Mercados de trabajo rurales en México. Estudios de caso y metodologías*, México: UNA-UNAM.
- Canabal Cristiani, Beatriz (2000). “Migración desde una región de expulsión: la Montaña de Guerrero” en *Cuadernos Agrarios* (nueva época), núm. 19-20, México, pp. 170.
- Echanove Huacuja, Flavia (1999). “Redes rurales en el abasto de hortofrutícolas a la Ciudad de México (productores mayoristas: el caso de los empresarios comerciales y agrícolas de jitomate)” en *Agricultura de exportación en tiempos de globalización. (El caso de las hortalizas, frutas y flores)*, México: CIESTAAM-UACH-IIS-UNAM-CIESAS-Juan Pablos.
- Gonzalez, Humberto y Margarita Calleja (1999). “La construcción de cadenas internacionales de frutas y hortalizas: vínculos e interdependencia entre Texas y México” en Gramont, Hubert C. *et al.* (coord.), *Agricultura de exportación en tiempos de globalización. (El caso de las hortalizas, frutas y flores)*, México: CIESTAAM-UACH-IIS-UNAM-CIESAS-Juan Pablos.
- Hernández Trujillo, José Manuel (2005). “Migración rural-rural en los estados de Oaxaca, Guerrero y Veracruz (1990-2000)”, en prensa *Revista de Comercio Exterior*.
- INI-CONAPO-SEDESOL (2002). *Indicadores socioeconómicos de los pueblos indígenas de México 2002*.
- Maier, Elizabeth (2000). “La migración como mediación en las relaciones de género de obreras agrícolas indígenas de Oaxaca, residentes en Baja California” en Barrera Bassols, Dalia y Cristina Oehmichen Bazán, *Migración y relaciones de género en México*, México: GIMTRAP-UNAM-IIS.
- Méndez Morales, Sara (2000). “Características de la migración femenina temporal en la mixteca oaxaqueña” en Barrera Bassols, Dalia y Cristina Oehmichen Bazán, *Migración y relaciones de género en México*, México: GIMTRAP-UNAM-IIA.
- Portes, Alejandro (2001). “Inmigración y metrópolis: reflexiones acerca de la historia urbana” en *Migraciones Internacionales*, núm. 1, julio-diciembre.
- Tapia Enrique, Carlos (2000). “Las redes de relaciones sociales de la migración internacional y el desarrollo regional” en Navarro Chávez, José Cesar y Guillermo Vargas Uribe, *El impacto económico de la migración en el desarrollo regional de México (estudios de caso de Guanajuato, Michoacán y Zacatecas)*, México: Escuela de Economía-UMSNH.

Los procesos migratorios en los estados de la región sur-sureste de México

(Recibido: agosto/05–aprobado: diciembre/05)

*Rodrigo Pimienta Lastra**

Resumen

Junto con el Censo General de Población y Vivienda del año 2000 se levantó una encuesta a nivel nacional de aproximadamente 2.2 millones de viviendas (muestra censal) utilizando un cuestionario ampliado, en el que se incluyeron un conjunto de preguntas adicionales a las realizadas en el censo. La base de datos de esta muestra se encuentra a disposición del público. Utilizando los datos de la muestra censal realizada con técnicas de muestreo probabilístico por el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI), en esta investigación se consideran los nueve estados de la República Mexicana involucrados en el Plan Puebla Panamá, sobre los cuales se hacen estimaciones tanto del nivel como del perfil de la población migrante, por edad y sexo, y se establecen los flujos correspondientes por entidades de origen y destino. Adicionalmente, se relacionan algunas características de los flujos migratorios por tamaño de localidad y se identifican las principales variables sociodemográficas que caracterizan el entorno del migrante en el lugar de destino.

Palabras clave: historicidad, Nueva Historia, tiempo largo.

Clasificación JEL: B25, B00, N14.

* Profesor-Investigador de la UAM-Xochimilco (plrd6334@correo.xoc.uam.mx).

Introducción

En la frontera sur se presentan diferentes aspectos del fenómeno migratorio tanto nacional como internacional. Por un lado, el intercambio migratorio que se da entre los propios estados fronterizos con los del resto del país; por otro, las corrientes migratorias de esta región que se desplazan hacia los Estados Unidos de América (EUA); además los flujos de migrantes procedentes de Centro América, principalmente de Guatemala, que buscan internarse en el país para trabajar en las plantaciones de plátano y café; y finalmente, los contingentes de migrantes procedentes de la zona del Caribe y Sudamérica, así como de diferentes países del mundo que utilizan esta región como paso hacia los EUA.

En otro sentido, en marzo del 2001 se hizo público un documento denominado base que lleva por título El Plan Puebla Panamá (PPP), capítulo México, el cual se propone para iniciar la discusión sobre el desarrollo de la Región Sur-Sureste del país (RSS), así como para establecer lazos de cooperación y coordinación con los países centroamericanos.

En el primer caso, para estudiar los desplazamientos de mexicanos en el interior del país se han realizado dos encuestas importantes a nivel nacional en la última década del Siglo XX, una en 1992 y otra en 1997, denominadas: ENADID 92 y ENADID 97 (Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica 1992 y 1997 respectivamente), y otra que se levantó de manera simultánea con el Censo General de Población y Vivienda del 2000 denominada Muestra Censal. Para el segundo caso, sobre el PPP se han publicado múltiples estudios que lo abordan tanto desde la perspectiva política, como de la económica, social y ecológica.

Para contribuir al debate en estos temas, considerando que el conocimiento del fenómeno migratorio interno de los estados de la RSS resulta de vital importancia, debido a la incidencia que tendría en él un proyecto como el mencionado, esta investigación se plantea como principal objetivo el análisis de algunas de las variables de la dinámica migratoria interna de las entidades federativas de esa región del país, involucradas en el denominado plan.

Entre las variables consideradas para el estudio destacan la composición por edad y sexo de la población involucrada (aspectos fundamentales para entender el fenómeno, pero que no se pueden obtener de manera directa en las publicaciones oficiales que circulan normalmente), el intercambio migratorio que se ha venido dando entre los mismos estados que componen la zona, y la relación de dichos estados con el resto del país. Además se hace un corte por tamaño de localidad, que se considera importante en este abordaje, en el que se muestran los

procesos migratorios entre comunidades de menos de 15 mil habitantes y las de 15 y más.

Para alcanzar el objetivo planteado el desarrollo del trabajo se encuentra dividido, además de la introducción, en cinco apartados: Características de la muestra censal, donde se describen algunos aspectos generales de la encuesta utilizada; La región Sur-Sureste en el contexto nacional, donde se establecen los indicadores de uso más frecuente sobre las características sociodemográficas de la zona; El debate del Plan Puebla Panamá, donde se fija la posición de diferentes autores sobre la visión que se tiene en el ámbito académico de este proyecto; Dinámica migratoria interna de la región, donde se muestran algunos aspectos de los movimientos de población al interior de la zona y de ésta con el resto del país, haciendo algunos cortes por tamaño de localidad, grupos de edad y sexo; y finalmente se dan las conclusiones sobre el trabajo.

1. Características de la muestra censal

La población mundial estimada para el año 2001 fue de 6137 millones de habitantes (*Population Reference Bureau: 2001: 2*), de los cuales 19.4% pertenece al mundo desarrollado y 80.6% al mundo en desarrollo, incluyendo a la República Popular China. En América Latina y el Caribe se encuentra 8.6% de la población total del planeta y en mesoamérica 1.07%, es decir, la región involucrada en el denominado Plan Puebla Panamá cuenta con una población aproximada de 65.6 millones de habitantes. De estos 27.5 millones pertenecen a los nueve estados de la Región Sur-Sureste de la República Mexicana y el resto (31.1 millones) a los siete países centroamericanos.

Los estados de la región involucrados son: Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Puebla, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz y Yucatán. Por el lado centroamericano los países comprometidos son: Guatemala, Belice, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica y Panamá.

Algunos datos utilizados en el trabajo para estudiar la población de los nueve estados del país algunos corresponden al Censo General de Población y Vivienda 2000 y la mayor parte de ellos son estimaciones obtenidas a partir de la base de datos de la Muestra Censal, la tercera de las fuentes de información mencionadas anteriormente. Aunque los totales estimados con la muestra presentan diferencias respecto a los censales, éstas en general son mínimas, y cuando se acentúan es en algunas de las categorías menos importantes de las variables.

La realización del XII Censo General de Población y Vivienda se llevó a cabo entre el 7 y 18 de febrero del año 2000 por el Instituto Nacional de Estadística

Geografía e Informática (INEGI), quien fijó como fecha oficial de este el 14 de ese mes. A la par se levantó una encuesta en la que se obtuvo una muestra probabilística de 2.2 millones de viviendas utilizando un cuestionario ampliado que se agregó a la cédula censal. Con el cuestionario ampliado se buscó profundizar sobre diferentes variables sociodemográficas de la población, las cuales no era posible abordar en el censo. La muestra otorga la posibilidad de obtener indicadores –a nivel municipal y en localidades de 50 mil y más habitantes– en los que se pueden medir sus niveles de precisión y confianza.

Estos datos están a disposición de los usuarios en un disco compacto, con el fin de que genere sus propios tabulados, con el *software* de su preferencia, sin estar sujeto a los que el proyecto consideró necesarios para su publicación. Los archivos de la base de datos son tres: “Vivienda y hogares”, el cual incluye los datos de identificación geográfica, características de la vivienda, número de residentes y número de hogares, además de la condición de migración internacional y el número de personas migrantes a nivel de hogar; “Características de las personas”, donde se incluye la información de identificación geográfica, parentesco, sexo, edad, lugar de nacimiento, derechohabiencia, discapacidad, servicios de salud, lugar de residencia en 1995, lengua indígena, características educativas, religión, pertenencia étnica, estado conyugal, características económicas, lugar de trabajo, otros ingresos y fecundidad; y “migración internacional”, en el que se tiene un registro por cada migrante internacional con su respectiva identificación geográfica.

2. La región sur-sureste en el contexto nacional

Con una superficie de 505,963 km² la RSS ocupan la cuarta parte del territorio nacional (25.7%) y cuenta con 28.3% (27,540,658 habitantes) de la población total, lo que lleva a una densidad de población de 54.4 habitantes por kilómetro cuadrado, casi cuatro puntos porcentuales por encima del promedio nacional (Cuadro 1). En este mismo cuadro se puede apreciar que de los 2,443 municipios existentes en el país, a la zona le pertenecen 54.6%. Además, del total de localidades con que cuenta la República Mexicana (199,369) la región tiene 38.9% (77,504), de las cuales 60.9% (47,205) posee menos de 50 habitantes, aunque en éstas últimas vive solamente 2% (549,744 habitantes) de la población (Cuadros 1 y 2). Si se observa con cuidado el Cuadro 2, se puede notar que en localidades de menos de 500 habitantes la población femenina es menor que la masculina, situación que se refleja en indicadores de masculinidad mayores a la unidad, situación que puede ser explicada por el fenómeno migratorio.

Cuadro 1
Distribución territorial por estados de la región

	<i>Total de municipios</i>	<i>Total de localidades</i>	<i>Población total</i>	<i>Superficie km²</i>	<i>Densidad de población</i>	<i>Superficie % Rep. Mex.</i>	<i>Superficie % Región</i>
Estados Unidos Mexicanos	2443	199369	97483412	1967183	49.6	100.0	
Región Sur-Sureste	1334	77504	27540658	505963	54.4	25.7	100.0
Campeche	11	3099	690689	51833	13.3	2.6	10.2
Chiapas	119	19453	3920892	73887	53.1	3.8	14.6
Guerrero	76	7718	3079649	63794	48.3	3.2	12.6
Oaxaca	570	10511	3438765	95364	36.1	4.8	18.8
Puebla	217	6556	5076686	33919	149.7	1.7	6.7
Quintana Roo	8	2167	874963	50350	17.4	2.6	10.0
Tabasco	17	2605	1891829	24661	76.7	1.3	4.9
Veracruz	210	22032	6908975	72815	94.9	3.7	14.4
Yucatán	106	3363	1658210	39340	42.2	2.0	7.8

Fuente: INEGI (2000).

Cuadro 2
Población total y distribución porcentual de la población de la RSS por tamaño de localidad

<i>Tamaño de la localidad</i> <i>Número de habitantes</i>	<i>Total de localidades</i>	<i>Población total de la región Sur-Sureste</i>			<i>Distribución porcentual acumulada</i>		
		<i>Total</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>	<i>Total</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>
1 - 49	47205	549744	284473	265271	2.0	2.1	1.9
50 - 99	6535	470189	236740	233449	3.7	3.9	3.5
100 - 499	15955	3854163	1928896	1925267	17.7	18.2	17.2
500 - 999	4243	2967450	1471003	1496447	28.5	29.2	27.8
1000 - 1999	2031	2779083	1367414	1411669	38.6	39.3	37.8
2000 - 2499	347	769887	377069	392818	41.4	42.2	40.6
2500 - 4999	664	2276572	1109709	1166863	49.6	50.4	48.9
5000 - 9999	288	2023843	983153	1040690	57.0	56.3	56.3
10000 - 14999	80	988642	476807	511835	60.6	61.3	59.9
15000 - y más	156	10861085	5204636	5656449	100.0	100.0	100.0
Total	77504	27540658	13439900	14100758			

Fuente: INEGI (2000).

La RSS tienen tan sólo 20 localidades de entre 100 mil y menos de 500 mil habitantes, dos entre 500 mil y menos de un millón (Acapulco en Guerrero y Mérida en Yucatán), y una de más de un millón ubicada en la ciudad de Puebla, en el estado del mismo nombre. Si bien en el país 60.9% de la población vive en localidades de más de 15 mil habitantes, en la RSS esta relación se invierte, ahí 60.6% de la población vive en localidades de menos de 15 mil habitantes (INEGI,

2002); más aún, del total de la población de la RSS, 41.4%, vive en localidades de menos de 2,500 habitantes (Cuadro 2), por lo que esta zona puede ser considerada como un área todavía predominantemente rural, donde 31.5% (INEGI, 2000) de sus habitantes trabaja en el sector primario de la economía.

Los niveles de marginación en la RSS son más que evidentes. Los cuatro estados más pobres del país son en orden de importancia Chiapas, Guerrero, Oaxaca y Veracruz; seguidos por Yucatán, Puebla, Campeche, Tabasco y Quintana Roo que ocupan los lugares sexto, séptimo, octavo, décimo y décimo octavo. De las 100 localidades con mayor grado de marginación 83 se encuentran dentro de estos nueve estados, de las cuales una pertenece a Campeche, cinco a Chiapas, 48 a Guerrero, 14 a Oaxaca, tres a Puebla, tres a Quintana Roo, tres a Veracruz y seis a Yucatán (CONAPO-Progres, 1995: Cuadro 20), situación que se modificó un poco en el año 2000 según CONAPO (2000: Cuadro 2.1) para los últimos cinco estados.

Cuadro 3
Población total, edad mediana e índice de masculinidad por entidad federativa según sexo

<i>Entidad Federativa</i>	<i>Población total¹</i>			<i>Edad mediana²</i>			<i>Índice de masculinidad</i>
	<i>Total</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>	<i>Total</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>	
Estados Unidos Mexicanos	97483412	47592253	49891159	22	22	23	95.39
Región	27540658	13439900	14100758	21	21	22	95.31
Campeche	690689	344334	346355	22	21	22	99.42
Chiapas	3920892	1941880	1979012	19	19	19	98.12
Guerrero	3079649	1491287	1588362	19	18	20	93.89
Oaxaca	3438765	1657406	1781359	20	19	21	93.04
Puebla	5076686	2448801	2627885	21	20	22	93.19
Quintana Roo	874963	448308	426655	22	22	22	105.08
Tabasco	1891829	934515	957314	21	21	21	97.62
Veracruz	6908975	3355164	3553811	23	22	23	94.41
Yucatán	1658210	818205	840005	23	22	23	97.4
Población respecto del total del país %							
Estados Unidos Mexicanos							
Región	28.3	28.2	29.6				
Campeche	0.7	0.7	0.7				
Chiapas	4.0	4.1	4.2				
Guerrero	3.2	3.1	3.3				
Oaxaca	3.5	3.5	3.7				
Puebla	5.2	5.1	5.5				
Quintana Roo	0.9	0.9	0.9				
Tabasco	1.9	2.0	2.0				
Veracruz	7.1	7.0	7.5				
Yucatán	1.7	1.7	1.8				

¹ Incluye una estimación de población de 1 730 016 personas que corresponden a 425 724 viviendas Sin información de ocupantes.

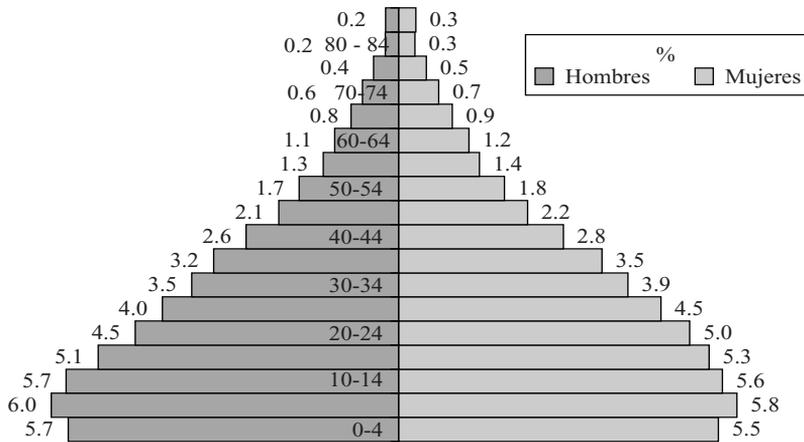
² Para calcular la edad mediana se excluye la población con edad no especificada.

Como puede verse en los Cuadros 1, 2 y 3, esta es una zona llena de contrastes, donde se encuentran estados como Tabasco con 1.3% de la superficie total del territorio nacional y otros que alcanzan 4.8% como el caso de Oaxaca; densidades de población que van de 13.3 hab/km² en Campeche a 149.7 hab/km² en Puebla; también se tienen estados como Quintana Roo y Campeche con menos de un millón de habitantes y otros con casi siete millones, como Veracruz.

Del Cuadro 2 se obtiene que de las 77,504 localidades que hay en la RSS 98.5% tiene menos de 2,500 habitantes, 1.3% posee de 2,500 a menos de 15 mil y tan sólo 0.2% cuenta con 15 mil y más. En este mismo cuadro se aprecia que 60.6% de la población total de la zona viven en localidades de menos de 15 mil habitantes, porcentaje muy parecido al de mujeres (60.0%) si el corte se hace por sexo y ligeramente menor al de hombres (61.3%).

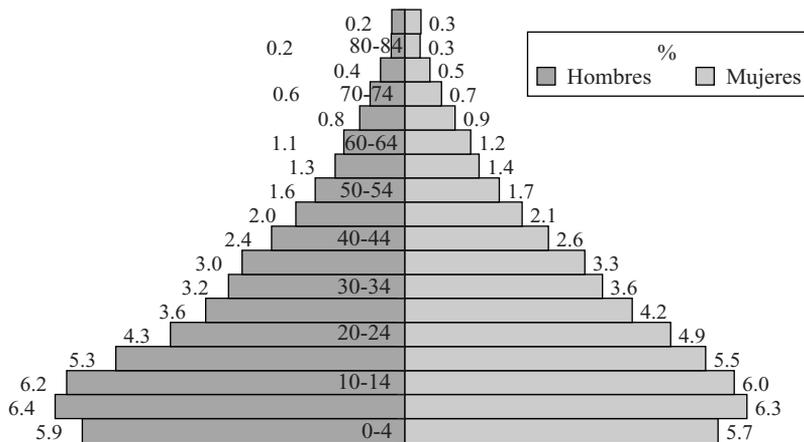
Otros indicadores que se pueden obtener del Cuadro 3 son los porcentajes de hombres y mujeres, tanto a nivel nacional como regional. Aunque en estos niveles los porcentajes de hombres y mujeres coinciden, 48.8 y 51.2% respectivamente, lo que lleva a índices de masculinidad muy parecidos (95.39 y 95.31 hombres por cada 100 mujeres), la población de la zona es ligeramente más joven que la nacional, situación que se refleja tanto en las edades medianas como en sus promedios de edad; en el primer caso se tienen valores de 21 y 25.5 años respectivamente y en el segundo 22 y 26.1 años. Si se observa el Cuadro 3, donde se presentan las medianas de los nueve estados, estas diferencias se acentúan como en el caso de Chiapas y Guerrero, donde 50% de la población tiene 19 años o menos, o como Veracruz y Yucatán donde este indicador es de 23 años. Esta misma situación se repite al comparar los índices de masculinidad, donde en estados como Oaxaca, Puebla y Guerrero son de 93.04, 93.19 y 93.89 en contraste con Quintana Roo, donde el valor de este estadístico es de 105.08 como consecuencia del proceso de inmigración intensa al que ha estado sujeto dicho estado.

Gráfica 1
Pirámide de edades de la población de la República Mexicana



Fuente: Elaborada con base en estimaciones de INEGI (2002b).

Gráfica 2
Pirámide de edades de la población de la región Sur-Sureste



Fuente: Elaborada con base en estimaciones de INEGI (2002b).

Al comparar las gráficas de las pirámides de edades de la población del país con la regional, éstas son muy semejantes en cuanto a su perfil, incluso en ambas se puede ver un repunte en el crecimiento poblacional en el primer quinquenio de los años noventa, pero al comparar las estructuras de edad por grandes grupos, en el ámbito nacional se tiene que el 0-14, 15-64 y 65 y más representan 34.1, 60.9 y 5% respectivamente, mientras que a nivel regional estas cifras son del 36.5, 58.4 y 5% (Gráficas 1 y 2).

3. El debate del Plan Puebla Panamá

Detonar el desarrollo en la región mesoamericana a través del denominado Plan Puebla Panamá (PPP) puede ser una empresa que suena razonable, sin embargo, existen fuertes dudas sobre la forma de hacerlo y si la población de la región, por un lado, no va a salir perjudicada y por el otro si va a recibir realmente los beneficios de esto, sin perder de vista su impacto en el medio ambiente.

En su momento la aparición del PPP produjo fuertes debates en torno a múltiples temas, situación que ha venido a menos con el transcurso del tiempo pero que no ha impedido, aunque de manera menos espectacular que en sus inicios, el avance de algunos de los proyectos que se plasmaron en dicho plan; por mencionar sólo uno: el inicio de los trabajos, a fines del 2005, de la presa La Parota en el estado de Guerrero.

Existen múltiples autores que visualizan el plan como un mecanismo de seguridad nacional de los EUA, donde uno de sus objetivos es regionalizar su política migratoria en el Istmo de Tehuantepec, es decir, como un cuello de botella en el que se instalen elementos de contención político-militar de las corrientes migratorias de centroamericanos que se dirigen a ese país (Alvarez, 2002: 19-30; Sandoval, 2002: 215-267).

Incluso en periódicos como *La Jornada* algunos analistas concuerdan en este sentido con académicos e investigadores que se manifiestan en contra del PPP considerando que:

En este plan se pretende convertir a los campesinos indígenas del sureste en asalariados explotados de las maquiladoras urbanas o semiurbanas, provocando su desplazamiento a las ciudades cercanas, con el doble objetivo de proporcionar mano de obra a estas empresas y a la vez separarlos de sus tierras y los recursos naturales con que cuentan.¹

¹ *La Jornada* (2001).

Es indudable que una de las intenciones del PPP es disfrazar una política que pretende convertir a México en un país maquilador al servicio de las grandes compañías, principalmente estadounidenses y coreanas, con base en la ventaja comparativa de la esclavitud salarial de la mano de obra que se tendrá disponible, no sólo de la población de la RSS del país, sino además de los flujos migratorios de centroamericanos provenientes principalmente de zonas rurales. Sí habrá generación de empleos pero para una fuerza de trabajo sin capacitación, en su mayoría joven y con niveles de escolaridad muy bajos (el promedio de escolaridad de la zona es de 4.1 años, Pimienta, 2002: 4).

El generar empleos bien remunerados para el grueso de la población se convierte en una falacia, lo que sí se puede lograr, apoyándose en la fuerza de trabajo, principalmente de origen rural, es un crecimiento económico de la región, pero es más que probado que el crecimiento económico no mejora la pobreza y la calidad de vida de la población.

La idea de un sur-sureste maquilador modificará sustancialmente los patrones migratorios de la región, tanto internos como internacionales. Los flujos migratorios internos entre estados de la zona serán cada vez más intensos, principalmente los de origen rural hacia las ciudades, en una primera etapa; y en una segunda, no es difícil que una parte de esta población se lance posteriormente, con la experiencia adquirida y las cadenas migratorias –aunque incipientes– ya existentes y que se irán consolidando, hacia los EUA. Los desequilibrios entre estados de la zona se irán acentuando cada más.

La migración de centroamericanos hacia los EUA, con el diferencial de salarios actual y que seguramente continuaría porque si no las maquiladoras no anclarán en esos lugares, suena ingenua. El paso de migrantes centroamericanos indocumentados y de otras nacionalidades a la región se verá incrementado sustancialmente, donde unos utilizarán al país como zona de paso hacia el norte y otros se establecerán en él de manera permanente.

La región predominantemente rural se hará cada vez más urbana, con las consecuencias que esto acarrea, crecimiento desordenado de las ciudades y sus alrededores, tanto en los centros turísticos como maquiladores, a través de la migración inducida que las políticas de gobierno propiciarán

4. Dinámica migratoria interna de la región

De los 27,540,658 habitantes que tiene la RSS 2,489,105 (9%) residen en un estado diferente al de su nacimiento y de éstos, 963,107 (38.7%), llegaron de los diferentes estados del país y el resto es migración interregional; además 65,249

(0.2%) son de otras nacionalidades, 474,297 (1.8%) no especificó su origen y 24,512,007 (89%) es población nativa. Del total del flujo migratorio que se tiene en los estados de la zona Veracruz, Quintana Roo y Puebla reciben 62.3% (1,550,459 personas) y las restantes se reparte entre los otros seis estados. Si bien la migración internacional que se desplaza a esta parte del país es mínima, su volumen más importante llega de los EUA y de Guatemala, ambos países con números muy parecidos, 32.7% (22,942) y 36.7% (25,759) del total respectivamente (Cuadros 4 y 5).

Cuadro 4
Población total y flujos migratorios de la región

<i>Estados de la región</i>	<i>Población total</i>	<i>Población nativa</i>	<i>Inmigrantes de otros estados¹</i>	<i>Inmigrantes de otro país</i>	<i>No especificado</i>	<i>Total de emigrantes</i>	<i>Emigrantes a otros estados</i>	<i>Pérdida de Población (%)</i>	<i>Emig. a edos. de la región</i>
Campeche	690689	524000	156158	4678	5853	89223	17076	3.2	72147
Chiapas	3920892	3627113	122451	17416	153912	336140	161313	4.3	174827
Guerrero	3079649	2867787	167115	8196	36551	638911	592203	17.1	46708
Oaxaca	3438765	3209597	201099	4591	23478	859299	611901	16.0	247398
Puebla	5076686	4467419	436024	11527	161716	863271	704067	13.6	159204
Quintana Roo	874963	367591	485255	8091	14026	57448	32083	8.0	25365
Tabasco	1891829	1697534	178683	1179	14433	190544	47913	2.7	142631
Veracruz	6908975	6221567	629180	6082	52146	1350282	980775	13.6	369507
Yucatán	1658210	1529399	113140	3489	12182	271734	30461	2.0	241273
Total	27540658	24512007	2489105	65249	474297	4656852	3177792	11.5	1479060

Fuente: Cálculos propios con base en INEGI (2002).

¹ Incluye a los inmigrantes de estados dentro de la región.

Cuadro 5
Flujos migratorios por lugar de nacimiento

<i>Lugar de nacimiento</i>	<i>Inmigrantes de la Región</i>			<i>Lugar de residencia</i>	<i>Emigrantes de la Región</i>		
	<i>Total</i>	<i>15 mil y más habitantes</i>	<i>menos de 15 mil hab.</i>		<i>Total</i>	<i>15 mil y más habitantes</i>	<i>menos de 15 mil hab.</i>
Aguascalientes	3754	2950	804	Aguascalientes	21464	19330	2134
Baja California	8255	4975	3280	Baja California	350014	260146	89868
Baja California Sur	2065	1280	785	Baja California Sur	30966	22374	8592
Coahuila	10929	8267	2662	Coahuila	25979	25060	919
Colima	4481	3394	1087	Colima	18584	15177	3407
Chihuahua	9782	7874	1908	Chihuahua	81200	76794	4406
Distrito Federal	383359	284528	98831	Distrito Federal	759172	751209	7963
Durango	7372	4651	2721	Durango	7350	5556	1794
Guanajuato	24192	18229	5963	Guanajuato	33710	29626	4084
Hidalgo	63289	30075	33214	Hidalgo	68485	38500	29985
Jalisco	30850	23611	7239	Jalisco	91103	79654	11449
México	103268	57422	45846	México	1026229	947694	78535
Michoacán	57962	31064	26898	Michoacán	81174	58855	22319
Morelos	38467	22389	16078	Morelos	227820	155010	72810
Nayarit	5166	3633	1533	Nayarit	13961	6216	7745

Cuadro 5 (continúa)

<i>Lugar de nacimiento</i>	<i>Inmigrantes de la Región</i>			<i>Lugar de residencia</i>	<i>Emigrantes de la Región</i>		
	<i>Total</i>	<i>15 mil y más habitantes</i>	<i>menos de 15 mil hab.</i>		<i>Total</i>	<i>15 mil y más habitantes</i>	<i>menos de 15 mil hab.</i>
Nuevo León	12653	9650	3003	Nuevo León	76511	70784	5727
Queretaro	7089	5053	2036	Queretaro	29086	23871	5215
San Luis Potosí	29559	14707	14852	San Luis Potosí	27313	19184	8129
Sinaloa	12841	9780	3061	Sinaloa	70634	22398	48236
Sonora	6778	5058	1720	Sonora	31074	22082	8992
Tamaulipas	88521	34639	53882	Tamaulipas	252581	229832	22749
Tlaxcala	46404	35224	11180	Tlaxcala	75602	41264	34338
Zacatecas	6071	4119	1952	Zacatecas	5513	3623	1890
Subtotal	963107	622572	340535	Total	3405525	2924239	481286
Guatemala	25759	3954	21805				
USA	22942	10350	12592				
Otro País	21520	17700	3820				
No especificado	134237	38401	95836				
Total	1167565	1315549	815123				

Fuente: Cálculos propios con base en la muestra INEGI (2002b).

Nota: El total censal de inmigrantes a la región de otros estados es de 965,527 lo que provoca una subestimación con la muestra de 0.25%.

Nota: El total censal de emigrantes de la región a otros estados es de 3,177,792 lo que provoca una sobreestimación con la muestra de 7.2%.

En términos generales la RSS es una zona de expulsión de población, de sus diferentes estados han salido 4,656,852 personas, de las cuales 68.2% (3,177,792) se fue a radicar a un estado fuera del área, lo que representa una pérdida de 11.5% de su población nativa, mientras que 31.8% (1,479,060) emigró a otro estado dentro de la misma región. Esta última cifra comparada con la del párrafo anterior, lleva a un saldo neto migratorio regional negativo de 2,212,265 individuos. Los estados con mayor pérdida de población son en orden de importancia: Guerrero 17.1%, Oaxaca 16%, Puebla 13.6% y Veracruz 13.6% (Cuadro 4).

En el Cuadro 5 se presenta el intercambio migratorio que sostiene la región con los diferentes estados del país, en este aspecto destacan dos entidades: el Distrito Federal y el Estado de México, los cuales en conjunto no sólo aportan 50.5% (486,627 personas) de la inmigración total a la región, sino que reciben también 52.4% (1,785,401 personas) de la emigración de la zona; al primero de estos casos se agrega Tamaulipas con 9.2% (88,521 personas) y al segundo los estados de Baja California, Tamaulipas y Morelos, los cuales en conjunto proporcionan al flujo el 24.4% (830,415 personas). En el mismo cuadro se tiene que 74.2% (284,528 personas), 55.6% (57,422 personas), 75.9% (35,224 personas) y 39.8% (34,639 personas) de los inmigrantes provenientes del Distrito Federal, y de

los estados de México, Tlaxcala y Tamaulipas respectivamente, se desplazan a localidades de 15 mil y más habitantes, mientras que 25.8% (98,831 personas), 44.4% (45,846), 24.1% (11,118) y 60.2% (53,889 personas) de estos estados se desplazan a localidades menores. En el caso de la emigración al Distrito Federal y el estado de México tan sólo el 1% (7,963) y el 7.7 (78,535) respectivamente emigra a áreas de menos de 15 mil habitantes, mientras que en los estados de Baja California y Morelos estos números son del 26% (89,868) y 32% (72,810) respectivamente. Como puede apreciarse en este último caso, la migración a localidades menores de 15 mil habitantes tan sólo representa 14.1% (481,286 personas), mientras que el resto 85.9% (2,924,239) se trasladan a localidades mayores.

La distribución de inmigrantes en la zona por estado de nacimiento y de residencia se presenta en el Cuadro 6. Como se puede observar los nativos del Distrito Federal migran principalmente a Puebla, Veracruz y Quintana Roo, los cuales en conjunto reciben 63.6% (243,817 personas) de este total; los del Estado de México se dirigen a principalmente a Puebla, Veracruz y Guerrero, quienes reciben 72.5% (74,863 personas) del flujo; y los de Tamaulipas tienen como destino principal Veracruz, que recibe 80.5% (71,237 personas) de esta corriente migratoria. En esta parte es importante hacer notar que de los 874,963 habitantes que posee Quintana Roo, 485,255 (55.5%) son inmigrantes de los diferentes estados del país (Cuadro 4), cifra que al ser comparada con la del Cuadro 6 muestra que del volumen total de inmigrantes a este estado, tan sólo 17% es de personas que residían fuera de la zona, es decir, 83% de los migrantes radicados en este estado son nativos de la región.

Cuadro 6
Inmigrantes a los estados de la región sur-sureste por estado de nacimiento

<i>Estado de nacimiento</i>	<i>Estado de residencia</i>										<i>%</i>
	<i>Cam.</i>	<i>Chs.</i>	<i>Gro.</i>	<i>Oax.</i>	<i>Pue.</i>	<i>Qtro.</i>	<i>Tab.</i>	<i>Ver.</i>	<i>Yuc.</i>	<i>Total</i>	
Ags.	47	176	169	162	1217	487	130	1143	223	3754	0.4
BC.	261	698	1444	1670	1390	265	252	1967	308	8255	0.9
BCS.	96	157	463	371	212	98	70	542	56	2065	0.2
Coah.	796	624	469	72	2569	1344	667	3181	552	10929	1.1
Col.	112	294	1140	416	433	690	287	846	263	4481	0.5
Chih.	152	611	818	893	2409	1394	554	2574	377	9782	1.0
DF.	6860	19612	38776	37616	104105	47663	13941	92049	22737	383359	39.8
Dgo.	456	449	617	614	1120	1827	277	1862	150	7372	0.8
Gto.	1355	1386	2218	1586	5523	2711	1181	7321	911	24192	2.5
Hgo.	627	537	2228	2168	22894	2646	1245	30086	858	63289	6.6
Jal.	960	2136	3840	2363	5453	3713	1994	9076	1315	30850	3.2
Méx.	848	4351	21329	12670	29412	4796	2997	24122	2743	103268	10.7
Mich.	2138	2460	25638	3704	3704	2823	2355	10914	1193	57962	6.0

Cuadro 6 (continúa)

<i>Estado de nacimiento</i>	<i>Estado de residencia</i>										
	<i>Cam.</i>	<i>Chs.</i>	<i>Gro.</i>	<i>Oax.</i>	<i>Pue.</i>	<i>Qro.</i>	<i>Tab.</i>	<i>Ver.</i>	<i>Yuc.</i>	<i>Total</i>	<i>%</i>
Mor.	251	832	16847	2402	2402	2144	1133	4063	850	38467	4.0
Nay.	398	330	912	465	465	464	391	1320	286	5166	0.5
NL.	241	751	907	700	700	1631	786	4583	757	12653	1.3
Qro.	292	461	676	525	525	527	258	2117	302	7089	0.7
SLP.	950	974	1272	1596	1596	18459	1401	18459	659	29559	3.1
Sin.	531	913	1434	1573	1573	1694	860	3446	919	12841	1.3
Son.	268	268	832	917	917	331	289	2005	446	6778	0.7
Tams.	2295	1247	1664	2474	2474	2316	3672	71237	715	88521	9.2
Tlax.	931	911	691	847	847	625	485	6096	327	46404	4.8
Zac.	424	273	749	538	538	388	329	1613	210	6071	0.6
Total	21249	40451	125133	76997	76997	82155	35554	300622	37157	963107	100.0
%	2.2	4.2	4.2	8.0	8.0	8.5	3.7	3.7	31.2	100.0	

Fuente: Cálculos propios con base en INEGI (2002b).

En lo que respecta a la emigración de la RSS los principales expulsores de población son Veracruz con 30.5% del total, le siguen en orden de importancia los estados de Puebla, Oaxaca y Guerrero los cuales en conjunto aportan 60.9%, y un poco más atrás Chiapas con 5.4% (Cuadro 7). Con la información de estos dos últimos cuadros se pueden obtener los saldos netos migratorios (SNM) para cada uno de los estados de la región, respecto a las 22 entidades federativas restantes del país y el Distrito Federal, de lo cual resulta el estado de Quintana Roo con un SNM positivo de 72,674 personas y los estados de Veracruz, Oaxaca, Puebla, Guerrero, Chiapas y Tabasco con SNM negativos, esto es con pérdidas de 737,120; 597,493; 525,903; 503,486; 144,549 y 16,158 personas respectivamente. El SNM de la RSS respecto del resto del país es negativo con una pérdida de 2,442,418 personas, cifra 7.2% aproximadamente por encima del total censal, como se aclaró en la nota a pie del Cuadro 5. Finalmente, se tiene que los estados de Campeche y Yucatán aunque presentan saldos netos migratorios positivos (4,471 y 5,146 respectivamente) estos son mínimos, por lo que pueden ser consideradas prácticamente como entidades de equilibrio.

Si se analiza la distribución de los migrantes por tamaño de localidad, en el Cuadro 8 se observa que 40.6% de los inmigrantes a los estados del sur se establece en localidades de menos de 15 mil habitantes y 42.2% a localidades de 100 mil y más. Como puede apreciarse la atracción de las denominadas localidades intermedias es mínima comparada con los cortes anteriores. En el caso de los emigrantes, el flujo más importante (74.7%) se establece en localidades de 100 mil y más habitantes y el resto en menores a este tamaño.

Cuadro 7
Emigrantes de los estados de la región sur-sureste a otros estados del país
por estado de nacimiento

Estado de residencia	Estado de nacimiento										%
	Cam.	Chs.	Gro.	Oax.	Pue.	Qtro.	Tab.	Ver.	Yuc.	Total	
Ags.	208	1200	2660	3116	4720	30	968	8346	216	21464	0.6
BC.	1530	40428	64658	102846	45390	1304	5590	85246	3022	350014	10.3
BCS.	224	1242	16257	6247	2616	167	285	3710	218	30966	0.9
Coah.	546	2065	377	2773	2515	346	1299	15518	540	25979	0.8
Col.	201	1778	9347	2293	985	78	684	3037	181	18584	0.5
Chih.	607	5634	4621	9354	7625	295	2220	50307	537	81200	2.4
DF.	4004	39974	99839	188991	223416	1547	10800	179487	11114	759172	22.3
Dgo.	252	588	983	918	1482	202	126	2467	332	7350	0.2
Gto.	340	1836	6244	3760	6925	263	892	12821	629	33710	1.0
Hgo.	197	2009	3842	5117	25182	228	820	30752	338	68485	2.0
Jal.	627	7759	21646	11886	13011	544	2691	30980	1959	91103	2.7
Méx.	2910	49990	131365	260181	305303	2357	9077	258134	6912	1026229	30.1
Mich.	522	3233	53862	6777	5403	230	1031	9603	513	81174	2.4
Mor.	475	4115	149337	17639	36314	385	1295	17724	536	227820	6.7
Nay.	309	1409	5798	2259	1150	102	616	2253	65	13961	0.4
NL.	815	4244	4323	6155	6762	425	3411	48966	1410	76511	2.2
Qro.	276	2026	3873	3544	5794	93	737	12113	630	29086	0.9
SLP.	137	1336	1694	2449	3551	140	510	17097	399	27313	0.8
Sin.	276	2006	37638	19438	2024	89	997	7710	456	70634	2.1
Son.	164	3421	5413	7729	3354	121	845	9551	476	31074	0.9
Tams.	1703	7282	2537	6960	8250	446	6264	217789	1350	252581	7.4
Tlax.	217	1149	1544	3316	56750	78	291	12161	96	75602	2.2
Zac.	238	276	761	742	1170	11	263	1970	82	5513	0.2
Total	16778	185000	628619	674490	769692	9481	51712	1037742	32011	3405525	100.0
%	0.5	5.4	18.5	19.8	22.6	0.3	1.5	30.5	0.9	100.0	

Fuente: Cálculos propios con base en INEGI (2002b).

Cuadro 8
Distribución de los flujos migratorios por tamaño de localidad

Tamaño de localidad	Distribución porcentual	
	Inmigrantes	Emigrantes
1 - 2,499	23.5	7.7
2,500 - 14,499	17.1	6.4
15,000 - 19,999	2.1	1.9
20,000 - 49,999	9.7	4.6
50,000 - 99,999	5.4	4.7
100,000 - 499,999	25.1	33.1
500,000 - y más	17.1	41.6
Total	100.0	100.0

Fuente: Cálculos propios con base en INEGI (2002b).

En los Cuadros 9 y 10, así como en las Gráficas 3 a 6, se presentan las estructuras por grupo de edad y sexo de los migrantes por tamaño de localidad. Como puede apreciarse en las Gráficas 3 y 4, correspondientes a la población de inmigrantes a la RSS, las estructuras por edad que presentan tanto hombres como mujeres son diferentes; en localidades de 15 mil y más habitantes, el mayor volumen de población se concentra en los grupos de 15 a 39 años, la base de la pirámide en los primeros grupos de edad es muy angosta. Una de las explicaciones es que en ese tipo de localidades el mayor número de personas que arriba es de solteros, parejas jóvenes sin hijos o población que deja a su familia en el lugar de origen, esta última situación es menos probable porque se está hablando de una población que llega a residir de manera relativamente permanente en el lugar de destino, debido al tipo de datos que se obtienen en esta clase de encuestas. En la Gráfica 4 se muestra una situación totalmente diferente, en este caso se está hablando de familias completas que migran hacia la región a localidades con menos de 15 mil habitantes. En el caso de los emigrantes, en ambos tipos de localidades, la situación es muy similar a la descrita inicialmente en el párrafo anterior, sólo que se encuentra más acentuada en las localidades con 15 mil y más habitantes.

Cuadro 9
Inmigración total a la región sur-sureste en dos cortes del tamaño de localidad por grupos de edad y sexo

Grupos de edad	Total			Localidades de 15 mil y más habitantes				Localidades de menos de 15 mil habitantes			
	Sexo		Total	Grupos de edad	Sexo			Grupos de edad	Sexo		
Hombres	Mujeres	Hombres			Mujeres	Total	Hombres		Mujeres	Total	Hombres
0 - 4	53538	50053	103591	0 - 4	18741	16853	35594	0 - 4	34797	33200	67997
5 - 9	57054	55412	112466	5 - 9	22962	22094	45056	5 - 9	34092	33318	67410
10 - 14	52989	52901	105890	10 - 14	25207	24654	49861	10 - 14	27782	28247	56029
15 - 19	52595	55716	108311	15 - 19	30346	31782	62128	15 - 19	22249	23934	46183
20 - 24	48737	59707	108444	20 - 24	31953	37627	69580	20 - 24	16784	22080	38864
25 - 29	46027	59898	105925	25 - 29	32256	40114	72370	25 - 29	13771	19784	33555
30 - 34	43051	51892	94943	30 - 34	30513	34879	65392	30 - 34	12538	17013	29551
35 - 39	43204	47366	90570	35 - 39	31452	33211	64663	35 - 39	11752	14155	25907
40 - 44	39140	40535	79675	40 - 44	28495	27941	56436	40 - 44	10645	12594	23239
45 - 49	30362	31709	62071	45 - 49	21274	23301	44575	45 - 49	9088	8408	17496
50 - 54	27298	23735	51033	50 - 54	18712	16901	35613	50 - 54	8586	6834	15420
55 - 59	19850	17016	36866	55 - 59	12563	11581	24144	55 - 59	7287	5435	12722
60 - 64	15377	14631	30008	60 - 64	10143	10129	20272	60 - 64	5234	4502	9736
65 - 69	11075	10929	22004	65 - 69	7144	7206	14350	65 - 69	3931	3723	7654
70 - 74	8871	8014	16885	70 - 74	5704	5402	11106	70 - 74	3167	2612	5779
75 - 79	6146	6079	12225	75 - 79	4195	4457	8652	75 - 79	1951	1622	3573
80 - 84	3511	3224	6735	80 - 84	2394	2280	4674	80 - 84	1117	944	2061
85 - +	3051	3206	6257	85 - +	1777	2229	4006	85 - +	1274	977	2251
No esp.			13666	No esp.			4505	No esp.			9161
Total	561876	592023	1167565	Total	335831	352641	692977	Total	226045	239382	474588

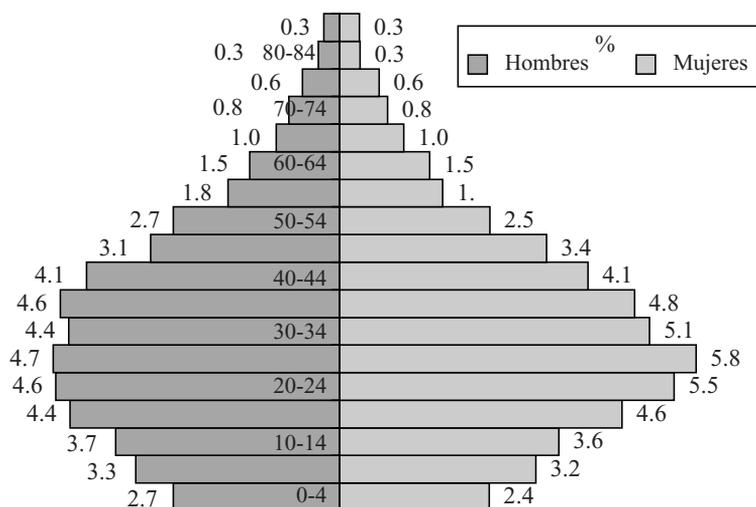
Fuente: Cálculos propios con base en INEGI (2002b).

Cuadro 10
Inmigración total a la región sur-sureste en dos cortes del tamaño de
localidad por grupos de edad y sexo

Total				Localidades de 15 mil y más habitantes				Localidades de menos de 15 mil habitantes			
Grupos de Edad	Sexo		Total	Grupos de Edad	Sexo		Total	Grupos de Edad	Sexo		Total
	Hombres	Mujeres			Hombres	Mujeres			Hombres	Mujeres	
0 - 4	44835	46431	91266	0 - 4	33404	34547	67951	0 - 4	11431	11884	23315
5 - 9	68757	68002	136759	5 - 9	52517	52450	104967	5 - 9	16240	15552	31792
10 - 14	84863	82833	167696	10 - 14	63890	63538	127428	10 - 14	20973	19295	40268
15 - 19	131370	154176	285546	15 - 19	108327	127818	236145	15 - 19	23043	26358	49401
20 - 24	186424	206058	392482	20 - 24	161701	178662	340363	20 - 24	24723	27396	52119
25 - 29	195093	202660	397753	25 - 29	170422	174836	345258	25 - 29	24671	27824	52495
30 - 34	182533	188628	371161	30 - 34	158283	162604	320887	30 - 34	24250	26024	50274
35 - 39	163693	178104	341797	35 - 39	142558	152866	295424	35 - 39	21135	25238	46373
40 - 44	145939	152572	298511	40 - 44	128016	135555	263571	40 - 44	17923	17017	34940
45 - 49	116962	125078	242040	45 - 49	104049	110664	214713	45 - 49	12913	14414	27327
50 - 54	93334	100688	194022	50 - 54	82908	90546	173454	50 - 54	10426	10142	20568
55 - 59	66621	71930	138551	55 - 59	59342	64576	123918	55 - 59	7279	7354	14633
60 - 64	53227	58040	111267	60 - 64	47255	51835	99090	60 - 64	5972	6205	12177
65 - 69	35931	46478	82409	65 - 69	31469	41530	72999	65 - 69	4462	4948	9410
70 - 74	26739	33164	59903	70 - 74	23594	29939	53533	70 - 74	3145	3225	6370
75 - 79	17852	21840	39692	75 - 79	15823	20016	35839	75 - 79	2029	1824	3853
80 - 84	8568	13306	21874	80 - 84	7674	12230	19904	80 - 84	894	1076	1970
85 - +	7958	12696	20654	85 - +	7086	11545	18631	85 - +	872	1151	2023
No esp.			12142	No esp.			10164	No esp.			1978
Total	1630699	1762684	3405525	Total	1398318	1515757	2924239	Total	232381	246927	481286

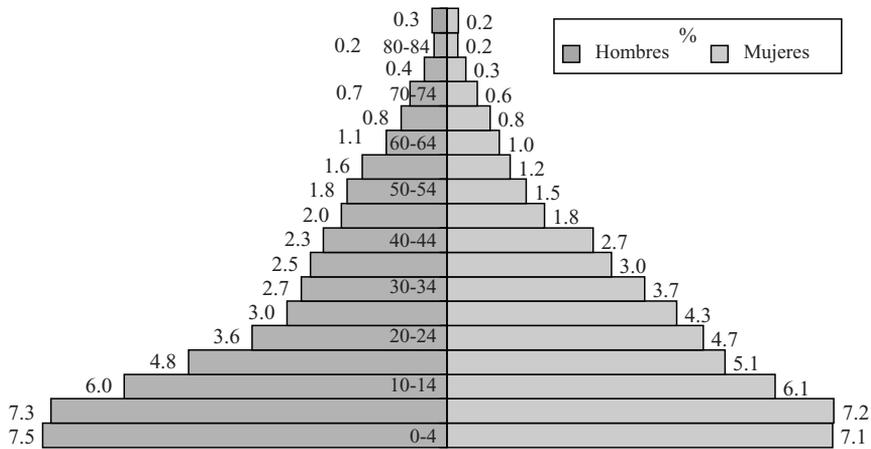
Fuente: Cálculos propios con base en INEGI (2002b).

Gráfica 3
Pirámide por grupos de edad inmigrantes a localidades
de 15 mil y más habitantes



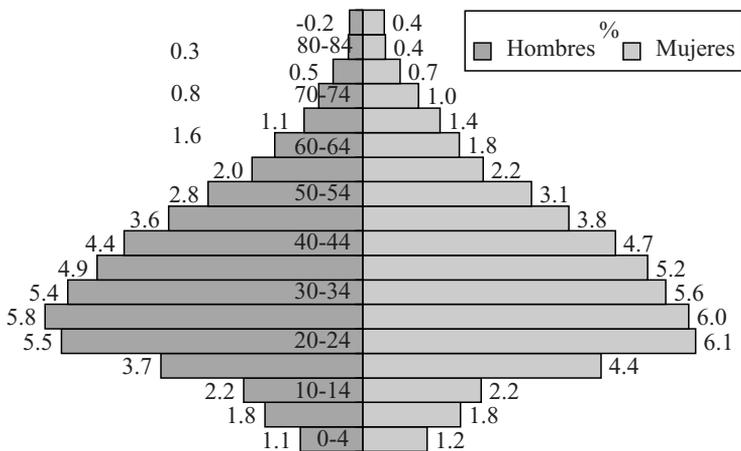
Fuente: Cálculos propios con base en INEGI (2002b).

Gráfica 4
Pirámide por grupos de edad inmigrantes a localidades de 15 mil habitantes



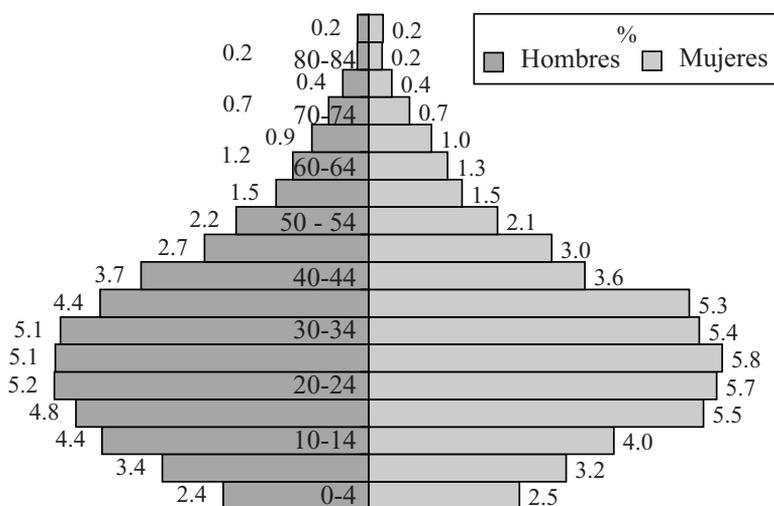
Fuente: Cálculos propios con base en INEGI (2002b).

Gráfica 5
Pirámide por grupos de edad emigrantes a localidades de 15 mil y más habitantes



Fuente: Cálculos propios con base en INEGI (2002b).

Gráfica 6
Pirámide por grupos de edad inmigrantes a localidades de menos de 15 mil habitantes



Fuente: Cálculos propios con base en INEGI (2002b).

En los Cuadros 11 y 12 se presenta la distribución de inmigrantes a los estados de la región por tamaño de localidad. En las de 15 mil y más habitantes el Distrito Federal aporta 41.1% del total, de éstos Veracruz y Puebla reciben 49%, Quintana Roo 15.5%, Guerrero y Yucatán 17.6% y el resto se reparte entre los demás estados. La contribución del Estado de México es de 8.3% del total de este flujo, de los cuales 71.1% llega a residir principalmente a Puebla, Veracruz y Guerrero; la parte restante de éstos se reparte entre los demás estados de la región. Los principales receptores del total de inmigrantes a la región son Veracruz con 25.7%, Puebla con 26.7%, Guerrero 12% y Quintana Roo con 11.5% (Cuadro 11). En el caso de las localidades con menos de 15 mil habitantes, 20.8% que aportan el Distrito Federal se establece principalmente en los estados de Puebla, Veracruz y Oaxaca, de los cuales 21.3% se aloja en el primer estado, 29.6% en el segundo y 27.7% en el tercero. Los principales receptores del total de esta corriente migratoria son Veracruz (34%), Puebla (19.8%), Guerrero (13.7%) y Oaxaca (13%) (Cuadro 12).

Cuadro 11
Inmigrantes a los estados de la región sur-sureste a localidades de 15 mil y más habitantes por estado de nacimiento

<i>Estado de nacimiento</i>	<i>Estado de residencia</i>										<i>%</i>
	<i>Cam.</i>	<i>Chs.</i>	<i>Gro.</i>	<i>Oax.</i>	<i>Pue.</i>	<i>Qtro.</i>	<i>Tab.</i>	<i>Ver.</i>	<i>Yuc.</i>	<i>Total</i>	
Ags.	47	105	139	84	1013	432	124	801	205	2950	0.4
BC.	191	420	955	303	993	233	199	298	298	4975	0.7
BCS.	96	92	337	66	156	88	20	375	50	1280	0.2
Coah.	390	521	377	383	2356	1020	577	2143	500	8267	1.2
Col.	84	215	777	285	394	605	154	653	227	3394	0.5
Chih.	130	484	629	501	2187	1223	504	1860	356	7874	1.1
DF.	6102	16488	28062	16549	74889	44049	11660	64643	22086	284528	41.1
Dgo.	142	323	453	394	980	635	180	1403	141	4651	0.7
Gto.	724	995	1707	1043	4706	2169	915	5179	791	18229	2.6
Hgo.	282	432	1712	749	12253	1844	864	11155	784	30075	4.3
Jal.	546	1699	2749	1326	4417	3420	1515	6691	1248	23611	3.4
Méx.	636	2794	11412	4091	15358	4404	2204	14055	2468	57422	8.3
Mích.	1036	1933	9472	1430	5136	2228	1778	6969	1082	31064	4.5
Mor.	214	621	9859	992	4958	1545	830	2692	678	22389	3.2
Nay.	110	265	587	264	437	431	303	964	272	3633	0.5
NL.	167	577	735	321	1941	1394	635	3156	724	9650	1.4
Qro.	149	406	524	310	1463	516	126	1263	296	5053	0.7
SLP.	453	863	852	1018	2044	1300	1034	6523	620	14707	2.1
Sin.	369	589	1064	742	1202	1578	604	2728	904	9780	1.4
Son.	129	226	534	552	1206	280	214	1480	437	5058	0.7
Tams.	1937	911	1231	1983	2382	1809	3011	20669	706	34639	5.0
Tlax.	135	772	541	377	27281	603	423	4775	317	35224	5.1
Zac.	132	214	523	292	1309	277	152	1038	182	4119	0.6
USA.	131	220	2375	937	2633	1368	663	1393	1227	10350	1.5
Guatemala	103	3150			25	311	61	155	149	3954	0.6
Otro País	275	1793	717	787	4473	4285	606	2889	1875	17700	2.6
No Esp.	1629	3743	4736	1764	8867	1835	2299	11233	2295	38401	5.5
Total	16339	40851	83059	37543	185059	79882	31058	178268	40918	692977	100.0
%	2.4	5.9	12.0	5.4	26.7	11.5	4.5	25.7	5.9	100.0	

Fuente: Cálculos propios con base en INEGI (2002b).

Cuadro 12
Inmigrantes a los estados de la región sur-sureste a localidades de menos de 15 mil habitantes por estado de nacimiento

<i>Estado de nacimiento</i>	<i>Estado de residencia</i>										<i>%</i>
	<i>Cam.</i>	<i>Chs.</i>	<i>Gro.</i>	<i>Oax.</i>	<i>Pue.</i>	<i>Qtro.</i>	<i>Tab.</i>	<i>Ver.</i>	<i>Yuc.</i>	<i>Total</i>	
Ags.		71	30	78	204	55	6	342	18	804	0.2
BC.	70	278	489	1367	397	32	53	584	10	3280	0.7
BCS.		65	126	305	56	10	50	167	6	785	0.2
Coah.	406	103	92	344	213	324	90	1038	52	2662	0.6
Col.	28	79	363	131	39	85	133	193	36	1087	0.2
Chih.	22	127	189	392	222	171	50	714	21	1908	0.4
DF.	758	3124	10714	21067	29216	3614	2281	27406	651	98831	20.8
Dgo.	314	126	164	220	140	1192	97	459	9	2721	0.6
Gto.	631	391	511	543	817	542	266	2142	120	5963	1.3

Cuadro 12 (continúa)

Estado de nacimiento	Estado de residencia										Total	%
	Cam.	Chs.	Gro.	Oax.	Pue.	Qtro.	Tab.	Ver.	Yuc.			
Hgo.	345	105	516	1419	10641	802	381	18931	74	33214	7.0	
Jal.	414	437	1091	1037	1036	293	479	2385	67	7239	1.5	
Méx.	212	1557	9917	8579	14054	392	793	10067	275	45846	9.7	
Mich.	1102	527	16166	2274	1601	595	577	3945	111	26898	5.7	
Mor.	37	211	6988	1410	4987	599	303	1371	172	16078	3.4	
Nay.	288	65	325	201	163	33	88	356	14	1533	0.3	
NL.	74	174	172	379	356	237	151	1427	33	3003	0.6	
Qro.	143	55	152	215	468	11	132	854	6	2036	0.4	
SLP.	497	111	420	578	626	278	367	11936	39	14852	3.1	
Sin.	162	324	370	831	269	116	256	718	15	3061	0.6	
Son.	99	42	256	365	256	51	75	525	9	1720	0.4	
Tams.	358	336	433	491	519	507	661	50568	9	53882	11.4	
Tlax.	796	139	150	470	8210	22	62	1321	10	11180	2.4	
Zac.	292	59	226	246	238	111	177	575	28	1952	0.4	
USA.	7063	13010	2	22	37	1623	30	7	11	21805	4.6	
Guatemala	68	96	4401	2294	3942	370	82	1172	167	12592	2.7	
Otro País	60	930	323	426	316	947	205	545	68	3820	0.8	
No Esp.	1644	22471	10491	15829	15158	1086	4949	21508	2700	95836	20.2	
Total	15883	45013	65119	61513	94181	14098	12794	161256	4731	474588	100.0	
%	3.3	9.5	13.7	13.0	19.8	3.0	2.7	34.0	1.0	100.0		

Fuente: Cálculos propios con base en INEGI (2002b).

En los Cuadros 13 y 14 se encuentran las cifras de la emigración de la zona a los diferentes estados del país, por tamaño de localidad. En el caso de aquellos que tienen como destino localidades de 15 mil y más habitantes salen principalmente de los estados de Veracruz (31.9%), Puebla (23.3%), Oaxaca (19.2%) y Guerrero (16.5%). Los migrantes de Veracruz se establecen en el Estado de México (25.5%) y Tamaulipas (21.2%), así como en el Distrito Federal (19%); los de Puebla se van a residir al Distrito Federal (32.5%) y al Estado de México (41.4%); los de Oaxaca se dirigen al Estado de México (44%) y al Distrito Federal (33.4%); y los de Guerrero llegan al Estado de México (24%), Morelos (22%) y el Distrito Federal (20.5%) (Cuadro 13). Los emigrantes de la zona con destino a localidades del interior del país con menos de 15 mil habitantes son expulsados en su mayoría de Guerrero (30.3%), Oaxaca (23.8%), Veracruz (21.9%) y Puebla (18.5%). Los emigrantes de Guerrero tienen como destinos principales a los estados de Morelos (31%), Sinaloa (22%) y México (10.7%); los de Oaxaca se establecen en el Estado de México (12%), Sinaloa (11.1%) y Morelos (6.2%); los de Veracruz llegan a residir a el Estados de México (19.4%) y Tamaulipas (18.9%); y los de Puebla a los estados de Tlaxcala (29%), México (26.2%) y Morelos (15.5) (Cuadro 14).

Cuadro 13
Emigrantes a los estados de la región sur-sureste a localidades de 15 mil y más habitantes por estado de nacimiento

<i>Estado de residencia</i>	<i>Estado de nacimiento</i>										<i>%</i>
	<i>Cam.</i>	<i>Chs.</i>	<i>Gro.</i>	<i>Oax.</i>	<i>Pue.</i>	<i>Qtro.</i>	<i>Tab.</i>	<i>Ver.</i>	<i>Yuc.</i>	<i>Total</i>	
Ags.	208	1096	2432	2956	4388	26	768	7240	216	19330	0.7
BC.	1296	36216	51718	41844	41684	1304	5196	78124	2764	260146	8.9
BCS.	178	1139	11692	4237	1850	126	231	2750	171	22374	0.8
Coah.	519	1971	351	2665	2457	343	1285	14929	540	25060	0.9
Col.	189	1468	7079	2066	814	78	578	2726	179	15177	0.5
Chih.	601	5563	4287	8651	7129	274	1818	48094	377	76794	2.6
DF.	3999	39756	98869	186811	220938	1536	10783	177438	11079	751209	25.7
Dgo.	185	479	852	582	1066	72	72	1995	253	5556	0.2
Gto.	290	1713	5517	3119	6052	250	802	11288	595	29626	1.0
Hgo.	97	1051	1668	2509	15223	45	555	17114	238	38500	1.3
Jal.	465	6888	17475	10427	11601	487	2057	28472	1782	79654	2.7
Méx.	2609	46574	115821	246483	281965	1968	8048	237703	6523	947694	32.4
Mich.	403	2465	38199	5384	3721	128	847	7281	427	58855	2.0
Mor.	461	3131	104173	10494	22526	267	712	12834	412	155010	5.3
Nay.	292	1026	1416	1122	806	68	348	1101	37	6216	0.2
NL.	789	3724	4122	5815	6428	410	3059	45076	1361	70784	2.4
Qro.	266	1625	3201	2769	4504	53	579	10308	566	23871	0.8
SLP.	114	887	1124	2014	2993	135	465	11104	348	19184	0.7
Sin.	194	1886	6046	6756	1741	59	673	4709	334	22398	0.8
Son.	100	2837	3556	5038	2992	84	759	6258	458	22082	0.8
Tams.	1569	6946	2161	6170	7660	406	5916	197809	1195	229832	7.9
Tlax.	113	603	635	1706	3114	71	202	6756	64	41264	1.4
Zac.	144	218	459	446	994		219	1081	62	3623	0.1
Total	15081	169262	482853	560064	680646	8190	45972	932190	29981	2924239	100.0
%	0.5	5.8	16.5	19.2	23.3	0.3	1.6	31.9	1.0	100.0	

Fuente: Cálculos propios con base en INEGI (2002b).

Cuadro 14
Emigrantes a los estados de la región sur-sureste a localidades de menos de 15 mil habitantes por estado de nacimiento

<i>Estado de residencia</i>	<i>Estado de nacimiento</i>										<i>%</i>
	<i>Cam.</i>	<i>Chs.</i>	<i>Gro.</i>	<i>Oax.</i>	<i>Pue.</i>	<i>Qtro.</i>	<i>Tab.</i>	<i>Ver.</i>	<i>Yuc.</i>	<i>Total</i>	
Ags.		104	228	160	332	4	200	1106		2134	0.4
BC.	234	4212	12940	61002	3706		394	7122	258	89868	18.7
BCS.	46	103	4565	2010	766	41	54	960	47	8592	1.8
Coah.	27	94	26	108	58	3	14	589		919	0.2
Col.	12	310	2268	227	171		106	311	2	3407	0.7
Chih.	6	71	334	703	496	21	402	2213	160	4406	0.9
DF.	5	218	970	2180	2478	11	17	2049	35	7963	1.7
Dgo.	67	109	131	336	416	130	54	472	79	1794	0.4
Gto.	50	123	727	641	873	13	90	1533	34	4084	0.8
Hgo.	100	958	2174	2608	9959	183	265	13638	100	29985	6.2
Jal.	162	871	4171	1459	1410	57	634	2508	177	11449	2.4
Méx.	301	3416	15544	13698	23338	389	1029	20431	389	78535	16.3
Mich.	119	768	15663	1393	1682	102	184	2322	86	22319	4.6
Mor.	14	984	45164	7145	13788	118	583	4890	124	72810	15.1

Cuadro 14 (continúa)

Estado de nacimiento	Estado de residencia										Total	%
	Cam.	Chs.	Gro.	Oax.	Pue.	Qtro.	Tab.	Ver.	Yuc.			
Nay.	17	383	4382	1137	344	34	268	1152	28	7745	1.6	
NL.	26	520	201	340	334	15	352	3890	49	5727	1.2	
Qro.	10	401	672	775	1290	40	158	1805	64	5215	1.1	
SLP.	23	449	570	435	558	5	45	5993	51	8129	1.7	
Sin.	82	120	31592	12682	283	30	324	3001	122	48236	10.0	
Son.	64	584	1857	2691	362	37	86	3293	18	8992	1.9	
Tams.	134	336	376	790	590	40	348	19980	155	22749	4.7	
Tlax.	104	546	909	1610	25636	7	89	5405	32	34338	7.1	
Zac.	94	58	302	296	176	11	44	889	20	1890	0.4	
Total	1697	15738	145766	114426	89046	1291	5740	105552	2030	481286	0.0	
%	0.4	3.3	30.3	23.8	18.5	0.3	1.2	21.9	0.4	100.0	100.0	

Fuente: Cálculos propios con base en INEGI (2002b).

Finalmente, en el Cuadro 15 se presentan los movimientos migratorios internos de la RSS. Como se aprecia estos flujos migratorios son más intensos que los intercambios que sostiene la región con el resto del país. Los movimientos más importantes se dan entre los estados de Quintana Roo y Yucatán, del total de emigrantes que llegan al primero de ellos 52.2% son nativos del segundo. Le siguen en orden de importancia los movimientos del estado de Veracruz con los de Oaxaca y Puebla en primer lugar y Tabasco y Chiapas en segundo lugar; los dos primeros estados con cifras similares aportan a Veracruz 40 y 33% respectivamente y Tabasco y Chiapas 13.7 y 11.2% respectivamente. Quintana Roo y Veracruz reciben en conjunto 48.4% de los emigrantes internos de la región. Los principales expulsores de población en la zona son Veracruz (23.5%), Yucatán (16%) y Oaxaca (15.7%) seguidos por Tabasco y Chiapas con cifras similares (12% cada uno).

Cuadro 15
Movimientos migratorios internos entre los Estados de la región

Lugar de residencia	Lugar de nacimiento										Total	%
	Cam.	Chs.	Gro.	Oax.	Pue.	Qtro.	Tab.	Ver.	Yuc.			
Cam.		19402	1463	3677	2459	4190	44294	26141	23947	125573	8.2	
Chs.	1796		2997	18663	5554	875	25913	20675	1633	78106	5.1	
Gro.	329	2605		27854	6861	574	964	8507	629	48323	3.2	
Oax.	1221	19665	11902		16112	596	3034	71656	1173	125359	8.2	
Pue.	960	10625	11672	52387		597	4988	114441	979	196649	12.9	
Qtr.	26106	31818	16262	7900	7498		45110	54340	206271	395305	25.9	
Tab.	11993	55564	1668	8659	6185	1861		52901	4987	143818	9.4	
Ver.	7616	38443	11393	116741	114251	3157	46956		5286	343843	22.5	
Yuc.	21940	5206	1287	3383	2664	13514	12720	11150		71864	4.7	
Total	71961	183328	58644	239264	161584	25364	183979	359811	244905	1528840		
%	4.7	12.0	3.8	15.7	10.6	1.7	12.0	23.5	16.0		100.0	

Fuente: Cálculos propios con base en INEGI (2002b).

Nota: Existe una sobreestimación del 3.3% en el total de estos flujos respecto del total Censal.

Conclusiones

Tomada en conjunto la RSS es una zona que expulsa un número importante de habitantes que afecta en mayor grado a los estados de Veracruz, Oaxaca, Puebla y Guerrero, los cuales presentan saldos netos migratorios negativos muy fuertes.

De acuerdo con los resultados, Veracruz y Puebla, son los polos más importantes de atracción de migrantes nacionales a la zona, pero también son las dos entidades que expulsan un mayor número de personas a los diferentes estados del interior del país. Todavía más, en el ámbito exclusivo de la región, Veracruz sigue siendo el principal expulsor seguido de Yucatán y Oaxaca. Aquí es importante señalar que Veracruz es el segundo receptor más importante de población de la zona por debajo de Quintana Roo y muy por encima de Puebla, quien ocupa el tercer lugar.

En este contexto un aspecto que merece ser resaltado, es que aunque un gran número de sus habitantes de la zona migran de sus estados natales, como consecuencia de los niveles de pobreza en los que viven, no abandonan la región y prefieren permanecer en ella buscando ubicarse en los estados vecinos.

Por otro lado, las estructuras por edad y sexo que muestran tanto los inmigrantes a la zona como los emigrantes de ésta, cuando se realiza el corte por tamaño de localidad, resultan interesantes. Los indicadores y las pirámides de edades presentados visualizan que la población de esta parte del país es muy joven, con una tendencia clara a un rejuvenecimiento todavía mayor en las localidades de menos de 15 mil habitantes, donde se está expulsando población de los grupos de edad de 15 a 39 años, y se está recibiendo un número importante de personas entre los grupos de edad de cero a 14 años (Gráficas 4 y 6). Esta situación es similar en localidades de 15 mil y más habitantes sólo que menos acentuada (Gráficas 3 y 5).

Como se ha visto a lo largo del trabajo, la dinámica migratoria interna de la RSS del país presenta características propias que de alguna manera han retardado los procesos de urbanización y la formación de grandes concentraciones en el entorno de sus principales ciudades, lo cual ha propiciado que tres de cada cinco de sus habitantes se encuentre viviendo en localidades de menos de 15 mil personas. Esto, combinado con las visiones existentes sobre el proyecto presentado para detonar el desarrollo en esa región, invita a reflexionar sobre los “beneficios” económicos, políticos, sociales y ecológicos que puede traer el PPP tanto a la población como a su entorno.

Los autores citados en el apartado sobre el PPP son poco optimistas sobre los beneficios que este proyecto puede traer a la región, su visión es la de una sur-

sureste maquilador, como ocurre en la zona norte del país, mano de obra poco calificada, bajos salarios, abandono del medio rural, afectación de los recursos naturales de la zona y control político y militar de los flujos migratorios internacionales, entre otros.

En este contexto, más que respuestas lo que surgen son preguntas: ¿en que grado se verá afectada la dinámica migratoria de la zona?, tomando en cuenta que no se ha abordado el problema de la migración internacional, tanto la que avanza hacia los EUA como la que llega por la frontera Sur; ¿cómo repercutirá esto en las grandes ciudades de la región?; ¿cómo afectará los proceso de urbanización de la zona y qué juego desempeñarán las ciudades intermedias?; ¿los habitantes de la zona abandonarán el medio rural para incorporarse cómo asalariados en los polos de desarrollo establecidos, y éstos lograrán satisfacer la demanda de mano de obra de baja calificación que estos lugares requerirán?

La RSS es una zona con su propia dinámica migratoria interestatal, porque los flujos más importantes de este fenómeno no se desarrollan con el resto del país sino dentro de ella. Las respuestas a las preguntas planteadas anteriormente en el contexto del PPP modificarán sustancialmente la dinámica migratoria interna de la región, la distribución rural y urbana de la población, así como sus estructuras por edad y sexo.

Referencias bibliográficas

- Alvarez, Béjar Alejandro (2002). “Seis factores estructurales que explican las estrategias del Plan Puebla Panamá” en *Economía Política del Plan Puebla Panamá*, Alvarez, Alejandro, Andrés Barreda y Armando Bartra (coords.), México: ed. Itaca, pp. 19-30.
- Castellanos, G. Alicia y Ma. Dolores P. (2001). “Inmigración, identidad y exclusión socioétnica y regional en la ciudad de Cancún” en *Migración, poder y procesos rurales*, León, L. Arturo, Beatriz Canabal C. y Rodrigo Pimienta L. (coords.), México: UAM y Plaza y Valdés CONAPO ed. (2000). *Indicadores sociodemográficos e índices de marginación, población y vivienda*, México.
- y PROGRESA (1995). *Índices de Marginación, 1995*, México, anexo II, p. 64.
- INEGI (2002b). *Censo General de Población y Vivienda, 2000*, México.
- (2002). “Base de datos de la muestra censal del Censo General de Población y Vivienda”, 2000, *XII Censo General de Población y Vivienda*, México.
- La Jornada* (2001) “A propósito del Plan Puebla Panamá” en *Masiosare*, suplemento, 29 de julio, p. 8-10, México.

- Pimienta, Lastra Rodrigo (2002). “Características sociodemográficas de la población rural de la región sur-sureste de México el Plan Puebla Panamá”, ponencia presentada en *VI Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología Rural*, del 25 al 29 de noviembre, Porto Alegre, Brasil.
- (2002). “Los procesos migratorios en los estados de la región sur-sureste de México”, ponencia presentada en *IV Seminario Internacional de Análisis sobre la Frontera Sur*, del 25 al 27 de septiembre, San Cristóbal Las Casas, Chiapas.
- Population Reference Bureau (2001). “2001 Cuadros de la población mundial: datos y cálculos demográficos sobre los países y regiones del mundo”, Washington D.C., p. 2.
- Presidencia de la República (2001). *Plan Puebla Panamá*, capítulo “México”, documento base, México.
- Sandoval, Palacios Juan Manuel (2002). “El Plan Puebla Panamá como regulador de la migración laboral mesoamericana” en *Mesoamérica. Los ríos profundos. Alternativas plebeyas del Plan Puebla Panamá*, Bartra, Armando (coord.), segunda edición, México: ed., Instituto Maya, El Atajo, Casa Juan Pablos y UNORCA, pp.215-267.

Migración internacional y campesinado cafetalero en México: fases, circuitos y trayectorias migratorias

(Recibido: agosto/05–aprobado: noviembre/05)

*Francis Mestries Benquet**

Resumen

Este artículo presenta la migración de campesinos cafetaleros de Veracruz a Estados Unidos por la boca de sus actores: sus motivos, su recorrido y circuito migratorio, las redes sociales que facilitan el viaje y la inserción allá, su proyecto migratorio y el uso que hacen de sus remesas, su percepción de su experiencia migratoria, etc. El análisis intenta tipificar pautas migratorias diferentes en función de la fase migratoria en que se encuentren las comunidades, la etapa de ciclo vital de la familia, el estatus legal del migrante y el circuito y redes que utiliza. Relaciona el fenómeno migratorio con la crisis cafetalera, y busca dilucidar sus efectos y el de las remesas sobre la viabilidad de las unidades de producción campesina.

Palabras clave: migración rural internacional, crisis del café, circuitos migratorios, redes sociales, mercado laboral, remesas.

Clasificación JEL: J61, J71.

* Profesor del Departamento de Sociología de la UAM-Azcapotzalco (mestries@yahoo.com.mx).

Introducción

La migración masiva de veracruzanos a los Estados Unidos de América (EUA) es un proceso reciente, de unos diez años de antigüedad y ha sido impulsado por la crisis económica de la entidad, cuyas producciones estelares han sufrido los embates de la desregulación, la liberalización y la apertura de la economía, y de la retracción del Estado en sus funciones de inversión, producción y comercialización en las ramas de hidrocarburos, petroquímica, azucarera y cafetalera. Otras ramas de la industria y de la agricultura veracruzana, dominadas por el sector privado, se han estancado también como la textil, la metal-mecánica y la ganadería. Del lado de la demanda de mano de obra los mercados laborales del norte del país han inducido los flujos migratorios enviando enganchadores a la región, conectados con agencias de viaje, como las maquiladoras de la frontera del norte y los agro-exportadores del noroeste del país. A su vez en EUA las empresas agrícolas del tabaco, las procesadoras de pollo y de jaibas y las compañías de servicios del sureste de la Unión Americana han enganchado a un número creciente de migrantes, bajo la cobertura de programas de trabajadores temporales, como el H-2A y H-2B, del gobierno norteamericano, o mediante redes de “polleros” y vía inmigración clandestina disfrazada con documentos falsos.

Se podía pensar entonces, que esta migración se encuentra en su primera fase, cuando el hecho de migrar es una estrategia de supervivencia de las familias rurales (campesinas y de trabajadores agrícolas) para subsidiar su reproducción social, y moviliza hombres maduros, casados, con un objetivo concreto y limitado en el tiempo (migración temporal repetitiva), y cuyas estancias en el extranjero son acotadas por el ritmo de las labores agrícolas y de la vida comunitaria (Sayad, 1999). Sus redes migratorias serían incipientes volviendo azarosa la migración y la búsqueda de empleo. Igualmente el tipo de trabajo desempeñado en EUA sería principalmente agrícola, no calificado, estacional y en pueblos rurales donde los migrantes mexicanos viven aislados y entre hombres solos (Mines, 1981).

Sin embargo el ritmo del fenómeno migratorio veracruzano es tan acelerado en esta época de globalización donde circulan sin trabas informaciones, capitales, mercancías y mensajes culturales, y donde existen redes lucrativas bien organizadas que conectan los mercados de trabajo de EUA con las reservas de mano de obra del México rural, que ya aparecieron procesos característicos de la segunda fase, la de pérdida de control de las comunidades sobre la dinámica migratoria (Sayad, 1999). En efecto, el flujo se nutre cada vez más de jóvenes solteros, la emigración afecta también las ciudades, antiguas receptoras de la migración rural pendular, las remesas se vuelven el componente central de la econo-

mía campesina, los migrantes logran insertarse en trabajos estables en las ciudades del norte gracias a la consolidación de sus redes, y pierden interés por su oficio de agricultores, en fin, se produce un cambio de identidad en ellos y la vida de la comunidad se reestructura socialmente en torno a la migración (Sayad, 1999). Así mismo, los tiempos de estancia fuera se alargan considerablemente, y los nuevos migrantes ya no pasan por la etapa de la migración temporal cíclica, sino que se vuelven rápidamente “principiantes permanentes” (Mines, 1981), debido a los riesgos y al alto costo de intentar el cruce de la línea otra vez, en estos tiempos de control férreo de la frontera. Incluso se empezaron a dar rasgos típicos de la tercera fase de la migración, con la emigración de mujeres (21.5% del flujo veracruzano en el 2000, según el INEGI), jóvenes solteras, viudas, madres solas, o casadas que son llevadas por sus maridos establecidos en el norte, o que parten con papeles falsos o con visa temporal en los programas H-2. La emigración femenina es indicativa de la aparición de comunidades “hijas” de veracruzanos en algunas ciudades de EUA que sirven de nicho receptor a estas migrantes. Con la salida de mujeres, la migración tiende a convertirse en emigración permanente, establecida, más autonomía de sus lugares de origen, que se pueden despoblar si se generaliza.

Nuestra pregunta central en este trabajo, es interrogarnos sobre las tendencias de esta oleada migratoria, para determinar si se trata de una migración circular ligada a una crisis coyuntural (del café), o de un éxodo rural que conlleve a mediano plazo el abandono de la agricultura, de la comunidad y del país.

Para ello se analizan, por medio de entrevistas a migrantes de retorno, en la primera sección la etapa de su ciclo vital, su situación patrimonial, sus motivaciones y proyectos migratorios, y la duración y frecuencia de las estancias.

Otro objetivo de la investigación es tipificar en una segunda sección trayectorias diferentes de migrantes, y comunidades en fases migratorias distintas, indagando los circuitos migratorios y las redes y organizaciones de la migración (“polleros”), con el objeto de distinguir entre los procesos migratorios de los migrantes “primerizos”, de los migrantes ilegales pero apuntalados por redes sociales, y de los migrantes temporales legales de los programas H-2. Más allá de las diferencias en su modo de circulación y en el tiempo de sus ausencias, su percepción de la migración parece también divergir. En una tercera sección, se ahonda en el tema de las redes sociales, destacando su papel en la obtención de empleo y de alojamiento en EUA, pero sin menoscabo del rol creciente de las compañías subcontratistas de mano de obra, como mecanismos de flexibilización de la fuerza de trabajo. Se indaga luego en la siguiente sección el monto y uso de las remesas, para comprobar su relación con la fase migratoria de la comunidad expulsora, la etapa del ciclo vital familiar y de la trayectoria y proyecto de vida del migrante.

Finalmente en la última sección se busca conocer la percepción que los migrantes tienen de la migración, para responder a nuestra pregunta central: ¿se trata de una migración de retorno o de una diáspora definitiva?

Se realizaron entrevistas a siete migrantes retornados de cuatro comunidades cafetaleras¹ de la cuenca cafetalera de Coatepec-Jalapa, complementadas con datos de encuestas realizadas anteriormente en comunidades cafetaleras de la misma zona (Mestries, 2003 y 2005).

1. Ciclo vital, motivaciones y proyecto migratorio

En numerosos estudios, se ha demostrado que la decisión de emigrar se relaciona con la etapa del ciclo vital de las personas o de las unidades domésticas campesinas (Massey *et al*, 1991). En la etapa de formación de las familias, los dependientes (hijos pequeños, mujeres en edad fértil) son más numerosos que los trabajadores, afectando el equilibrio trabajo/consumo, por lo que el jefe de familia tiene que intensificar su trabajo en la parcela; si ésta no le permite, por su dimensión o su calidad, obtener un ingreso adicional suficiente, tiene que desplegar estrategias de reproducción empleándose fuera de su explotación, o migrando en el país o en el extranjero (Oliveira y Salles, 1989). La migración en esta etapa de la vida es también un medio para hacerse de un patrimonio, de una casa o de una parcela para poder fincar, después de casarse, e independizarse de los padres en particular para los hijos mayores que no heredan en el patrón de herencia meso-americano (Córdova, 2005: 307).

En las encuestas levantadas anteriormente en comunidades de la región (Chiltoyac y Vista Hermosa en 2001 y 2003, y Monte Blanco, municipio de Teocelo y La Tinaja, municipio de E. Zapata, en 2004), los migrantes eran hijos de los entrevistados, hombres jóvenes, casados en su mayoría (pero un tercio eran jóvenes solteros) y con hijos (de 2 a 4), por lo que su carga familiar era elevada. Las mujeres migrantes eran pocas (11%) pero en algunas comunidades son la cuarta parte de los migrantes, y emigran en busca de trabajo pues a menudo son jefas de familia (Mestries, 2003). La mayoría de los migrantes tenían casa propia y parcela antes de migrar, pero hay casos de jóvenes sin patrimonio e incluso casados viviendo en casa de sus padres.

¹ Palmarejo, Chavarrío y La Tinaja, municipio de Emiliano Zapata, y Chiltoyac, municipio de Xalapa (capital del estado).

Las motivaciones de los migrantes son de carácter económico: búsqueda de trabajo, bajos salarios, bajo precio del café, necesidades familiares como gastos repentinos de salud, educación de los hijos; en segundo lugar se menciona la construcción de casa propia, y el pago de deudas apremiantes.

Estar en cartera vencida es motivo poderoso para migrar:

El BANRURAL² me dio un préstamo para comprar ganado, pero al poco tiempo bajó el precio del café, el del tomate, y no pude pagar, tenía deudas también con particulares y no nos quedaba más que vender lo que teníamos. Yo, como amigo, le diría a alguien que no tiene nada más que un terreno, no te metas a un crédito porque te van a quitar lo poco que tienes (René Gutiérrez, 35 años, La Tinaja).

Finciar un hogar propio es anhelo de los que viven, ya casados, en la casa paterna: “No tenía ni casa ni parcela. Mi deseo al migrar fue cambiar de vida aquí con la familia, hacerme de una casa, también ayudarles a cambiarla. Pero como la familia ya era más grande, no se pudo” (Jaime Trujillo, 37 años, Chiltoyac).

En nuestras encuestas encontramos que una tercera parte de los migrantes tenían un plan de ahorro, o un proyecto de “anclaje” en su comunidad (Quesnel, 2003), cuando migraron: 49% de ellos querían construir su casa, 22% pagar deudas y 11% comprar un terreno agrícola y ganado. Más allá de la supervivencia, se trata de una migración “por objetivos”, que implica el regreso, y no contempla otros viajes; sin embargo, esto no siempre es posible, pues si las condiciones económicas no cambian (como el precio del café) se verán impelidos a emprender de nuevo la ruta del norte.

Finalmente sólo un migrante se fue de aventura, por el deseo de conocer EUA, a invitación de sus hermanos.

El inicio de la migración de estos campesinos coincide con el estallido de la crisis mundial del café: 1998-1999, y las salidas se multiplican en 2000-2003, cuando el precio del café tocó fondo. Los migrantes viajaron sólo una o dos veces a EUA, por las dificultades y el costo del cruce. Sólo los trabajadores legales viajan cada año, pues sus gastos de traslado son pagados.

Los indocumentados tienden a quedarse varios años, al no poder ir y venir cada año: sólo dos de los entrevistados se quedaron menos de un año, los demás, de tres a cinco años, pues tenían que saldar deudas pendientes o comprar una

² Banco Nacional de Crédito Rural.

casa; los más jóvenes tienden a quedarse más tiempo. Por lo tanto se trata de una migración temporal pero de larga duración: en la encuesta realizada en La Tinaja y en Monte Blanco, si bien el 59% de los migrantes viajaron sólo una vez, el 86% se quedaron dos años o más, y el 72% residía en el país vecino (Mestries, 2005).

2. Fases de la migración, redes y organización del viaje

La migración internacional indocumentada requiere de cuantiosos recursos en dinero, información y organización para el cruce de la frontera, y esta logística se encuentra desigualmente accesible según las familias y las comunidades; las redes migratorias³ son el recurso crucial, y éstas se encuentran más desarrolladas en las comunidades con añeja tradición migratoria y en las familias con antecedentes migratorios; las redes van a determinar el costo y la facilidad del cruce de la línea, de la contratación y del tipo de empleo en la Unión Americana, del alojamiento y transporte de los migrantes allá. Son una red de seguridad basada en el país de acogida, que proporciona ayuda material y psicológica, son “(...) un capital social al que se acude para iniciar una carrera migratoria, y que permite que aún con poco dinero, un jornalero pueda intentar la aventura.” (Massey *et al.*, 1991). Las redes según Durand pueden ser de tipo familiar, de amistad, de paisanaje y de identidad étnica, y en ellas se practican tres tipos de solidaridades: la generalizada, que no espera devolución del favor y se da en el ámbito familiar o entre compañeros de trabajo; la equilibrada, que espera devolución pero a plazo, la cual puede ser en dinero o en contraprestación y es la más practicada en la migración mexicana; el familiar radicado en Estados Unidos, proporciona casa y comida al recién llegado, suele contactar y pagar el “coyote” que lo pasará, pero espera retribución cuando aquel empiece a trabajar. Es por tanto una fuente de financiamiento: “(...) el capital social se convierte en capital financiero” (Durand, 2000). La solidaridad negativa implica que el servicio sea pagado de manera inmediata, como en el caso de las redes de paso creadas por migrantes experimentados que se convierten en “coyotes” (monetización de la solidaridad) (Durand, 2000). Las redes, en tanto que mecanismos informales de contratación, tienden a crear “monopolios del empleo”, o mercados de trabajo étnicos, y como tales son utilizados por los patrones norteamericanos para conseguir mano de obra confiable.

En cambio, los intermediarios de la migración, como los “polleros” y contratistas de las empresas, no constituyen redes en sentido propio, porque no

³ Las redes sociales practican la reciprocidad de favores, basadas en la confianza, la igualdad de carencias y la cercanía de residencia (Lomnitz, 1998).

practican la solidaridad entre iguales, sino que forman organizaciones complejas y clandestinas, con fin lucrativo y a veces criminal, pues algunas están ligadas con el narcotráfico, la prostitución y la comercialización sexual de menores o de órganos (Zenteno, 2000). Según información del departamento de Estado de EUA, obtienen ganancias de 7,000 millones de dólares al año, siendo el negocio ilegal más lucrativo después del narcotráfico (Ortega y Flores, 2003). Dirigidas por norteamericanos o por “latinos” residentes en EUA, disponen de decenas de vehículos y casas de seguridad, contratan decenas de empleados, desde los reclutadores de “polleros”, “los cuidadores”, “los viajeros”, los guías para atravesar el desierto, los “raiteros” para trasladar a los ilegales en Estados Unidos, hasta los cobradores, que no se conocen entre sí, de modo que el migrante nunca ve al “pollero”, sino a sus empleados; tienen además sobornados a muchos agentes de la *Border Patrol* (Najar, 19/10/03). Por Veracruz pasa una de las principales rutas de “polleros” desde América Central.

Las redes se construyen mientras avanzan las fases migratorias de las comunidades: en una primera etapa de migración estacional y pendular, hombres maduros que laboran en la agricultura, la construcción y los servicios corrientes en EUA, como las redes no existen, recurren a “coyotes” de la frontera, con grandes riesgos y altos costos, y a enganchadores que los esquilman a cambio de colocación; en la segunda fase, con migrantes recurrentes y migrantes permanentes, se teje una trama de relaciones de las familias de migrantes con sus expatriados, que se extiende a los amigos, al vecindario y luego a la comunidad, y permite el flujo de información, personas y dinero en ambos sentidos, lo que aprovechan los migrantes “primerizos”. En la tercera fase existen grupos de inmigrantes establecidos con empleos estables, y redes migratorias maduras capaces de movilizar cuantiosos recursos para facilitar la migración.

En nuestro trabajo de campo, detectamos dos tipos de comunidades: la mayoría tiene una historia migratoria reciente, de cinco a seis años, ya tienen redes migratorias pero no tienen aún una(s) comunidad(es)-hija(s) en EUA, lo que vuelve la migración indocumentada azarosa y onerosa. Es el caso de la Tinaja, Palmarejo, Chavarrío y en menor medida Chiltoyac que ya cuenta con 10 años de experiencia.⁴ En cambio, Monte Blanco en Teocelo inició el proceso en los años sesenta, con unas mujeres que se fueron a trabajar a Los Ángeles y atrajeron a sus familiares, actualmente varias familias de este pueblo están establecidas allá y tienen la resi-

⁴ Una mujer de la localidad que migró en 1990 hacia New York, cuando regresa a su lugar de origen se hace acompañar de 4 o 5 jóvenes del pueblo y les consigue empleo (Delfino Durán, 1/11/04).

dencia (Núñez, 2005), y forman una red segura que apoya la migración masiva desde fines de los 90. Por consiguiente, sus lugares de paso son urbanos (Tijuana), pagan solo de 1,000 a 1,500 dólares norteamericanos (USD) al “coyote”, mientras los de las primeras cuatro comunidades tienen que pasar por el desierto y pagan de 1,600 a 2,500 USD, enfrentando largas caminatas, alimañas, sed y hambre, y la posibilidad de ser deportados o de ser abandonados por el “pollero”.

Nuestra encuesta mostró que la mayoría de los migrantes de la región financiaron ellos mismos su viaje: solo en 32% de los casos pagaron sus familiares en EUA. Es más, 81.5% de los que se fueron tuvieron que pedir prestado a agiotistas locales, dejando en prenda escrituras de su casa o de su parcela, montos de 2000 USD en promedio a tasas variables de hasta 15% mensual (Mestries, 2005). En el mejor de los casos tardan de 3 a 6 meses en pagarlo, y en el peor pueden perder sus bienes si no logran pasar la línea y son deportados o no encuentran trabajo. El préstamo usurario es tradicional en zonas cafetaleras de Veracruz para financiar las huertas, pero adquirió nuevos bríos con la desaparición de los créditos bancarios y el auge de la migración (Najar, 2003). Existe relación estrecha entre el costo del cruce y el monto de los préstamos solicitados, por tanto el incremento de las tarifas de los “coyotes”, de 1,500 USD promedio en 2000, a montos que van de 1,800 USD a 2,400 USD en 2004 (60% de aumento), ha mermado seriamente las remesas de los migrantes y alargado sus estancias. Un migrante tuvo que pagar 1800 USD en 2002, más 400 USD de gastos en la frontera, esperando un mes el momento propicio para cruzar; otro pagó 1600 USD al “coyote” en 2000 y 2200 USD la segunda vez en 2003. Algunos consiguen préstamos de familiares y amigos sin intereses o venden algún ganado o vehículo para no tener que pedir prestado. Encontramos un caso de empeño y pérdida de parcela por préstamo usurario pero fue por emergencia:

Yo me fui con un “chavo” de aquí que llevaba gente y nos pidió 50 USD para el transporte. Pero al brincar la barda nos agarró la “Migra” y lo perdimos. No teníamos los medios económicos para poder seguir en la frontera y teníamos pensado venirnos como pudiéramos. Pero mis familiares consiguieron el dinero para que pueda cruzar (1500 USD), aunque si tuvieron que soltar una parcela que dejaron en prenda. El prestamista les exigió altos intereses y como no pagaron, él se quedó con la parcela pero la valorizaron a un precio no justo, así que mis familiares tuvieron que poner un poco más de dinero y así quedó saldada la cuenta (Jaime Trujillo, Chiltoyac).

Los “polleros” son de la región, de Xalapa, y son conocidos de todo el mundo, o bien son de EUA (Phoenix) y son conectados por familiares que residen allá. Los lugares de cruces son casi siempre por el desierto de Sonora (Agua Prieta,

Sonoyta, Naco), y en algunos casos por Tamaulipas (Nuevo Laredo, Reynosa) y por Chihuahua (Ciudad Juárez), atravesando el Río Bravo o el canal.

Los migrantes viajan en camión a la frontera, la atraviesan a pie y luego son trasladados en camioneta que va repartiendo sus pasajeros sobre grandes distancias, y a veces en avión cuando el lugar es demasiado lejano (Florida). Al cruzar la frontera suelen ser deportados, pero sólo una vez por lo general, y lo reintentan, pues los “polleros” les dan tres intentos por el mismo precio (Cornelius, 23/01/05). No tardan más de una semana o dos en pasar.

En cambio los “pioneros” de la migración, que abren camino, viven una verdadera odisea:

De la comunidad de La Tinaja, fui de los primeros en ir a los Estados Unidos. Tenía un ahijado, que tenía 10 o 15 meses viviendo ahí, pero no sabía nada de él. Entonces fui a sufrir ¿verdad? No sabía nada. Me fui en 1998 por 11 meses. Pedí prestado \$12,000 para el “coyote” a un sobrino dejando unas vacas en garantía. Se va uno en autobús desde Xalapa a la frontera. Tardé unos 15 días para poder pasar. Iba con un grupo de 30 “mojados” de la región. Caminé 15 horas en el desierto de Arizona, luego nos llevaron hasta Phoenix estibados en una camioneta, muy feo ahí, nos encerraron a todos a oscuras, con sólo una ventana chiquita, en el calor, no entra aire, nada. Pero uno aguanta con el ansia de ir. Llegué a Chicago, nos botaron ahí a la calle, no había quien me diera posada. No sabes para donde jalar. Se habla puro inglés, las ciudades son muy grandes, son un monstruo gigante. Iba sin un quinto en el bolsillo, no teníamos que comer, tuve que comer de la basura, de lo que andaban dejando los “gringos”. Hasta que una señora de Guadalajara nos echó la mano y nos hospedó (Miguel Gutiérrez, 45 años, La Tinaja).

Este migrante, a pesar de las penas que pasó, reincidió en 2001, esta vez por necesidad, pero fue mucho más fácil:

La primera vez me fui por aventura: conseguí dinero, teniendo yo para trabajar aquí, pues el café todavía valía. Regresé, arreglé mi finca, y me puse a cortar café. Pero luego el precio del café se fue al suelo, ya no me pude levantar y tuve que migrar otra vez. Ahora estaban mis parientes allá, en Atlanta. Me comuniqué con ellos para decirles que iba a llegar. Le pagué \$15,000.00 al “coyote” que conseguí vendiendo mi camioneta y una vaca. Me fui en autobús a México, de ahí a la frontera en avión, crucé por Ciudad Juárez, por el puente pero me agarró la “Migra” y me retachó, después me fui por el Río Bravo, que estaba bajito, caminé unos 10 Kms., tardé unos 8 días en pasar. Luego el coyote me mandó otra vez en avión hasta Atlanta.

Este “pionero” abrió el camino a sus tres hermanos; uno de ellos cuenta su historia:

Para contactar al “coyote”, basta con decirlo y no falta quien te diga: “Yo tengo familiares allá”, y luego es más fácil, ellos te dicen con quien cruzar. Cuando dices que te vas con alguien de aquí, no es verdad, ellos (los paisanos) tienen contactos allá y te pueden mandar con un coyote de aquí abajo, pero no es cierto, el sólo te lleva a la frontera, y uno como “pollo”, no sabes con quien vas porque llegas allá y te dicen: “Te vas con él”, y llegas a Phoenix y viene a recoger otra gente, es una cadena y es muy difícil que de Xalapa te vayan a mandar hasta Phoenix; te cobran en Phoenix, depositas el dinero a una cuenta sin saber a quien. Fui dos veces, la primera pagué \$16,000 y la segunda \$22,000, pasé por Arizona, llegué a Phoenix, y de ahí lo llevan a uno en camioneta o en avión dependiendo del peligro de redadas. Caminamos 17 horas en el desierto para cruzar. Me deportaron una vez (R. Gutiérrez, La Tinaja).

Su hermano comenta los peligros del cruce: “Si uno no logra seguir el grupo, ahí se queda y se muere” (Israel Gutiérrez, 55 años, La Tinaja).

Otro migrante intentó cruzar sin coyote:

Hace dos años me fui de “mojado”, conocí a un muchacho de aquí que estaba en la frontera y que nos iba a ayudar, nos indicó por donde cruzar, entre Laredo y Reynosa, para llegar a San Antonio en cinco días, guiándonos por unas grandes antenas que hay allá. Éramos 10 muchachos de aquí, uno llevaba una brújula y creíamos ir al norte. Estuvimos perdidos en el desierto 10 días. Se nos acabó el agua, teníamos que tomar agua de los charcos. Yo agarré un nopal le quité las espinas y me lo comí, pero los demás se metieron a una casa, y salieron a la carrera por que venía una camioneta de los dueños: cuando andas perdido, sin comer ni beber se te hace fácil agarrar lo que no es tuyo, pero yo no. Un muchacho se nos estaba muriendo de sed y se lastimó el pie, lo cargamos y salimos a la carretera. Un “hispano” nos dio un “rait” y nos dejó en una tienda, y les dije: “lo que tomen, páguenlo, no hablen en español, paguen lo que dice la etiqueta.” Luego salimos a la carretera con intención de regresar a la frontera. Pasó cuatro veces la camioneta de la Migra y yo me quedé tranquilo, nunca nos agarró. Por 5 USD me llevaron a la línea, y al otro día estaba en Veracruz (Antonio Jarvio, Chavarrío).

Este mismo migrante ha sido también trabajador legal con el programa H-2B, que expide visas temporales para realizar trabajos que no encuentran mano de obra local en EUA, los candidatos deben someterse a certificación ante el Departamento de Trabajo, que emite la visa por un empleo, un lugar y un tiempo

determinados. El empleador solicita al trabajador ante las autoridades laborales norteamericanas, y se compromete a pagar el salario promedio vigente en la región para este puesto. EUA otorga tres tipos de visas a trabajadores: H-1B, para profesionistas y trabajadores muy calificados, con duración de 6 años y posibilidad de adquirir la residencia; la H-2A para trabajadores agrícolas por periodo máximo de 11 meses, y la H-2B para trabajadores temporales no-agrícolas y no calificados; esta modalidad ha otorgado la mayor parte de las visas últimamente. En 2001, entraron como trabajadores legales, todas categorías incluidas, 593,000 personas de todas nacionalidades de las cuales 16% eran mexicanos (Verea, 2003: 127,130-135). Sin embargo, las visas H-2A y H-2B no dan acceso a la residencia. Este programa no es supervisado por las autoridades mexicanas y los patrones norteamericanos tienen amplia libertad para decidir a quienes contratan y en qué condiciones. La falta de control ha propiciado fraudes por parte de empresas mexicanas fantasmas que estafan en Veracruz a los candidatos a la migración prometiéndoles visas H-2A y H-2B sin tener el respaldo del gobierno de Estados Unidos, a cambio de \$600 USD (*Sol de México*: 2005).

En efecto, para trabajar legalmente en EUA se necesita también la intervención de “coyotes”, abogados que esquilmán a los migrantes:

Primero el dueño de la compañía en EUA consigue un abogado, y nosotros también aquí y ellos van al consulado americano de Monterrey para arreglar las visas. La primera vez nos mandaron a México a la embajada, nos interrogaron y atendieron muy rápidamente. Éramos un grupo de 12 de Veracruz y no sabíamos nada, solo que nos iban a mandar a Houston, Texas, y el nombre de la compañía y que íbamos a trabajar de jardineros, ganando \$5.75 USD la hora y las horas extras a \$9.75 USD. Pero tuvimos que pagar \$500 USD al abogado para resolver los papeles: La visa vale \$100 USD; el permiso de trabajar \$150 USD y el resto para el viaje: \$100 USD.⁵ El segundo año, busqué otro abogado que solo nos pedía \$400 USD a cada cual. El tercer año dijimos: “No se gana mucho, y además estar pagando intermediarios, no tiene caso, mejor directamente hacemos el trato, nos vamos a Monterrey” y ya no tuvimos que pagar tanto. Además el patrón nos habla directamente cuando nos necesita. La visa H-2B tiene muchas ventajas: entras legalmente como si estuvieras en México, sacas la credencial de allá (el seguro) y puedes cambiar tus cheques en los bancos; para trabajar necesitas seguro y los que son ilegales tienen que comprarlo y nosotros no. Si trabajo 10 años y jamás vuelvo a ir cuando cumpla 60 años

⁵ El empleador tiene que pagar gastos de transporte, y de trámites; en este caso “pagó \$11,000 USD. para 12 trabajadores, pero como hubo intermediarios, nos pidieron también dinero y los muy abusados se lo agarraron” (Delfino Durán, 1/11/04).

me mandan mis cheques de jubilación, de todos los impuestos que me quitó el gobierno y a los ilegales no. Pero este año no han autorizado ninguna visa, a pesar de que la compañía me pidió otra vez; los “terroristas” nos están ocasionando muchos problemas (Antonio Jarvio, 27 años, Chavarrío).

En síntesis, tenemos tres tipos de trayectorias migratorias, la de los migrantes “pioneros”, que se endeudan para emprender la aventura migratoria, cruzan la línea pasando serios riesgos y viajan en condiciones difíciles, sufren deportaciones y tienen que vagabundear en EUA casi mendigando antes de encontrar un trabajo; los migrantes que viajan con apoyo de redes, cuentan con sistemas de cruce más confiables, conectados y financiados desde EUA por sus familiares, un lugar seguro donde llegar, alojamiento, trabajo, etcétera, disponen de un capital social y de un capital humano (experiencia) que vuelve la migración más soportable. Finalmente, los migrantes legales, a pesar de tener que erogar costos indebidos por los tramites, tienen asegurado el empleo y el regreso y pueden contar con ciertas garantías de recontractación, aunque las estancias son cada vez mas cortas, de 8 meses la primera a seis la ultima, y las visas cada vez más aleatorias.

3. Circuito migratorio y condiciones de vida y de trabajo

Las redes migratorias y las condiciones del mercado de trabajo secundario (Piore, 1979), donde se insertan los indocumentados mexicanos en EUA determinan en gran medida la circulación espacial y la trayectoria ocupacional de los migrantes en la Unión Americana. Los estados del sureste (Georgia, las Carolinas, Florida, etcétera), se han vuelto demandantes de mano de obra barata para sus agroindustrias y sus campos agrícolas. La industria avícola y procesadora de pollos, las despulpadoras de jaiba, las compañías de limpieza y de jardinería, las fabricas de autopartes, la restauración, son los nichos laborales más frecuentes. En consecuencia, la población mexicana se está expandiendo a gran velocidad en Georgia, Carolina del Norte, Florida, Virginia, etcétera; que no eran regiones de poblamiento mexicano. Los veracruzanos son muy solicitados, pues son dóciles y trabajadores, al grado que incluso los mandan llamar o mandan enganchadores por ellos. La posición geográfica de Veracruz, cerca del sureste de EUA, facilita los flujos migratorios hacia esa región (Mestries, 2003).

Según Durand, la distribución geográfica de los migrantes obedece a dos tendencias contradictorias, la de concentración, pues los migrantes se desplazan en grupos dentro de redes, y se asientan juntos como medida táctica de defensa y supervivencia; la de dispersión, que se relaciona con el tiempo de estancia, la bús-

queda de mejores oportunidades laborales, y con los mercados de trabajo, que atraen a los migrantes hacia nuevos destinos (Durand, 2001). La dispersión ha favorecido la aparición de nuevos centros de aglutinación de mexicanos, como las “capitales regionales” que operan como centros concentradores y redistribuidores de mano de obra, y que cuentan con barrios o colonias mexicanas, un mercado de trabajo étnico y múltiples organizaciones de apoyo, culturales y de servicios a los mexicanos. Los “capitales provinciales” tienen menor densidad de inmigrantes mexicanos, cuentan con algunos barrios mexicanos, comercios y servicios étnicos y algunas asociaciones, pero no tienen un mercado de trabajo étnico muy amplio. También, existen comunidades dispersas, que se agrupan en torno a un mercado de trabajo específico y tienen cierto grado de organización comunitaria, y finalmente la población mexicana dispersa, mas aislada social y culturalmente, y los trabajadores itinerantes que siguen las cosechas agrícolas o los ciclos de otros trabajos estacionales: estos grupos se han multiplicado debido al auge del sistema de subcontratación, que maneja y traslada a los trabajadores según los contratos, al incremento de los contratados bajo el sistema de visas H-2, y a la apertura de nuevas zonas de destino para los trabajadores agrícolas mexicanos (Durand, 2001). Estos polos de población migrantes forman un sistema de ciudades interconectadas y dependientes entre sí variable con el tiempo.

Los circuitos de la migración clandestina pasan por etapas claramente establecidas por los “polleros”: Phoenix es el centro de concentración de los ilegales en casas de seguridad, de ahí salen en camionetas, a Chicago, donde se consiguen papeles falsos para trabajar; de ahí salen a distintos rumbos, en camioneta para el *Middle West*, y en avión para el sureste o el oeste; los polleros se encargan de comprar los boletos. Así Phoenix sería una capital provincial, y Chicago una capital regional, por la abundancia de servicios y de empleos para los mexicanos, según la tipología de Jorge Durand.

Los migrantes de Veracruz se dirigen hacia rumbos dispersos, pero la mayoría se enfila hacia tres grandes regiones: los Grandes Lagos (Chicago, Milwaukee, Indiana), California y Nevada al oeste, y el Sureste (Georgia, las Carolinas, Florida, Texas). De acuerdo a nuestra última encuesta, los migrantes de Monte Blanco, se dirigen a Los Ángeles, California y Las Vegas, Nevada, donde laboran en su mayoría en fábricas de autopartes. Los de La Tinaja llegan a Atlanta, Georgia y en menor medida a Florida y Carolina del Norte. En Atlanta encontraron un nicho laboral en compañías de limpieza del asbesto en casas y edificios públicos, ya que la ley prohíbe ahora este material cancerígeno. Los de Chiltoyac se dirigen a los Grandes Lagos a trabajar en la industria metálica. Por lo tanto, existen

redes que van configurando circuitos y abriendo nichos laborales por comunidad, dando como resultado una especialización de los lugares de destino y de trabajo.

La mayoría de los migrantes se emplean como obreros en la industria, seguidos por los que laboran en restaurantes y hoteles, y luego de los que trabajan en la limpieza de casas y en la construcción. Pocos se contratan en labores agrícolas, incluso los contratados en los programas H-2. Sin embargo, los migrantes veracruzanos se encuentran en dificultades crecientes para encontrar trabajo, puesto que en muchas comunidades sus redes no son lo bastante consolidadas por lo reciente de la migración, y debido a la recesión económica y la reestructuración industrial en la Unión Americana:

Miles de paisanos migran a EUA, poniendo en riesgo su vida, mientras las empresas que ellos buscan, ahora a su vez, migran a México. Según el censo norteamericano, la tasa de desempleo de mexicanos trabajadores en aquel país creció de 5.7 en 2000 a 9.3% en 2003. La pérdida de empleos para mexicanos se concentra en zonas altamente manufactureras, como Virginia, Carolina del Norte e Illinois [...]. Esta problemática ya abarató salarios en ciudades tejanas de la frontera (*Reforma*, 2005).

Un campesino de Chiltoyac lo confirma:

El empleo en el otro lado es cada vez mas precario, a los ilegales los contratan solo tres días a la semana, y los sueldos han caído. Por ello tienen que trabajar a menudo doble turno. Es por la gran presión de demanda de empleos por parte de los migrantes mexicanos. Incluso varios migrantes tuvieron que regresar (Delfino Durán, 1/11/04).

La inseguridad del empleo obliga a los veracruzanos a moverse de un lugar a otro, lo que incide en la fragilidad de las redes migratorias, disminuyendo a su vez su capacidad para proveer nichos laborables estables.

Un migrante nos aporta su testimonio:

Nosotros llegamos sin conocer a nadie y estuvimos seis meses sin trabajo, no es tan fácil, conozco a muchos que se atreven a llevarse a gente y llegando allá no los colocan, entonces éstos tienen que empezar a pararse en las esquinas y a veces pasan gringos que les dan trabajo, pero es muy feo, no es ningún trabajo seguro; lo bonito es tener un trabajo desde aquí. Finalmente por medio de mi hermana que era estilista allá y empezó a platicar con un cliente, me consiguió trabajo en una compañía de limpieza del asbesto. Fuimos los primeros, mis hermanos y yo, en conseguir la “chamba”, y ahora hay más gente de aquí que ha llegado a este trabajo, es una cadena esto. Yo ganaba \$10 USD/hora, aún sin pape-

les. Pero es un trabajo duro al principio, hay mucho polvo, aunque se trabaja con mucho agua, con mascarillas, y a mí me gustaba mucho trabajar, cuando le agarraste cariño y el modo, pues todo te gusta (René Gutiérrez).

Su hermano Miguel erró por casi todo el país en sus dos viajes:

La primera vez, le dije al coyote en Phoenix: “Mándame a Chicago, quiero volar en un avión”. Yo con la ansia de que no conocía EUA. Pero en Chicago no había quien me diera posada; nos ayudó mucho un muchacho de por aquí, de Coyolillo, Veracruz nos dio de comer, pero no encontré donde quedarme, entonces me fui a Carolina del Norte, sin saber a donde iba tomé el avión a Raleigh, en ese tiempo podías viajar en avión fácilmente, ahora ya no te dejan, con el terrorismo. En Raleigh me encontré con uno de Guanajuato, y me llevó a un pueblito donde primero estuve un mes sin trabajar, y luego lavé platos en un restaurán a cambio de \$20 USD al día, que ganaba sólo para comer. Después, el dueño de otro restaurán, un sinaloense nos llevó a otro pueblo, pero nos querían pagar con un cheque el sueldo de los dos, \$50 USD. Entonces me fui, haciéndome pasar por un hermano de la Biblia (testigo de Jehová) para poder regresarme, luego estuve trabajando haciendo muebles de lámina, por \$5.15 USD/hora, de repartidor de pizzas, empaquetando cigarros, lavando platos en las noches, trabajando los sábados también, para ganar tantito más dinero.

La segunda vez, llegué a trabajar en el asbesto por medio de mis hermanos en Atlanta. Nosotros viajábamos mucho, a Connecticut, al estado de Nueva York, y de ahí nos transportábamos una semana a Florida (Orlando, Miami, Jacksonville), a Kentucky, Arkansas y Alabama. La compañía nos daba el hotel, y nos sacaba a trabajar a la ciudad. El trabajo consistía en demoliciones, y en remover el asbesto. La empresa nos avisaba por teléfono en Atlanta: a través del tiempo vas aprendiendo un poco de inglés y te vas comunicando con los gringos. Sin el teléfono no haces nada, sin transporte tampoco. Mis hermanos consiguieron el empleo por medio de un hondureño casado con una mexicana que residen en EUA (Miguel Gutiérrez).

La importancia de las redes familiares y de la experiencia acumulada a través de los viajes hace, pues, la diferencia entre el primero y el segundo viaje; en el segundo el migrante se desplaza mucho, pero con viajes pagados, conoce algo de inglés y se puede comunicar para aprovechar las ofertas de trabajo, siempre eventuales: “El empleo que teníamos no era estable, pasábamos desempleo a veces, de 15 a 20 días. Es muy duro, no teníamos entradas de dinero y había que estar pagando los gastos”, (René Gutierrez).

En otros casos, cuando los migrantes no cuentan con una red de familiares y amigos, recurren a compañías contratistas que los colocan sin inquirir su estatus legal:

Allá lo mandan a uno por agencia, un día a un trabajo y otro día a otro; en Milwaukee, una persona que busca trabajo en fábricas grandes se presenta ahí; cuando las fábricas necesitan gente, la compañía se encarga de mandarte a los trabajos, poniéndole a uno el transporte, aún siendo ilegal. Solo hay que conseguir papeles “chuecos” (la “mica” y el seguro), pagando \$100 USD” (Jaime Trujillo, Chiltoyac). Su paisano siguió el mismo camino: “No piden papeles en la agencia de empleo, de hecho ya saben como va uno. Me agarró confianza la compañía, y ahí me quedé todo el tiempo (Damián Carrillo).

De hecho, el sistema de subcontratación de indocumentados es ya uno de los principales mecanismos de conexión de los mercados de trabajo industriales y agrícolas con la mano de obra indocumentada de recién ingreso a EUA. Incluso algunas industrias mandan reclutadores a Veracruz:

A veces te mandan de aquí, quieren que trabajes en algo en particular, pero es en una planta procesadora de pollos, en un rastro. Es muy duro, llega mucha gente pero no aguanta. A uno de mis parientes que trabajó allá, hasta se le caían las uñas, porque hace mucho calor ahí adentro, era en Georgia (Miguel Gutiérrez).

Los salarios que perciben son muy variables, el sector donde laboran y el puesto influyen más que el estatus legal del migrante. Así, en el programa H-2B, el trabajo de jardinero (“yardas”) está mal pagado, de \$5.75 USD/hora en el 2000 a \$7 USD/hora en 2004; en cambio, como “asbestero”, se gana de \$9 a \$10 USD/hora, aun de clandestino, y en los servicios (restaurantes) \$8 USD/hora.

Muchos trabajan doble turno, en un empleo de día y en otro de noche, para ganar horas “extras”:

Cuando tenía yo una “chamba”, no descansaba ni de día ni de noche, desde que empecé hasta los 9 meses y medio: entraba yo a las 8 hrs., a.m., salía a las 16:30 hrs., y luego entraba a otro trabajo a las 17:00 hrs., y venía saliendo a las 12:00 hrs., a veces hasta las 3:00 hrs. (Eusebio Blanco).

Trabajé 4 años en EUA, de 40 a 70 horas a la semana, para varias compañías de demolición, limpiando el asbesto” (Israel Gutiérrez). “Duré un año trabajando de día y de noche, en 2 compañías diferentes. Pero me pagaban nada más las 40 horas, sin horas extras (Damián Carrillo).

Además de horarios agotadores, con tal de ganar lo suficiente para ahorrar y mandar remesas a sus familias, los trabajos que consiguen los ilegales mexicanos son generalmente sucios, peligrosos y extenuantes: recicladoras de basura, fundidoras, limpieza del asbesto, lavaplatos, etcétera, en fin, empleos en el mercado, secundario de trabajo que los norteamericanos rechazan por degradantes, mal pagados y sin perspectiva de ascenso profesional: estos trabajos eran antes realizados, en efecto, por afro-americanos.

Llama la atención la movilidad de los migrantes mexicanos en el país huésped, tanto en el caso de los pioneros como de los que cuentan con redes: estos desplazamientos obedecen a los rodeos para cruzar la frontera, a las rutas de los polleros, a la búsqueda de empleos mejor remunerados por los migrantes, y a los requerimientos de flexibilidad de las empresas que los contratan.

Las redes también sirven para conseguir hospedaje en casa de parientes, amigos o paisanos, y reducir así los costos de la vivienda, altos en EUA:

La verdad, buscar un apartamento es difícil, porque para empezar te piden tu credencial a ver si eres legal o ilegal, luego lo checan en la computadora, después te preguntan cuanto ganas para saber si vas a poder pagar o no, y en tercera, cuántos van a vivir ahí, porque un apartamento de una recámara es para dos personas, de dos cuartos es para cuatro personas, y si metes a más estás violando la ley y allá la ley es “canija”. Pero nosotros por ahorrarnos nos metemos bastante, una vez en un departamento de tres recámaras estuvimos 18 personas viviendo en el tercer piso y, como las casas son de madera, todo se oye cuando caminas, cuando estás hablando, entonces ese es el problema. El año pasado pagamos \$725 USD, entre 12 por dos recámaras, sólo así sale, porque , ganando apenas \$220 USD/semana, más aparte pagando comida, agua, luz, teléfono y transporte, no se puede.” (Antonio Jarvio). “Es según la gente que metas a vivir contigo. Si son bastante, te toca de a poquito. Porque la renta, junto con la luz, el agua, el teléfono, sale arriba de \$1000 USD. Tienes que meter a unos diez contigo y te sale barato, cuando mucho unos \$100 USD Mensuales (Miguel Gutiérrez).

Las redes paisanas son de gran utilidad para alojarse:

Entre la gente de aquí si se ayudaban, cuando llegaba alguien y no tenía “chamba”. Recuerdo que cuando llegué, y así lo hacían con todos, nos dijeron ‘tú, ahorita, no vas a pagar nada de los gastos de la casa, vas a comer hasta que recibas dinero; de ahí en adelante vas a mocharte con lo que te toca a ti, pero mientras te vamos a ir ayudando’ (Noé Gutiérrez).

A veces el patrón proporciona el alojamiento gratis, pero los mexicanos prefieren escoger a sus compañeros de cuarto:

El primer año, no sabes a donde ir a dormir y entonces el patrón nos proporcionó el departamento para vivir, pero cuando se va uno en grupo, no todos somos iguales, siempre hay unos que les gusta tomar, y ya no son las mismas personas, empiezan los problemas de unos con otros, así que el segundo año que fui preferí buscar con otros un apartamento (Antonio Jarvio).

4. Remesas: de medio de subsistencia a “caja de ahorro”

Las remesas de los trabajadores migrantes mexicanos alcanzaron la cifra colosal de 16,613 millones de dólares en 2004, 24% más que en 2003, y representan el segundo ingreso de divisas al país, superando la inversión extranjera y los ingresos por turismo, y 78% del monto de los petrodólares, primera fuente de divisas, según el Banco de México (*El Sol de México*, 2005). Significan casi la mitad de los ingresos de los hogares receptores, según CONAPO, y los montos por envío son de \$330 USD en promedio en los últimos años (*Reforma*, 2005). Por tanto, a pesar de la cuantiosa masa de remesas que llega al país, las remesas mensuales por familia no son muy superiores a dos salarios mínimos y medio, por lo que no permiten realizar grandes ahorros.

Las remesas son esencialmente “un fondo salarial que, como tal, se destina principalmente al consumo y a la reproducción material del hogar” (Canales y Montiel, 2004: 149). Esta función se ve confirmada por el hecho de que los hogares receptores en México son familias ampliadas sin jefes o con mujeres cabezas de familia, con baja cobertura institucional de salud, menores ingresos de otras fuentes y menos trabajadores por familia, hogares que se encuentran en etapa formativa, con hijos pequeños, o en su etapa final, con miembros avejentados que no pueden trabajar, condiciones que impiden la inversión de remesas en negocios (Corona, 2000). Se estima que las remesas se destinan al gasto diario de las familias en un 70 a 80%, y con las crisis económicas la proporción destinada a la subsistencia ha aumentado (Lozano, cit. a Cornelius, 1993). El uso de remesas depende de varios factores: de la fase migratoria en que se encuentra la comunidad de origen, conforme más antigua es la migración, más diversificado será su uso; del tipo de empleo de los migrantes en EUA, a empleos más estables corresponden montos más altos; de las redes migratorias y su maduración, y de los vínculos de los migrantes con su comunidad de origen (Cebada, 1995). En la primera fase de la migración, las remesas sirven para el consumo básico de la familia; en una segunda fase, cuando las nece-

sidades vitales ya han sido cubiertas, sirven para otras necesidades básicas, aunque no indispensables (vivienda), y en la última fase migratoria se destinan a la inversión productiva y la urbanización de los pueblos (Durand, 2000).

Aunque la migración internacional en Veracruz es reciente, las remesas alcanzan ya más de 700 millones de dólares al año en 2000-2003 y representan 5% del total de las que ingresan al país. Nuestras entrevistas arrojan montos muy variables de remesas por familia, que van de \$400-\$600 USD/mes hasta \$1,000 a \$1,500 USD/mes. La diferencia de monto es considerable entre los “pioneros” y los migrantes de segunda generación, y entre el primer y el segundo viaje, pues los segundos logran tener un empleo más estable. Un migrante “primerizo” cuenta como hacía: “Sacrificándome, tenía que apretarme el cinturón para no comer nada, ni un refresco en la calle, pues sólo ganaba \$195 USD/semana, así lograba enviar \$300 USD cada quince días” (Miguel Gutiérrez). Otro comenta que “(...) lo poco que ganaba se lo mandaba a mi mamá, no ahorra nada en Estados Unidos (Damián Carrillo). “Sólo se puede mandar una vez al mes dinero, porque hay que pagar renta, luz, teléfono, entonces hay que apartar para esto, pero con un trabajo estable, lograba mandar \$1 200 USD de mi sueldo de \$1,800 USD/mes” (René Gutiérrez).

Los envíos de las remesas pasan principalmente por empresas de transferencia de fondos, que han proliferado en EUA, generando mayor competencia y una disminución de las comisiones cobradas. Los migrantes buscan la opción más barata, como *American Transfer* que cobra \$10 USD por cada \$1,000 USD. El dinero llega en 20 minutos y se puede cobrar en grandes tiendas como *Wal Mart*. Los bancos son también económicos, pero hay que tener la credencial del consulado y, si uno manda más de \$1,000 USD en una sola vez, investigan la identidad del mandante. Se estima que el costo de la transacción representa aún a nivel nacional 10% del monto total de las remesas, siendo *Western Union* y su contraparte las tiendas de muebles *Electra* en México las más caras.

Las remesas se destinaron principalmente al gasto diario de la familia, incluyendo gastos médicos para los padres y gastos de educación para los hijos; en segundo lugar se canalizaron a la construcción de vivienda, en particular en el caso de los migrantes más jóvenes, a la compra de bienes de consumo duradero, y al pago de deudas (en un caso el migrante tardó tres años para saldarla). En menor medida fueron utilizadas en la parcela, “para limpiarla no más para que no se llenara de monte, porque el café no valía” (Eusebio Blanco, 32 años, Palmarejo). Los ahorros “extras” que traen los migrantes de regreso no son muy cuantiosos, de \$250 USD a \$600 USD. Sin embargo, algunos lograron realizar inversiones productivas: compra de camioneta, de algunos puercos y vacas, de una pequeña parcela, y gastos de producción en hortalizas, elevados en este tipo de cultivos. En este caso,

el migrante retornado invirtió en su tomatal a pesar de haber sufrido pérdidas en ocasiones anteriores, pero en base a un repunte del precio. Lo mismo podría pasar con el café, si sigue la tendencia ascendente del precio.

En este sentido, los migrantes generalmente tienen un plan de ahorro al migrar, encaminado a un proyecto de constitución de patrimonio, consistente en fincar su hogar y hacerse de algunos activos productivos, que denota su arraigo a la tierra y a la comunidad. Por otro lado, en las comunidades de mayor tradición migratoria, se nota una mayor inversión en actividades productivas, pues los migrantes han superado los objetivos más inmediatos del ahorro “extra”: saldar deudas y construir su casa, y porque las familias reciben remesas más altas: en Monte Blanco, 44.4% de las familias cobra envíos de más de \$2,000 hasta \$5,000 USD al mes, mientras en La Tinaja sólo 33% de los hogares que reciben remesas cobran más de \$2,000 USD al mes (Mestries, 2005).

Esta diferenciación repercute también en la presencia de asociaciones de migrantes que mandan remesas colectivas para mejorar los servicios públicos y el aspecto de sus pueblos: en Monte Blanco se detectó la presencia de un club de oriundos que ha dotado su pueblo de servicios de salud (compra de ambulancia, hospital); está conformado por migrantes establecidos en Los Ángeles, ciudad donde abundan los clubes de oriundos de toda la república. En cambio en La Tinaja no existe nada parecido, por la ausencia de “comunidades hijas” asentadas en el norte (Mestries, 2005).

5. Percepciones de la migración

La migración de veracruzanos es todavía una migración de retorno, ya que se trata esencialmente de desplazamientos de hombres solos, que dejan a su familia en Veracruz. En un trabajo anterior, nos percatamos que las mujeres no estaban de acuerdo con la salida de sus maridos, y que en Veracruz “(...) ellas aún lloran cuando se van, y no cuando no se van, como en el occidente de México”, según la expresión de R. Alarcón (Mestries, 2003). El principal motivo de regreso de los migrantes entrevistados es la añoranza de la familia: “La migración, tanto como gustarme no, porque allá uno se olvida de muchas cosas, hasta de la familia” (Jaime Trujillo). “Aunque hay lugares en Estados Unidos muy bonitos, uno no los disfruta: si tienes tu familia acá, no andas contento, la nostalgia le gana a uno” (Noé Gutiérrez). “Tenía yo más de tres años allá, y mi familia quería que regresara; yo no conocía a mi familia, dejé a un hijo de 6 meses, y cuando regresé ninguno de mis hijos me conocía, ni yo a ellos” (Miguel Gutiérrez).

Otro motivo de regreso es el cumplimiento del objetivo que el migrante se fijó: pagar una deuda, construir su casa. La mejoría de los precios del café es otro motivo del retorno, pues los migrantes albergan la esperanza de que la crisis es sólo pasajera, y en efecto, los precios internacionales mejoraron en 2004-2005, llegando a alcanzar \$120 USD las 100 libras, aunque en octubre 2005 volvieron a bajar a \$90 USD pero sin desplomarse como en la crisis de 1999.

Por otra parte, la migración ilegal es una experiencia lo bastante dura para no querer volver a pasar por ella:

Ojalá no tenga que volver allá porque se sufre mucho. A mi no me gusta platicar de esto porque creo que no se tiene palabras para expresar lo que se sufre. Se sufre para acomodarse a trabajar, para ir aprendiendo un poquito. Muchos migrantes regresan y dicen las mil maravillas de su viaje, pero creo que es mejor que digan la verdad, porque así la gente no se deja ilusionar. Hay tanta gente que te pregunta, y si le dices que no es como piensan, no te creen, piensan que no quieres que vayan. Es bonito país cuando te paseas, cuando ya estas trabajando, pero antes para cruzar, para encontrar trabajo, es otra historia (René Gutiérrez).

Este migrante tocó un punto crucial del mecanismo migratorio: la mentira colectiva que cultiva las ilusiones sobre las bondades de la migración, que es reproducida por los migrantes para ganar prestigio entre sus compatriotas de la comunidad, y estimulada por las expectativas de éstos: así, la migración se perpetúa y se extiende, se reproduce a sí misma porque es “contagiosa” (Sayad, 1999). A través de nuestras entrevistas, se percibe también la sensación de “doble ausencia” (Sayad, 1999: 95-96) que resienten los migrantes, al sentirse ajenos en el país de destino y desconocidos por sus hijos a su regreso al terruño.

El migrante rural indocumentado se tiene que adaptar no sólo a un ambiente urbano y a un trabajo industrial, a sus horarios y disciplina, sino a las leyes y costumbres de un país ajeno, que tiene que respetar aun más siendo ilegal. Aunque el peligro de la “Migra” (SIN)⁶ existe sobre todo en la frontera, y aún cuando los agentes de la *Border Patrol* tienen generalmente un comportamiento humano con él, tiene que limitar su existencia allá al trabajo y a la casa, viviendo en un semi-encierro:

Allá tiene uno que tratar de portarse lo mejor, porque la policía te agarra por cualquier detalle y te mete al ‘bote’. Hay que vivir escondido, más cuando le avisan a uno que va a

⁶ Servicio de Inmigración y Naturalización.

venir la ‘Migra’, no hay que salir de la casa, porque a muchos los agarran en las tiendas (Eusebio Blanco).

No tuve problemas con la ‘migra’, porque no salía a los bailes, pues cuando hay una bronca, llaman a la ‘Migra’, y te mandan luego de vuelta a tu país (René Gutiérrez).

Pueden tener problemas con la policía por manejar sin licencia, pues en muchos estados no se expiden licencias a indocumentados, en los bancos pueden ser descubiertos, y si se quedan demasiado tiempo en un trabajo pueden ser investigados, lo mismo que si quieren rentar una casa, aunque la matrícula consular mexicana, vigente desde 2002, vino a serles de gran ayuda en sus tratos con las instituciones. El desconocimiento del inglés acentúa su aislamiento, en particular en los nuevos destinos de la migración mexicana en los campos del sur profundo.

Curiosamente, los testimonios recogidos no mencionan el racismo de los norteamericanos, aunque sí la hostilidad de los negros hacia ellos, y de la inseguridad permanente de las ciudades norteamericanas. En cambio se quejan de la actitud de los mexicanos allá, en particular de los “chicanos”:

“El que te “frigra” más es tu paisano, es la gran tristeza que siendo paisano, al que llega sufriendo no le tienden la mano, ni le consiguen un buen trabajo para acomodarlo” (René Gutiérrez). “Los mexicanos allá lo ven a uno como bicho raro y no quieren que uno se les acerque. Pero entre la gente de aquí (de la región), si se ayudan” (Noe Gutiérrez). “Cuando uno tiene a un mexicano de patrón, lo anda trayendo a la raya” (Jaime Trujillo).

A veces los que nos tratamos mal somos nosotros mismos, el mexicano que sabe inglés. El “gringo” no te trata mal, con poquito que le entiendas, te ayuda, te da trabajo, te contrata para que agarres a un grupo de gente. Hay unos que sí son racistas, sin embargo la mayoría nos ayuda. Pero el mexicano al que le dan más alas y que va ascendiendo, luego trata mal a su gente (Miguel Gutiérrez).

Esta falta de solidaridad entre mexicanos, salvo dentro de las redes de paisanos, vuelve más dura la soledad de los migrantes recientes.

Así, la amarga experiencia de la migración no inclina a los migrantes a reincidir; el único que tiene la mira puesta en el norte es el que se va con documentos y un trabajo seguro en los Programas H-2: “Yo tuve que agarrar camino porque ví que aquí no iba a salir adelante, todo lo que tengo lo tengo de allá. Desgraciadamente la vida aquí no es buena, el producto del campo no tiene precio, y aunque mi padre me dejara algo, no se puede hacer nada aquí” (Antonio Jarvio). Este migrante

joven, con una familia en formación, salió ya cuatro veces al país vecino, y piensa obtener la residencia legal. Algunos rasgos de su forma de hablar y de criticar a los “terroristas” que “causan mayores restricciones migratorias”, denota ya cierto grado de aculturación y de ‘norteñización’ en él (Alarcón, 1988).

Así, las representaciones sociales de la migración entre sus actores son ambivalentes: por un lado se parte con la idea del “sueño americano” basada en la ilusión de movilidad social, de apertura del horizonte existencial, de aventura, mito que permea el imaginario colectivo de las comunidades rurales. Pero por otro lado los amarres familiares, la nostalgia del terruño y las raíces culturales, la soledad y clandestinidad de su vida y la precariedad de sus empleos en EUA, así como el costo y los riesgos del viaje, son poderosas “fuerzas de gravedad” que inducen el retorno (Bustamante, 1997: 326-328). Así, en Chiltoyac, los dos migrantes entrevistados, Damián Carrillo de 31 años se había casado y su mujer esperaba un hijo y él estaba construyendo su casa y trabajando su cafetal, y Jaime Trujillo no había vuelto tampoco a migrar por atender a sus hijos pequeños, un año después de la encuesta.

Sin embargo los migrantes ya no son los mismos de antes, y sin quererlo sufren procesos paulatinos de cambio cultural e identitario, que se manifiestan en tendencias a la individualización (Sayad, 1999), en particular entre los jóvenes que van perdiendo su apego a la tierra y al oficio de agricultor, sobre todo si no tienen un patrimonio que heredar, y que van adquiriendo adicciones (alcoholismo, droga) y comportamientos anti-sociales. A su vez la migración provoca cambios económicos, sociales y culturales en las comunidades rurales, al modificar los valores y las normas familiares y comunitarias, desvalorizando el trabajo del campo, la autoridad del padre de familia y las tradiciones locales, y creando aspiraciones sociales que sólo pueden ser satisfechas con más migración, reproduciendo el fenómeno a escala ampliada.

Conclusiones

La migración internacional de los campesinos del café de Veracruz ha sido “detonada” por la crisis de los precios internacionales del grano, por el retiro del Estado, y la falta de empleos y los bajos salarios en el estado.

Los migrantes son hombres jóvenes que están fincando su hogar, con familia en etapa de formación o de expansión, o jóvenes solteros; la migración es para muchos una estrategia para hacer realidad un proyecto de adquisición de un patrimonio en su terruño, es una migración “por objetivos”.

El proceso migratorio es reciente, de larga duración aunque es de retorno, y no recurrente, por el costo y el riesgo el cruce de la frontera; esta “circularidad” está determinada por la precariedad de los empleos en EUA, debido a las recesiones económicas, por el costo de la migración, muy oneroso desde el cierre de la frontera por el gobierno norteamericano, y por las “fuerzas de gravedad” de carácter cultural y afectivo que atraen a los migrantes hacia su “centro de origen” (Bustamante, 1997).

La fase migratoria de las comunidades determina el grado de consolidación de las redes migratorias, las cuales condicionan la dificultad y el costo del proceso migratorio. La mayoría de las comunidades de Veracruz, sin tradición migratoria, no cuentan con una gran acumulación de capital social y humano, por lo que sus migrantes tienen que endeudarse para sufragar los gastos de viaje y enfrentar riesgos y pesares para cruzar la línea, y dificultades para encontrar trabajos estables.

Los migrantes legales del Programa H-2B no están exentos de los costos de intermediación para conseguir la visa y el permiso de trabajo, y de ser estafados por contratistas deshonestos.

Las organizaciones clandestinas de “polleros” no son siempre confiables o eficientes, lo que ha provocado que los migrantes veracruzanos sufran deportaciones, abandonos en el desierto y muertes por deshidratación, frío o accidentes.

Las trayectorias de los migrantes se diferencian según son “pioneros”, quienes pasan por un sin fin de dificultades al cruzar y en su estancia en EUA; indocumentados apoyados por redes sociales, quienes disponen de más recursos e informaciones para cruzar la frontera y encontrar trabajo, alojamiento y apoyo moral y financiero; o trabajadores legales, quienes tienen asegurados la visa, el transporte, el empleo y la recontractación cada año, salvo circunstancias especiales.

Los circuitos de los migrantes son variados y extensos, debido a los rodeos de la frontera por las rutas de los “polleros”, a la dispersión ocasionada por la búsqueda de empleos de los migrantes, y a los requerimientos de flexibilidad de las empresas contratantes. Sin embargo, las redes configuran lugares de destino y nichos laborales por comunidad, y generan una especialización geográfica y laboral de los flujos.

Los migrantes laboran en tareas sucias, peligrosas y extenuantes, que les asignan empresas contratistas, y que rechazan los norteamericanos, y frecuentemente trabajan doble turno para ahorrar y mandar remesas; así mismo, viven hacinados en departamentos para economizar los gastos de hospedaje y de alimentación, compartiendo entre parientes, amigos y paisanos.

El monto de las remesas varía sustancialmente según la fase migratoria de las comunidades receptoras, y la trayectoria migratoria de los mandantes, según sean “primerizos” o migrantes con experiencia o con el apoyo de redes.

Si bien las remesas se destinan primero al gasto familiar diario, en un segundo momento se ahorran para construir una casa o para pagar deudas, y para algunos gastos de mantenimiento de la producción agrícola. Los “ahorros extras” del migrante retornado suelen invertirse en la compra de camioneta, de parcela, de ganado o en la producción. Las comunidades de mayor tradición migratoria tienen una mayor propensión a invertir en actividades productivas, o en su urbanización y los servicios públicos, mediante los clubes de oriundos.

La migración veracruzana de origen rural es una migración por relevos y de retorno, porque aún moviliza preferentemente hombres solos que dejan a su familia en el país; los lazos afectivos y la posesión de (o esperanza de tener) un patrimonio en su terruño, así como la amarga experiencia de la clandestinidad, son poderosas fuerzas centrípetas que inducen el retorno. Por otro lado, el proyecto de vida de la mayoría, salvo los más jóvenes, sigue amarrado a su comunidad y a su oficio de agricultor. Esto se comprueba con el regreso de varios campesinos migrantes en el ciclo actual (2004-2005) de altos precios del grano, y que los ha inducido a invertir parte de sus ahorros en labores de renovación de sus cafetales.

Referencias bibliográficas

- Bustamante Jorge (1997). *Cruzar la línea: la migración de México a Estados Unidos*, México: FCE.
- Canales, Alejandro y Montiel Israel (2003). “Remesas e inversión productiva en comunidades de alta migración a Estados Unidos: el caso de Teocaltiche, Jalisco” en *Migraciones Internacionales*, núm. 6, enero-junio.
- Cebada, Carmen de (1995). “Nuevas experiencias de financiamiento en el centro de México (suroeste de Guanajuato)”, Cuaderno del CICSUG, núm. 4, Universidad de Guanajuato.
- Córdova, Rocío (2005). “Migración internacional en el centro de Veracruz: globalización, crisis agrícolas y su impacto en los grupos domésticos” en *Recomposiciones regionales, sociales, políticas y culturales en el mundo actual*, México: UAM-Xochimilco, GRESAL, Francia.
- Cornelius, Wayne (2005). “Relaciones México-Estados Unidos: el control de los indeseables” en *Enfoque, Reforma*, México, 23 de enero.

- Corona, Rodolfo (2000). "Monto y uso de las remesas en México" en *Migración México-Estados Unidos: opciones de política*, coordinador R. Tuirán, México: Secretaría de Gobernación, CONAPO, SRE.
- Durand, Jorge (2000). "Origen es destino: redes sociales, desarrollo histórico y escenarios contemporáneos" en R. Tuirán, *Migración México-Estados Unidos: opciones de política*, México: SEGOB, CONAPO, SRE.
- (2001). *Sistema geográfico de la población mexicana en Estados Unidos*, Zacatecas, Tercer Congreso de la AMER, 3-6 de junio.
- Lomnitz, Larissa (1998). *Redes sociales, cultura y poder: ensayos de antropología latinoamericana*, México: M.A. Porrúa/ FLACSO.
- Leonard Eric, Quesnel André y Del Rey Alberto (2004). "De la comunidad territorial al archipiélago familiar en el sur del estado de Veracruz" en *Estudios Sociológicos*, vol. XXII, núm. 66, septiembre-diciembre, COLMES, México.
- Lozano, Fernando (1993). *Bringing it back home. Remittances to México from migrant workers in the United States*, Center for US-Mexican Studies, University of California, San Diego, USA, Monograph Series No. 37.
- Massey, Douglas, Alarcón Rafael, Durand, Jorge y González, Humberto (1991). *Los ausentes: el proceso social de la migración internacional en el occidente de México*, México: Alianza Editorial, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes (Los noventas).
- Mestries, Francis (2003). "Crisis cafetalera y migración internacional en Veracruz" en *Migraciones Internacionales*, núm. 5, Colegio de la Frontera Norte, julio-diciembre.
- (2005). "Los pequeños productores de café en Veracruz entre la migración internacional y la diversificación de cultivos" (por publicarse) en *Sociológica*, núm. 59, México, Departamento de Sociología, UAM-Azcapotzalco.
- Mines, Richard (1981). "Developing a community tradition of migration to the United States: a field study in rural Zacatecas and California settlement areas", *Monographs in US- Mexican Studies No. 3*, San Diego, Universidad de California, USA.
- Najar, Alberto (2003). "El reino de la migra y de los 'polleros'" en *Masiosare*, núm. 304. México, *La Jornada*, 19 de octubre.
- Núñez, Cristina (2005). "La experiencia migratoria reciente en los poblados rurales veracruzanos hacia Estados Unidos: reconfiguración de las identidades campesinas en espacios transnacionales" en *Recomposiciones regionales, sociales, políticas y culturales en el mundo actual*, México: UAM-Xochimilco, GRESAL, Francia.
- Oliveira, Orlandina de, Salles Vania y Pepin, Marielle (1989). *Grupos domésticos y reproducción cotidiana*, México: Colegio de México/M.A. Porrúa.

- Ortega, Miguel Ángel y Flores, Jaime (2003). “Mojados S.A.”, *Contralínea*, año 2, núm. 18, México, septiembre.
- Piore, Michael (1979). *Birds of passage*, USA: Cambridge University Press.
- Quesnel, André (2003). “Poblamiento, regulaciones agrarias y movilidad en el sur de Veracruz” en *Políticas y Regulaciones agrarias*, coord. Leonard, Quesnel y Velásquez, México: CIESAS/IRD/M. A. Porrúa.
- Reforma* (2004). 7 de noviembre, México.
- Reforma* (2005). 8 de enero, México.
- Sayad, Abdelmalek (1999). *La double absence*, Paris: Francia, Seuil.
- Sol de México* (2005). 1º de febrero, México.
- Verea, Mónica (2003). *Migración temporal en América del Norte: propuestas y respuestas*, México: CISAN, UNAM.
- Zenteno, René (2000). Redes migratorias: ¿acceso y oportunidades para los migrantes? en R. Tuiran, *Migración México-Estados Unidos: opciones de política*, México: CONAPO/SEGOB/SRE.

Entrevistas

Realizadas en noviembre 2004 con la ayuda del alumno de Sociología Rural de la UAM-Azcapotzalco Julio Cesar Aparicio:

- Eusebio Blanco, Palmarejo.
Antonio Jarvio, Chavarrillo.
René Gutiérrez; La Tinaja.
Miguel Gutiérrez, La Tinaja.
Noé Gutiérrez, La Tinaja.
Israel Gutiérrez, La Tinaja.
Damián Carrillo, Chiltoyac.
Jaime Trujillo, Chiltoyac.
Delfino Durán, Chiltoyac.

Análisis contemporáneo del proceso de integración económica regional en América Latina

(Recibido: octubre/05–aprobado: diciembre/05)

*Leticia Hernández-Bielma**

Resumen

El objeto de este artículo es hacer un análisis comparativo de los fundamentos de la teoría neoestructuralista acerca de la integración económica regional. La teoría neoestructuralista de los años ochenta y noventa, mantiene puntos en común con respecto al estructuralismo de los años cincuenta y sesenta; comparte la idea de que la integración económica debe proveer las condiciones para que el proceso de industrialización continúe siendo el motor del desarrollo económico. Sin embargo, el neoestructuralismo se pronuncia por un modelo de integración económica regional centrado en el desarrollo de la sustitución de exportaciones.

Palabras clave: integración económica, Modelo Herscher-Ohlin, estructuralismo, Neoestructuralismo, desarrollo económico e industrialización.

Clasificación JEL: F15, F11, 010, 020, 054.

* Investigadora del Departamento de Estudios Económicos de El Colegio de la Frontera Norte (leticiahb@hotmail.com).

Introducción

América Latina ha sido pionera en los procesos de integración económica regional,¹ dentro de gran número de acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales firmados, podrían distinguirse dos grandes acuerdos cuyas orientaciones marcan el sentido general de los procesos de integración.

El primero de ellos está encaminado a construir convenios regionales que agrupan únicamente a países de América Latina, como es el caso del MERCOSUR (integrado por Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay), donde se reúnen esfuerzos entre los países de la región tratando de reforzar un poder económico regional al margen de la economía estadounidense.

El segundo acuerdo parte de una lógica contraria, ya que propone la integración de las economías de América Latina hacia los EUA como es el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).² Estas son las dos grandes vías que se han seguido en los acuerdos de integración llevadas a cabo en América Latina.

Las orientaciones y estrategias económicas que subyacen a los acuerdos o tratados han sido diversas, es el caso por ejemplo del TLCAN que se inspira sobre todo en la doctrina neoliberal que predicán los organismos financieros como el Fondo Monetario Internacional y la Banca mundial. Mientras que los intentos de integración acaecidos desde la década de los sesenta, se inspiraron sobre todo del conjunto de tesis que sostenían los teóricos de la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL), y que más tarde le dieron cuerpo a la teoría económica estructuralista³ con fuerte influencia keynesiana, postkeynesiana y neocambrichiana.

En esos años la mayor parte de los países de América Latina había optado por un modelo de desarrollo introvertido, sin embargo, las limitantes para ampliar el mercado interno y poder sostener el proceso de industrialización, determinaron la necesidad de buscar la integración de los mercados de América Latina. Sin embargo, esta estrategia no dio frutos en el largo plazo.

¹ De hecho, la creación en 1960 de la Asociación Latinoamericana de Libre Cambio (ALAC), que en 1980 se transformaría en la Asociación Latinoamericana de la Integración (ALADI), constituye el primer intento representativo de una integración económica regional, cuyo objetivo es la creación de una zona de libre cambio entre sus países miembros.

² Firmado entre México, Estados Unidos y Canadá.

³ Al respecto se ha hecho una distinción entre los *viejos estructuralistas* (Noyola, Pinto, Prebisch, Singer, Sunkel y Tavares) de los años 50 y 60, y los *nuevos estructuralistas* o neoestructuralistas (F. Fajnzylber, R. French-Davis, A. Fishlow, A. Foxley, N. Lustig, P. Meller, J. Ros, M. Tavares, L. Taylor) (Hernández-Bielma, Berthomieu, Ehrhart, 2005).

Nuevos intentos analíticos fueron hechos para extraer lecciones de lo que sucedió en ese periodo, y volver a pensar en una vía alternativa de desarrollo económico y de industrialización para América Latina. Los nuevos intentos de interpretación a la luz de los fracasos, tanto de las políticas estructuralistas como de las políticas neoliberales, fueron desarrolladas por los neoestructuralistas.

Abordaremos nuestro análisis de acuerdo a los siguientes apartados: la teoría neoclásica de la integración regional (1); la teoría estructuralista de la integración regional (2); la teoría neoestructuralista de la integración regional (3); la teoría estructuralista y la teoría neoestructuralista frente a la teoría neoclásica de la integración regional (4).

1. La teoría neoclásica de la integración regional

La teoría de la integración regional es una rama importante de la teoría del comercio internacional que estudia los procesos mediante los cuales dos o más mercados funcionan en un mercado único. Esta teoría mantiene una visión gradualista del proceso de integración. De acuerdo con ella la integración se da por medio de la constitución progresiva entre los países involucrados de zonas preferenciales, zonas de libre cambio, uniones aduaneras y uniones económicas.

Existen diversos enfoques sobre la integración económica regional que se corresponden con paradigmas teóricos diferentes. Ellos son la teoría neoclásica, la teoría estructuralista y la teoría neoestructuralista.

La teoría neoclásica de la integración económica parte del modelo Herscher-Ohlin,⁴ que se basa en la teoría de las ventajas comparativas. Este modelo mantiene de manera esencial los planteamientos de Ricardo, y agrega dos supuestos: el primero, que identifica como causa del comercio internacional a las diferencias en la dotación relativa de los factores de producción entre los países que comercian; el segundo, es la tendencia a la igualación de las remuneraciones de los factores productivos entre países. De acuerdo con la teoría neoclásica el comercio internacional maximiza el bienestar de la sociedad. Así, la liberalización de los intercambios con el exterior es el medio por el cual se maximiza el bienestar en un contexto de equilibrio competitivo.

Podemos decir que para la teoría neoclásica, sólo es admisible la integración económica entre países a condición de que se maximice el bienestar de los países miembros de la unión. El principal exponente de la teoría neoclásica de la

⁴ Ohlin (1933).

integración económica es Jacobo Viner.⁵ Uno de sus objetivos fue demostrar que la integración económica regional no conduce necesariamente hacia el libre comercio, ya que desde el punto de vista del bienestar la integración puede generar tanto efectos benéficos (creación de comercio) como efectos adversos (desviación de comercio).

2. La teoría estructuralista de la integración regional

Inicialmente el proceso de integración era concebido por la teoría estructuralista como un medio para la extensión regional del mercado doméstico y favorecer así la realización del proceso de industrialización por sustitución de importaciones (ISI). De este modo, la integración latinoamericana se concebía como un medio para el desarrollo de una mayor eficiencia industrial.

Se consideraba al comercio exterior, junto con el resto de los países de la región para llevar a cabo la industrialización; de hecho a los estructuralistas les preocupaba el escaso intercambio de productos industriales entre países latinoamericanos. Desde su perspectiva el proceso de industrialización corría el riesgo de estancarse si se permanecía en un relativo aislamiento comercial, ya que el mismo desarrollo exigía la elaboración de productos que sólo pueden elaborarse a gran escala. Esta exigencia rebasaba los límites del mercado nacional, y se veía la necesidad de desarrollar el comercio recíproco entre países latinoamericanos.

A partir de esta óptica, el proceso de integración estaba sujeto a la estrategia de industrialización volcada hacia el interior ante el proteccionismo que dominaba en el mercado mundial. La sustitución de importaciones constituía la mejor opción de industrialización dado el contexto internacional de los años 30, 40 y 50, en que los países desarrollados se encontraban más cerrados a las exportaciones industriales de los países subdesarrollados, en parte a causa de: la gran depresión, los efectos de la Segunda Guerra Mundial, y el proteccionismo arancelario y de control de cambios que implicó la reconstrucción europea después de la Segunda Guerra Mundial.

A su vez, el deterioro de los términos del intercambio contribuyó a reforzar el proceso de sustitución de importaciones incitando a la producción doméstica. Para los estructuralistas el deterioro de los términos de intercambio era producto de la dinámica propia del mercado mundial.⁶ El cual generó diferentes condiciones

⁵ Viner (1950).

⁶ Esta corriente parte de un concepto histórico-dinámico del desarrollo tecnológico, y considera que el desarrollo capitalista está determinado por la existencia de dos polos "centro-periferia".

de producción en los países centrales y periféricos; en los primeros se crea una estructura diversificada y homogénea, mientras que en los segundos se da una especializada y heterogénea.

En los países de la periferia se cuenta con un excedente permanente y creciente de mano de obra que presiona los salarios a la baja y que es empleada en el sector agrícola. En consecuencia los precios de los productos primarios que se exportan se reducen, y los países mantienen una relación de especialización primario-exportador.

Las relaciones económicas entre el centro y la periferia, en cuyo seno se intercambian bienes primarios *versus* manufacturados, tienden entonces a reproducir las condiciones del subdesarrollo y aumentar la brecha entre países ricos y pobres. Desde esta perspectiva el deterioro de los términos de intercambio permite a los países industrializados apropiarse del fruto del progreso técnico.

Además, se considera que en los países industrializados del “centro”, los agentes de la producción (asalariados y empresarios) bloquean las fuerzas del mercado. Debido a eso, los avances en productividad no se reflejan en un descenso de los precios de los bienes manufacturados. Todo esto se traduce en un deterioro constante de los términos del intercambio, lo que explica por qué los precios de los productos básicos disminuyen en relación a los precios de los productos manufacturados.

Esta tendencia de los precios de los productos primarios a disminuir en condiciones de excedentes de mano de obra y el bajo incremento de la productividad, trae como consecuencia una menor capacidad de acumulación en la periferia.⁷ Esto se debe a que el ahorro depende de la productividad, en este sentido la concepción estructuralista de la CEPAL retoma el punto de vista keynesiano que hace depender el ahorro del ingreso.

Por todo lo anterior, para los estructuralistas de la CEPAL dado el contexto internacional y el deterioro de los términos del intercambio, la opción para los países latinoamericanos era sin duda seguir una estrategia de desarrollo hacia el interior, donde en primera instancia la industrialización debía estar basada sobre el mercado interno y solamente después de haber consolidado el proceso se pasaría a la fase de una orientación hacia el exterior.

Es sobre esta estrategia específica de industrialización que se concibe y promueve la integración económica, y se sientan también las bases de las políticas de desarrollo en las economías periféricas. La expansión de la producción industrial concebida así constituía una prioridad; pues desde la perspectiva de esta co-

⁷ Prebisch, (1950: 7).

riente era lo que permitiría la elevación del nivel general de productividad, y con ello la retención de los frutos del progreso técnico y la mejora del ingreso por habitante.

Por lo cual, distinguir entre un proceso de industrialización deliberada y una espontánea, era importante para la corriente estructuralista, pues de ello dependían los efectos finales sobre el desarrollo y el nivel de vida de los habitantes. En este sentido y a fin de orientar la industrialización esta corriente promovía la acción del Estado, considerado como un agente promotor del proceso de industrialización y del desarrollo. Se le atribuía un rol predominante en la economía, aunque estaban conscientes de los peligros de una intervención estatal excesiva.

Cuando el contexto económico internacional comenzó a cambiar, las economías iniciaron su recuperación y con ello, por consecuencia el comercio mundial también. Al mismo tiempo el proceso de desarrollo, centrado en la estrategia de sustitución de importaciones, comenzaba a presentar insuficiencias graves lo que se manifestaba en las transacciones externas y en el escaso dinamismo productivo y tecnológico, así como en una agudización del desempleo y la pobreza en la región.

Siempre estuvo presente la preocupación de los teóricos estructuralistas por el papel benéfico que podía jugar el comercio, con otras naciones de la región, para apuntalar el proceso de sustitución de importaciones, y alertaron sobre la conveniencia de promoverlo. Los estructuralistas fueron precisamente los primeros en señalar el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. Sabían que con el paso del tiempo la industrialización latinoamericana basada en la sustitución de importaciones se volvía costosa e ineficaz, lo que provocaba a su vez la desincentivación de las exportaciones.

De este modo, bien que la política de sustitución de importaciones desincentivó a las exportaciones, principalmente las de bienes manufacturados, Raúl Prebisch uno de los principales exponentes de la teoría estructuralista de la CEPAL sostenía que: “La solución no consiste en estimular el crecimiento en detrimento de toda actividad del comercio exterior, sino en saber como extraer, a partir de un comercio exterior continuamente creciente, los elementos que van a promover el desarrollo económico” (Prebisch, 1950). Prebisch había criticado las características del tipo de protección utilizada en la región, consideraba que la industrialización acompañada de un proteccionismo excesivo determinaba una estructura de costos que dificultaba las exportaciones de bienes manufacturados de América Latina hacia el resto del mundo (Prebisch, 1963).

Para los estructuralistas era evidente la necesidad de promover el comercio con los países de la región para dar salida a las exportaciones manufactureras y mejorar así el saldo comercial, tenían la certeza de que desde el momento que la

substitución de importaciones se desplazara hacia la producción local de insumos intermediarios y de bienes de capital:

[...] el proceso [de industrialización llevaría] en sí mismo los gérmenes de su propia pérdida de dinamismo, esto se debe a que el desarrollo industrial tiene lugar en el seno de un circuito cerrado de costos y de precios que, dado que no hay contacto con el mercado mundial, desincentiva las exportaciones de bienes manufacturados; y estas son verdaderamente esenciales para que las necesidades de la industria se extiendan al exterior, a fin de desarrollarse hacia el interior de manera profunda (Prebisch, 1971).

3. La teoría neoestructuralista de la integración regional

Los neoestructuralistas, al igual que los estructuralistas de la CEPAL, consideran la industrialización fundada sobre la sustitución como una etapa inicial necesaria del proceso de desarrollo. Pero piensan que este proceso después de haber sido mantenido por largo tiempo se había agotado.

Consideraron que se debía pasar a la segunda etapa, la de exportación de productos no tradicionales, especialmente de bienes manufacturados; criticando de esta manera, el pesimismo exagerado en cuanto a las posibilidades de exportación de los países latinoamericanos que resulto de la puesta en práctica de la sustitución de importaciones. De forma contraria, los neoestructuralistas consideraban que era necesario sacar provecho de la capacidad industrial creada por la estrategia de la sustitución.

El proceso de integración económica es concebido como un medio que contribuye a la diversificación de las exportaciones en un contexto de concertación regional. Por ello se considera que las estrategias de industrialización nacional deben articularse entre sí, de manera que los países latinoamericanos puedan desarrollar sus mercados y explotar sus capacidades tecnológicas disponibles.

Consideran entonces que la integración de un mercado común ofrece mayores ventajas en varios sentidos; primero, porque permite que se coordinen los esfuerzos en materia de inversión, investigación tecnológica, comercialización y construcción de equipo; y segundo, porque una estrategia de desarrollo centrada sobre la producción y la exportación de bienes manufacturados tendrá más posibilidades de consolidarse en el marco de un mercado más vasto (Hernández-Bielma, Berthomieu, Ehrhart, 2005)

Los neoestructuralistas consideran que el desarrollo industrial puede ser costoso e ineficaz, si se acompaña de tarifas aduaneras elevadas y tipos de cambio

sobrevaluados que restringen las importaciones. Por lo que el proceso de industrialización rendiría mayores frutos en el contexto de un mercado integrado. Por otra parte, se estima que el estímulo por la competencia se pierde ante la certeza de los productores nacionales de contar con un mercado cautivo. Esto redundaría en un esfuerzo tecnológico mínimo y en que no sean aprovechados en su máximo potencial los factores de producción.

Después de la experiencia de la industrialización volcada hacia el interior, quedó claro que el otorgamiento de niveles excesivos de protección favoreció a una industria no competitiva garantizándole niveles de beneficio positivos, pese a que su equipo industrial era insuficiente y su tecnología limitada. La política arancelaria proteccionista no pretendía en esa fase reforzar el proceso de aprendizaje e instrumentar una serie de medidas de fortalecimiento del aparato productivo para enfrentar posteriormente, a través de una competencia sana, la baja gradual de las barreras arancelarias. En lugar de promover la innovación tecnológica, la reducción de los costos de producción y la competitividad industrial, se estimuló la búsqueda de una renta, como resultado de las presiones ejercidas por las empresas comerciales que buscaban mejorar su ganancia relativa.

Por otra parte, se incentivó la importación de bienes de capital mediante las deducciones fiscales, esto implicó el uso de técnicas de producción intensivas en capital, lo que en el corto plazo llevó a que la industria fuera incapaz de absorber con la rapidez necesaria la mano de obra proveniente del campo. Esta política contribuyó a la aparición de la marginalidad urbana, puesto que la dinámica del sector industrial le impedía ofrecer un trabajo productivo al conjunto de la fuerza de trabajo que llegaba a las ciudades.

La situación de desempleo que se generó a causa del crecimiento de una población trabajadora, propiciada tanto por las condiciones del campo como por la estrategia productiva instrumentada, obligó al sector público a intervenir. El sector público absorbió parte de esta oferta de mano de obra, provocando un gasto público creciente en relación a los ingresos fiscales. Esta situación era particularmente vulnerable en la medida que América Latina poseía estructuras impositivas muy regresivas y poco dependientes del impuesto sobre el ingreso, lo que daba lugar a desequilibrios de las finanzas públicas financiadas principalmente por la aceleración de la inflación.

Los neoestructuralistas al igual que los estructuralistas reafirman la necesidad de la intervención del Estado en la promoción del desarrollo económico, donde las políticas económicas deben coadyuvar al mejor desenvolvimiento del mercado. Esto sin que se caiga en el intervencionismo económico excesivo del pasado. La primera corriente, considera que sobre todo se debe buscar la complementariedad

entre el Estado y el mercado (véase Berthomieu y Ehrhart, 2000). La práctica ha demostrado que los extremos de la receta “todo el mercado” o “todo el Estado” ha llevado a desequilibrios macroeconómicos profundos. Tanto el desempleo masivo como la inflación que representan ambos extremos, significan graves desequilibrios y pérdida de la estabilidad económica. Proponen la existencia de mecanismos automáticos o contrapesos institucionales que al margen de las políticas económicas instrumentadas, las presiones asimétricas que juegan a favor de más intervención sean neutralizadas. De manera que el valor medio del sistema de tarifas aduaneras diferenciadas no varíe, así cuando una tarifa aduanera se acrecienta sobre una mercancía, otra debe bajar en compensación, para regular la intervención.

Dada su escasa competitividad internacional y la necesidad de importar insumos intermedios y bienes de capital, el sector industrial latinoamericano terminaba por ser una fuente de demanda neta de divisas extranjeras; su crecimiento quedaba por lo tanto sujeto a la eficiencia del sector exportador primario, única fuente doméstica de divisas extranjeras.

Asimismo, una política de sustitución de importaciones basada sobre todo en barreras arancelarias implicó un aumento de la inversión extranjera en las ramas industriales que recibían protección arancelaria (Bazdresch, 1984), lo cual paradójicamente ponía en cuestión, en el largo plazo, la autonomía relativa que podría tener el proceso de industrialización que se seguía vía la política de sustitución de importaciones.

Por otra parte, ante la poca diversificación del sector exportador y su relativa concentración en algunos productos, cuyos precios eran erráticos y ocupaban una importancia decreciente en el comercio mundial, el éxito de la estrategia industrial dependía de la evolución del valor de las exportaciones primarias. El efecto entonces fue contrario al esperado, ya que se intensificaba la vulnerabilidad de las economías domésticas a las fluctuaciones de la economía internacional. Situación que se agravaba por el hecho de que el sector agrícola no estaba en condiciones de satisfacer esas expectativas, puesto que el Estado canalizaba todos sus esfuerzos en apoyar al sector industrial.

Además, los esfuerzos canalizados a acrecentar la productividad agrícola como, por ejemplo, la reforma agraria, la cual contribuiría a absorber a los campesinos, se enfrentaba a estructuras de propiedad de la tierra tan concentradas, que en algunos casos, pese a profundas revoluciones agrarias,⁸ aún persistían bajo la forma de latifundios y minifundios. La deficiente productividad agrícola había impedido que el campo cumpliera con las funciones complementarias para la buena

⁸ Como en el caso de la Revolución Mexicana de 1910.

marcha de la industria, desde abastecer de manera eficiente la materia prima y los insumos, hasta ofertar los bienes alimenticios de primera necesidad que demanda la población, engendrando de ese modo presiones inflacionistas.

4. Las teorías estructuralista y neoestructuralista frente a la neoclásica

La teoría estructuralista y la neoestructuralista consideran que la integración económica regional debe ser un proceso que contribuya al desarrollo económico. Para ellos ésta debe favorecer prioritariamente al proceso de industrialización de los países protagonistas. Así, la integración puede convertirse en un detonante del crecimiento y el desarrollo.

Estas teorías, conciben a la integración regional como el medio que va a permitir a las economías de la región latinoamericana aprovechar su patrón de especialización industrial, para reducir la subutilización del capital y hacer más eficaces sus procesos de producción. Esto contribuiría a superar tanto la estrechez de los mercados domésticos, como la necesidad de utilizar tecnologías que exijan por razones de rentabilidad grandes escalas de producción.

En oposición a la teoría de las ventajas comparativas y de la división internacional del trabajo, en donde el libre comercio actúa como un instrumento mediante el cual se maximizan los beneficios para todos los países, los estructuralistas afirman que las relaciones entre el centro y la periferia tienden a reproducir las condiciones de subdesarrollo, y aumentan la brecha entre los países desarrollados y en proceso de desarrollo.

Los economistas neoclásicos, en su teoría sobre la integración hacen un análisis de estática comparativa de economías en estado de equilibrio, y analizan también los efectos de la liberalización del mercado entre los países miembros que se integran en un bloque comercial. Estos análisis se elaboran desde la perspectiva de un país desarrollado y se ignoran las particularidades de la problemática de las economías en desarrollo, por lo cual sus conclusiones resultan contradictorias con la realidad de estos países.

Para los estructuralistas de la CEPAL el objetivo básico de la industrialización es preservar en la periferia los frutos del progreso técnico. Esto no se puede lograr en condiciones de libre cambio, por lo que se hace necesaria la protección del mercado interno en una medida y durante el tiempo requerido para la reducción de las diferencias de productividad y salario. Este argumento es contrario a la postura neoclásica en donde la teoría de la división internacional del trabajo recomienda que la protección se dé únicamente en el caso de actividades específicas y que permitan la reducción de costos.

La principal diferencia entre el planteamiento de los estructuralistas y los neoclásicos es que los primeros no toman en cuenta los efectos sobre el empleo de los recursos de manera estática; para ellos, de lo que se trata es observar los efectos sobre la dinámica del desarrollo en una perspectiva de centro y periferia. La integración óptima difiere del enfoque de los neoclásicos en que, más que ser un medio para optimizar la asignación de recursos, es un instrumento para atenuar y aminorar las tensiones entre esta realidad económica internacional bipolar. Por ello, la integración regional para los estructuralistas es una cuestión de política económica de acuerdo a su interpretación de la industrialización periférica.

Para Viner, exponente de la interpretación neoclásica, al aumentar la producción de cualquier industrial en una unión aduanera, los costos tenderán a aumentar. Contrariamente los estructuralistas sostienen que los costos unitarios bajan al aumentar la producción, por ello se puede deducir que cuando un país pequeño se ve imposibilitado de aumentar su producción, dado el tamaño reducido de su mercado, deberá buscar conformar un mercado más amplio e integrarse con dos o más países.

De acuerdo al autor mencionado, las economías a escala son poco comunes, y sostiene que si no fuera por las barreras arancelarias los países pequeños podrían desarrollar grandes industrias. También señala que a medida que las empresas tienen una escala óptima aparece la Ley de rendimientos decrecientes, ya que son las condiciones de la oferta de los factores de producción el elemento restrictivo relevante y no el tamaño del mercado.

Los estructuralistas consideran que la integración impone nuevas orientaciones a la política comercial y no sólo en lo referente al intercambio comercial, sino que además promueve su complementación con los centros o zonas comerciales con los que se entra en contacto. Por el contrario, para Viner la unión aduanera será más benéfica en términos de bienestar cuando los países sean competitivos, y se tendrán pérdidas cuando sean complementarios.

En el corto plazo, los cambios en el comercio afectan el aprovechamiento de la capacidad instalada y el nivel del empleo debido a la apertura de los mercados y a la mayor utilización de las plantas, lo que permite reducir costos y sustituir importaciones de terceros países. En el largo plazo, poseen efectos en el aprovechamiento de las economías de escala, la competencia en los mercados, la promoción de inversiones y el nivel del ahorro.

Si se considera lo anterior, las conclusiones de Viner sobre la creación y desviación del comercio se tendrían que modificar, ya que no consideran los efectos de los cambios en las fuentes de producción. Al respecto, los neoclásicos califican este fenómeno como negativo ya que la producción se realiza a precios más

altos (desviación del comercio). Sin embargo, el bienestar de la región, que es lo que interesa, no es un precio de mercado sino un costo social de producción. Si el costo social es inferior con terceros países, la desviación de comercio o sustitución regional de importación resultará eficiente.

En Viner el objetivo fundamental de la unión aduanera es el desplazamiento de las fuentes de abastecimiento hacia fuentes de costos más bajos o más altos, según las circunstancias. Para el partidario del libre comercio, los beneficios se encuentran en el nuevo comercio, cuando se sustituye este comercio con terceros países, por el comercio con países miembros, se considera que la unión aduanera resulta perjudicial para el país importador y el resto del mundo, sólo resulta beneficiado el país que abastece. Al contrario, para los estructuralistas esta sustitución de comercio es el principal beneficio de la unión aduanera. Desde este punto de vista el comercio nuevo con terceros países podría hasta considerarse como un retroceso, por lo menos para el país importador.

Los neoclásicos no toman en cuenta los costos para la industria que se dan en el corto plazo como resultado de los cierres eventuales, o de las contracciones económicas que provoca la competencia. En este sentido, no se puede ignorar el impacto sobre las importaciones derivadas de un proceso de ajuste de creación de nuevo comercio. Por ello es importante instrumentar un proceso de desgravación gradual.

Con respecto a los efectos a largo plazo de la integración, los estructuralistas y neoestructuralistas consideran que: 1) podría darse una mayor especialización al interior de las empresas de los países miembros. Esto puede ser porque la corriente de comercio sustituye importaciones desde fuera, lo que provoca un cambio en la composición de la demanda recíproca y en su efecto sobre la estructura productiva.

2) en la medida en que se dé un mayor uso de los recursos subutilizados, se originará un mayor beneficio, que no necesariamente se reflejará en los precios de mercado como lo señalan los neoclásicos. Los beneficios de las economías de escala de los países desarrollados imponen restricciones a los mercados, especialmente por la acción de empresas transnacionales.

El proceso de integración desde esta perspectiva ofrece la oportunidad de ampliar en forma estable el comercio y liberar ciertas restricciones. Además, se incrementaría la competencia intrarregional, la disponibilidad de factores productivos y se podrían incorporar nuevas tecnologías.

Sin embargo, la visión de la teoría ortodoxa se limita únicamente a los beneficios y costos de la integración de los mercados de bienes. En este plano se subestiman los problemas de carácter distributivo y de armonización en la integración.

Conclusiones

Es posible afirmar que mediante la confrontación de los fundamentos analíticos que subyacen a las distintas concepciones y estrategias de integración, ello nos ha permitido esbozar algunos de los errores y aciertos de percepción en las estrategias seguidas para el caso de América Latina desde ángulos distintos; lo cual ha hecho posible también visualizar algunas alternativas.

Podemos señalar que tanto para los neoclásicos como para los estructuralistas y neoestructuralistas, la integración no es mala ni buena en sí misma. Viner considera que en última instancia ello dependerá de los proyectos que sustenten dicha integración. Para los estructuralistas de la CEPAL existen beneficios potenciales en la integración. Los neoestructuralistas por su parte, quienes de alguna manera ponen al día el pensamiento estructuralista de la CEPAL, proporcionan un punto de vista alternativo a la ortodoxia, después de una reconsideración crítica de los postulados de la teoría mencionada. Los neoestructuralistas están a favor de una integración económica pero se pronuncian por una baja gradual de los derechos de aduana. Consideran que una liberalización comercial intensa o “salvaje” constituye una vía ineficaz que contrarrestaría los efectos benéficos que podrían obtenerse por la vía de la inserción internacional. Ellos consideran que se debe dar la inserción en el comercio mundial, pero sobre la base de exportación de productos con mayor grado tecnológico, lo que desde su punto de vista requiere una intervención selectiva del Estado que promueva una política de sustitución de exportaciones.

Finalmente, podemos señalar que la posición de la CEPAL en el dominio de las relaciones internacionales ha evolucionado: en los años cincuenta, en razón del carácter asimétrico de la relación entre el centro y la periferia, el enfoque estructuralista se centró sobre la industrialización; en los años noventa, la respuesta de la corriente neoestructuralista al fenómeno de la globalización económica (contexto de oportunidad para economías actualmente semi-industrializadas), es la búsqueda y la espera de una competitividad internacional acrecentada.

La corriente neoestructuralista, rescata y da continuidad a la tradición estructuralista, mantiene una preocupación sistemática por la concepción y la ejecución de estrategias y políticas económicas que posibiliten el equilibrio entre la inserción activa sobre los mercados exteriores y una mayor autonomía nacional; procurando preservar los equilibrios macroeconómicos; y velar sobre la coordinación entre el corto y el largo plazo, la concertación entre los sectores público y privado y la construcción de una estructura productiva local que implique mayor igualdad en la distribución del ingreso (French-Davis, 1993).

Referencias bibliográficas

- Arndt, H.W. (1985). "The origins of structuralism" en *World Development*, vol. 13, núm. 2, 1985, pp. 151-159.
- Bazdresch, Carlos (1984). *El pensamiento de Juan F. Noyola*, México: FCE.
- Berthomieu, C. y C. Ehrhart (2000). "Le néostructuralisme comme fondement d'une stratégie de développement alternative aux recommandations néolibérales", en *Economie Appliquée*, tome LIII, núm. 4, pp. 61-91.
- Cardoso, F. H. (1997). "The originality of a copy: CEPAL and the idea of development", en *CEPAL Review*, Second Semester, pp. 7-40.
- CEPAL (1954). *International cooperation in Latin American development policy*, United Nations, New-York.
- Ehrhart, C. (2004). "La relation entre l'Etat et le marché dans le développement économique : l'expérience latino-américaine", en Berthomieu C., A. Chaabane y A. Ghorbel, (ed.), *La restauration du rôle de l'Etat dans la croissance et le développement économiques*, París: Editions Publisud.
- Figuroa, A. (1993). "Agricultural development in Latin America" en Sunkel, O., (ed.), *Development from within. Toward a neostructuralist approach for Latin America*, Lynne Rienner Publishers, Boulder & London.
- Fishlow, A., "The Latin American State", en *Journal of Economic Perspectives*, vol. 4, núm. 3, pp. 61-74, 1990.
- French-Davis, R. (1993). "Capital formation and the macroeconomic framework: a neostructuralist approach" en Sunkel, O., (ed.), *Development from within. Toward a neostructuralist approach for Latin America*, Lynne Rienner Publishers, Boulder & London.
- Hernández-Bielma, Leticia, Berthomieu, C., Ehrhart (2005). *La perspectiva actual de la teoría económica estructuralista*, Documentos de Trabajo de Economía, DTE02, El Colegio de la Frontera Norte.
- (2005). "El neoestructuralismo como renovación del paradigma estructuralista de la economía del desarrollo" en *Problemas del Desarrollo Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 36, núm. 143, Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Hirschman, A.O. (1961). *Latin American issues. Essays and comments*, The Twentieth Century Fund, New York.
- Jameson, K.P., "Latin American structuralism: a methodological perspective", en *World Development*, vol. 14, núm. 2, 1986, pp. 223-232.
- Lustig, N. (1988). "Del estructuralismo al neoestructuralismo: la búsqueda de un paradigma heterodoxo" en *Colección Estudios CIEPAL*, núm. 23, pp. 35-50.

- Ohlin, B. (1933). *Interregional and international trade*, Harvard University Press, Cambridge.
- Prebisch, Raúl (1950). *The economic development of Latin America and its principal problems*, United Nations publication, New York.
- (1963). *Towards a dynamic development policy for Latin America*, New York: United Nations publication.
- (1971). “The spontaneous forces and development strategy in the economic system”, in *Change and development : Latin America’s great task*, Praeger Special Studies in International Economics and Development, Report submitted to the Inter-American Development Bank, Praeger, New York.
- Ramos, J. y O. Sunkel (1993). “Toward a neostructuralist synthesis” en Sunkel, O., (ed.), *Development from within. Toward a neostructuralist approach for Latin America*, Lynne Rienner Publishers, Boulder & London.
- Rodríguez, Octavio (1979). *El pensamiento de la CEPAL*, Facultad de Economía, México: UNAM.
- Rosales, O. (1988). “An assessment of the structuralist paradigm for Latin American development and the prospects of its renovation” en *CEPAL Review*, núm. 34, abril, pp. 19-36.
- Salazar-Xirinachs, J.M. (1993). “The role of the State and the market in economic development” en Sunkel, O., (ed.), *Development from within. Toward a neostructuralist approach for Latin America*, Lynne Rienner Publishers, Boulder & London.
- Sunkel, O. (1993). *Development from within. Toward a neostructuralist approach for Latin America*, Lynne Rienner Publishers, Boulder & London.
- Taylor, L. (1991). *Income distribution, inflation and growth. Lectures on structuralist macroeconomic theory*, Cambridge, London: The MIT Press.
- Viner, Jacobo (1950). *The Customs Union*, New York.

La integración económica de las ciudades de la frontera México-Estados Unidos

(Recibido: octubre/05–aprobado: diciembre/05)

*Jorge Eduardo Mendoza Cota**

Resumen

El estudio evalúa el impacto de la integración comercial y de inversión entre México y los Estados Unidos en el crecimiento económico de las ciudades fronterizas de México. El estudio se apoya en un modelo econométrico de corte transversal con información sobre las ciudades de la frontera México-EUA, que incluye el ingreso per cápita como variable dependiente y las exportaciones y IED y los niveles de educación como variables explicativas. Los resultados muestran un proceso de divergencia en el crecimiento de las ciudades fronterizas vinculado con los niveles de actividad económica y una relación positiva entre crecimiento y la IED y las exportaciones como proporción del PIB estatal. No se presenta evidencia de que el nivel de educación sea un factor de crecimiento económico regional.

Palabras clave: análisis de crecimiento, desarrollo, productividad.

Clasificación JEL: R11, R12, O47.

* Director del Departamento de Estudios Económicos del Colegio de la Frontera Norte Investigador del SNI, nivel 2. (emendoza@colef.mx, <http://www-rohan.sdsu.edu/~jemendoz/port/>).

Introducción

El proceso de industrialización experimentado en las ciudades fronterizas de México, fenómeno asociado con la expansión de la industria maquiladora de exportación (IME), ha sido el pivote para el desarrollo económico y demográfico de dichas ciudades. Así mismo, la interacción económica derivada de la intensidad de los flujos comerciales, de inversión y de personas, al nivel de las ciudades fronterizas, ha sido sin duda un importante factor que ha estimulado el crecimiento regional en estas ciudades. En particular, en regiones densamente pobladas como son Tijuana-San Diego y El Paso-Ciudad Juárez, la magnitud de las relaciones comerciales y de servicios (médicos, turísticos, etcétera) se ha ido expandiendo como resultado la dinámica de la población de esas áreas, tanto en el ámbito local como en el binacional.

El contexto de apertura económica derivado de la instrumentación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), ha estimulado el proceso de integración económica regional, al facilitar los movimientos de inversión extranjera directa y de bienes y servicios entre ambos países. No obstante, existen factores locales de crecimiento económico entre los que debe destacarse la educación, la cual se relaciona con la formación de capital humano, al elevar la productividad de la fuerza de trabajo posibilitando mayores niveles de valor agregado en las actividades económicas de las ciudades de la frontera norte.

El presente estudio está orientado a establecer un modelo econométrico empírico que permita estimar el impacto de la creciente integración de las actividades económicas al nivel de las ciudades de la frontera entre México y los Estados Unidos de América (EUA). Para ello, se establece una especificación econométrica en la que la variable dependiente es el crecimiento del ingreso per cápita en las ciudades de la frontera norte de México y las variables que explican el crecimiento de las ciudades se relacionan con el ingreso per cápita de las ciudades fronterizas colindantes en los EUA, los factores de apertura económica como las exportaciones e inversión extranjera directa (IED), y finalmente, se incluye a la variable educación como un factor determinante de las habilidades de la fuerza de trabajo.

El estudio está estructurado de la siguiente manera: el inciso uno describe los principales estudios sobre el proceso integración de las ciudades fronterizas de México y los EUA. El inciso dos se analiza la dinámica económica en la frontera de México y los EUA. En el inciso tres se establece la perspectiva teórica de la integración y su impacto en el crecimiento económico de las ciudades mexicanas de la frontera y la especificación econométrica y la metodología de estimación, el

inciso cuatro puntualiza los resultados y finalmente se presentan las conclusiones del estudio.

1. Apertura económica e integración en la frontera México-EUA

El establecimiento del TLCAN y la liberalización económica instrumentada por el gobierno de México dieron pauta para un aceleramiento de la integración económica en las ciudades fronterizas de México y los EUA. De esta forma, la cercanía de las ciudades de ambos lados de la frontera, combinada con el crecimiento del comercio y la inversión, ha tenido un impacto en la expansión manufacturera de la región y expandido los mercados de bienes y servicios al nivel binacional.

En específico, se destaca que la IED ha tenido una expansión significativa, lo cual se evidencia en una mayor participación de estos flujos como proporción del Producto Interno Bruto (PIB). Así, en el estado de Baja California esta proporción pasó de 2.9% a 7.6% entre 1994 y 1999 (Cuadro 1). Cabe destacar que la IED se ha orientado en buena medida hacia la industria manufacturera y en particular hacia la IME, siendo uno de los principales factores que explican el desplazamiento de la dinámica económica de los centros tradicionales del centro hacia las ciudades de la frontera norte. Otra actividad que ha cobrado importancia en los estados de la frontera norte ha sido comercio, restaurantes y hoteles, con una participación de 25.3 y 32.2% del PIB estatal en Baja California y Chihuahua, respectivamente (Cuadro 2).

Cuadro 1
IED en los estados fronterizos (% del PIB)
pesos corrientes

<i>Estados</i>	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Baja California	2.9	7.3	4.6	5.9	6.0	7.6	5.1	4.1	4.5
Baja California Sur	0.6	1.7	2.2	2.2	2.3	4.1	2.6	3.7	6.1
Coahuila	3.3	3.8	3.8	2.7	3.5	4.1	3.2	2.1	1.1
Chihuahua	3.0	5.5	4.3	3.5	4.0	3.1	4.2	2.9	2.7
Distrito Federal	11.8	8.4	7.2	8.7	4.9	5.9	6.5	15.5	5.1
Nuevo León	5.3	4.5	1.7	10.3	2.4	4.6	5.8	4.2	2.7
Sonora	1.5	2.3	1.3	1.7	1.7	1.7	2.8	1.1	1.1
Tamaulipas	4.7	5.6	3.8	2.8	3.3	3.5	3.0	1.9	1.9

Fuente. Elaboración propia con datos de INEGI.

Cuadro 2
Participaciones en las actividades económicas en el PIB
de los estados de la frontera norte, 2000
(porcentaje)

	<i>Nacional</i>	<i>Baja California</i>	<i>Coahuila de Zaragoza</i>	<i>Chihuahua</i>	<i>Nuevo León</i>	<i>Sonora</i>	<i>Tamaulipas</i>
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Agricultura	5.8	3.0	3.8	6.4	1.4	11.0	4.9
Minería	1.3	0.2	3.2	0.6	0.4	1.9	1.3
Manufacturas	20.7	21.4	36.1	19.8	27.8	17.2	22.7
Construcción	4.0	3.0	1.9	3.8	2.9	3.4	4.2
Electricidad Gas y agua	1.7	3.0	2.9	1.0	1.3	2.7	2.4
Comercio, restaurantes y hoteles	21.6	25.3	18.9	32.2	20.9	23.7	20.2
Transporte, almacenaje y comunicaciones	11.7	12.0	10.7	11.5	12.6	8.6	16.1
Servicios financieros	16.3	17.2	10.7	11.8	15.0	13.3	13.0
Servicios comunales, sociales y personales	19.9	16.7	13.3	14.2	20.4	18.0	16.3

Fuente. Elaboración propia con información de *Banco de Información Económica*, INEGI.

Los flujos de IED han impactado la estructura y dinámica del empleo de trabajadores de la IME en las ciudades de la frontera norte. Como resultado se observa un considerable crecimiento del empleo desde 1994 en las ciudades de Mexicali, Tijuana, Matamoros, y Nogales (Cuadro 3). Adicionalmente, como resultado del crecimiento económico y de la población de las ciudades pares fronterizas de México y de los EUA, se han desarrollado mercados regionales de bienes y servicios en ambos lados de la frontera.

Cuadro 3
Empleo en la IME de las principales ciudades de la frontera norte
(número de trabajadores)

	<i>Matamoros, Tamaulipas</i>	<i>Reynosa, Tamaulipas</i>	<i>Nogales, Sonora</i>	<i>Nuevo Laredo, Tamaulipas</i>	<i>Tijuana, Baja California</i>	<i>Mexicali, Baja California</i>	<i>Ciudad Juárez, Chihuahua</i>
1990	37,172	22,363	17,694	15,246	56,489	20,847	120,854
1994	43,379	39,375	19,560	18,361	84,627	23,287	146,990
TCPA ¹ 1990-1994	3.9%	14.1%	2.5%	4.7%	10.2%	2.8%	4.9%
2000/12	66,154	64,877	40,320	22,050	189,690	65,044	255,531
TCPA 1994-2000	7.0%	8.3%	12.1%	3.1%	13.5%	17.1%	9.2%
2001	54,697	65,468	32,204	19,061	150,067	48,995	205,963
2002	54,867	69,593	23,425	18,381	138,748	51,945	190,871
TCPA 2000-2002	-9.4%	3.5%	-27.2%	-9.1%	-15.6%	-11.2%	-14.6%
2003	52,201	72,492	26,746	18,312	141,938	49,373	196,933
2004 ¹	52,507	77,828	28,783	19,765	150,815	50,487	204,922
TCPA 2002-2004	-2.2%	5.6%	10.3%	3.6%	4.2%	-1.4%	3.6%

¹Agosto 2004, TCPA: Tasa de crecimiento promedio anual.

Fuente. Elaboración propia con datos de *Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación*, INEGI.

De esta manera, el establecimiento de la IME a lo largo de las ciudades fronterizas ha incrementado el ingreso de los trabajadores del sector manufacturero y ha tenido un efecto de expandir el ingreso de la economía fronteriza en su conjunto. Como resultado, en la frontera norte se ha experimentado una expansión del comercio intraindustrial y también del comercio al menudeo.

Se puede concluir que la región fronteriza del norte de México experimentó una importante expansión en el conjunto de actividades económicas que impulsaron la dinámica económica durante la década de los noventa. Lo anterior se tradujo en un aumento de la participación de los estados de la frontera norte en el PIB nacional entre 1994 y 2001 (Cuadro 4).

Cuadro 4
PIB de los estados de la frontera norte
pesos de 1993

<i>Estados</i>	<i>Valores absolutos</i>		<i>TCPA</i> <i>94-01</i>	<i>Participación en el total nacional</i>	
	<i>1994</i>	<i>2001</i>		<i>1994</i>	<i>2001</i>
Nacional	1,206,135,039	1,473,692,340	2.9%		
Baja California	34661341	48,067,128	4.7%	2.9%	3.3%
Coahuila de Zaragoza	34,900,322	47,238,978	4.3%	2.9%	3.2%
Chihuahua	47,869,331	64,158,179	4.2%	4.0%	4.4%
Nuevo León	78,156,160	101,659,625	3.8%	6.5%	6.9%
Sonora	32,424,060	41,747,044	3.6%	2.7%	2.8%
Tamaulipas	34,648,523	43,698,109	3.3%	2.9%	3.0%

Fuente. Elaboración propia con información de *Banco de Información Económica*, INEGI.

En términos de la capacidad adquisitiva de la población de las ciudades de la frontera norte, se observan incrementos en Ciudad Juárez y Reynosa, con excepción de Tijuana donde el crecimiento de la población fue más dinámico que el crecimiento económico (Cuadro 5).¹

¹ Debido a que es necesario estimar una base de datos anualizada del ingreso per cápita al nivel de ciudades para el periodo 1990-2000, se realizan aproximaciones utilizando índices de especialización de las actividades económicas e interpolando anualmente para obtener una base anual por diez años.

Con base en los *Censos Económicos 1994 y 1999* se obtienen las participaciones de las actividades económicas al nivel municipal. Considerando que los datos sobre la población se obtienen cada diez años, es necesario, en una segunda etapa, estimar la población municipal que sirve de "proxy" de la población de las ciudades, para cada uno de los años intermedios entre 1990 y 2000.

Cuadro 5
Crecimiento anual del PIB per cápita de las ciudades
de la frontera norte
(pesos de 2000)

Año	Ciudad Juárez	Piedras Negras	Acuña	Anáhuac	Reynosa	Matamoros	Tijuana	Agua Prieta	Nogales
1990	17,167.2	9,823.2	21,167.9	9,230.9	17,464.0	17,856.6	38,210.4	12,301.9	2,412.3
2000	38,886.8	21,167.7	30,351.6	25,870.7	34,515.6	38,076.9	32,242.8	21,339.3	27,976.0
TCPA									
1990-2000	8.2%	7.7%	3.6%	10.3%	6.8%	7.6%	-1.7%	5.5%	24.5%

Fuente: Estimaciones propias con información de *Censos de Población 1990 y 2000*, INEGI.

TCPA: Taza de crecimiento promedio anual.

Es importante señalar que dicha expansión está relacionada con la dinámica económica experimentada en los noventa lo que ha permitido la expansión del empleo de los sectores Comercio al menudeo y Servicios en las ciudades norteamericanas fronterizas (Cuadro 6).² El aumento del empleo de los condados fronterizos de los EUA ha sido muy significativo en Comercio al menudeo, y en Gobierno federal y local de las ciudades de Nogales, San Diego, McAllen e Eagle Pass. Por otra parte, el empleo en el Sector Manufacturas ha sido importante en las ciudades de El Paso, San Diego y Brownsville; cabe destacar que el peso de esta actividad en las ciudades fronterizas no es significativa, alcanzando entre el 5% y el 9% del empleo total en esas ciudades.

Posteriormente se realiza una interpolación para obtener la información para los años restantes del periodo, con base en la siguiente formula:

$$I_{m,t+1} = \left(I_t \cdot e^a \right)^{\left(\frac{\ln \left(\frac{I_{t+10}}{I_t} \right)}{10} \right)}$$

Donde:

$I_{m,t}$ = el ingreso de la ciudad m en el año t.

$I_{e,t}$ = es el ingreso del estado e en el año t.

t = 1990, ..., 2000.

La sumatoria del ingreso corresponde a tres sectores económicos: el primario, secundario y el de servicios.

La segunda parte de la estimación consiste en determinar una proyección de la población para los años intermedios entre 1990 y 2000.

² La información estadística de las ciudades de los EUA situadas en la frontera se basó en información para los condados. Por tanto, para San Diego se utilizó información del condado de San Diego, para Calexico de Imperial Valley, para Brownsville de Cameron, para Laredo de Webb, para Eagle Pass de Maverick, para McAllen de Hidalgo, para El Paso de El Paso y finalmente para Nogales de Santa Cruz.

Cuadro 6
Empleo por sector de los principales condados de los EUA, 1990-2000
(porcentajes)

	<i>Nogales</i>		<i>San Diego</i>		<i>Calexico</i>		<i>El Paso</i>		<i>McAllen</i>		<i>Eagle Pass</i>		<i>Brownsville</i>	
	<i>TCPA</i>	<i>ET</i>	<i>TCPA</i>	<i>ET</i>	<i>TCPA</i>	<i>ET</i>	<i>TCPA</i>	<i>ET</i>	<i>TCPA</i>	<i>ET</i>	<i>TCPA</i>	<i>ET</i>	<i>TCPA</i>	<i>ET</i>
Agricultura	7.90	0.90	3.10	1.40	-3.20	14.60	3.50	0.50	5.80	3.60	-6.50	1.50	0.80	1.90
Minería	-5.80	0.30	-4.00	0.10	n.d.	n.d.	-4.80	0.10	3.30	0.80	0.70	0.70	-1.50	0.10
Construcción	2.40	3.80	1.70	5.60	0.70	4.30	4.30	4.30	8.00	7.30	9.70	5.00	6.00	5.10
Manufacturas	-0.80	8.60	-0.10	8.10	2.20	3.70	-0.60	9.00	-0.70	6.10	-1.60	6.70	0.80	9.50
Transporte	5.40	6.30	3.60	3.60	5.40	5.50	4.70	4.40	8.20	4.60	13.20	11.70	5.80	5.10
Comercio	1.60	12.20	1.70	3.60	0.00	4.60	0.90	3.30	1.90	4.10	-0.90	1.90	2.10	3.40
Comercio al menudeo	-1.60	28.30	1.60	15.60	2.50	19.50	2.00	13.00	3.70	19.70	2.20	19.60	2.60	18.20
Servicios	1.30	5.20	2.60	8.90	n.d.	n.d.	2.30	4.40	4.20	5.10	5.30	4.20	2.80	5.60
Servicios financieros	2.20	19.90	3.70	34.90	1.90	19.80	3.30	20.10	7.30	28.60	8.00	23.00	5.20	32.30
Servicios	4.80	14.60	-0.50	18.10	3.80	28.10	0.90	15.20	3.90	20.20	3.90	25.80	3.40	18.70
Gobierno	9.60	2.90	-1.40	2.40	4.50	3.40	-0.70	2.00	2.80	1.30	6.70	3.30	6.30	1.70
Gobierno Federal, civil	-2.30	0.80	-2.80	6.30	-1.30	1.00	-4.00	2.70	0.40	0.70	-0.90	0.80	-0.70	0.70
Defensa	3.40	10.80	1.80	9.40	4.00	23.70	3.00	10.50	4.20	18.10	3.70	21.70	3.40	16.40
Estado y local	3.30	1.00	1.60	2.00	20.40	4.80	6.30	1.70	4.40	2.40	4.10	1.20	5.80	2.80
Gobierno estatal	3.40	9.80	1.80	7.40	2.10	18.90	2.50	8.80	4.20	15.70	3.70	20.50	3.00	13.60
Gobierno local	1.70		1.90		1.00		1.90		4.70		4.40		3.60	

ET: participaciones del empleo.

Fuente: Elaboración propia con datos de *Regional Economic Information System*, Bureau of Economic Analysis, EUA.

La demanda de bienes de consumo vendidos en las ciudades fronterizas de los EUA por parte de los residentes mexicanos y los flujos de comercio y los cruces fronterizos han incrementado de manera considerable la intensidad del comercio de bienes manufacturados intermedios y finales, lo que se ha reflejado en la magnitud y la naturaleza de los cruces fronterizos de peatones y de carga entre los dos países. La dinámica de los flujos fronterizos se expresa en la tasa de crecimiento promedio anual, de cruce de peatones (TCPA) que entre 1994 y 2002 fue de 3%, siendo los puertos de mayor tráfico los de El Paso, San Isidro, Calexico, Nogales y Laredo (Cuadro 7). Con respecto a los cruces de transporte de carga la TCPA durante el mismo periodo alcanzó el 5.9% (Cuadro 8). En particular, se aprecia un acelerado crecimiento de las actividades relacionadas con el transporte de carga entre ambos países en las ciudades pares de Laredo y Nuevo Laredo, seguida por El Paso y Ciudad Juárez y Tijuana y Otay. Este fenómeno refleja la magnitud del efecto de la expansión comercial, no sólo en la frontera sino también del conjunto de ambas economías.

Cuadro 7
Cruces fronterizos de peatones de México a EUA

<i>Puerto de entrada</i>	<i>1994</i>	<i>2002</i>	<i>TCPA</i>
Arizona, Total	7,779,089	9,682,233	1.8%
Douglas	554,333	648,989	1.3%
Lukeville	68,228	78,336	1.6%
Naco	66,088	72,628	0.8%
Nogales	4,948,152	5,911,866	1.5%
Sasabe	4,405	2,136	-6.0%
San Luis	2,137,883	2,968,278	2.7%
California, Total	8,244,261	18,628,200	6.8%
Andrade	1,076,367	1,703,862	3.8%
Calexico	6,469,371	6,894,820	0.5%
Calexico East	n.d.	2,398	
Otay Mesa	361,159	1,684,117	12.8%
San Isidro	n.d.	7,903,483	
Tecate	337,364	439,520	2.2%
New Mexico, Total	102,216	264,165	7.9%
Columbus	102,216	250,968	7.5%
Santa Teresa	n.d.	13,197	
Texas, Total	18,822,178	21,703,683	1.2%
Brownsville	3,769,738	3,204,848	-1.4%
Del Rio	226,397	167,153	-2.5%
Eagle Pass	398,354	691,904	4.6%
El Paso	5,672,036	9,301,395	4.1%
Fabens	38,703	33,723	-1.2%
Hidalgo	3,057,580	1,958,914	-3.7%
Laredo	4,257,086	4,648,046	0.7%
Presidio	16,300	34,065	6.1%
Progreso	866,836	1,288,506	3.3%
Rio Grande City	30,126	129,752	12.2%
Roma	489,022	245,377	-5.8%
Total de cruces	34,947,744	50,278,281	3.0%

n.d.: no disponible.

Fuente: U.S. Dot, BTS con datos del U.S. Customs Service, Mission Support Services, Office of Field Operations, Operations Management Database.

Así pues, tanto la dinámica de los cruces fronterizos como la estructura del empleo de las ciudades fronterizas, se han convertido en actividades que reflejan las fuerzas que han impulsado la actividad económica de la región. Es por ello que el PIB per cápita de las ciudades de la frontera norte de México está directamente relacionado con las actividades comerciales y la IED derivadas de la apertura e integración económica. La evidencia empírica sugiere la existencia de una tendencia a la integración económica de la región transfronteriza, la cual, aún con las restricciones al cruce fronterizo y las políticas de seguridad de los EUA, se ha traducido en una expansión de los mercados regionales de las ciudades de ambos lados de la frontera.

Cuadro 8
Cruces fronterizos de camiones de carga de México a EUA

<i>Puerto de entrada</i>	<i>1994</i>	<i>1998</i>	<i>2002</i>	<i>TCPA</i>
Arizona, Total	282,482	349,194	311,907	1.2%
Douglas	37,140	35,656	24,362	-5.3%
Lukeville	2,498	3,769	1,552	-5.9%
Naco	5,240	8,197	4,078	-3.1%
Nogales	191,902	258,828	242,237	2.9%
Sasabe	1,230	2,131	2,007	6.1%
San Luis	44,472	40,613	37,671	-2.1%
California, Total	657,457	865,569	1,067,411	6.1%
Andrade	3,678	2,160	2,075	-7.2%
Calexico	178,428	2	U	
Calexico East	U	206,218	276,390	
Otay Mesa/San Ysidro	439,654	606,384	731,291	6.4%
Tecate	35,697	50,805	57,655	6.0%
New Mexico, Total	1,229	30,974	32,603	41.0%
Columbus	1,229	3,886	4,652	16.6%
Santa Teresa	NA	27,088	27,951	
Texas, Total	1,821,952	2,700,806	3,014,672	6.3%
Brownsville	267,316	276,779	248,869	-0.9%
Del Rio	33,462	53,623	72,039	9.6%
Eagle Pass	57,012	90,822	89,856	5.7%
El Paso	573,933	605,980	705,199	2.6%
Fabens	525	165	n.d.	
Hidalgo	164,900	266,547	390,282	10.8%
Laredo	667,907	1,352,198	1,441,653	9.6%
Presidio	4,744	7,417	6,605	4.1%
Progreso	23,423	15,503	23,886	0.2%
Rio Grande City	16,720	17,872	26,330	5.7%
Roma	12,010	13,900	9,953	-2.3%
Mexico-EUA Total	2,763,120	3,946,543	4,426,593	5.9%

Fuente: U.S. Dot, BTS con datos del U.S. Customs Service, Mission Support Services, Office of Field Operations, Operations Management Database.

Adicionalmente a los determinantes que se relacionan con la apertura comercial y la inversión, otro importante aspecto que ha sido considerado como uno de los factores del crecimiento económico es la educación, debido a sus efectos en la productividad del trabajo. Es por ello necesario considerar la estructura educativa de las ciudades de la frontera norte en el año del 2000, pues en la medida que el sistema educativo de las localidades de la frontera norte permita un incremento de las habilidades del trabajo, estas ciudades estarán en posición de estimular el crecimiento económico de la región.

En esta perspectiva vale la pena mencionar que los niveles de primaria están cubiertos alrededor del 90%, destacándose el caso de Ciudad Juárez con un 92.6%. Sin embargo, al nivel de secundaria este porcentaje se reduce por debajo del 40%, aunque en las ciudades de Mexicali y Tijuana lo superan (64.8 y 61.3%

respectivamente), por lo cual parece que estas ciudades han podido enfrentarse a las necesidades del crecimiento económico y la demanda de trabajadores de las industrias dinámicas de la región de una manera más adecuada. En este sentido llama la atención que Ciudad Juárez, uno de los centros urbanos más grandes después de Tijuana, solamente alcanzó un porcentaje de 43.9% (Cuadro 9).

Cuadro 9
Niveles de escolaridad de la población total, 2000

Niveles de escolaridad	Ciudad Juárez	Agua Nogales Prieta	San Luis Río Colorado	Mexicali	Tijuana	Mata-moros	Nuevo Laredo	Reynosa	Acuña	Piedras Negras	
Primaria	92.6	90.2	91.4	87.8	89.7	89.9	90.2	90.6	90.5	90.4	89.8
Secundarial	43.9	46.2	32.7	44.9	64.8	61.3	40.9	40.8	39.2	54.4	59.1
Profesional	1.2	0.7	1.0	1.1	1.6	0.9	1.3	1.3	1.2	0.7	1.1

Fuente: Elaboración con datos del *Censo de Población de 2000*, INEGI.

Sin embargo, es importante mencionar que la región fronteriza se caracteriza por el bajo nivel de participación de la población en estudios profesionales, llegando a niveles no mayores a 1.6%. En general, se puede concluir que los niveles de educación en las ciudades más importantes de la frontera norte fueron relativamente bajos, donde los mayores porcentajes de educación secundaria se ubicaron en las ciudades de Mexicali, Tijuana, Piedras Negras, Acuña y Ciudad Juárez.

Es en este contexto económico fronterizo, que el presente estudio incorpora la estimación de los efectos de la integración económica entre México y EUA al nivel de la región fronteriza, en función de factores locales que podrían permitir la existencia de ventajas para el crecimiento económico de la región, como es el caso de los niveles educativos de la población en la frontera norte de México. La hipótesis de la investigación está basada en el supuesto de que la apertura económica y la intensificación del comercio y la inversión, conjuntamente con las características locales de la región fronteriza, han sido factores importantes en el crecimiento económico reciente de las ciudades fronterizas de México.

2. Análisis de la dinámica económica de la frontera México-Estados Unidos

Cabe destacar que en el proceso de integración económica se han presentado diferentes aspectos de la vida económica de la región, por lo que el análisis de los cambios de la frontera se ha enfocado desde distintos ángulos y perspectivas económicas. Bajo esta visión existe una variedad de temas relacionados con la región

económica transfronteriza que deben ser analizados y sistematizados, a fin de comprender las tendencias de la integración económica al nivel binacional (Fullerton, 2003). Este es el caso de la migración y su impacto económico en México a través de las remesas, la sincronización del ciclo económico entre ambas economías y el manejo de los recursos naturales y del medio ambiente.

Así mismo, en adición a estas líneas de investigación, deben subrayarse los estudios sobre la relación entre el proceso de apertura e integración económica experimentada en México y la expansión del comercio intraindustrial. Es importante mencionar que esta actividad se ha expandido al nivel internacional, como son los casos de China y Centroamérica, y ha sido determinante en la expansión del comercio entre EUA y México, en particular al nivel de la región fronteriza entre ambos países (Clark, Fullerton, Burdforf, 2001). La IME ha sido el principal sector que representa la expansión de las actividades manufactureras ligadas a las exportaciones hacia EUA.

Varios estudios han evaluado el impacto del crecimiento económico de los EUA en la expansión de las manufacturas en México (Gerber, 1999 y Mendoza, 2002a). De acuerdo con dichos trabajos, se han desarrollado factores regionales que han determinado la localización de las empresas maquiladoras. Adicionalmente, la proximidad al mercado norteamericano ha jugado un papel importante en la reestructuración de la dinámica económica de México. Los resultados de dichos estudios parecen corroborar la existencia de una relación positiva entre el crecimiento de la demanda de EUA, medido por la producción industrial o el PIB, y el crecimiento del empleo en la IME (Hanson, 1995).

El acelerado crecimiento de la IME durante la década de los noventa tuvo implicaciones para los mercados de trabajo de la región fronteriza del norte de México. Calderón y Mendoza (2001) estimaron la demanda regional de trabajo en la IME, los resultados sugieren que esta industria ha sido un factor importante para explicar el crecimiento manufacturero en el norte de México. En particular, se observa que los niveles de educación y de las habilidades requeridas del trabajo han tenido efectos positivos en las industrias con mayores niveles de capital y tecnología, como son las industrias químicas y metálicas (Mendoza, 2002b).

De acuerdo con Hanson (1995), el comercio entre México y los EUA ha afectado la localización industrial en la frontera de ambos países. El autor ha calculado estimaciones econométricas que indican una relación positiva entre la localización de la plantas maquiladoras en México y las actividades manufactureras de las ciudades fronterizas de EUA.

Recordemos que la frontera de México ha estado caracterizada por un acelerado crecimiento de la población derivado de la migración no sólo hacia los

EUA sino también hacia las ciudades fronterizas (Anderson, 2003).³ El fenómeno demográfico ha impactado las tendencias de la integración económica de la región fronteriza, al incrementar la demanda de consumo de bienes finales y por tanto la cantidad de cruces fronterizos de residentes mexicanos que buscan comprar bienes de consumo en las ciudades de los EUA. Gerber y Patrick (2001) estimaron un parámetro de demanda transfronteriza que incluyó el impacto del ingreso real de México y los estados fronterizos de EUA y los movimientos del tipo de cambio entre ambos países. Los resultados mostraron una elevada sensibilidad de los mercados binacionales y una respuesta significativa de los consumidores mexicanos de las ciudades fronterizas de tamaño reducido a los movimientos del tipo de cambio.

Una posible tendencia que pareciera haberse presentado en la región de la frontera es el fenómeno de convergencia de los ingresos per cápita de las ciudades fronterizas de ambos países. Gerber (2003) considera que la creciente integración económica, política y social experimentada entre los municipios de la frontera de México y los condados de los estados fronterizos de EUA, se ha caracterizado por un proceso de convergencia en términos del PIB per cápita, descontado por el poder de compra de ambos países.

Es por ello que el presente estudio está orientado a estimar la magnitud del impacto de la integración y el grado de apertura económica en el crecimiento económico de las ciudades fronterizas de México. A continuación se presentan los aspectos teóricos y metodológicos del modelo econométrico de crecimiento económico regional que considera los fenómenos de integración económica en un contexto de apertura económica de fronteras entre dos países. Así, el comportamiento de las variables consideradas en el modelo permiten dar un contexto teórico y analítico del fenómeno de la integración fronteriza México-EUA y a su impacto en el crecimiento económico regional de las ciudades fronterizas del país.

3. Aspectos metodológicos de la estimación del impacto de la integración en el crecimiento fronterizo

El modelo utilizado para analizar las tendencias y el impacto del fenómeno de integración económica al nivel de las ciudades fronterizas de México y los EUA se fundamenta en el desarrollado por Spolaore y Wacziarg (2003). En este modelo se asume la existencia de una relación positiva entre el ingreso per cápita y la reduc-

³ En particular se destaca el crecimiento de la población no residente en los cinco años previos en los estados de Baja California, Tamaulipas y Chihuahua.

ción de las barreras al comercio impuestas por la existencia de una frontera entre países.

El modelo parte de una función de producción donde el bien final X se produce de acuerdo a la siguiente función de producción:

$$X_i = \left(\int_0^w I_{ji}^\alpha \right) L_i^{1-\alpha} (t) \quad 1)$$

Donde:

$$0 < \alpha < 1,$$

$I_{ji}(t)$ es la cantidad del bien intermedio j que se utiliza en la región i en el tiempo t .

Los bienes intermedios pueden ser intercambiados al interior de las regiones que constituyen un país porque no existen barreras internas. Sin embargo, cuando se considera el comercio entre países a y b , las unidades de bienes intermedios vendidos entre países incluyen los costos relacionados con las barreras al comercio generadas por la frontera ($I-C_a-C_b$), donde $0 < C_a + C_b \leq 1$

El nivel de apertura económica y comercial de las economías en este caso, es medido por la razón de exportaciones al producto. Considerando que las restricciones de recursos para generar los insumos que requiere al país, en función del tamaño específico de las actividades económicas de las regiones, la cantidad total de exportaciones del insumo del país estará dada por la posibilidad de comerciar con otros países. Con base en estas interrelaciones entre la integración económica, el tamaño de las economías y el crecimiento económico, se establece la especificación econométrica que busca estimar estas relaciones de causalidad empíricamente.

Desde la perspectiva teórica, la especificación econométrica se basa en la hipótesis de que la apertura económica estimula la integración económica expandiendo los mercados para la producción de bienes y servicios. No obstante, se introduce la posibilidad de aprovechar las ventajas de la apertura con base en las condicionantes locales como son los niveles educativos de la población urbana.

La especificación econométrica consiste de tres variables independientes. La primera se relaciona con el grado de apertura de la economía (comercio exterior y IED), la segunda con el tamaño del mercado (ingresos per cápita de las

ciudades fronterizas de México y EUA) y la tercera con los niveles de educación. Todas estas variables se considera deberán mostrar efectos de impacto en el crecimiento regional de las ciudades fronterizas de México. El método de estimación econométrico utilizado para verificar la relación entre las variables explicativas y el crecimiento de la actividad económica fronteriza se basa en una estimación de mínimos cuadrados generalizados (MCG) aplicados a una base de datos de corte transversal, el cual incluye información acerca de las variables mencionadas al nivel de ciudades, y puede ser especificado de la siguiente forma:

$$\ln\left(\frac{y_{m,t}}{y_{m,t-n}}\right) = a_0 + b_1 \ln y_{m,t-n} + b_2 y_{e,t-n} + b_3 I_{m,t-n} + b_4 C_{m,t-n} \quad (2)$$

Donde:

$$n = 10$$

- y = Ingreso per cápita de los municipios, en el año final t , de la ciudad fronteriza m .
- I_m = IED al nivel del estado fronterizo.
- C_m = Comercio exterior en los estados en que se ubican las ciudades fronterizas de México.
- Y_e = Variable que refleja el tamaño del mercado que se genera con la integración económica de la región fronteriza, la cual se expresa como el PIB per cápita de las ciudades fronterizas de EUA.
- C = Variable de control que es la educación que es medida por un índice compuesto de niveles educativos de la población total que participa en niveles educativos de primaria a preparatoria⁴ (Cuadro 10).

Las bases de datos utilizadas en este estudio incluyen diferentes fuentes. Para el caso del ingreso per cápita de las ciudades fronterizas de EUA, la información se obtuvo del *Regional Economic Information System* del Bureau of Economic Analysis. La información acerca del grado de apertura se obtuvo del INEGI y del *World Trade Atlas* de Bancomext. Finalmente, la variable de educación se obtuvo del *Censo de Población 2000* del INEGI.

⁴ El promedio ponderó con 80% a la población con estudios de primaria y secundaria y con 20% a los que contaban con estudios profesionales.

Cuadro 10
Índice de educación en las ciudades fronterizas de México, 2000

<i>Ciudad</i>	<i>Índice</i>
Ciudad Juárez	54.8
Mexicali	62.1
Tijuana	60.7
Acuña	58.0
Piedras Negras	59.8
Agua Prieta	54.7
Nogales	49.8
San Luis Río Colorado	53.3
Matamoros	52.7
Nuevo Laredo	52.8
Reynosa	52.1

Fuente: *Censo de población 2000*, INEGI.

4. Resultados

Las pruebas estadísticas del modelo de MCG sugieren que la ecuación empírica parece estar adecuadamente especificada, en la medida que la R^2 ajustada fue del 68%. Los resultados de los coeficientes muestran que la variable de IED relacionada con la apertura económica tuvo un efecto positivo en el crecimiento del PIB per cápita de las ciudades fronterizas, siendo el coeficiente estadísticamente significativo. No obstante, el coeficiente de la variable de la participación de las exportaciones al PIB de los estados fronterizos no fue estadísticamente significativo, lo cual impide verificar el grado de impacto de esta variable de apertura en el crecimiento de las ciudades fronterizas de México (Cuadro 11).

Puede señalarse que las variables de apertura mostraron un resultado heterogéneo, ya que la inversión extranjera pareció dinamizar la actividad económica, lo cual se conforma con la expansión de la inversión en las actividades maquiladoras y su efecto en el empleo y la dinámica de las ciudades fronterizas. Sin embargo, como ya se mencionó las exportaciones no mostraron el efecto esperado, a través de la creación de empleo, sobre la dinámica de las actividades económicas de las ciudades fronterizas del norte de México.

Por lo que toca al coeficiente del índice de educación ponderado, éste fue positivo pero no estadísticamente significativo, lo cual sugiere que esta variable no ha mostrado tener un efecto positivo de en el crecimiento de las ciudades de la frontera norte. Por tanto, la expansión del crecimiento experimentada por las ciu-

dades fronterizas del norte de México, en la segunda mitad de la década de los noventa, estuvo mayormente asociada con la expansión de las actividades relacionadas con la apertura que a los factores internos de competitividad local. Lo anterior tiene implicaciones en el crecimiento sostenido de largo plazo, pues en este contexto de falta de vínculo entre la educación y la dinámica económica, el crecimiento económico de largo plazo basado en actividades económicas con mayor contenido de valor agregado es poco probable que pueda llevarse a cabo.

En lo que respecta a la variable del nivel de actividad económica, reflejada en el PIB per cápita de las ciudades fronterizas de ambos países, el coeficiente fue positivo y significativo. Esto parece indicar que las ciudades fronterizas con mayores niveles de ingreso per cápita basaron parte de su crecimiento en la propia dinámica económica, determinada por el tamaño de sus economías locales y su adaptación al proceso de apertura e integración económica; de suerte que de las ciudades más grandes se vieron con mayores ventajas para expandir el crecimiento económico. Por lo que toca al coeficiente de apertura que incluye los ingresos per cápita de las ciudades fronterizas de los EUA, tampoco fue significa-

Cuadro 11
Variable dependiente: tasa de crecimiento del ingreso per cápita de las ciudades de la frontera norte de México, 1990-2000

<i>Variable</i>	<i>Ciudades fronterizas</i>	
	<i>Coeff</i>	<i>t-stat</i>
C	3.871	0.181
EDU	0.501	1.585
IED	9.873	3.102
IEX	-0.199	-1.309
IPCUS	-0.378	-0.181
IPCMX	12.998	1.929
Weighted Statistics		
R2	0.997	
R2 adjusted	0.996	
F-statistic	1236.176	
Unweighted Statistics		
R-squared	0.679	
Adjusted R-squared	0.585	
S.E. of regression	41.889	

EDU = índice ponderado de la participación de la población en los niveles de educación.

IED = participación de la IED en el PIB por estado fronterizo.

IEX = exportaciones más importaciones como porcentaje del PIB.

IPCUS = ingreso per cápita de las ciudades fronterizas de EUA.

IPCMX = ingreso per cápita de las ciudades fronterizas de México.

tivo estadísticamente, por lo cual, de acuerdo al modelo planteado inicialmente al nivel de las economías de las ciudades fronterizas de México y los EUA, la integración económica parece no estar siendo lo suficientemente fuerte como para generar un factor de crecimiento local transfronterizo. Lo anterior probablemente esté relacionado con las restricciones a los flujos de mercancías y del factor trabajo.

Conclusiones

La proximidad geográfica de estas ciudades fronterizas, en un ambiente de expansión del comercio y la inversión, ha modificado el patrón de crecimiento económico derivado de las actividades industriales y del comercio en México. En dicho entorno resalta la expansión del ingreso per cápita de la mayoría de las ciudades fronterizas en la década de los noventa, y la expansión del empleo de los sectores Manufacturas, Comercio y Servicios en dichas ciudades.

Algunos estudios sobre la economía fronteriza entre México y EUA han mostrado la existencia de una rápida respuesta de los mercados binacionales y de los consumidores mexicanos de las ciudades fronterizas a los movimientos del tipo de cambio, de lo que se desprende la importancia que tienen las variables macroeconómicas en el comercio, en la medida que pueden tener efectos recesivos, en el contexto de intensificación de las relaciones económicas fronterizas.

Por su parte, la evidencia empírica sugiere la existencia de una tendencia a la integración económica en la región transfronteriza, que ha operado en un marco de restricciones originadas por la dificultad de los cruces fronterizos y las políticas de seguridad de EUA. Por ello el modelo teórico y la metodología para analizar el crecimiento económico de las ciudades fronterizas de México, en un entorno de apertura, consideran que el producto per cápita está en función del tamaño de la economía del país y del grado de apertura. De acuerdo a la especificación econométrica se estableció un modelo de MCG que parece estar adecuadamente especificado.

Los coeficientes muestran que la variable de IED ha tenido un impacto positivo en el crecimiento de las ciudades fronterizas. El coeficiente de educación fue positivo pero no significativo estadísticamente, por lo que no es posible corroborar un efecto positivo de esta variable en el crecimiento de las ciudades de la frontera norte. Finalmente, los ingresos por habitante de las ciudades mexicanas de la frontera mostraron un coeficiente positivo y significativo sugiriendo que las ciudades más grandes se vieron con mayores ventajas para expandir el crecimiento económico, situación que dio pie un proceso de divergencia regional.

El coeficiente de apertura que incluye los ingresos per cápita de las ciudades fronterizas de EUA tampoco fue significativo estadísticamente, por lo que de acuerdo al modelo planteado inicialmente, al nivel de las economías de las ciudades fronterizas de México y EUA, la integración de actividades económicas parece no estar siendo lo suficientemente intensa como para convertirse en un factor de crecimiento regional transfronterizo, lo cual probablemente esté relacionado con las restricciones a los flujos de mercancías y la fuerza de trabajo entre ambos países.

Finalmente, de acuerdo a los resultados de las especificaciones econométricas, la expansión del crecimiento experimentada por las ciudades fronterizas de México en la década de los noventa estuvo asociada con las actividades relacionadas con la integración económica. Es importante subrayar que las implicaciones en el largo plazo no son positivas, debido a la falta de un vínculo entre la educación y la dinámica económica en el crecimiento de largo plazo. Lo anterior posiblemente esté afectando los contenidos de valor agregado, las características tecnológicas y la estructura del empleo en las ciudades de la frontera norte.

Bibliografía

- Anderson, Joan (2003). "U.S.-Mexico border: a half century of change", vol. 40, pp. 535-554.
- Atkinson, G. (1998). "Regional integration in the emerging global economy: the case of NAFTA", *Social Science Journal*, vol. 35, p.p. 159-168.
- Brook, K. y Peach J.T. (1981). "Income, employment and population growth in the US-Mexican border counties", *Texas Business Review*, vol. 55 pp. 136-140.
- Calderón, Cuauhtémoc y Mendoza, Eduardo (2000). "Demanda Regional de Trabajo de la Industria Maquiladora de Exportación en los Estados de la Frontera Norte," *Frontera Norte*, El Colegio de la Frontera Norte, Julio-Diciembre del 2000, núm. 24.
- Clark, D.P., T.M. Fullerton y D. Burdorf (2001). "Intraindustry Trade between the United States and México, 1993-1998", *Estudios Económicos*, 16, pp. 167-183.
- Gerber, Jim, (1999). "Perspectivas de la maquiladora después del 2001", *Comercio Exterior*, vol. 49, núm. 9.
- Gerber Jim y Michael Patrick (2001). "Shopping on the border: the Mexican peso and U.S. border communities", mimeo.
- Gerber, Jim, (2003). "¿Hay convergencia de ingresos en la frontera norte entre México y Estados Unidos", *Comercio Exterior*, vol. 53, núm. 12, Diciembre 2003, pp. 1112-1121.

- Feinberg, (2001). "San Diego, Baja California, and Globalization". Available: www.pacificcouncil.org.
- Fullerton, Thomas (2003). "Recent trends border economics", *Social Science Journal*, vol. 40, pp. 583-592.
- Fullerton, Thomas, Sprinkle R. y R. Tinajero (2003). "Flujos comerciales en el distrito aduanal de El Paso", *Comercio Exterior*, vol. 53, núm. 12, pp. 1106-1110.
- Hanson Gordon (1995). "The effects of offshore assembly on industry location: evidence from U.S. border cities", *National Bureau of Economic Research*, Working Paper 5400.
- (1996). "Economic integration, Intraindustry trade and frontier regions", *European Economic Review*, 40, pp. 113-133.
- (1998). "North American Economic Integration and Industry Location", *National Bureau of Economic Research*, Working Paper 6587.
- Mendoza Eduardo (2002a). "Agglomeration economies and urban manufacturing growth in the northern border cities of Mexico", *Economía Mexicana*, vol. XI, núm. 1, pp. 163-190.
- (2002b). "Educación, experiencia y especialización manufacturera en la frontera norte de México", *Comercio Exterior*, Vol. 52, núm. 4, pp. 300-308.
- Mendoza Eduardo y Gerardo Martínez (1999). "Un modelo de externalidades para el crecimiento económico regional", *Estudios Económicos*, El Colegio de México, vol. 14, núm. 2.
- Peach, J. T. (1997). "Income distribution along the US-Mexico border", *Journal of Borderlands Studies*, núm. 12, pp. 1-16.
- Spolaore, Enrico y Wacziarg R. (2002). "Borders and growth", *National Bureau of Economic Research*, Working Paper 9223.
- (2003). *The size of nations*, *The MIT Press*, Cambridge, Massachusetts.

Alcance del método de asignación geográfica relativa del producto, para construir una visión retrospectiva del crecimiento regional en México

(Recibido: agosto/05–aprobado: diciembre/05)

*Wilfrido Ruiz Ochoa**

Resumen

El artículo busca contribuir a los esfuerzos por mejorar la contabilidad regional en el país, para tal efecto se presentan las limitaciones y posibilidades que ofrece lo que aquí se identifica como Técnica de Asignación Geográfica Relativa del Producto (en adelante, la AGERP), para estimar los PIB estatales durante los años en que no se cuenta con cálculos oficiales: 1930-1965. El trabajo se divide en cuatro partes, se inicia con un planteamiento de la técnica AGERP; enseguida se detallan las limitaciones principales que ofrece dicho esquema; en la tercera parte se puntualizan las posibilidades y las restricciones que presentan los censos industriales del periodo 1930-1960 para obtener los ponderadores de asignación geográfica del producto; finalmente, se proporciona una ejemplificación empírica del método, con lo cual se obtienen resultados preliminares del PIB industrial estatal de 1930.

Palabras clave: desagregación geográfica, valor agregado censal, ponderadores regionales

Clasificación JEL: B41, O47

* Profesor-Investigador del Departamento de Estudios Económicos de El Colegio de la Frontera Norte, (wruiz@colef.mx). Se agradece la asistencia de Tere Contreras, las observaciones de Ruth Rodríguez, así como la tarea de recopilación de datos censales que llevaron a cabo Nuria Millán, César Sánchez y Ulises Sánchez.

Introducción

Al igual que en otros países la contabilidad regional en México es relativamente reciente e incompleta; un esfuerzo por enriquecerla debería contemplar no solamente la construcción de series estadísticas de largo plazo sobre el Producto Interno Bruto Estatal (PIBE), sino también sobre flujos interestatales de personas, mercancías y capitales. Se requieren además indicadores sobre: cuentas de los estados con el exterior, relaciones interestatales de producción, y acervos de capital a distintas escalas geográficas.

Aunque en las últimas décadas se han hecho esfuerzos importantes por mejorar la contabilidad regional, las instituciones oficiales aún no realizan un esfuerzo por obtener estimaciones históricas comparables de algunos agregados regionales básicos de México, lo cual dificulta la investigación de carácter retrospectivo. Lo anterior es preocupante, pues difícilmente la evolución de las economías regionales puede valorarse y comprenderse a plenitud, con base en estadísticas que comprenden dos o tres décadas, ya que el crecimiento regional mismo es un fenómeno observable en el largo plazo. En todo caso los periodos cortos facilitan el registro de coyunturas regionales, pero difícilmente nos permitirán identificar con plena certidumbre, cambios estructurales fundamentales.

Como contribución a los esfuerzos por mejorar la contabilidad regional, este artículo se plantea como objetivo, presentar las limitaciones y posibilidades que ofrece lo que aquí se identifica como Técnica de Asignación Geográfica Relativa del Producto (en adelante, la Agerp), para estimar los PIB estatales durante el periodo en que no se cuenta con cálculos oficiales en México: 1930-1965. Con ello se pretende explorar la hipótesis de que dicha técnica es una de las más viables para estimar el PIB de los años anteriores a 1970, y que las estimaciones que se han realizado con metodologías similares de asignaciones pueden ser mejoradas.

El trabajo se divide en cuatro partes, se inicia con un planteamiento de la técnica Agerp; enseguida se detallan las limitaciones principales que ofrece dicho esquema; en la tercera parte se puntualizan las posibilidades y las restricciones que presentan los censos industriales del periodo 1930-1960, para obtener los ponderadores de asignación geográfica del producto; finalmente, se proporciona al lector una ejemplificación empírica del método, con lo cual se obtienen resultados preliminares del PIB industrial estatal de 1930.

1. Antecedentes y planteamiento metodológico general

Aunque la metodología propuesta es relativamente sencilla, no se ha presentado aún una formalización de sus alcances, quizá debido a su aparente simplicidad. Durante los setenta fue aplicada por Appendini (s.f.) para estimar lo que ella denominó “el Producto Bruto Interno” por entidad federativa de 1900, 1940, 1950 y 1960. Posteriormente se utilizó cuando se publicaron por primera vez estimaciones oficiales del PIB estatal relativos a 1980, cuyos resultados se decía, no se sobrepondrían con los ejercicios que al respecto se estaban efectuando para estimar el PIB de los años 1970, 1975 y 1980 (SPP, 1982: 1). Al darse a conocer estos últimos resultados, fue evidente que había inconsistencias sustantivas con los que les precedieron, pues en este caso no solamente se habían utilizado distribuidores geográficos de la producción, sino también cálculos directos del PIB por entidad federativa que eran relativamente independientes del comportamiento de las demás regiones (SPP, 1985: 4). Como consecuencia de lo anterior, en México se tienen datos oficiales del PIB estatal que no resultan estrictamente comparables para los quinquenios comprendidos entre 1970-1980, para los años 1985 y 1988, y anuales desde 1993 hasta la actualidad.

La metodología de estimación consiste fundamentalmente, en desagregar por entidades federativas el PIB del Sistema de Cuentas Nacionales (SCN), utilizando como criterio la participación relativa de cada estado en el valor agregado censal bruto (VACB) del país. Hay que aclarar que con ello, sólo se obtienen aproximaciones del PIB, puesto que las normas que rigen la contabilidad censal, regional y la de cuentas nacionales, presentan diferencias. Sin olvidar esta restricción, el planteamiento parte de un ordenamiento de datos censales referidos a una actividad o sector y a un lugar geográfico o región, los cuales idealmente son conocidos. Esto se puede ejemplificar con el siguiente ordenamiento matricial:

Matriz 1

Ordenamiento del valor agregado censal observado, según región y sector

<i>Región/sector</i>	S_1	S_2	S_3	...	S_j	S_t	Σ_r
R_1	V_{11}	V_{12}	V_{13}	...	V_{1j}	V_{1t}	V_{1j}
R_2	V_{21}	V_{22}	V_{23}	...	V_{2j}	V_{2t}	V_{2j}
...
R_i	V_{i1}	V_{i2}	V_{i3}	...	V_{ij}	V_{it}	V_{ij}
R_m	V_{m1}	V_{m2}	V_{m3}	...	V_{mj}	V_{mt}	V_{mj}
Σ_s	$V_{i.1}$	$V_{i.2}$	$V_{i.3}$...	$V_{i.j}$	$V_{i.t}$	V_{rs}

Donde:

$$V_{ij} = \sum_j^t V_{ij}, V_{i.j} = \sum_i^m V_{ij}, \text{ además } v_{rs} = \sum_j^t \sum_i^m V_{ij}$$

S_j = sector o rama de actividad j .

R_i = región o entidad geográfica i .

v_{ij} = VACB correspondiente a la región i en el sector j .

$v_{i.j}$ = valor agregado de j en las i regiones.

$v_{ij.}$ = valor agregado de i en los j sectores.

v_{rs} = valor agregado del total global (suma sectorial o regional).

A partir de esta información debe construirse una segunda matriz, con las siguientes características:

Matriz 2

Ordenamiento del PIB estatal estimado, según región y sector

<i>Región/sector</i>	S_1	S_2	S_3	...	S_j	S_t	Σ_r
R_1	P_{11}	P_{12}	P_{13}	...	P_{1j}	P_{1t}	$P_{1j.}$
R_2	P_{21}	P_{22}	P_{23}	...	P_{2j}	P_{2t}	$P_{2j.}$
...
R_i	P_{i1}	P_{i2}	P_{i3}	...	P_{ij}	P_{it}	$P_{ij.}$
R_m	P_{m1}	P_{m2}	P_{m3}	...	P_{mj}	P_{mt}	$P_{mj.}$
Σ_s	$P_{i.1}$	$P_{i.2}$	$P_{i.3}$...	$P_{i.j}$	$P_{i.t}$	P_{rs}

En este caso los valores identificados con la letra “P”, se refieren al PIB reportado en el SCN por lo que la terminología se explica por sí misma con base en lo aclarado anteriormente. De esta matriz solamente se conoce el PIB nacional por sector, es decir, el vector fila denominado como Σ_s . Así, para construir los ponderadores censales de desagregación geográfica, se parte del principio de que los PIB estatales (los valores identificados con la letra “p” en minúsculas) representan una proporción del PIB nacional, de manera que:

$$p_{ij} = P_{i,j} \quad w_{ij} = P_{i,j} (v_{ij}/v_{rs}) \tag{1}$$

$$p_{ij} = P_{rs} \quad w_{ij} \tag{2}$$

$$w_{ij} = v_{ij}/v_{rs} \tag{3}$$

Donde:

- p_{ij} = PIBE estimado del sector j en la región i .
- P_{ij} = PIBE estimado de la entidad i , considerando todos los sectores j .
- P_{rs} = PIB del país, constituido por el PIBE de todas las regiones y sus respectivos sectores.
- w_{ij} = participación relativa del VACB de la entidad i en el del país o ponderador total de desagregación geográfica del producto.
- w_{ij} = ponderador parcial de desagregación geográfica del producto.
- v_{ij}/v_{rs} = cociente dado por el VACB de la entidad i , entre el del país.

A partir de “ t ” sectores económicos y “ m ” regiones, se encuentra que el ponderador total de desagregación geográfica del producto de una entidad, sería aproximadamente igual al cociente de la suma sectorial de los valores agregados censales correspondientes a ese estado, entre su similar a nivel nacional. Esto es:

$$w_{ij} = \frac{\sum_{j=1}^t v_{ij}}{\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^t v_{ij}} \tag{4}$$

Sustituyendo esta última ecuación en (2) y aplicando la sumatoria para todos los “ m ” PIBE estatales del país, se tiene que el PIB nacional puede descomponerse geográficamente de la siguiente forma:

$$P_{rs} \left(\sum_{j=1}^t V_{ij} / \sum_i \sum_j V_{ij} \right) + \dots + P_{rs} \left(\sum_{j=1}^t V_{mj} / \sum_{i=1}^m \sum_{s=1}^t V_{ij} \right) = \frac{P_{rs}}{V_{rs}} V_{rs} = \sum_{i=1}^m P_{ij} \tag{5}$$

Se comprueba entonces, que la suma de los “*m*” PIB estatales estimados es igual al PIB nacional observado.

2. Limitaciones metodológicas

2.1 Asociadas a la representatividad censal

Aunque esta técnica de desagregación geográfica del producto nacional resulta sumamente simple, su aplicación para el caso mexicano presenta algunas limitaciones debido a que las cifras censales no siempre se presentan con la calidad o en el formato deseable. En cuanto a representatividad, destaca que generalmente se presenta un diferencial muy elevado para algunos años, entre los datos que ofrece el SCN y los que reportan los censos económicos. De la magnitud de dicho diferencial se obtiene un margen de error en las estimaciones, que se deriva de la ecuación (5) de la siguiente forma:

$$d Vrs = P_{rs}, \text{ entonces } d = Prs/Vrs \quad (6)$$

El valor de “*d*” —que generalmente es superior a uno—, podría interpretarse como un coeficiente de expansión de los datos censales, que permite su comparabilidad en niveles con los datos del PIB reportados en el SCN. Cuando “*d*” es igual a uno, el “factor de expansión” será nulo y entre más se aleje de dicho valor, tanto mayor será la divergencia que habrá entre los valores reportados por el SCN y los censales.

Son varias las causas que definen la magnitud de “*d*”, las cuales están asociadas al hecho de que los métodos de recopilación de la información, la construcción del valor agregado o la cobertura y representatividad de las actividades consideradas, son aspectos que difieren entre el SCN y los censos económicos. Al respecto, lo relevante es asegurarse que el valor de “*d*” presente un valor mínimo, que permita obtener inferencias estadísticas confiables respecto a la distribución de la actividad económica a escala geográfica.

También es necesario preguntarse, si el censo es representativo de la distribución intersectorial de la actividad económica. Esto es, si se lograran resolver los problemas de comparabilidad sectorial que son atribuibles a diferencias en la clasificación de actividades entre el censo y el SCN, en teoría se podría esperar que para un determinado periodo, la composición porcentual del VACB en cuanto a los sectores económicos que lo componen, debería ser muy similar a la que se presenta en el SCN. Bajo estas condiciones, si aún persistieran diferencias

significativas en la distribución intersectorial del producto entre ambas fuentes, es probable que el censo haya subestimado o sobrestimado la importancia relativa de determinados sectores, lo cual podría valorarse con los factores de expansión sectoriales y con un índice de proporcionalidad intersectorial total como este:

$$s = [(v_{i.1}/v_{rs})/(P_{i.1}/P_{rs}) + (v_{i.2}/v_{rs})/(P_{i.2}/P_{rs}) + \dots + (v_{i.t}/v_{rs})/(P_{i.t}/P_{rs})] / \sum_j^t 1 \quad (7)$$

Si la composición porcentual de los sectores que integran el valor agregado censal fuera igual a la del PIB de cuentas nacionales, entonces cada índice de proporcionalidad parcial sería igual a uno. En esta situación, el mismo valor adquiere el índice de proporcionalidad intersectorial puesto que el denominador en (7) es igual al número de sectores considerados. Así, en la medida en que este índice supere la unidad, mayor desproporción relativa habrá entre la composición sectorial del PIB y el censal. La desproporción intersectorial absoluta entre ambas fuentes estaría dada simplemente por: $s^* = |1-s|$. En caso de nula desproporción este indicador sería igual a cero.

Este índice presenta la desventaja de que no puede aislar efectos de compensación entre sectores que muestran mayor o menor representatividad. El caso extremo al respecto, sería que si la distribución intersectorial del valor agregado o del PIB es equitativa, “s” mostrará nula desproporcionalidad aún cuando exista. Por lo mismo debe reconocerse que los índices parciales de desproporcionalidad –que están definidos por los términos entre corchetes de la ecuación siete–, son más útiles para el investigador.

Bajo condiciones de desproporcionalidad sectorial entre el VACB y el PIB nacional, no resultará indistinto si se calcula el PIB estatal con base en la desagregación a escala regional de los VACB sectoriales o utilizando solamente el valor agregado total (con todos los sectores). A manera de ejemplificación de lo anterior, el Cuadro 1 muestra un caso hipotético para tres regiones y dos sectores, cuya distribución intersectorial de valor agregado presenta una desproporcionalidad relativa en relación a la del PIB nacional. En este caso el investigador podría decidir construir los ponderadores de desagregación geográfica parciales (definidos en la ecuación 1), con el fin de estimar el PIB regional mediante la suma de los PIB sectoriales calculados.

Como procedimiento alternativo al anterior, podría optar por obtener los ponderadores totales de desagregación geográfica (especificados en la ecuación 2)

para calcular el PIB regional directamente, esto es, tomando en cuenta la distribución del valor agregado censal total por región. En el Cuadro 1 los resultados de ambos procedimientos son diferentes y se denotan respectivamente por PIB-S y PIB-T ¿Cuál es el correcto?

Cuadro 1
Estimación del PIB regional con la técnica Agerp, para un caso hipotético con desproporción intersectorial

	<i>Con base en la desagregación sectorial</i>						<i>Sin considerar desagregación</i>			
	<i>VACB Sectorial</i>		<i>Ponderadores parciales</i>		<i>PIB Sectorial</i>		<i>PIB-S (estimado)</i>	<i>VACB Ponderadores totales</i>		<i>PIB-T (estimado)</i>
Sectores/ Regiones	S1	S2	S1	S2	S1	S2				
R1	1	4	0.20	0.27	4	6.7	10.7	5	0.25	11.3
R2	2	4	0.40	0.27	8	6.7	14.7	6	0.30	13.5
R3	2	7	0.40	0.47	8	11.7	19.7	9	0.45	20.3
VACB	5	15			-	-	-	20		-
PIB del SCN	20	25			20	25	45	45		45

<i>Participación intersectorial</i>			<i>Valores críticos de la representatividad censal</i>			
	S1	S2		S1	S2	Total
% VACB	0.25	0.75	d	4.0	1.7	2.25
% PIB del SCN	0.44	0.56	s	0.6	1.4	0.96

Si la falta de proporcionalidad sectorial entre el censo y el Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) fuera corregida, el sector uno debería absorber cerca de 44% del VACB y el dos 56% restante, como ocurre con los datos del PIB. Sin embargo, en el ejemplo el sector uno absorbe solamente una cuarta parte del valor agregado y el segundo 75% restante, dando como resultado que el índice de desproporcionalidad sea en este caso de 0.96. Además el valor de “d” apunta, a que el censo debe expandirse 1.25 veces para coincidir en niveles con los datos del SCN.

En el caso anterior es más recomendable utilizar el primer procedimiento de estimación del PIB regional, debido a que este incorpora una corrección a la desproporcionalidad que se refleja en sus resultados (ver PIB-S), lo cual permite minimizar el sesgo introducido por valores censales atípicos que pudieran presentarse en algún sector. Bajo esta premisa se concluiría, que dada la desproporciona-

lidad sectorial de los censos, siempre será necesario desagregar por sectores para obtener datos más precisos del producto por unidad geográfica. Aunque parece lógica esta aseveración, no es del todo correcta cuando los datos sectoriales deben ser ajustados por su falta de fiabilidad o porque se encuentran incompletos. Esto se trata en el siguiente punto.

2.2 Asociadas al grado de precisión de la desagregación regional y sectorial

A partir de los datos publicados no siempre es posible obtener una desagregación sectorial de las cifras regionales, que sea consistente con el resumen geográfico censal,¹ esto debido a los problemas enumerados en el Cuadro 2, lo cual exige el planteamiento de una solución que tienda a minimizar los márgenes de error correspondientes.

Entre los primeros problemas se encuentran, la exclusión de los datos sobre talleres auxiliares, establecimientos oficiales o empresas muy pequeñas. Al respecto, es importante identificar la importancia relativa de estas unidades en el resumen geográfico censal, ya que los ajustes que pudieran realizarse podrían crear un mayor sesgo en lugar de minimizarlo.

El problema dos prácticamente no admite solución, a menos de que se parta del supuesto heroico de que la composición sectorial de determinado año censal, es similar a la publicada en el periodo censal más cercano que sí presenta desagregación por actividad. No es recomendable utilizar este supuesto cuando no se dispone de información para ningún grupo de actividad económica, pero podría considerarse cuando solamente se ignoran las cifras para ciertas clases económicas de importancia relativamente reducida.

De la misma manera puede abordarse el problema tres y cuatro que, a diferencia del primer y segundo caso presenta la ventaja de que la falta de datos o la agrupación de los mismos en varias entidades, no son hechos que se presentan de manera generalizada en todas las unidades geográficas. Este problema se presentará especialmente, en aquellas entidades donde el desarrollo de ciertas actividades resulta incipiente o donde hay una significativa concentración de la rama económica analizada.

¹ Por resumen geográfico censal se entiende, el conjunto de indicadores por entidad federativa que hace referencia a todas las actividades sin que estas se encuentren desagregadas. Tal información suele presentarse en los primeros cuadros de los censos económicos, junto con otros concentrados básicos.

Cuadro 2

Problemas frecuentes que dificultan la desagregación del valor agregado censal por unidad geográfica y sector económico

1. No pueden obtenerse los indicadores contenidos en el resumen del concentrado geográfico censal, a partir de la suma de las cifras publicadas en los cuadros por tipo de actividad y unidad geográfica debido a que en éstos, se excluye a empresas que no alcanzan determinado umbral de facturación, talleres auxiliares, establecimientos oficiales o una combinación de lo anterior. En ocasiones, no se aclara el tipo de establecimientos excluidos.
2. No se publica información desagregada por ramas o sectores que permita calcular el VACB regional, para diversos tipos de actividades económicas.
3. Debido a criterios de confidencialidad, cuando se remite a cifras por clases o grupos de actividad económica, no es posible obtener una desagregación geográfica completa porque algunos datos censales se refieren necesariamente a varios estados y no solamente a uno.
4. Conforme se desagrega por sectores y escala geográfica, algunos datos simplemente se ignorarán o en el mejor de los casos, aparecerán añadidos a unidades geográficas de mayor importancia sin que el investigador conozca a cuáles regiones se transfirieron.
5. El conjunto de indicadores por entidad federativa que hace referencia a todas las actividades sin que estas se encuentren desagregadas (el resumen geográfico censal), resulta ser menos completo con respecto a los indicadores disponibles desagregados por entidad y tipo de actividad económica.
6. No fueron censadas clases de actividad que resultan clave para obtener el VACB de determinado sector, por lo que es necesario apoyarse en otras fuentes que generalmente no son comparables con los censos.

Cualquiera que sea la solución por la que se opte para resolver las dificultades de agregación geográfica y sectorial asociados a los primeros cuatro problemas enunciados anteriormente, implican necesariamente ajustar las cifras publicadas, con el fin de que el valor agregado censal bruto del país siga siendo aproximadamente igual a la sumatoria de los valores agregados regionales por sector, es decir:

$$V_{rs} = \sum_i^m \sum_j^t V_{ij} \quad (8)$$

Para mayor claridad, considérese:

$$V_{rs} \neq \sum_i^m \sum_j^t V_{ij}^* \quad (9)$$

$$V_{rs} = \sum_i^m \sum_j^t \hat{V}_{ij} \quad (10)$$

Donde \hat{v}_{ij}^* denota estimaciones sectoriales que ignoran la distribución del VACB por región que se deriva del concentrado geográfico censal y por tanto, no son consistentes con el valor agregado por región de tipo global (considerando todos los sectores); al menos no lo son para toda entidad “i”. Por su parte, \hat{v}_{ij} se refiere a estimaciones sectoriales que han sido ajustadas para que resulten consistentes con el VACB global por región. En este caso dicha consistencia se manifiesta para toda entidad “i”.

La estimación definida en (10) es requerida, si se desea que la desagregación sectorial obtenida sea consistente con los agregados nacionales. Una propuesta de corrección consiste, en obtener para cada región la distribución intersectorial de los VACB sectoriales estimados no ajustados (los \hat{v}_{ij}^*), y después multiplicar dichos ponderadores por el valor agregado global de cada región. Expresado en otros términos, para la ij-ésima región la estimación consistiría en lo siguiente:

$$\hat{v}_{ij} = \left(\frac{\hat{v}_{ij}^*}{\sum_j^t \hat{v}_{ij}^*} \right) \sum_j^t v_{ij} \quad (11)$$

En la medida en que el denominador del cociente de la expresión (11) sea similar a su multiplicando de la derecha, será menor el diferencial entre los datos estimados no ajustados y los que sí lo están. Si a esta expresión se le aplica sumatoria para extender el ajuste a los “t” sectores económicos existentes, se encontrará que el resultado de la sumatoria de los valores agregados estimados para todos los sectores de la región “i”, es efectivamente igual al valor agregado global observado de esa región. Es decir:

$$\sum_j^t \hat{v}_{ij} = \sum_j^t v_{ij} = v_{ij}. \quad (12)$$

No debe abusarse de esta propuesta de ajuste ya que, si bien los datos resultarán más valiosos en la medida en que se presenten por sectores, su confiabilidad se reducirá conforme se pretenda elevar el grado de desagregación por actividad. De hecho su principal limitación radica en que, si bien se logra que la suma de los datos ajustados por región sea igual al valor agregado global observado, la técnica introduce modificaciones a la sumatoria del VACB reportado por cada sector en la región que ha sido objeto de ajuste. Por ejemplo, supongamos que se

introduce un ajuste en la región uno debido a problemas de desagregación sectorial que se presentaron con los datos del primer sector, el ajuste vendría dado por:

$$\sum_j^t \hat{v}_{1j} = \left(\frac{*}{v_{11}/v_{1j}} \right) v_{1j} + \sum_{j=2}^t \left(\frac{v_{1j}/*}{v_{1j}} \right) v_{1j}. \quad (13)$$

En la anterior ecuación los datos defectuosos del primer sector han sido ajustados con el primer término del lado derecho de la igualdad, sin embargo, debido a las características de la técnica de ajuste seleccionada, debe procederse de manera similar con el resto de los sectores, incluso con los que no presentaban problemas de desagregación. Ante esto el investigador debe juzgar sobre la conveniencia de introducir los ajustes, en función de la relevancia que tiene para la investigación la composición sectorial del PIBE y la importancia económica de los sectores que afectará.

Continuando con los problemas planteados en el Cuadro 2, se tiene que para algunos años censales los indicadores publicados por región y sector, permitirán un cálculo más exacto del valor agregado en comparación con las posibilidades que al respecto ofrece la información contenida en el resumen geográfico censal. Cuando en este último no sea posible calcular todos los componentes del VACB debido a problemas de agregación sectorial o regional, se propone obtener un valor agregado aproximado restringiéndose para ello a los indicadores reportados en el resumen geográfico. De esta manera, aunque las estimaciones resultarán inexactas, al menos se asegurará la consistencia conceptual del indicador a cualquier escala geográfica y sectorial.

El último problema enunciado es quizá el más difícil de abordar, acontece cuando no se dispone de datos para sectores clave por lo que, debe utilizarse información auxiliar de naturaleza no censal para estimarlos que por lo general, no posibilita el cálculo directo del valor agregado por región y sector. Así, no sorprende que para obtener los ponderadores de desagregación geográfica, en lugar de utilizar el VACB se deba utilizar la producción, el empleo, la derrama salarial u otro indicador correlacionado con el tamaño de la economía del sector estudiado. Para abordar lo anterior, solamente será posible la estimación del PIB estatal mediante la suma de los PIBE sectoriales calculados, pudiendo no obstante, introducir correcciones parciales en las ramas para las que sí se disponga de información censal.

Siempre será conveniente estimar el valor agregado regional a partir de las variables auxiliares. Por ejemplo, si solamente se disponen de cifras de empleo, podría suponerse que en el año carente de datos sobre VACB, se presentaron niveles

de productividad laboral similares a los que registra el censo económico más cercano. Con este procedimiento las cifras de valor agregado estimadas no serán comparables con las de los sectores que fueron censados, pero podrá construirse un ponderador parcial de desagregación geográfica que considere de manera aproximada el diferencial en productividad que muestran las regiones. De no ser posible esto, el ponderador elaborado con datos de empleo o producción, partirá del supuesto implícito de que todas las regiones muestran igual productividad en el sector donde se utiliza la variable auxiliar.

Aún considerando datos no comparables entre sectores, el PIB estimado para todas las regiones seguiría siendo igual al del país, sin embargo, entre más disparidad productiva prevalezca, menos recomendable será estimar el PIB regional a partir de información mixta (censal y auxiliar) ya que ello afecta la comparabilidad temporal e impide obtener indicadores globales de desproporcionalidad sectorial.

3. Posibilidades y limitantes que ofrecen los censos industriales

Vistas las consideraciones teóricas anteriores, consideremos ahora las posibilidades y limitantes que ofrecen los censos industriales de México, para aplicar la técnica de asignación relativa del producto durante el periodo 1930-1960. Interesan sobre todo las restricciones derivadas del campo censal, así como el grado de consistencia conceptual de los censos que editaba la entonces Dirección General de Estadística (DGE).

3.1 Restricciones relativas al campo censal

Como podrá notarse en el Cuadro 3, el campo censal de los primeros censos industriales no sólo difiere en cuanto a ramas consideradas, sino también con relación al tamaño,² al nivel de facturación y al tipo de establecimientos censado. En cuanto al valor de la producción, se tiene que mientras en 1930, 1950, 1955 y 1960 se inclu-

² En 1960 y sólo para ese año censal, se introdujo una restricción relativa a tamaño, la cual consistió en que las empresas con menos de 6 personas ocupadas en la industria extractiva y de transformación, y con menos de 10 en la construcción, no contestaban todas las preguntas formuladas en los cuestionarios del censo (DGE, 1965: viii). Afortunadamente esto no influye de manera significativa en la estimación del valor agregado censal por región. Al igual que en 1960, en el censo industrial de 1965 también se consideraron criterios de muestreo, sólo que en este caso se aplicaron para facilitar el procesamiento de la información y no, para reducir los costos del levantamiento censal. En total, 39.6% de la información reportada por los establecimientos de la rama de transformación y extractiva no petrolera fue procesada por muestreo en 1965, las cuales sin embargo, sólo aportaban 3 y 10% de la producción y el empleo en forma respectiva (DGE, 1967: xxxiv).

yó a todos los establecimientos industriales del país sin importar el monto de su producción, en los censos de 1935, 1940 y 1945 se excluyeron a los que reportaron una facturación inferior a los 10 mil pesos.³ A esto se añadió que no siempre fueron considerados los pequeños talleres auxiliares, pues aunque en todos los censos industriales se menciona de manera genérica que el “taller” forma parte del censo, en los de 1930, 1950 y 1955 no aparecen como tal en la relación de actividades censadas de manera que, o se excluyeron o están integrados a las ramas que les sirven.

El censo de 1930 excluyó los talleres auxiliares de los ferrocarriles porque los resultados no fueron fiables, y en 1935 la información de los talleres que trabajaban de manera exclusiva para un “establecimiento industrial principal”, se incluyeron en los datos de dicho establecimiento (DGE, 1941a: 2 y 10). Seguramente este último criterio se mantuvo en 1940 y 1945 pero con la diferencia, de que en 1945 el censo no solamente incluyó a los talleres auxiliares de la manufactura, sino también a los del transporte, el comercio y los servicios (DGE, 1953: 7). Se desconoce el criterio seguido al respecto en 1950 y 1955, en tanto que para 1960 se consideraron únicamente los talleres que se encontraban al servicio exclusivo de empresas industriales (DGE, 1965: 8). Esto es, los datos sobre talleres de 1930, 1940, 1945 y 1960 cubren un universo distinto que eventualmente podría tener un efecto significativo en las estimaciones del PIB regional.⁴

Por otra parte, algunas actividades dedicadas a la reparación que se registraban en los censos industriales, pasaron a formar parte del de servicios en 1970. En este sentido podría pensarse que los censos comprendidos en el periodo 1930-1960 son comparables, pero no es así, debido a que dichas actividades quedaron insuficientemente representadas entre 1930 y 1940, debido a que seguramente no se siguió un criterio homogéneo para determinar cuándo predominaba la reparación sobre la fabricación de artículos, no habiendo entonces, posibilidades de realizar ningún ajuste al respecto.⁵

³ Siendo estrictos, hay que aclarar que aunque los censos industriales de 1935 y 1940 consideraron a los establecimientos que alcanzaron un valor de la producción superior a 7 mil 500 pesos, sólo publicaron la información relativa a los que facturaron más de 10 mil pesos (DGE, 1965: vii-viii).

⁴ El censo industrial de 1930 no reportó datos de ningún taller auxiliar. El de 1935 publicó de 131 que generaban poco más de 13 mil empleos, en tanto que el de 1940 registró 143 que ocupaban casi 8 mil personas. Finalmente, por primera vez la mayoría de los talleres censados en 1945 no estaban vinculados con la industria extractiva, pues de los 484 establecimientos registrados, 371 se asociaban a la industria de transformación y los servicios, los cuales reportaron por primera vez el valor de la producción. En conjunto, el empleo generado por todos los talleres auxiliares de 1945 fue de poco más de 9 mil personas (DGE, 1953: 20 y 32).

⁵ Según Garza (1985: 319-327) no hay que preocuparse demasiado al respecto, pues dicho problema sólo afecta al número de establecimientos pero no a las demás categorías censales.

Cuadro 3
México, 1930-1960
Tipo de empresas incluidas en los censos industriales

<i>Censo</i>	<i>Empresas según valor de producción</i>	<i>Talleres auxiliares</i>	<i>Empresas del sector público</i>	<i>Empresas de reparación</i>
1930	Todas	Excluidos	No se aclara*	Prácticamente excluidas
1940	Sólo 10 mil o más pesos	Incluidos	No se aclara*	Parcialmente
1950	Todas	Se desconoce	Al parecer, excluidas	Incluidas
1960	Todas	Parcialmente	Incluidas	Incluidas

Fuente: Elaboración propia con base en los censos industriales. Véase DGE (1933, 1944, 1957 y 1965).
 Notas: * Según Garza (1985: 323), sí están incluidas.

A lo anterior se agrega que solamente en los censos de 1935, 1945, 1950 y 1960 se aclara, si fueron incluidas aquéllas empresas donde el Estado tiene una participación mayoritaria o significativa.⁶ En suma, debido a la cobertura diferenciada de los primeros censos en cuanto al valor de la producción y tipo de establecimiento, aún entre sectores equivalentes los datos de los mismos no son estrictamente comparables en niveles. Aunque algunos investigadores han propuesto y han introducido ajustes al respecto con base en el criterio del “censo más cercano”,⁷ para fines de estimación del PIB regional es recomendable no hacerlo, debido a que tales ajustes solamente pueden realizarse con relativa confianza a escala nacional.

Debe reconocerse entonces que la falta de comparabilidad en niveles de los datos censales, deriva en una estimación inexacta de la distribución relativa del valor agregado censal a escala geográfica que no es posible controlar. La exclusión de establecimientos pequeños por ejemplo, si bien no influye de manera significativa en el cómputo del valor agregado nacional, a escala regional seguramente tiene un impacto no despreciable.

⁶ A diferencia del censo industrial de 1940, en los de 1935 y 1945 aparece en la categoría de “otras industrias de transformación”, la clase denominada “establecimientos oficiales”; en el 1950 por su parte, si bien se aclara que está incluido el sector oficial del petróleo, se indica que “no se incluyen los aspectos industriales en los que tienen participación dependencias federales, estatales y municipales”. Véase DGE (1935: 55), DGEE (1953a: 40), DGE (1957: 6).

⁷ Por ejemplo, López Malo (1960) y Garza Villarreal (1985).

3.2 Grado de consistencia conceptual de las ramas censadas

Las actividades que históricamente han considerado los censos industriales, obligan a una clasificación *ad hoc* de las ramas que conforman el sector secundario, el cual estaría constituido por: industria de transformación, industria extractiva (petróleo y minería), construcción, así como generación, transmisión y distribución de energía eléctrica. Se aclara que es una clasificación operativa, pues la energía y la construcción por ejemplo, también podrían valorarse como parte del sector terciario.

Como puede observarse en el Cuadro 4, solamente para el caso de la industria de transformación de naturaleza no petrolera, se dispone de datos censales continuos. En 1930 la cobertura censal de dichas actividades fue muy limitada, además de que se excluyeron a los aserraderos, se estima que hubo cerca de 32 industrias de transformación que tuvieron que ser censadas hasta 1935 (DGE, 1941a: 3). Acorde con la dinámica industrial de la época, el censo industrial de 1950 fue todavía más amplio, pues incorporó a cerca de 20 actividades de transformación más respecto al de 1945.⁸ A partir de 1950 el número de clases de esta rama fue elevándose considerablemente.

En cuanto a la rama extractiva, ésta empezó a contar con una mayor representatividad censal a partir de 1945. En 1950 se incluyó por primera vez la extracción de gas natural, y el número de clases industriales de la minería se amplió a cinco respecto al censo de 1940 y a dos, con relación al de 1945, elevándose de esta forma la participación de la minería no metálica en la industria extractiva. Por su parte, aunque no siempre es factible desagregarla por entidad, solamente en 1930 la extracción y refinación de petróleo fue prácticamente excluida del censo industrial.

Con relación a la industria de la electricidad se tiene que, antes de ser nacionalizada en 1960, se formaba por tres tipos de establecimientos: plantas generadoras (de servicio público, privado o mixto), empresas suministradoras y unidades revendedoras de energía (DGE, 1959b: 4). A partir de 1935 y hasta 1950, parece ser que los datos censales permiten aproximarnos al valor agregado de las plantas de generación de electricidad, quedando insuficientemente reflejado el componente de distribución de electricidad que llevaban a cabo las empresas revende-

⁸ Especialmente vinculadas al ramo textil, la reparación de maquinaria, así como a la fabricación de refacciones y de productos de hule (DGE, 1957: 4).

doras.⁹ A esto se agregó que en el censo de 1960 –a diferencia de los anteriores–, se excluyeron las plantas que eran propiedad o se encontraban al servicio exclusivo de empresas industriales, comerciales, etc., así como las particulares que se utilizaban para casos de emergencia.¹⁰

Cuadro 4
México, 1930-1960
Ramas industriales incluidas en los censos industriales

<i>Industria/año</i>	<i>1930</i>	<i>1940</i>	<i>1950</i>	<i>1960</i>
De transformación no petrolera	Incluida	Incluida*	Incluida	Incluida
Refinación de petróleo	Aceites y lubricantes*	Incluida*	Incluida	Incluida
Extracción de petróleo	Excluida	Incluida*	Incluida	Incluida
Extracción de gas natural	Excluida	Excluida	Incluida	Incluida
Minería	Excluida	Incluida*	Incluida	Incluida
Energía eléctrica	Incluida*	Generación*	Incluida	Incluida
Construcción	Excluida	Casi excluida	Incluida	Incluida

Fuente: La misma del Cuadro 3.

Notas: (*): Información publicada en volúmenes especiales, separados del resumen censal general.

Pese a su creciente importancia, la rama de la construcción es quizá la que ofrece la menor consistencia en cuanto a su representatividad en los censos analizados. En 1930 fue excluida del censo y en los dos siguientes se consideró marginalmente. Al imponerse restricciones en cuanto al umbral de facturación que debían alcanzar las empresas censadas, provocó que únicamente un puñado de unidades constructoras fueran objeto del censo.¹¹ Además, probablemente sólo en 1950 y 1955 se incorporaron a los censos industriales las empresas de carácter público de la construcción;¹² en 1960 fueron expresamente excluidas (DGE, 1965: ix); y en 1965 no se publicó información censal sobre el ramo.¹³

⁹ Las empresas revendedoras compraban energía eléctrica en bloques a una empresa suministradora, para revenderla, siendo por ello de servicio público. En el censo industrial de 1935, se indica que dichas empresas fueron excluidas del censo por “razones obvias”. Sin embargo –añade–, “a veces fue necesario tomar algunos datos de dichas empresas para conocer la distribución de energía” (DGE, 1941a: 7). El censo industrial de 1940 también aclara que no se incluyó a las plantas revendedoras (1944: 5), es hasta 1955 cuando se hace referencia a ellas como objeto del censo industrial (DGE, 1959a: preámbulo), sin embargo, los datos de las mismas no eran posible desagregarlos por entidad federativa.

¹⁰ Lo anterior tuvo como finalidad, evitar duplicidades en la información proporcionada por las unidades de servicio. Véase DGE (1965: viii).

¹¹ En 1935 solamente se censaron ocho empresas constructoras, en 1940 siete, y en 1945 cincuenta (DGE, 1953).

¹² La idea se apoya en que, de 7 mil empleos consignados en el censo de 1945 en la rama de la construcción, se pasó a 61 mil en el de 1950 y a poco más de 554 mil en el de 1955 (DGE, 1959a: 10).

¹³ En el preámbulo del séptimo censo industrial se informa de la utilización de un cuestionario especial para la construcción, sin embargo, no aparecen en el resumen general los datos correspondientes a esa rama (DGE, 1967: xxii), ni tampoco se tiene conocimiento de una publicación especial al respecto.

3.3 Posibilidades diferenciadas para el cálculo del valor agregado

Una vez identificada la cobertura conceptual y cuantitativa de los censos revisados, conviene ahora preguntarnos si es posible estimar el valor agregado de las ramas censadas a fin de obtener los ponderadores de desagregación geográfica. Al respecto, se tiene que la fórmula utilizada para aproximarnos al VACB necesariamente debe diferir por año y sector, debido a restricciones en cuanto a la disponibilidad de información. Para ejemplificar esto, se parte de una definición operativa de valor agregado censal que está dada por la diferencia entre la producción bruta y los insumos utilizados, la cual puede especificarse como:

$$q_{ij} = z_{ij} + h_{ij} + a_{ij}. \quad (14)$$

Donde:

q_{ij} = producción bruta de la región i .

z_{ij} = valor de los productos consumidos de la región i .

h_{ij} = valor de lo cobrado por maquila y reparación.

a_{ij} = valor de otros componentes de la producción, de la región i .

De manera análoga, el valor de los insumos totales se definiría como:

$$m_{ij} = r_{ij} + c_{ij} + f_{ij} + b_{ij} + v_{ij}. \quad (15)$$

m_{ij} = valor total de los insumos de i .

r_{ij} = valor de las materias primas consumidas.

c_{ij} = valor de los empaques y envases utilizados.

f_{ij} = valor de los combustibles y lubricantes.

b_{ij} = gastos por maquila.

u_{ij} = pagos a terceros y otros conceptos de i .

Así, en términos ideales el VACB quedaría definido como:

$$v_{ij} = q_{ij} - m_{ij}. \quad (16)$$

Pero dado que no siempre se encuentran disponibles todos los componentes de q_{ij} y de m_{ij} , se debe recurrir a las siguientes aproximaciones del valor agregado censal:

$$\tilde{v}_{ij} = z_{ij} - r_{ij} \tag{17}$$

$$\overset{\circ}{v}_{ij} = (z_{ij} + h_{ij}) - (r_{ij} + f_{ij}) = \overset{\circ}{q}_{ij} - \overset{\circ}{m}_{ij} \tag{18}$$

$$\overset{\bullet}{v}_{ij} = (z_{ij} + h_{ij}) - (m_{ij} - u_{ij}) = \overset{\circ}{q}_{ij} - \overset{\bullet}{m}_{ij} \tag{19}$$

Donde:

$\overset{\bullet}{v}$, $\overset{\circ}{v}$ “y” \tilde{v} = indican el orden de acercamiento descendente al valor agregado censal real.¹⁴

Dicho esto, para los censos de 1930 a 1960 las posibilidades de aproximación por sector y región se indican en el Cuadro 5, donde puede notarse que en la mayoría de los años censales se debe aproximar el VACB, mediante la diferencia dada por el valor bruto de la producción menos las materias primas (por \tilde{v}). Esta formula no está exenta de desventajas, ya que sobrestima el valor agregado de la minería, la extracción de petróleo, así como de la generación y distribución de energía eléctrica, debido a que dichas ramas no consumen materias primas en los términos en que las definen los censos, sino más bien envases, combustibles y energía. De tal suerte que, en estas actividades, el valor agregado estimado mediante la formula descrita puede llegar a equivaler a la producción.

Cuadro 5
México, 1930-1960, aproximaciones diferenciadas
del valor agregado censal por industria

Rama/año	1930	1940	1950	1960
Transformación	$\overset{\circ}{v}$	\tilde{v}	\tilde{v}	$\overset{\bullet}{v}$
Extracción de petróleo	nd	$\overset{\circ}{v}$	\tilde{v}	$\overset{\bullet}{v}$
Refinación de petróleo	nd	$\overset{\circ}{v}$	\tilde{v}	$\overset{\bullet}{v}$
Minas metálicas	nd	Salarios o z_{ij} .	Salarios o z_{ij}	$\overset{\bullet}{v}$
Minería no metálica	nd	\tilde{v}	\tilde{v}	$\overset{\bullet}{v}$
Construcción	nd	\tilde{v}	\tilde{v}	$\overset{\bullet}{v}$
Electricidad	$\overset{\circ}{v}$	\tilde{v}	\tilde{v}	$\overset{\circ}{v}$

Fuente: Con base en los censos industriales correspondientes.
 (nd): no disponible.

¹⁴ Con fines de simplificación, se han eliminado los subíndices “i” y “j” correspondientes a v^o , v^* y \tilde{v} .

Otra restricción tiene que ver con el hecho de que a partir de 1935 y hasta 1950, los censos industriales reportaron el valor de la producción de las minas metálicas en toneladas, de manera que para esos años debe utilizarse necesariamente algún componente auxiliar del valor agregado censal, para obtener los ponderadores de desagregación geográfica de la minería, el cual podría ser la derrama en sueldos y salarios o la producción (indicado como z_{ij} .)

Debido a las consideraciones anteriores, cuando no se dispone de todos los componentes de los insumos y la producción, resulta incorrecto estimar el PIB industrial estatal con base en los resúmenes geográficos censales de 1940 y 1950.¹⁵ Estos censos sobreestiman el valor bruto de la producción de los sectores que no reportan materias primas y por otra parte, excluyen el de la minería metálica, misma que en 1950 daba cuenta de 88% del PIB minero.

En el periodo analizado, el censo industrial de 1960 es el que permite un mejor acercamiento al valor agregado censal por región, pues aunque en este caso no es posible desagregar a escala estatal los datos reportados por las empresas de participación estatal dedicadas a la manufactura y la minería, éstas sólo daban cuenta de 5% del valor de la producción de ambas ramas (DGE, 1965).

4. Ejemplificación empírica con el primer censo industrial

A manera de ejemplificación de la metodología descrita, en lo que sigue se presentan los resultados que arrojan la estimación del PIB industrial estatal para el año de 1930. De acuerdo a lo que se ha visto, primero se debe valorar la representatividad estadística y la proporcionalidad intersectorial de este censo, en relación con el SNC. Antes de hacerlo debe aclararse que los datos disponibles de 1930 referidos al PIB y su composición sectorial, resultan de estimaciones elaboradas por Solís (1969),¹⁶ pues para entonces no se contaba con un SCN propiamente dicho en México.¹⁷ Además, tanto en el caso de las cifras del PIB de 1930

¹⁵ En el trabajo de Appendini (s.f.) por ejemplo, al no haberse desagregado las ramas del PIB estatal industrial, se incurrió en el error referido para 1940 y 1950, además de que se incluyó a la construcción en la asignación del PIB sin reparar que se encuentra prácticamente excluida en 1940. Ciertamente cualquier intento de desagregación del PIB de 1940 no está exento de dificultades, pero podría intentarse a partir de la información contenida en los volúmenes censales especiales (DGE, 1944), e identificando la importancia relativa de los estados agrupados con base en el censo industrial de 1945.

¹⁶ Las realizó con base en la metodología delineada por Ekker (1958) y que empleaba el Banco de México. Además, se auxilió con las estimaciones que realizó Pérez López (1960) para el periodo 1921-1938, sobre el PIB de la minería, el petróleo, la manufactura y los transportes.

¹⁷ Los primeros cálculos oficiales del producto nacional de México, se elaboraron hasta 1939 (INEGI: 2003).

como de las de 1940, se desconoce con precisión la clasificación de actividades que fue utilizada, ya que los documentos metodológicos correspondientes no se encuentran accesibles de manera que, solamente es verificable de 1950 en adelante, el grado de comparación conceptual entre los sectores definidos en el SCN y en los censos.¹⁸

Es necesario tener presente también, que en 1930 solamente la industria de transformación y la generación de electricidad fueron objeto del censo industrial, estando ínfimamente representada la refinación de petróleo y la minería.¹⁹ Para completar esta información, se utilizaron datos reportados en el Anuario Estadístico de la desaparecida Oficina de Economía de los Ferrocarriles Nacionales, donde se publican cifras relativas a 1930 sobre producción de crudo por campo petrolero, así como sueldos y rayas de la minería por entidad (OEEFN, 1932: 68 y 48). Con relación a la rama petrolera, una vez identificada la adscripción estatal de los 30 campos reportados, se procedió a estimar la distribución de la producción de crudo por entidad.²⁰ En cuanto a las actividades de refinación, no fue posible acceder a información auxiliar, de manera que hay un margen de error debido a esta omisión que no parece significativo, primero porque el desarrollo de la actividad de refinación era entonces incipiente y segundo, porque hasta principios de los treinta seguía un patrón de localización muy correlacionado con la ubicación de los campos petroleros.²¹ En todo caso se reconoce que la falta de información auxiliar sobre la industria de la construcción, fue lo que impidió que se estimara de manera completa el PIB industrial estatal para 1930.

¹⁸ En Solís (1969) se mencionaba, que la metodología utilizada en las estimaciones del PIB nacional para el periodo 1895-1938, se encontraba disponible para quien lo solicitara por escrito. Por otra parte, el documento donde el Banco de México dio a conocer el PIB para el periodo 1939-1949, parece ser que se encuentra inédito (BM, 1967).

¹⁹ Con relación a la minería y la refinación de petróleo, el Censo Industrial de 1930 sólo consideró salinas, y aceites minerales y lubricantes, respectivamente.

²⁰ En virtud de que no fue posible asignar por estado la producción de todos los pozos petroleros, se excluyó la de San Isidro, San Jerónimo y San Sebastián que en conjunto, daban cuenta de 0.5% de la misma en 1930. Hay que aclarar además que, si bien algunas fuentes aseguran que la producción petrolera en Tabasco se inició en 1955 (Tudela, 1989: 244), hay dos pozos que según la OEEFN operaban en 1930 y cuyo nombre hace referencia a localidades tabasqueñas (Belén y Teapa), de allí que se asignaran a ese estado con las reservas del caso.

²¹ Se estima que mientras en 1960 la refinación daba cuenta de 6% de la actividad petrolera en el país, para 1930 dicha participación era de tan sólo 2 puntos porcentuales. Además, según el Anuario de 1930 del Departamento de la Estadística Nacional (DEN), la actividad petrolera apenas si aportaba 2% de los ingresos federales en 1929. En ese año había solamente cuatro refineras completas en el país cuya producción no era mayor a 12,000 metros cúbicos diarios, las cuales se ubicaban predominantemente en los entonces estados petroleros de Veracruz y Tamaulipas (DEN, 1932: 393-94).

Tanto en lo que respecta a extracción de petróleo como a minería, no fue posible estimar el valor agregado correspondiente, siendo necesario utilizar los datos de producción y salarios antes mencionados, para obtener los ponderadores geográficos parciales de esas ramas.

Cuadro 6
México, 1930, valores críticos de las variables utilizadas para estimar el PIB industrial estatal

<i>Agrupaciones industriales/indicadores</i>	<i>Variable</i>	<i>d</i>	<i>s</i>	<i>Desagregación seleccionada</i>
Minería	Sueldos y salarios	5.74	-	x
Extracción y refinación de petróleo	Valor de la producción	1.85	-	
Electricidad	VACB	0.57	1.95	x
Industria de transformación no petrolera	VACB	1.18	0.94	x
Transformación no petrolera y electricidad	VACB	1.11	1.45	

La comparación entre el valor agregado censal de 1930 y el PIB que se muestra en el Cuadro 6, indica que según el índice diferencial entre el censo y el SCN (“d”), las variables auxiliares son las que deben expandirse en mayor magnitud para alcanzar en niveles al PIB de las ramas no censadas, que en este caso fueron la minería, la extracción de crudo y la refinación de petróleo.²²

Resulta paradójico que el valor agregado censal estimado de la electricidad sea 57% superior al PIB de esa rama, lo cual podría estar asociado a la forma en que fue definido el valor de la producción en el censo económico.²³ Contraria a esta aparente sobreestimación, en 1930 el valor agregado censal de la rama de transformación fue muy cercano al de cuentas nacionales. Por su parte, el índice diferencial total para las ramas censadas –que ascendió a 1.11–, resulta

²² Para obtener el diferencial entre el SCN y los datos auxiliares de los campos petroleros de 1930, se transformó la producción que se encontraba en metros cúbicos a su valor comercial. Esto, con base en la estimación de un precio de venta promedio por metro cúbico para todo el país, lo cual fue posible con la información publicada en el Anuario Estadístico de 1940 (DGE, 1941b: 431). Se aclara que en estos cálculos no está considerada la refinación de crudo.

²³ Si se compara el resumen geográfico censal relativo a 1930 que se publicó en el censo industrial de 1955 (DGE, 1959a), con los datos primarios publicados en el primer censo industrial, se encuentra que para mantener la consistencia entre ambas fuentes, el valor de la producción de la energía eléctrica debe calcularse a partir de la suma de tres componentes: energía para consumo propio, electricidad proporcionada gratis y energía distribuida.

muy aceptable, lo mismo puede decirse del índice intersectorial total (ver ecuación siete) que fue de 1.45. En todo caso la desproporcionalidad entre los sectores censados, se atribuye a la aparente sobrestimación del VACB de la generación y transmisión de electricidad.

En 1930 –a diferencia de lo que pudiera presentarse en 1940 y 1950–, no fue necesario realizar ajustes significativos a las cifras censales originales que pudiera afectar la proporcionalidad intersectorial del resumen geográfico censal publicado,²⁴ por tal motivo no se introdujeron correcciones a los datos como los planteados en la ecuación once de este documento. En virtud de ello y dado que en dos de las cuatro ramas industriales consideradas se utilizó información no censal, necesariamente tuvo que calcularse el PIB regional mediante la suma de los PIB sectoriales estimados, de allí que se seleccionara la mayor desagregación posible en la presentación de resultados. Cabe aclarar que en esta investigación, no fue posible ponderar los indicadores auxiliares con estimaciones diferenciadas de productividad geográfica, debido a que el censo de población de 1930 no desagrega las cifras sobre ocupaciones al nivel requerido.

En el Cuadro 7 se presentan los resultados por entidad, los cuales parecen consistentes con la distribución del valor agregado censal que muestran otros estudios.²⁵ Destaca que hace 75 años el PIB industrial de casi un tercio de los estados del país, dependía en más de 30% de la minería, sobresaliendo en particular Chihuahua, Hidalgo y Zacatecas que en conjunto, contribuían con casi la mitad del PIB minero del país. En tanto que la actividad industrial de los estados de Tamaulipas y Veracruz se encontraba prácticamente petrolizada, pues tanto la extracción como la refinación de crudo daban cuenta de poco más de 40% del PIB industrial de esos estados.

Sobresalían dos polos de especialización, por una parte Veracruz que aportaba cerca de 85% del PIB petrolero y por otro lado el Distrito Federal que, ya para entonces aportaba la cuarta parte de la producción manufacturera del país. En la

²⁴ El único ajuste que se realizó, fue deducir de los indicadores de la industria de transformación, los de aceites minerales y lubricantes, con el fin de estimar el valor agregado de la manufactura no petrolera. Esto se hizo con base en los volúmenes especiales del censo (DGE, 1935b) pero, en virtud de que esta información se presenta de manera conjunta para los estados de Tamaulipas y Veracruz, se supuso que su distribución entre ambos estados era similar a la importancia relativa que mostraban en cuanto a la extracción de crudo. Si bien este ajuste afecta la distribución del valor agregado censal del resumen geográfico, se considera que el sesgo introducido no es muy significativo, pues las clases de aceites y lubricantes apenas representaban 1.5% del valor de la producción de la industria de transformación. No obstante y como consecuencia de este ajuste, la participación de Veracruz en la industria no petrolera del país, pasó de 14 a 12%.

²⁵ Por ejemplo, Hernández Laos (1980: 251-81).

Cuadro 7
México, 1930, estimaciones del Producto Bruto Regional
de la Industria, por entidad federativa
(millones de pesos del 2002)

<i>Entidad/rama</i>	<i>Total industria*</i>	<i>Minería*</i>	<i>Extracción y refinación de petróleo</i>	<i>Industria de transformación</i>	<i>Energía eléctrica</i>
Aguascalientes	229.0	95.4	-	127.7	5.8
Baja California Norte	1,659.6	606.1	-	1,039.4	14.1
Baja California Sur	86.4	-	-	75.2	11.2
Campeche	58.0	-	-	56.3	1.7
Coahuila	2,980.0	1,138.0	-	1,784.4	57.6
Colima	58.7	-	-	55.7	2.9
Chiapas	564.2	-	-	558.3	5.9
Chihuahua	2,928.8	2,359.7	-	462.3	106.9
Distrito Federal	7,700.6	-	-	7,113.2	587.4
Durango	1,656.1	786.6	-	853.8	15.7
Guanajuato	1,523.8	359.6	-	1,079.5	84.7
Guerrero	305.2	221.4	-	82.6	1.3
Hidalgo	2,862.1	2,253.3	-	512.1	96.6
Jalisco	1,245.2	265.0	-	914.0	66.2
Estado de México	1,104.7	116.7	-	925.3	62.8
Michoacán	1,384.9	772.9	-	536.9	75.1
Morelos	100.2	-	-	98.7	1.6
Nayarit	210.7	15.8	-	190.7	4.1
Nuevo León	2,668.6	74.7	-	2,554.1	39.9
Oaxaca	381.9	17.7	-	352.9	11.3
Puebla	1,934.4	162.8	-	1,676.8	94.8
Querétaro	147.4	6.5	-	128.7	12.2
Quintana Roo	5.6	-	-	5.4	0.2
San Luis Potosí	2,470.9	1,133.6	729.7	601.5	6.1
Sinaloa	1,089.1	364.8	-	710.6	13.7
Sonora	1,605.4	1,185.7	-	379.7	40.0
Tabasco	68.0	-	0.2	63.0	4.8
Tamaulipas	997.2	4.6	393.4	536.1	63.1
Tlaxcala	303.2	-	-	301.7	1.5
Veracruz	9,578.9	-	6,000.5	3,492.3	86.1
Yucatán	1,120.8	-	-	1,089.6	31.2
Zacatecas	1,617.9	1,467.9	-	130.3	19.7
	-	-	-	-	-
Total	50,647.7	13,408.8	7,123.8	28,488.9	1,626.1

Fuente: Elaboración propia con base en datos del primer censo industrial de 1930 y anuarios varios. Véase: DGE (1933, 1935a y 1935b).

Notas: * Excluye la construcción; ** no considera Salinas; y (-) cero.

misma rama, la contribución de los estados limítrofes con la frontera norte era tan relevante como la de la capital (23% del PIB manufacturero).

Considerando al conjunto de la actividad industrial, Guerrero, Oaxaca y Chiapas eran desde entonces los más pobres: su contribución al respecto era de apenas 2.5%. Lo anterior contrastaba con las participaciones que en el mismo sentido tenían los estados de la frontera norte y la capital, las cuales ascendían a 22 y 15% respectivamente. Habría que aclarar sin embargo, que si bien la importancia industrial del norte del país fue mayor a la del centro durante los treinta, eso no se debió a un desarrollo manufacturero propiamente dicho, sino a la creciente producción minera que caracterizaba a las economías de Chihuahua, Coahuila y Sonora a principios del siglo XX.

Conclusiones

La técnica de asignación geográfica relativa del producto (Agerp), no ofrece una ruta única e infalible para estimar el PIB regional, pues ello depende de la calidad, la disponibilidad y el formato de las cifras presentadas en cada censo. Por lo mismo, su utilidad no depende tanto de su comprensión —que es por demás sencilla—, sino en el criterio para aplicarla adecuadamente.

El requerimiento de proporcionalidad intersectorial y de factores de expansión mínimos, parece corroborar la idea de que las estimaciones del PIB estatal serán más precisas, en la medida en que se introduzcan correcciones a datos sectoriales que al ser ajustados ya no resultan consistentes con los resúmenes geográficos censales. También lo serán, en la medida en que se desagreguen las ramas o sectores que presentan indicadores comparables, consistentes y relativamente completos.

Lo anterior confirma hasta cierto punto la hipótesis, de que los datos estimados del PIB que se encuentran disponibles para el periodo 1940-1960, pueden ser mejorados en cuanto a su fiabilidad, temporalidad y niveles de desagregación sectorial. Incluso podría explorarse la posibilidad de realizar las estimaciones por quinquenio y no solo por décadas. Esto contribuiría a mejorar la visión retrospectiva que se tiene hasta ahora del crecimiento regional en México.

Si bien las restricciones que imponen los censos industriales prevén que no es posible la estricta comparación entre las cifras oficiales y las que resulten de las estimaciones de la técnica de asignaciones, aún así no puede desecharse la idea de que la visión retrospectiva del crecimiento regional puede enriquecerse, mediante la identificación de periodos relativamente comparables. En suma, es necesario y factible realizar el esfuerzo de estimación del PIB estatal para el periodo

1930-1965, quedando para estudios posteriores, proponer una metodología de validación de los resultados primarios que resulten de la implementación de la técnica Agerp o de otras.

Referencias bibliográficas

- Appendini, Kirsten A. (s.f.). *Producto bruto interno por entidades federativas. 1900, 1940, 1950 y 1960*, México: Centro de Estudios Económicos y Demográficos, El Colegio de México, *documento mimeografiado*.
- Banco de México (1967). *Producto nacional bruto, revisión de las estimaciones para los años 1939-1949*, México, 17 de diciembre.
- Departamento de la Estadística Nacional (1932). *Anuario de 1930*, México: Talleres Gráficos de la Secretaría de Agricultura.
- Dirección General de Estadística (1933). *Primer censo industrial de 1930. Resúmenes generales por entidades, volumen II*, 32 tomos, México: Secretaría de Industria y Comercio.
- Dirección General de Estadística (1935a). *Primer censo industrial de 1930. Resúmenes generales por industrias, Plantas de Electricidad*, volumen III, tomo V, México: Secretaría de Industria y Comercio, pp. 963-975.
- (1935b). *Primer censo industrial de 1930. Resúmenes generales por industrias, Aceites minerales y lubricantes*, volumen III, tomo VI, Secretaría de Industria y Comercio, México, pp. 1121-1124.
- (1941). *Resumen general del censo industrial de 1935*, México: Secretaría de la Economía Nacional.
- (1941b). *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, 1940*, México: Secretaría de la Economía Nacional.
- (1944). *Tercer censo industrial de los Estados Unidos Mexicanos, 1940*, varios volúmenes: minas carboníferas y sus talleres auxiliares, minas de arena, salinas, minas metálicas, campos petroleros, refinación y destilación, y plantas de generación de electricidad, México: Secretaría de la Economía Nacional.
- (1953). *Cuarto censo industrial de los Estados Unidos Mexicanos, 1945. Resumen general*, México: Secretaría de Industria y Comercio.
- (1957). *Quinto censo industrial y tercer censo de transportes, 1950. Resumen general*, México: Secretaría de Economía.
- (1959a). *Censo industrial 1956 (información censal 1955). Resumen general*, tres tomos, México: Secretaría de Industria y Comercio.

- (1959b). *Censo industrial 1956 parte especial de la Industria de Generación y Suministro de Energía Eléctrica (información censal de 1955)*, México: Secretaría de Industria y Comercio.
- (1965). *VII censo industrial. Datos de 1960. Resumen general*, México: Secretaría de Industria y Comercio.
- (1967). *VIII censo industrial de 1966. Datos de 1965. Resumen general*, México: Secretaría de Industria y Comercio.
- Ekker, Martín (1958). *La contabilidad del ingreso nacional. Un curso introductorio*, México: Banco de México, Departamento de Estudios Económicos.
- Garza, Gustavo (1985). *El proceso de industrialización en la ciudad de México. 1821-1970*, México: El Colegio de México.
- INEGI (2003). *Historia del sistema de cuentas nacionales de México (1938-2000)*, Instituto Nacional de Estadística, México: Aguascalientes.
- Laos Hernández, Enrique (1980). “Economías externas y el proceso de concentración regional de la industria en México” en: Lusting, Nora (compiladora), *Panorama y perspectivas de la economía mexicana*, México: El Colegio de México.
- López Malo, Ernesto (1960). *Ensayo sobre localización de la industria en México*, México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Oficina de Estudios Económicos de los Ferrocarriles Nacionales (1932). *México económico, 1928-1930*, Anuario Estadístico de la OEEFN, México: Editorial Cultura, pp 67-73.
- Pérez López, Enrique (1960). “El producto nacional” en *México cincuenta años de revolución*, tomo I, México: FCE.
- SPP (1982). *Sistema de Cuentas Nacionales de México. Producto Interno Bruto por Entidad Federativa, 1980*, México: SPP-PNUD.
- (1985). *Sistema de Cuentas Nacionales de México. Producto Interno Bruto por Entidad Federativa, 1970, 1975 y 1980*, México: INEGI-PNUD.
- Solís, Leopoldo (1969). “La evolución económica de México a partir de la Revolución de 1910” en *Demografía y Economía*, volumen III, número 1, México, pp. 1-25.
- Tudela, Fernando (1989) (coordinador). *La modernización forzada del trópico: el caso de Tabasco*, parte tercera, México: El Colegio de México.

Foreign Direct Investment and Regional Economic Growth considering the Distance to the Northern Border of Mexico

(Recibido: octubre/05–aprobado: diciembre/05)

*Alejandro Díaz-Bautista**

Abstract

The study reviews the different theories that explain the tendencies of FDI at the regional level in Mexico. The effects of the NAFTA agreement in regional FDI are also analyzed. An empirical econometric model is used to analyze the relation between the FDI and economic growth at the regional level in Mexico, with an approach of the new economic geography and endogenous economic growth. The results show that distance to the Mexico-U.S. Border is an important variable that explains regional economic growth. The results support the new economic geography theories.

Key words: FDI, Regional Economic Growth, Northern Border, Regional Econometric Models, Mexico.

JEL codes: F12, F15, F21, R11, R15.

* Alejandro Díaz-Bautista obtained his Ph.D. in Economics at the University of California, Irvine. He is Professor of Economics and Researcher at the Department of Economic Studies, and Coordinator of the Master's Program in Applied Economics at Colegio de la Frontera Norte (Colef). Member of SNI. (adiabau@hotmail.com) (<http://www.geocities.com/adiabau/>).

Introduction

Foreign Direct Investment (FDI) is often thought of as one of the determinants of economic growth, due to its complementing domestic investment. FDI is the investment decision of profit-maximizing agents facing worldwide competition and where significant differences in cost structures due to factor productivity or wage differentials justify cross-border investment and production.

In 1989, Mexico received a large amount of FDI, right at the start of the financial deregulation in Mexico. In 1993, FDI increased to 36,184 million dollars. The largest effect of FDI however was thought to be indirect, caused by productive linkages affecting national production; FDI was also thought to be an important vehicle of technological transmission, contributing more to economic growth than domestic investment, due to a minimum threshold stock of human capital in Mexico. FDI also favored the expansion and creation of domestic firms (crowding in) by the complementarity in production and spillovers of technology in Mexico.

The impulse caused by the opening of the economy and the signing of the NAFTA in 1994 had a positive effect in the growth of regional and municipal northern border economies of Mexico, where the maquilador sector is one of the main motors of economic growth on the Northern Mexican Border. In almost all the regions of the Northern Border, a process of economic growth is observed, and the impulse due to the commercial opening is apparent. The exporting sector being one of the most dynamic sectors of the Mexican economy. Since the signing of NAFTA, the growth of exports has contributed to at least half of the growth of Mexico's national product, and more than half of the 3.5 million jobs created in Mexico since August 1995 are related to the exporting sector and to activities linked with FDI. By the year 2000, the companies that exported more than 80% of their production, paid 62% higher wages than other types of companies. In that same year, the maquiladora sector had wages 5 times greater than the average national minimum wage.

Similarly, Mexico has diversified its export base. In 1987, petroleum and related products represented 30% of the national exports, but by the year 2000, companies producing manufactured goods accounted for 87 % of Mexico's export sales. In one decade, the liberalization of trade and the macroeconomic policies in Mexico have increased exports from 41 trillion USD, in 1990, to 166 trillion USD in 2000. Similarly, Mexico increased its imports by 310% between 1990 and 2000. From the creation of NAFTA in 1994 to 2004, the North American region is seen as one of the most integrated commercial regions in the world. The regional proximity of the NAFTA partners is a factor that increases the dynamic performance of North

America in terms of economic growth. By the year 2000, the members of NAFTA carried out one third of the total trade of the region. Similarly, NAFTA has increased the trade flows between Mexico, Canada and the United States. During the last few years, Mexico's trade with its NAFTA partners tripled, accounting for almost \$275 trillion USD in 2000.

Trilateral trade between all NAFTA's members reached 659 trillion USD in 2000, or 128.2 % more than in 1993. From 1994 on, commercial trade between the member countries of NAFTA increased at an annual average rate of 11.8%, whereas the worldwide annual average rate of growth in trade was around 7%. The opportunities of trade for both Mexico and Canada within NAFTA have increased in the last few years. Mexico became the fourth most important commercial partner for Canada, whereas the bilateral commerce between Mexico and Canada tripled, reaching 12 trillions USD in 2000, and Mexico is now the third most important buyer of Canadian products. The integration of the intra industry trade is extremely high within NAFTA and shows how the region integrated not only in commercial terms but also in terms of the region's productive systems.

The NAFTA region has created new opportunities of investment and trade for the companies of all 3 countries, and 50 % of FDI in NAFTA is between trade partners. For Mexico, the United States is the main source of FDI. From 1994 to 2000, U.S. companies invested 40.3 trillion dollars in Mexico, whereas Canada invested nearly 2.8 trillion dollars. FDI is of great importance the Northern Border Mexican Region, and by the year 2004, FDI in the Northern Border States of Mexico represented 18.7% of total FDI at the national level. The Northern Border States that are considered in this study are Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo Leon and Tamaulipas. The following table shows the importance of FDI in the Mexican Northern Border area.

Table 1
FDI by state in Mexico from 1995 to 2004 in million dollars

States	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Total	8,345.0	7,836.3	12,199.7	8,359.3	13,336.9	16,909.6	27,720.8	15,325.2	11,663.6	16,115.1
Northern Border	2,440.5	1,906.7	4,110.4	2,667.5	4,080.2	5,518.5	4,205.8	3,595.5	2,992.1	3,013.6
Aguascalientes	27.1	34.8	18.1	69.1	91.2	82.6	103.4	-12.5	20.2	28.7
Baja California	538.1	427.6	677.7	726.0	1,167.0	971.7	839.4	916.3	682.2	918.3
Baja California Sur	20.9	34.6	42.4	46.7	99.1	80.6	154.1	235.9	101.8	122.1
Campeche	0.5	0.0	1.8	4.6	4.6	11.4	-21.4	55.0	11.1	10.6
Coahuila	120.4	147.6	114.4	134.6	213.4	293.3	177.7	188.6	110.6	128.1
Colima	3.0	4.0	3.5	4.1	4.2	9.5	1.3	6.7	11.9	6.3
Chiapas	0.4	1.0	0.4	0.4	4.3	2.2	-0.9	2.2	1.4	3.2
Chihuahua	528.7	534.3	503.8	620.0	603.8	1,074.8	740.1	608.5	710.5	708.4
Distrito Federal	4,483.0	4,776.7	6,740.8	4,017.5	6,008.2	8,192.2	20,335.9	9,501.5	7,016.8	11,051.7
Durango	40.5	20.2	41.6	45.3	15.6	5.0	43.5	69.4	9.1	8.6
Guanajuato	6.3	9.8	41.0	7.1	136.8	71.8	221.2	129.7	214.4	26.6
Guerrero	45.2	9.6	2.4	4.2	32.4	10.4	21.7	15.4	15.7	13.0
Hidalgo	48.3	60.2	2.4	0.7	0.7	-22.0	76.5	4.9	-0.5	0.6
Ialisco	114.4	185.6	202.3	361.5	523.4	1,144.0	498.2	218.0	225.3	401.5
Estado de México	607.9	407.9	290.3	747.0	1,392.4	434.6	769.2	687.3	410.9	672.2
Michoacán	48.8	1.2	4.0	4.3	6.3	28.3	5.8	8.1	4.8	-7.4
Morelos	67.6	51.2	27.4	60.8	147.9	65.9	18.5	5.3	47.1	142.4
Nayarit	2.0	3.6	7.6	6.0	27.5	44.4	37.8	18.0	89.3	30.5
Nuevo León	704.2	354.6	2,371.2	671.6	1,431.0	2,288.0	1,924.1	1,374.2	1,058.5	713.4
Oaxaca	-2.0	0.3	6.1	0.4	1.1	-1.7	-1.7	2.4	0.4	1.9
Puebla	25.3	39.2	379.3	37.9	200.5	549.1	444.6	478.1	262.6	340.4
Querétaro	42.0	69.8	73.2	125.1	138.9	156.7	187.2	103.2	35.2	54.4
Quintana Roo	20.5	25.4	124.6	41.9	96.4	94.1	96.8	20.4	56.8	28.7
San Luis Potosí	135.3	89.1	1.1	6.1	207.7	284.5	181.3	2.8	38.1	62.6
Sinaloa	94.1	28.7	36.0	13.6	40.9	12.5	61.4	19.8	17.1	16.7
Sonora	155.4	108.3	159.6	169.6	203.2	402.0	179.1	185.9	125.4	251.0
Tabasco	1.2	0.0	7.6	0.4	52.8	38.4	4.2	2.3	0.3	2.1
Tamaulipas	393.7	334.3	283.7	345.7	461.8	488.7	345.4	322.0	304.9	294.4
Tlaxcala	11.2	7.3	3.9	8.8	44.5	4.5	13.2	-17.6	31.1	57.8
Veracruz	29.0	10.4	3.7	38.2	-73.1	24.3	119.7	165.2	26.8	11.3
Yucatán	19.8	47.9	14.2	31.0	41.3	55.5	138.0	3.4	22.6	9.9
Zacatecas	12.2	11.1	13.6	13.6	11.1	12.3	5.5	4.8	1.2	5.1

Source: Secretaría de Economía (2004).

By the year 2004, Mexico received 16,000 million dollars of FDI, which shows the positive effect of the NAFTA agreement on FDI during its first decade.

Agglomerations play an important role in the globalization of the productive sectors of the economy. Agglomeration forces stem from the forward and backward linkages among producers from different regions in Mexico, and induced, industrial clustering after trade liberalization and the opening of the economy during the NAFTA era. The intuition is that the fall of trade barriers unleashes agglomeration forces because it is advantageous for firms operating in a given sector to cluster together (and to exploit proximity to input suppliers) and to serve distant consumers by exports. Models of the new economic geography generally abstract from factor endowment differences among regions, and hence they do not explicitly analyze the interplay between factor proportions and agglomeration economies after the opening up of an economy. Regardless of some of the positive effects of NAFTA in Mexico, it will not resolve all the structural reform problems that the country still faces.

1. Economic Growth in Mexico

Economic Growth can be measured by the amount of production in a particular region, during a period of time, in real terms. The central concern of growth economists in Mexico however, is what are the determinants of national economic growth and it is difficult to say much about that without a theory of growth. Another concern for economists in Mexico is regional economics. Regional economics in Mexico is concerned with the spatial allocation of economic activity. It is centered along the analysis within regions and states, or metropolitan areas of a country. Mexico as a country is now one of the steady-growing economies in Latin America and a model of financial and commercial integration. But these development and economic growth challenges lie ahead for the country in the next quarter century, as we observe the deep contrasts between Mexico's rich and poor states, growing urban centers and destitute rural areas, and between, Mexicans rich enough to be considered amongst the richest men in the world and owning companies that are able to compete with industrialized countries, and those Mexicans for whom the benefits of globalization have not yet materialized. In recent years, Mexico is among the best macroeconomic performers in the Latin American region, with private sector growth and competitiveness, improvements in infrastructure, environmental protection, and public governance. But in the coming years, Mexico faces many challenges in order to support economic growth. The pending reforms, including the fiscal reform, financial sector, labor, energy and decentralization, which promise

to give the country a greater legitimacy, stronger sustainability and a higher rate of economic growth.

The economics of growth in Mexico has come a long way since it regained center stage for economists in the last few years. The early focus of economic growth in Mexico was based upon theoretical models that generated self-sustaining growth, but newer models of economic growth have been applied to Mexico, which have increasingly replaced older models, with an attempt to shed light on the factors affecting economic growth in Mexico. On the empirical front, the search for determinants of growth has gone from basic economic growth variables (such as physical and human capital) to newer determinants of economic performance such as trade and institutions. Our understanding of the economic growth process in Mexico has increased considerably as a result. The next table shows the annual growth of the GDP and the rate of inflation in Mexico.

Table 2
GDP Growth and Annual Inflation in Mexico (1960-1995)

<i>Period</i>	<i>Annual Average Rate of Growth</i>	<i>Annual Average Inflation Rate</i>
1960-1969	7.1	2.6
1970-1979	5.8	16.0
1980-1989	1.9	69.7
1990-1995	1.3	21.3

Sources: Banco de Mexico and INEGI.

During the 2001 recession and after the reactivation of the economy in 2002, the Mexican economy has a moderate economic growth following closely the cyclical movements of the U.S. economy. The synchronicity of both economies has been analyzed, and it differs from the behavior of the European Union with Mexico, and the asymmetry of the economies of Japan and Mexico. The following table shows the annual growth rate of Mexico compared with other countries.

Table 3
Annual Rate of Growth of GDP (%) during 2000-2004

<i>Country</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>
United States	3.7	0.8	1.9	3.0	4.4
Mexico	6.6	-0.1	0.7	1.3	4.3
European Union	3.5	1.6	0.8	0.5	1.8
Japan	2.8	0.4	-0.3	2.5	3.0

Sources: Banco de Mexico and INEGI.

2. Literature Review

Most growth analysts would date the birth of the modern theory of economic growth to the 1950's, but the growth economists in Mexico would say that the classical economists, such as Adam Smith, David Ricardo, and Thomas Malthus were the first to discuss many of the basic ingredients of modern growth theory. In particular, their emphasis on competitive behavior, equilibrium dynamics, and the impact of diminishing returns on the accumulation of labor and capital are integral elements of what is called the neoclassical approach to growth theory. In the case of Mexico, the neoclassical tradition has had a big impact in the way the theory of growth has been developed. During the 1950s, the neoclassical approach to understanding growth was formalized by Solow and Swan. The basic assumptions underlying the neoclassical growth model, with a productive capacity that can be adequately characterized by a constant-returns-to-scale production function, with diminishing returns to capital and labor, has been the basis of the empirical work being done in Mexico at research centers and Universities in the last twenty years. Growth economists in Mexico also accept the other assumptions, in which firms are price-takers in a competitive market place, which means that no individual firm has any influence over market prices and individual firms are assumed to possess no market power. The assumption that technological change or productivity growth is entirely exogenous and independent of the actions of the consumers and producers and is available to all countries at no cost, has always been taken with some reservation.

The implications of the neoclassical model of growth are straightforward for a middle-income country. The first major implication is that sustained increases in per-capita income can be supported only by sustained increases in total factor productivity. In such a model, the output per worker can only rise if the ratio of capital per worker increases or total factor productivity increases. The assumption of diminishing returns to capital showed that there is a limit to how much capital accumulation can add to output per capita. Hence, the only way to increase output per worker in the long run is to have sustained productivity growth. This major weakness of the neoclassical growth model has been detected by economists around the world and has not been overlooked in Mexico. Long-run growth in the model is exogenous. Recent empirical studies have found a correlation between the rate of growth of FDI and economic growth. The direction of causality between the rate of growth of investment and the rate of economic growth has been analyzed by Carrol and Weil (1994), Blomström, Lipsey and Zedjan (1996) and Barro (1997), and found that the causality was from FDI to economic growth. In the Solow growth model the causality between the rate of economic growth and FDI is negative. In the

endogenous growth models the increases in investment during a period of time, increases the rate of economic growth in the long run. In the endogenous growth models, FDI can affect growth endogenously if it generates increasing returns in production via externalities and productivity spillovers. Moreover, policy changes might induce permanent increases in output growth by providing incentives to host FDI. Specifically, FDI is thought to be an important source of human capital accumulation and technological change. The models of Helpman (1984) and Helpman and Krugman (1985) are also an important part of the analysis of FDI in the new growth theory. In those models, distance to the export market is an important determinant of economic growth and FDI.

3. Empirical Models of FDI and Regional Economic Growth

Early neoclassical growth models emphasized the role of capital accumulation. The Solow-Swan model output is produced by capital and labor. Economic growth is compatible with labor augmenting technical progress, which acts as if it were increasing the available amount of labor. In the long-term, output per capita and labor productivity grow at an exogenously given rate of technical progress. Technical progress is entirely exogenous to these models so that in reality economic growth is not entirely explained. In Solow's seminal study, growth in per capita income was almost entirely (88%) attributed to TFP growth; subsequent more careful measurement of factor inputs led to inputs explaining virtually all of output growth, thus reducing the residual to zero.

An important analytical development in the 1980's and 1990's was the significant improvement in the theory of endogenous growth by Romer (1986, 1990) and Lucas (1988). The new theories of growth, developed in the 80's, known as the endogenous growth theories give renewed importance to the ideas of imperfect competition between firms, appearance of multiple equilibria in the markets and the important role of history and accidents. The conceptual idea of the existence of increasing returns for explaining sustained growth is supported. These thesis are influenced by research progress made in other fields such as industrial organization and trade theory. The leading theorist defending endogenous economic growth and increasing returns to scale from location and knowledge accumulation is Romer (1990). Krugman (1997) uses the model developed by Dixit and Stiglitz (1977) to have a unified spatial economic structure which is described by the new economic geography. Fujita, Krugman and Venables (1999) assume that factors of production are less mobile between countries than between different regions of the same country, and analyzed the spatial order resulting from differing transport costs. They also

use a model to show how gradually declining transportation costs lead to a first spontaneous differentiation into a high-wage core and a low-wage periphery and eventually to a convergence of wages as the periphery industrializes. Economic geography offers the promise to combine globalization theories with a more rigorous theoretical foundation. Fujita, Krugman and Venables (1999) attempt to give some tangibles to the chaos of the new economic geography (NEG) in their recent book. They embrace computer modeling to help explain the interplay of diverse economic forces and cumulative processes.

3.1 Derivation of the Model with FDI and Regional Economic Growth

Suppose we assume a regional production function in the following form:

$$Y = F(K, L, F, X) \tag{1}$$

where Y is the product, K is capital, L is human capital, F is FDI and X denotes the vector of observable variables that can affect the regional economic growth and the FDI.

A Cobb Douglas function is used to obtain the logarithms in time that gives us the following expression:

$$g_y = \zeta g_k + \psi g_f + \gamma g_L + \theta g_x \tag{2}$$

The relation shows the empirical relationship between regional economic growth (g_y) and the presence of FDI (g_f), with other explicative factors (g_x).

From the conventional model of growth, the empirical model is developed using the economic growth Δy_{jt} in region j for time t , with the FDI represented by F , human capital represented by L , and other variables (X) like distance and urban agglomerations. The empirical model has the following form:

$$\Delta Y_{jt} = \beta_0 + \beta_1 L_{jt} + \beta_2 F_{jt} + \beta_3 X_{jt} + u_{jt} \tag{3}$$

3.2 Sources of Information

The sources of information for the study are varied. Distance is measured by the number of kilometers on the road from the capital of a state to the nearest border crossing with the United States. Another distance variable is included and constructed by the number of kilometers on the road from the capital of a state to Mexico City.

The density per kilometer squared in each state of Mexico measures the level of cluster agglomeration in the economy. Another variable is constructed by the number of businesses in the commercial, services or manufacturing sector per state. The migration variable is measured by the net balance migration per state in Mexico provided by INEGI. The human capital variable is an indicator of the educational characteristics of the population in each state. It includes the percentage of the population 15 years of age or older that have more than elementary studies in each state of Mexico.

The regional economic growth is measured by the percentage annual increase in income per capita in the period 1994-2000. The initial level of income used in the study is the one provided by INEGI in 1994. Foreign direct investment is constructed from the data provided by the Ministry of Economy in Mexico from 1994 to 2000. The econometric technique must take into account the endogeneity argument suggesting that the relationship between cluster agglomerations and the economic growth rate is positive.

3.3 Empirical Results of the Model

The econometric method of estimation is TSLS which considers that some of the variables are determined simultaneously in the model.

The econometric results are shown in Table 4.

Table 4
FDI and Regional Economic Growth Regression by States of Mexico during
the period of 1994-2000.
Dependent Variable: Regional Income per Capita Growth
Method: TSLS with Instrumental Variables

<i>Variable</i>	<i>Coefficient</i>	<i>Std. error</i>	<i>t-stat</i>	<i>Prob.</i>
C	42.993	15.236	2.821*	0.010
Agglomeration	-0.0010	0.0073	-0.148	0.883
Urban population	0.3251	0.1879	1.729	0.098
Distance from D.F.	-0.0009	0.0020	-0.454	0.654
Distance from the border	-0.0079	0.0029	2.716*	0.012
FDI	-0.0001	0.0012	-0.091	0.927
Migration	1.9752	0.6377	3.097*	0.005
Human capital	-0.6105	0.3929	-1.553	0.135
Commerce	-0.0032	0.0026	-1.252	0.224
Services	0.0031	0.0032	0.988	0.334
Manufacturing	0.0009	0.0010	0.914	0.371
R-Squared	0.65	Mean dep. var.		25.30
R-Squared adjusted	0.49	S.D. depend var.		9.830

Note: *Statistically significant.

The results of the econometric analysis of the regional economic growth with the new economic geography perspective shows that the agglomeration variables are non significant, while the distance from the border is statistically significant, which is evidence in favor of the agglomeration models and the NEG models.

The distance from the border shows the importance of transport costs and trade to the United States in explaining regional economic growth in Mexico. The migration variable is also important, showing the importance of migration in determining regional economic growth, due to repulsion and attraction forces that affect regions and agglomerations in Mexico. On the other hand, the human capital variable, which is one of the most important variables is the endogenous growth models is non significant. In endogenous growth models, FDI can affect growth endogenously if it generates increasing returns in production via externalities and productivity spillovers. Moreover, policy changes might induce permanent increases in output growth by providing incentives to host FDI. Specifically, FDI is thought to be an important source of human capital accumulation and technological change. However, the empirical results show that FDI is not statistically significant.

Conclusions

During the 1990's, the flows of FDI in Mexico increased, affecting the productive capacity of the country, contrary to the period prior to 1994-1995. FDI is determined by the institutional characteristics of Mexico: the degree of political stability and government intervention in the economy; the existence of property law legislation; the property and tax system, and adequate infrastructure. But FDI is also determined by economic factors, such as the degree of openness and trade of the economy. NAFTA had an effect on the amount of FDI that Mexico received after 1994-1995, but also the general macroeconomic performance of the economy in terms of inflation, monetary and fiscal policy. In the empirical study, the importance of the distance to the Northern Border of Mexico as a determinant of regional economic growth in Mexico is shown. The commercial trends in the agglomeration of industry in the Mexican Northern Border and the transportation technology costs to the border region (which are proxied by the distance to the border) are an important factor driving Mexico first to regional concentration and then to regional dispersion of economic activity. The production of manufactures is subject to increasing returns to scale if the production activities take place in a single site close to the border and the selling market.

The recent advances in the field of NEG have increased our understanding of spreading and agglomerating forces in the Mexican economy. Empirical testing,

however is difficult, due to the lack of specific regional data. The object of the study was in part successful, showing that migration, spatial location and distance to the northern border are important characteristics in the NEG of Mexico.

It is evident that the NAFTA agreement and the commercial policy of Mexico do not resolve the medium and long-term economic growth problems that are structural to Mexico. The regional model in Mexico is now focused more on the center-periphery model and the model of growth in the Northern Part of the Country. The Northern Border States of Mexico, accounts for almost 20% of the FDI in all of the country. Finally, migration and the distance to the most important export center, determine the NEG and regional economic growth in contemporary Mexico.

Bibliographic

- Arrow K. (1962), "The Economic Implications of earning by Doing", *Review of Economic Studies*, 29, 155-173.
- Barro R. (1997). "Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study", NBER, WP 5698.
- Becerril-Padua, Martin (2000). *Policentrismo en las ciudades latinoamericanas, el caso de Santiago de Chile*, Universidad de Chile.
- Benko, G. (1998). *La science régionale*. Paris: PUF.
- Black, Duncan and Vernon Henderson (1997). "Urban Growth". Working Paper, April 1997.
- Blomström M., Lipsey R. E. , Zejan (1996) M. "Is Fixed Investment the Key to Economic Growth?", *Quarterly Journal of Economics* 111, 269-276.
- Boldrin, Michele and Michael Woodford (1990). "Equilibrium models displaying endogenous fluctuations and chaos: A survey". *Journal of Monetary Economics*, 25.
- Carroll C.D., and Weil D.N. (1994). "Savings and growth: a reinterpretation", *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 40, 133-192.
- Christaller, W. (1935). *Central places in southern Germany*. New Jersey: Prentice-Hall.
- Dixit A.K. and J.E. Stiglitz (1977). " Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity", *American Economic Review*, 67(3):297-308.
- Fujita, M., Krugman, P. y Venables, A. (1999). *The Spatial economy, cities, regions and international trade*. The MIT Press, pp. 1-23.
- Guliano, G. y Keneth Small (1991). "Subcenters in the Los Angeles Region", *Regional Science and Urban Economics*, núm. 21, vol. 1.
- Haggett, Peter (1972). *Geography: A modern synthesis*. New York Harper and Row.
- Harrigan, J. (2001). "Specialization and the Volume of Trade: Do the data Obey the Laws?", NBER, Working Paper 8675.

- Hartshorn, Thomas y Peter Muller (1989). "Suburban downtowns and the transformation of metropolitan Atlanta's Business landscape", *Urban Geography*, 25, 1.
- Helpman E. (1984). "A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations", *The Journal of Political Economy*, vol.92 (3), June, pp. 451-471.
- Helpman E. y P. R. Krugman (1985). "Market Structure and Foreign Trade," in *Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy*, The MIT Press.
- INEGI, (1995). *Censo de Población y Vivienda*; y cifras obtenidas de la pagina web del organismo.
- (2000). *XII Censo Nacional de Población*; y pagina web del organismo.
- Krugman, Paul (1997). *La organización espontánea de la economía: The Self-organizing economy*, Antoni Bosch Edts.
- Losch, August (1957). *Teoría Económica Espacial*. Buenos Aires, Ed. El Ateneo.
- Lucas, R. (1988). "On the Mechanics of Development Planning", *Journal of Monetary Economics*, 22 (1).
- McDonald, John and Paul Prather (1991). *A policentric employment density model for the Chicago urbanized area*, Chicago: University of Illinois.
- Romer, P. (1986). "Increasing Returns and Long-Run Growth", *Journal of Political Economy*, 94 (5).
- Romer, P. (1990). "Endogenous Technological Change", *Journal of Political Economy*, 98.
- Secretaría de Economía (2004). Estadísticas del organismo, Dirección General de Inversión Extranjera.

Influencia de la industria maquiladora y el TLCAN en la demografía y el desarrollo económico de la frontera norte de México

(Recibido: octubre/05–aprobado: diciembre/05)

*Ernesto Turner Barragán**

Resumen

En el artículo se estudia el desarrollo demográfico, económico y urbano de los 6 estados de la frontera norte de la República Mexicana con el fin de evaluar su contribución al bienestar del país. Se analiza, en especial, el crecimiento registrado en sus ciudades de más de 15 mil habitantes y el impacto de la industria maquiladora en su desarrollo y se estudian los lazos de interdependencia y complementariedad que ha desarrollado esta zona del país con los estados fronterizos del sur de los EUA y la forma en que esa relación, fortalecida por el Tratado de Libre Comercio, condiciona y determina el grado de integración en la frontera y entre los dos países. Al final, se establecen las tendencias demográficas, económicas y urbanas de la zona considerada como una región que día a día acrecienta su integración y sus perspectivas de desarrollo.

Palabras clave: desarrollo económico, demográfico y urbano, frontera, ciudades, competitividad, industria maquiladora.

Clasificación JEL: R23.

*Profesor-Investigador del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco (eturner@colef.mx).

Introducción

Nuestro artículo consta de ocho apartados, en el primero trataremos los aspectos históricos que nos servirán tanto para explicar la demarcación de la frontera y la pertenencia de los estados fronterizos a dos naciones diferentes como a mostrar que esta separación condicionó las posibilidades y formas de desarrollo de cada estado en su respectivo país. En el segundo analizaremos el crecimiento demográfico de los seis estados de la frontera norte en el contexto nacional y en el tercer apartado, su desarrollo económico, lo cual nos permitirá observar hasta que punto el crecimiento demográfico y económico han estado ligados, así como vislumbrar sus perspectivas. En el cuarto estudiaremos el desarrollo demográfico y urbano de los estados de la frontera norte en el contexto nacional, poniendo una especial atención en el desarrollo de las grandes ciudades, en el de las ciudades que tienen más de 15,000 habitantes y en el proceso de urbanización, sobre esa base procederemos a estimar, en el quinto apartado, la competitividad de las principales ciudades de la frontera norte. En el sexto estudiaremos la influencia de la industria maquiladora y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en el crecimiento demográfico y desarrollo económico de los estados y las ciudades de la frontera norte de la República Mexicana, estableciendo sus contribuciones en términos de empleo y valor agregado, mostrando además que los estados del norte han adquirido una importancia central en el sector manufacturero. En el séptimo apartado, se analizará el desarrollo demográfico de las ciudades fronterizas, en el octavo, se estudiará la dinámica demográfica de la frontera estricta, formada por 25 condados y 35 municipios.

1. Antecedentes históricos. La guerra con los EUA y la conformación de la frontera

La complementariedad y la interdependencia han caracterizado a la región fronteriza México-EUA, el desarrollo económico de la región antes de la fecha de la demarcación de la frontera actual con los tratados de Guadalupe Hidalgo y la Mesilla fue incipiente; se limitó, básicamente, al sector primario y al establecimiento de puestos de observación y resguardo de las fronteras. La actividad agropecuaria fue impulsada por dos instituciones, la misión, hasta la fecha de Independencia y la hacienda, posteriormente, de manera que prevalecieron relaciones de tipo feudal, que se prolongaron hasta la Revolución Mexicana, mientras que en los Estados Unidos de América (EUA) sufrieron una profunda y continua transformación.

¿Cuáles fueron estas transformaciones? El aislamiento en que se encontraban las regiones del noreste del país, adyacentes al río Bravo, concluyó con la Independencia de México y la pérdida del monopolio comercial que tenía el Puerto de Veracruz, entonces, los productos manufactureros ingleses y de Europa encontraron una ruta que partiendo de la desembocadura del río Bravo cruzó la Sierra Madre Oriental a través de su paso más accesible, la ciudad de Monterrey, para abastecer a los mercados de las ciudades mineras más importantes de la época, ubicadas en Guanajuato, San Luis Potosí, Zacatecas y Durango. La ruta iniciaba en Puerto Isabel-Brazos de Santiago, desde donde las mercancías pasaban a Matamoros, posteriormente, eran trasladadas en botes de vapor, río arriba hasta llegar a las poblaciones de Camargo y Mier, que eran los sitios más cercanos a Monterrey. Matamoros fue fundada en 1823, cuando el poblado el Refugio fue declarado Puerto de Altura y rebautizado con ese nuevo nombre. En 1827, tenía sólo 4,000 habitantes, pero su población se cuadruplicó en tan sólo una década. Las ciudades de los alrededores sufrieron transformaciones similares (Alarcon 2000: p. 81).

México abandonó el centralismo y adquirió una estructura federal con la Constitución de 1824, donde se reconocía la existencia de 19 estados y 4 territorios. El Acta del 7 de mayo de 1824 señalaba que las dos antiguas Provincias españolas de Coahuila y Texas quedaban unidas como un sólo Estado hasta que la población de Texas fuese más grande y pudiese mantener un gobierno propio, por ello, en 1825 Texas fue declarado un Departamento perteneciente al estado de Coahuila. El departamento sería presidido por un jefe político que sería designado por el gobernador; más tarde, Texas fue subdividido en tres departamentos: San Antonio, Nacogdoches y San Felipe, y se nombró su respectivo jefe político para cada uno.

La ley de agosto de 1824, autorizaba a los gobiernos de los estados para prescribir las regulaciones pertinentes encaminadas a la colonización de sus territorios, sobre esa base la legislatura de Coahuila, en marzo de 1825, estableció la Ley de Colonización, cuyo apartado más trascendental se refería a la posibilidad de fungir como empresario o promotor y obtener la adjudicación de tierras para 100 familias, organizando el pago de los derechos correspondientes a cambio del otorgamiento de tierras. Austin fue el empresario más exitoso ya que logró instalar a más de 1,500 familias, pero DeWiitt, Robertson, Burnet, Martín de León, Lorenzo de Zavala, Vehlein y Wavell, también fueron empresarios exitosos que lograron instalar cientos de familias en los territorios de Texas, el estado de Coahuila realizó 22 contratos con empresarios que concernían a cerca de 8 mil familias (Richardson, Wallace y Anderson, 1988, p. 65-67).

Aunque había una oferta de tierras de dominio público abundante en los EUA, los precios y condiciones en ambos países eran muy diferentes, una persona que deseaba comprar 80 acres en los EUA, debía pagar en efectivo, \$100 dólares (USD), mientras que en México podía obtener 4,428 acres (*un sitio*), por sólo \$150 USD liquidando la deuda en varios años (Richardson *et al.*, 1988: 74). La mayor parte de los colonos eran gente de pocos medios, granjeros provenientes de los estados vecinos de los EUA. Pero también, la mayoría eran anglosajones y tenían otra cultura, así que comenzaron a vivir en un país cuyo gobierno, religión, costumbres y actitudes diferían tajantemente de los propios por lo que fueron modificando las costumbres, las instituciones y las formas de vida para adaptarlas a su manera, ello con poca interferencia de parte del Gobierno mexicano, ya que este había delegado el poder en los empresarios y alcaldes. Las colonias empezaron a establecer su propio gobierno local muy pronto, en 1822 comenzaron a elegir a sus propios alcaldes. En 1828, cuatro municipalidades texanas tenían su propio gobierno, en 1834 ya eran 13. Los impuestos municipales eran ligeros y se podían pagar en especie, además, durante muchos años los colonos estuvieron exentos del pago del diezmo a las iglesias y de los impuestos estatales y nacionales. Los empresarios habían acumulado un sin número de obligaciones y poder.

Austin fue prácticamente responsable del Gobierno de sus colonias, inicialmente debía seleccionar a sus colonos, vigilar sus actividades y el pago de sus deudas, pero luego, dictó las primeras leyes y repartió sus códigos a los demás alcaldes, fue comandante de la milicia, responsable de la defensa y mantenimiento de buenas relaciones con los indios, todo ello hasta 1828, después, fue descargado de las responsabilidades gubernamentales formales, pero continuó ejerciendo una gran influencia. Lo anterior, nos permite avalar y explicar la observación que hizo el general Mier al Presidente Bustamante, en el sentido de que: *había que actuar rápido porque Texas se perdía irremediablemente*. En efecto, ello sucedía, no por una insignia perversa, sino por la inercia que la colonización dictaba sobre los acontecimientos diarios y por el peso de los intereses económicos y deseos de sus habitantes, los colonos. Ellos buscaban independizarse para obtener un progreso y enriquecimiento más rápido.

La reacción del Gobierno mexicano no sólo fue tardía, sino que estuvo mal encaminada, al limitarse al terreno militar y propiciar el arresto del mismo presidente Santa Ana por el general Houston, ello permitió establecer tratados que le daban su independencia a Texas. La debilidad mostrada por el gobierno mexicano propició la guerra de 1848, en la que México perdió 1,500,000 Km², territorio que comprendían no sólo Texas, sino también los otros tres estados fronterizos:

Nuevo México, Arizona y California y la mayor parte de los estados de Utah y Nevada, que también pasaron a formar parte de los EUA.

Con el establecimiento de la frontera continuaron los cambios, aunque la ruta comercial no se modificó, inicialmente, si lo hizo su organización al crearse tres nuevas poblaciones gemelas: en los EUA, Brownsville frente a Matamoros y Roma al norte de Camargo; en México, Nuevo Laredo frente a Laredo. A partir de entonces, las poblaciones americanas se transformaron en fuertes competidoras, ya que Brazos de Santiago, el desembarcadero más usado, pasó a formar parte del territorio del vecino país; pero también, porque las mercancías podían permanecer almacenadas en los EUA hasta su salida del territorio, sin causar impuesto. Ello llevó a la declaración de la zona fronteriza como zona libre. Otra coyuntura que se presentó a favor del desarrollo de los negocios y capitales invertidos en esta zona, fue la provocada por la guerra de secesión del vecino país, entre 1861 y 1865, ya que el bloqueo de los puertos de los estados confederados, en los EUA, convirtió al río Bravo en el único punto de acceso.

Hacia finales del siglo, la expansión de la industria manufacturera de EUA y el arribo del ferrocarril a Laredo modificaron el papel económico que la región había tenido. Por un lado, la región recibió un fuerte impulso como resultado del desarrollo del comercio, de los negocios y de la demanda de productos minerales requeridos por la industria de los EUA, por el otro, Laredo desplazó a Brownsville y Nuevo Laredo a Matamoros como puntos de enlace comercial. El ferrocarril que unía a Laredo con el puerto de Corpus Christi y el noreste industrial de los EUA en 1881, se prolongó a la ciudad de Monterrey en 1882, y se conectó con la ciudad de México en 1888. La aparición del ferrocarril alteró la ruta comercial y con ello la actividad económica, por lo cual la población disminuyó en las poblaciones mexicanas. Gran parte de los comerciantes trasladaron sus casas de Matamoros y Brownsville a Nuevo Laredo y Laredo siguiendo la nueva ruta.

2. Crecimiento demográfico nacional y de los estados de la frontera norte

En 1900, el país estaba todavía escasamente poblado, la población de 13,600,000 habitantes se distribuía de manera heterogénea sobre los casi 2,000,000 de Km² que tiene el territorio de la República Mexicana, principalmente en función de las actividades primarias que eran las predominantes, y alrededor de algunas urbes importantes donde se concentraban las actividades industriales y de servicios. La entidad más poblada del país era Jalisco, con 1,150,000 habitantes, seguida por: Guanajuato, Michoacán, Estado de México, Puebla, Oaxaca y Veracruz, entidades que tenían entre 900,000 y 1,100,000 habitantes, todos ellos se encuentran ubica-

dos de manera continua sobre una franja de 400,000 Km² que cubre una zona central del país del Pacífico al Atlántico. En estos siete estados vivía más de la mitad de la población, 7,000,000 de personas. Otros 4,000,000 residían en nueve entidades que tenían entre 310,000 y 603,000 habitantes. Sin embargo, la característica más evidente en esa época no era la concentración sino la dispersión, ya que la mitad de las entidades, 16, estaban cada una habitadas por menos de 310,000 personas, en ellas vivía la sexta parte de la población, 2,500,000 personas.

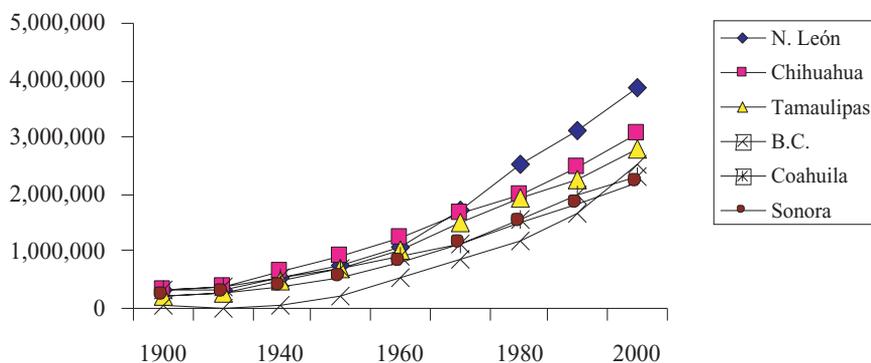
En los seis estados de la frontera norte de México que poseen las dos quintas partes del territorio, 800,000 Km², habitaban poco menos de 1,500,000 de personas, sólo el 10.5% de la población de la República Mexicana y se producía el 17% del producto nacional.

A lo largo del siglo XX, la mitad de la población del país se ha mantenido asentada en las siete entidades más pobladas del país que hoy son: el Estado de México, el Distrito Federal, Veracruz, Jalisco, Puebla, Guanajuato y Michoacán; ellas abarcan 300,000 Km², el 15% del territorio nacional. Los seis estados que forman la frontera norte han incrementado su participación relativa dentro del total de la población progresivamente con el avance del siglo, de 10% a 17%. De manera que los 19 estados restantes, que ocupan el 45% del territorio, perdieron participación. En ellos hoy, se asienta un tercio de la población.

Entre 1900 y 1940, todos los estados de la frontera norte registraron un crecimiento demográfico superior al promedio nacional que fue de 43%. Tamaulipas, Baja California y Chihuahua duplicaron su población, la de Coahuila creció en un 87% y las poblaciones de Nuevo León y Sonora aumentaron en 66%. De 1940 a 1980, Coahuila y Chihuahua, que registraron crecimientos demográficos similares a la media nacional, triplicaron su población; Nuevo León, Tamaulipas y Chihuahua cuadruplicaron su población y Baja California tuvo un desarrollo demográfico impresionante, ya que multiplicó su población por 15, pasando de 80,000 a 1,200,000 habitantes. En las dos últimas décadas del siglo pasado, la población en los estados de la frontera aumentó en 56%, ligeramente por encima de la media nacional (45%). Sólo Baja California tuvo un crecimiento mucho mayor, logró incrementar su población en más del doble, Nuevo León y Chihuahua tuvieron un crecimiento de 53% y los demás estados un crecimiento similar al promedio nacional.

La población total de los estados de la frontera norte se incrementó en casi 12 veces durante el siglo XX, pasando de poco menos de 1,500,000 personas en 1900 a casi 16,800,000 en el año 2000, como se puede observar en el Cuadro 1 y la Gráfica 1, Nuevo León conserva su peso relativo, Coahuila y Chihuahua registraron una pérdida relativa en el total de la población de los estados del norte, de 6% y 4%, respectivamente, que ganó Baja California al subir su importancia relativa en un 10%. Tamaulipas registró una ganancia de 2% y Sonora una pérdida similar.

Gráfica 1



Cuadro 1
Participación relativa de la población de los estados de la frontera norte,
1900-2000
(porcentaje)

Estados	1900	1921	1940	1950	1960	1970	1980	1990	2000
Nuevo León	22.9	19.6	20.7	19.4	19.4	21.6	23.5	23.4	23.0
Chihuahua	22.9	23.4	23.8	23.7	22.1	20.6	18.8	18.4	18.3
Tamaulipas	15.3	16.7	17.5	18.8	18.5	18.5	18.0	17.0	16.5
B.C.	2.8	1.4	3.0	6.0	9.4	11.0	11.0	12.6	15.0
Coahuila	20.7	22.9	21.0	18.6	16.4	14.2	14.6	14.9	13.8
Sonora	15.5	16.0	13.9	13.4	14.1	14.0	14.0	13.8	13.3
Total	1,428,233	1,718,000	2,632,360	3,824,000	5,541,000	7,982,000	10,708,481	13,345,864	16,771,741

Fuente: NAFINSA; (1981); INEGI (2003); Sobrino (2003).

3. Desarrollo económico nacional y de los estados de la frontera norte

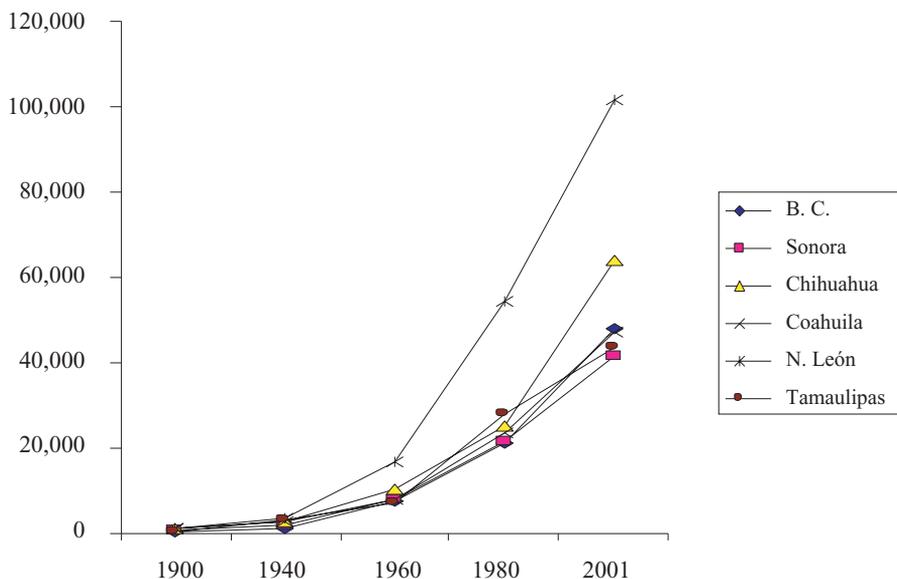
Durante el siglo XX el Producto Interno Bruto (PIB) de la República Mexicana se multiplicó, casi por 50. Sin embargo, se distinguen tres etapas de crecimiento bien diferenciadas. Entre 1900 y 1940, el PIB, a precios constantes de 1993, se incrementó, en dos veces y media de \$31,000,000 de pesos a 78,000,000,000. En cambio entre 1940 y 1980, se incrementó en once veces y media hasta alcanzar los 891,000,000,000 de pesos en 1980. En 2001, con un incremento de 67%, alcanzó 1,474,000,000 millones de pesos (de 1993).

En lo referente a la participación en el producto por entidad federativa entre 1900 y 1940, fue el Distrito Federal quien tuvo el incremento más notable aumentando su participación de 10.5% a 38%, este incremento representó 55% del incremento del PIB nacional. En 1940, se observó un patrón muy elevado de concentración económica territorial, las cinco entidades más importantes fueron Distrito Federal, Veracruz, Nuevo León, Jalisco y Tamaulipas, las cuales participaron con 58% del producto total. Nuevo León figuró como la tercera entidad por la relevancia que adquirió Monterrey como segundo polo industrial del país; Tamaulipas, estuvo en quinto lugar por la importancia que adquirió la explotación de sus recursos petroleros. Entre 1940 y 1960 se acrecentó la concentración del producto, ya que el Distrito Federal incrementó su importancia relativa de 38% a 42%, como también lo hizo el producto de las entonces cinco entidades más importantes del país, Distrito Federal, Nuevo León, Veracruz, Jalisco y Chihuahua, cuyo producto representó el 62%. En 1980, el Distrito Federal disminuyó su participación en 11%, pasó de 38% a 27%, como también las cinco entidades más importantes en el mismo año, Distrito Federal, Estado de México, Jalisco, Nuevo León y Veracruz; elaboraron 57% de la producción total. Los estados de la frontera norte incrementaron su participación relativa en el PIB nacional en 2.5% entre 1940 y 1960, incremento que perdieron entre 1960 y 1980, participando sólo con la quinta parte de la producción. Entre 1980 y 2001, la concentración continuó reduciéndose, ya que las cinco entidades más importantes durante el periodo, Distrito Federal, el Estado de México, Nuevo León, Jalisco y Chihuahua, elaboraron sólo la mitad de la producción, el Distrito Federal 22%, seguido por el Estado de México con 11%. Por su parte, los estados de la frontera norte, incrementaron su participación relativa en 3%. Como puede verse en la Gráfica 2 y en el Cuadro 2, Baja California y Tamaulipas tenían un PIB muy inferior a los de los otros 4 estados de la frontera norte, en 1900 su PIB representaba, respectivamente, 5% y 8% del producto de la zona. Para 1940 Tamaulipas no sólo logra alcanzar los mismos niveles de los demás estados sino que superó a 3 de ellos, con lo que su PIB alcanzó a representar la quinta parte del producto total de los seis estados. Baja California incrementó su peso relativo de 5% a 8% entre 1900 y 1940, avanzando 5% más en las siguientes dos décadas, hasta llegar a representar el 13% y mantenerse en esos niveles durante los últimos 40 años.

Sonora también ha mantenido su peso relativo de 12.5% dentro del grupo durante los últimos 60 años. Coahuila después de perder 6% en importancia relativa entre 1900 y 1960 se ha mantenido, también dentro del grupo, con un peso relativo de 13.6% en los últimos 40 años. Menores variaciones se observan en: Chihuahua que perdió 9% entre 1900 y 1940, pero después conservó su peso rela-

tivo entre 16% y 18%; Nuevo León que ganó 6% entre 1940 y 1960, pero después se mantuvo con alrededor de 30% del total; y Tamaulipas cuyo peso en la producción conjunta sólo ha tenido fluctuaciones entre 12% y 16%.

Gráfica 2
PIB de los estados de la frontera norte 1900-2000



Cuadro 2
Participación relativa de los estados en el PIB de la frontera norte, 1900-2000 (porcentaje)

Estados	1900	1940	1960	1980	2001
Baja California	5.3	8.5	13.2	12.3	13.9
Sonora	17.8	12.6	13.7	12.5	12.1
Chihuahua	25.6	16.7	17.8	14.5	18.5
Coahuila	19.5	18.5	13.7	13.6	13.6
Nuevo León	23.6	22.8	29.2	31.3	29.3
Tamaulipas	8.5	20.9	12.5	16.0	12.6

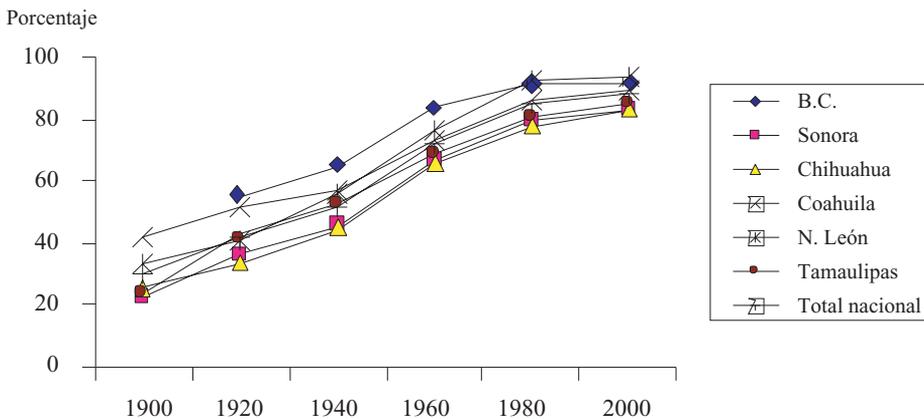
Fuente: Garza (2003).

4. Desarrollo urbano y demográfico de las regiones noreste y noroeste

En la Gráfica 3 aparece la tasa de urbanización de los estados de la frontera norte, si se considera como urbana a la población que vive en localidades de más de 2,500 habitantes.

Ésta se elevó, en promedio, de 30% en 1900, a 55%, en 1950, a 72% en 1970, para alcanzar 88%, en el año 2000, muy por encima de la media nacional que fue de 12% en 1900, de 43% en 1950, de 59% en 1970 y de 75% en el 2000.

Gráfica 3
Tasa de urbanización en el siglo XX
de los estados de la frontera norte y de México



A principios del siglo XX, el grado de urbanización de los estados de la frontera norte era reducido, porque sólo 10% de la población vivía en las cuatro ciudades con más de 15,000 habitantes: 62,000, en Monterrey, 30,000, en Chihuahua, 24,000, en Saltillo y 16,000 en Tampico aunque cerca de 30% vivía en poblados con más de 2,500. Durante las primeras décadas del siglo estos estados fueron urbanizándose más lentamente que el centro pero más rápidamente que el resto, por lo que en 1940, 30% de la población ya vivía en ciudades de más de 15,000 habitantes. El número de ciudades con más de 15,000 habitantes, que era de 4, en 1910, se incrementó en cuatro cada década hasta alcanzar 16 en 1940, ese año, Monterrey alcanzó los 190,000 habitantes, Tampico los 111,000, Torreón los 100,000

Ciudad Juárez, Chihuahua y Saltillo alcanzaron 50,000 habitantes; las demás tuvieron un número inferior a los 28,000 habitantes.

Cuadro 3
Habitantes de las principales ciudades de los estados de la frontera norte, 1950-2000

<i>Estados</i>	<i>1950</i>	<i>1960</i>	<i>1970</i>	<i>1980</i>	<i>1990</i>	<i>2000</i>
Baja California	143,851	370,404	625,136	921,405	1649,538	246,1966
Tijuana	59,952	153,303	283,951	435,454	747,381	1,274,240
Mexicali	65,749	174,540	263,498	341,559	601,938	764,602
Ensenada	18,150	42,561	77,687	120,483	259,979	370,730
Sonora	153,115	348,547	597,895	929,370	139,3508	1,789,781
Hermosillo	43,519	95,978	176,596	297,175	448,966	609,829
Cd. Obregón	30,991	67,956	114,407	165,572	311,443	356,290
Chihuahua	519,838	1,091,223	1,687,926	2,338,465	3,212,128	4,542,776
Cd. Juárez	122,566	262,119	407,370	544,496	798,499	1,218,817
Chihuahua	87,000	192,624	282,155	411,922	534,699	677,117
Coahuila	372,105	649,049	909,690	1,393,360	2,030,151	2,449,811
Torreón	188,203	345,929	438,461	689,195	878,289	1,007,291
Saltillo	69,842	98,839	161,114	284,937	486,580	637,273
Monclova	19,049	43,077	78,134	154,788	281,628	302,899
Nuevo León	354,114	695,504	1,285,656	2,075,905	2,687,764	3,390,328
Monterrey	354,114	695,504	1,242,558	1,988,012	2,573,527	3,243,466
Tamaulipas	599,146	1,230,899	1,638,112	2,402,920	3,105,083	4,251,011
Tampico	135,419	302,863	298,337	469,286	560,890	655,760
Reynosa	34,087	74,140	137,383	194,693	265,663	524,692
Matamoros	45,846	92,327	137,749	188,745	303,293	418,141
Nuevo Laredo	57,668	92,627	148,867	201,731	219,468	310,895
Total	2,142,169	4,385,626	6,744,415	10,061,425	14,078,172	18,885,673

Fuente: NAFINSA (1981).

Garza (2003).

El número de ciudades con más de 15,000 habitantes se incrementó de 16 a 48 entre 1940 y 1980, y a 58 en 2000. En 1980, sólo 9 rebasaban 250,000 habitantes: Tijuana, Mexicali, Hermosillo, Ciudad Juárez, Chihuahua, Torreón, Saltillo, Monterrey y Tampico; Torreón y Ciudad Juárez rebasaban el medio millón de habitantes y Monterrey el millón. En el año 2000 todas ellas rebasaban ya el medio millón de habitantes, pero sólo cuatro rebasaban un millón: Tijuana, con 1,274,000 habitantes, Ciudad Juárez, con 1,219,000; Torreón, con 1,007,000 y Monterrey, con 3,243,000. Otras seis rebasan el medio millón de habitantes y seis más los 300,000.

5. Competitividad de las ciudades de los estados de la frontera norte

La competitividad de una empresa, de una ciudad o de un país está determinada por la eficiencia en el empleo de sus factores productivos, por la productividad que alcanzan. Calcular la productividad de los factores para las ciudades más pobladas de México y seguir su evolución en las dos últimas décadas es una labor difícil cuando no se dispone de la información desagregada de los insumos empleados y el producto generado por cada ciudad, por ello sólo estimaremos la competitividad a través de un índice general el Valor bruto de la producción industrial y de servicios (VBP) per cápita de cada ciudad. Para realizar este cálculo para las 10 ciudades más importantes de la República Mexicana nos basamos en la información de Sobrino (2003).

En el Cuadro 4, presentamos la información relativa al VBP industrial y de servicios y a la población de las 10 ciudades consideradas más importantes de la República Mexicana, las hemos ordenado en función del VBP aportado por cada una de ellas en 1998. En el mismo año se observa una concentración en la generación del VBP, aún mayor que la que existe en cuanto a la población; las tres principales ciudades del país (México, Monterrey y Guadalajara) generaban 48% del VBP y concentraban sólo una cuarta parte de la población; las 10 ciudades más importantes generaban 72.6% del VBP y concentraban 32% de la población; las 115 ciudades con 15,000 habitantes o más generaban 95% del VBP en ellas vivía 55% de la población total del país. Estos resultados corroboran la hipótesis de que las ciudades más grandes tienen una mayor productividad y de que poseen mayor competitividad por las economías de escala que generan, pero ella, no se cumple en forma estricta, como podrá verse al calcular el VBP per cápita de las principales 14 ciudades de los estados de la frontera norte.

En 1998 el VBP generado en la República Mexicana por 95 millones de personas fue de \$1 billón 738 mil millones de pesos, por lo que el VBP per cápita aportado por cada mexicano, fue de \$18,000 pesos. Por su parte Saltillo aportó un VBP de \$35 mil millones de pesos, valor generado por 571 mil personas, por lo que su VBP per cápita fue de \$61,000 pesos (Cuadro 5).

Los índices de competitividad resultan de dividir el VBP per cápita de cada ciudad, en nuestro caso, \$61,000 pesos para Saltillo, entre el VBP medio nacional, \$18,000 pesos; este fue para dicha ciudad de 3.4, en 1998 (Cuadro 5). La Ciudad de México aportó un VBP de \$577,000,000,000 de pesos, generado por casi 17,000,000 de habitantes, de manera que el VBP per cápita fue de \$34,000 pesos, por lo que su índice de competitividad fue de 1.87.

Cuadro 4
VBP y población, 1980-1998
(millones de pesos de 1993 y miles de habitantes)

<i>Ciudad</i>	<i>1998</i>		<i>1993</i>		<i>1988</i>		<i>VBP</i>
	<i>VBP</i>	<i>Población</i>	<i>VBP</i>	<i>Población</i>	<i>VBP</i>	<i>Población</i>	
México	577,146	16925	477,603	15,671	390248	14,185	458,178
Monterrey	141,214	3,109	109,833	2,775	90052	2,389	82,456
Guadalajara	121,458	3,444	87,262	3,129	67094	2,723	56,522
Puebla	55,523	1,611	40,513	1,421	27540	1,230	27,307
Toluca	41,168	871	28,901	735	20775	581	21,354
Saltillo	35,031	571	22,064	493	15252	408	6,355
Tijuana	32,393	1,134	20,523	885	15455	668	12,293
S.L. Potosí	29,374	773	21,700	681	16359	569	8,241
Cd. Juárez	29,304	1,110	19,582	904	13870	740	8,913
Torreón	29,120	798	19,741	736	14152	654	16,848
Otras 115 ciudades ¹	1,645,558	52,439	1,261,377	46,946	988459	40,670	963,431
Rep. Mex.	1,738,183	95,027	1,360,419	86,896	1114727	78,532	1,082,956

¹ Se refiere a las 115 ciudades del país con 115,000 o más habitantes.

Fuente: Sobrino (2003: 567-578).

Cuadro 5
VBP per cápita e índices de competitividad de las principales ciudades del norte, 1980-1998

<i>Ciudad</i>	<i>VBP/Per cápita</i>				<i>Índice de competitividad</i>			
	<i>1998</i>	<i>1993</i>	<i>1988</i>	<i>1980</i>	<i>1998</i>	<i>1993</i>	<i>1988</i>	<i>1980</i>
Saltillo	61,318	44,781	37,343	21,532	3.4	2.9	2.6	1.3
Monclova	48,270	41,148	35,274	37,707	2.6	2.6	2.5	2.3
Hermosillo	47,227	40,549	33,570	24,169	2.6	2.6	2.4	1.5
Monterrey	45,414	39,576	37,701	42,409	2.5	2.5	2.7	2.6
Chihuahua	42,615	33,402	29,628	23,307	2.3	2.1	2.1	1.4
Matamoros	40,122	29,694	24,766	19,281	2.2	1.9	1.7	1.2
Torreón	36,474	26,833	21,652	33,176	2.0	1.7	1.5	2.1
Mexicali	36,098	28,522	26,426	30,944	2.0	1.8	1.9	1.9
Cd. Obregón	33,466	30,843	31,193	33,379	1.8	2.0	2.2	2.1
Ensenada	32,483	29,160	28,544	36,889	1.8	1.9	2.0	2.3
Tijuana	28,756	23,199	23,147	27,898	1.6	1.5	1.6	1.7
Reynosa	27,767	22,088	14,234	13,360	1.5	1.4	1.0	0.8
Cd. Juárez	26,390	21,660	18,743	16,326	1.4	1.4	1.3	1.0
Tampico	22,093	19,838	18,680	22,236	1.2	1.3	1.3	1.4
Promedio	37,750	30,807	27,207	27,329	2.0	2.0	1.9	1.7

Fuente: Cuadro 4.

Entre las diez ciudades consideradas más importantes de la República Mexicana, cinco están ubicadas en la frontera norte. En ellas vivía 7% de la población en 1998, aportaron 15% del VBP de todo el país, su VBP per cápita medio alcanzó los \$40,000 pesos y su índice medio de competitividad fue de 2.2.

En el Cuadro 5 aparece el VBP per cápita y los índices de competitividad de las 14 ciudades más importantes de los estados de la frontera norte, Saltillo tuvo en 1998 el mayor VBP per cápita, \$61,000 pesos, por lo que obtuvo el mayor índice de competitividad: 3.4. Monclova, Hermosillo, Monterrey y Chihuahua alcanzaron en promedio, productos per cápita, de casi \$46,000 pesos e índices de competitividad de 2.5. Matamoros, Torreón y Mexicali alcanzaron un índice de competitividad promedio de 2, aún superior al de la Ciudad de México que fue de 1.8. Ciudad Obregón, Ensenada, Tijuana, Reynosa, Juárez y Tampico, obtuvieron índices de competitividad inferiores al de la Ciudad de México, entre 1.8 y 1.2.

La evolución de la competitividad de estas ciudades durante el período 1980-1998 es evidente al observar las variaciones de sus índices de competitividad. El índice promedio para estas ciudades mejoró, pasando de 1.7, en 1980 a 2.1, en 1998. Las ciudades de Saltillo, Hermosillo, Chihuahua, Matamoros, Reynosa y Juárez mostraron un aumento notable de su competitividad, mientras que Monclova, Monterrey y Mexicali la mantuvieron y, en cambio Ciudad Obregón, Ensenada, Tijuana y Tampico, registraron una pérdida de competitividad. Torreón registró un hecho similar entre 1980-1988, seguida por una recuperación durante la siguiente década.

6. Influencia de la industria maquiladora y el TLCAN en el crecimiento demográfico y desarrollo económico de los estados y las ciudades de la frontera norte de la República Mexicana

La industria maquiladora de exportación inició sus actividades en México en 1965, por motivos de carácter coyuntural. En 1964, después de 22 años de operación, se canceló el Programa de Braceros entre México y los EUA, lo cual provocó el desempleo de 200,000 trabajadores, generando problemas de sobrepoblación e inestabilidad en los territorios fronterizos. Para atender este problema y darle solución, en el mes de mayo del siguiente año se estableció el Programa de Industrialización de la Frontera que consideraba, como un aspecto central, la instalación de empresas maquiladoras que emplearían mano de obra nacional para realizar procesos de ensamble y transformación de productos importados.

Las medidas adoptadas, consecuentes con las políticas económicas proteccionistas de la planta industrial nacional, impusieron condiciones restrictivas a

este tipo de empresas, ya que debían situarse al interior de una franja territorial paralela a la frontera de 20 kms, la totalidad de la producción se destinaría a la exportación; y la participación extranjera en el capital social no debía ser mayor a 49%. En contrapartida, se autorizó la importación libre de impuestos de la maquinaria, el equipo y los insumos empleados.

Para el análisis de la industria maquiladora de exportación (IME), consideraremos dos etapas de desarrollo de dieciocho años cada una. La primera, va de 1965 a 1982 y corresponde a los sexenios de gobierno de los presidentes Gustavo Díaz Ordaz, Luis Echeverría y José López Portillo, durante este periodo la industria operó bajo el modelo de sustitución de importaciones. La segunda etapa, va de 1983 a 2000 y corresponde a los periodos de gobierno de los presidentes Miguel de la Madrid, Carlos Salinas de Gortari y Ernesto Zedillo, en ella se conformó el modelo exportador sobre el que opera actualmente la economía del país. Concentraremos nuestra atención en el estudio de la segunda etapa, analizando en particular los efectos que el TLCAN ha tenido sobre la industria maquiladora. Ello nos permitirá evaluar el impacto que ha tenido sobre el crecimiento de los estados de la frontera norte y sus ciudades, enfocándonos en lo que se refiere a su contribución al desarrollo y en la generación de empleos.

Durante los primeros dos sexenios se observa un gran dinamismo de la IME, ya que el número de empresas creció muy rápidamente a una tasa anual promedio de 44%, de 12 empresas en 1966 hasta llegar a 454 en 1975. El número de empleados aumentó en forma aún más rápida, a una tasa anual promedio de 72%, incrementándose de 300 a 67,000 trabajadores. Los ingresos de divisas se multiplicaron por 100, al pasar de \$3,000,000 de dólares, en 1966 a \$332,000,000 USD, en 1975. Sin embargo, las crisis económicas que sufrió el país en 1976 y 1982 afectaron su dinamismo.

En 1976 el número de empresas disminuyó a seis; en 1977, en cinco más; en los siguientes tres años aumentó en 40% hasta llegar a 620, para decaer en los siguientes dos años a 585. Con respecto al empleo, el número de trabajadores no se vio mermado por la crisis de 1976, casi llegó a duplicarse entre 1975 y 1981, en este último se mantenían ocupados a 131,000; sin embargo, la crisis de 1982 afectó a la industria y se perdieron cerca de 4,000 empleos. En cuanto al valor agregado, este sufrió una ligera merma de 5%, en 1977, posteriormente se triplicó entre 1975 y 1981 alcanzando más de mil millones de dólares, pero en los siguientes dos años registró una baja en 1983 sólo alcanzaba \$1,000,000,000 USD.

En suma, la industria maquiladora tuvo un crecimiento acelerado durante 12 años, desde su origen hasta 1976, experimentando, en el periodo 1976-1982, una sensible baja en los ritmos de actividad e incluso años de contracciones. Como

se aprecia en el Cuadro 6, de 1983 a 1992, a pesar de la crisis económica y el estancamiento productivo de esos años, la industria maquiladora vuelve a crecer con rapidez estimulada por las devaluaciones y la apertura económica. El número de empresas se incrementó de 600 hasta sobrepasar las dos mil empresas, pero durante el par de años siguientes permanece estancado. A partir de 1994, con la firma del TLCAN, vuelve a incrementarse alcanzando las 3 500 en el 2000.

Cuadro 6
Establecimientos, en la IME por entidad federativa, 1980-2000

<i>Año</i>	<i>Baja California</i>	<i>Sonora</i>	<i>Chihuahua</i>	<i>Coahuila</i>	<i>Nuevo León</i>	<i>Tamaulipas</i>	<i>Otros</i>	<i>Total</i>
1980	230	81	121	31	-	81	76	620
1985	307	73	168	42	-	77	93	760
1990	640	155	311	133	65	225	174	1,703
1995	729	176	322	184	84	281	354	2,130
2000	1,218	284	446	280	156	375	831	3,590

Fuente: INEGI: (1998) (2001).

Resalta la participación de tres estados fronterizos: Baja California, Chihuahua y Tamaulipas; donde se ubicaron más de las dos terceras partes de los establecimientos hasta 1993, localizándose en Baja California alrededor de 40%. Al considerar los seis estados fronterizos, observamos que en su territorio se localizaron 85% de los establecimientos de la industria maquiladora hasta 1993. La participación conjunta de los estados de Sonora, Coahuila y Nuevo León permaneció constante en números absolutos de 1980 a 1986, con alrededor de 110 establecimientos, ellos representaron 14% en 1986, pero al final de la década, su participación conjunta se incrementó hasta llegar a representar 20% en 1990, manteniéndose durante la siguiente década. El número de empresas en los demás estados fue aumentando, de 12% en 1980 hasta llegar a 17% en 1989, pero cayó en forma abrupta en 1990 hasta 10%, aumentando ligeramente hasta 1993. Después de la firma del TLCAN su peso relativo se ha incrementado en forma sostenida hasta llegar a 23%.

En el Cuadro 7, aparece la evolución del empleo en la IME, de 1980 al 2000. En los primeros dos años de la década de los ochenta, se observa un estancamiento, pero, de 1982 a 1986, crece rápidamente hasta duplicarse; después, se duplicará cada seis años, hasta llegar al millón de empleos en 1998 y a un millón y

cuarto en el año 2000. La participación de los seis estados de la frontera en el empleo es dominante mayor a 80%. Al analizar su participación, resalta la importancia dominante del estado de Chihuahua, donde recibieron empleo la tercera parte de los trabajadores de esta industria, de 1980 a 1993 y la cuarta parte, de 1998 al 2000. Aunque el Estado de Baja California Norte sea el que cuenta con un mayor número de establecimientos, en lo que se refiere a empleo, ha sido superado por Chihuahua. Baja California Norte ha ofrecido durante las dos últimas décadas del siglo, la quinta parte del empleo de la industria. Su participación se elevó de 17%, en 1980, a 21%, en 1995, manteniéndose hasta el año 2000. Tamaulipas ha tenido una participación similar, de 18% en promedio hasta 1995, pero en los últimos años redujo 14%. La participación conjunta de Sonora, Coahuila y Nuevo León se redujo de una quinta parte a una sexta parte, entre 1980 y 1985, permaneciendo en este nivel el resto de la década. En los 90, vuelve a incrementarse para sobrepasar ligeramente la quinta parte, en el año 2000. La participación de los demás estados de la República, de 1980 a 1985, fluctuó alrededor de 12.5%, incrementándose, durante los cinco años siguientes, hasta llegar a 19%, en 1989. En 1990, sufrió una abrupta caída, al 6.3%. En la década de los años 90, su participación relativa aumenta, hasta llegar a 17%, en el año 2000.

Cuadro 7
Empleo en la IME: 1980-2000
(miles de trabajadores)

<i>Año</i>	<i>Baja California</i>	<i>Sonora</i>	<i>Chihuahua</i>	<i>Coahuila</i>	<i>Nuevo León</i>	<i>Tamaulipas</i>	<i>Otros</i>	<i>Total</i>
1980	20	18	39	5	-	23	15	120
1985	39	20	78	11	-	37	27	212
1990	89	39	164	31	14	81	28	446
1995	133	54	185	56	27	117	76	648
2000	275	105	319	114	68	181	223	1 285

Fuente: INEGI (1998) (2001).

En el Cuadro 8 aparece el Valor Agregado por la Industria Maquiladora, el cual ha crecido con gran dinamismo, multiplicándose, primero, por diez cada cuatro años, elevándose de 18 millones de pesos, en 1980, a más de dos mil en 1987, después, se multiplicó por 10 cada 7 años, llegando a 20 mil millones en 1994 y a 168 mil millones de pesos, en el año 2000. La generación de divisas se evalúa por la derrama que genera en el país, a través del valor agregado.

El rubro principal del valor agregado es sueldos, salarios y prestaciones. En los años 70, representó cerca de 60% de este valor, pero entre 1980-2000, se redujo a un poco más de la mitad. El segundo rubro, es insumos y gastos diversos, cuya participación ha venido aumentando: de 25%, en 1975, a 32% en 1990 y a 38% en el año 2000. Las utilidades y otros han participado con una sexta parte del valor agregado, sin embargo, desde 1985 se dio una baja de 19% a 13%.

Cuadro 8
Valor agregado por la industria maquiladora en México y en los Estados de la Frontera Norte: 1980-2000 (cifras en millones de pesos)

Año	Valor agregado		Sueldos, salarios y prestaciones		Insumos y gastos diversos		Utilidades y otros	
	Total	Front	Total	Front	Total	Front	Total	Front
1980	18	15	10	9	5	3	3	3
1985	325	291	168	148	95	88	62	55
1990	9,919	8,673	5,107	4,726	3,198	2,594	1,614	1,353
1995	33,183	28,973	16,231	14,916	12,122	10,268	4,830	3,789
2000	167,926	134,272	83,641	73,385	63,522	45,409	20,763	15,478

Fuente: INEGI: (1998: 14) y (2001: 41-46).

Las tendencias generales que sigue el valor agregado y sus diferentes rubros están dominadas por la dinámica de las empresas maquiladoras del norte del país, ya que ellas han representado más de 85% del valor agregado por la industria nacional. Sin embargo, las tendencias generales de reducción de los sueldos, salarios y prestaciones, desde 1975, y de reducción en las utilidades y otros, a partir de 1985, a favor de los insumos y gastos, se confirman tanto para las maquiladoras de la frontera norte como para las del interior del país pero su importancia varía considerablemente. En los establecimientos del norte del país, los sueldos salarios y prestaciones siempre han representado más de la mitad del valor agregado, su participación de 60% en 1980 bajo a 51% en 1985; posteriormente ha variado cíclicamente, en el año 2000 representó 54%. El rubro utilidades y otros se redujo de 20% en 1980 a 12% en el año 2000, mientras que el valor de los insumos y gastos aumentó de 20%, en 1980, a 34%, en el año 2000.

En el Cuadro 9 se observa cómo la participación sectorial de la industria maquiladora se ha venido transformando en las dos últimas décadas. En 1980, 245 empresas, (41% de los establecimientos de la IME), se dedicaban al ensamble y

reparación de maquinaria, herramienta y equipo y elaboración de aparatos, materiales y accesorios eléctricos y electrónicos; 136 empresas (22%), fabricaban textiles, prendas de vestir y calzado; 44 empresas (7%), se dedicaban a la construcción, reconstrucción y ensamble de equipo de transporte y sus accesorios; 5% realizaban servicios y 25% restante fabricaban otras manufacturas.

Cuadro 9
Número de empresas por sector de la industria maquiladora, 1980-2000

<i>Año</i>	<i>Textiles, prendas y calzado</i>	<i>Muebles</i>	<i>Equipo de transporte y accesorios</i>	<i>Maquinaria, eléctricos y electrónicos</i>	<i>Otras manufacturas</i>	<i>Servicios</i>	<i>Total</i>
1981	136	54	44	245	100	26	605
1985	144	74	63	295	146	38	760
1990	324	219	156	510	415	79	1,703
1995	523	264	166	548	528	100	2,130
2000	1,150	391	246	764	802	237	3,590

Fuente: INEGI, (2001).

A lo largo de las dos últimas décadas, la participación de Ensamble y reparación de maquinaria, eléctricos y electrónicos se redujo a la mitad, dedicándose a esta actividad sólo 21% de los establecimientos (764) en 1990. La pérdida en la participación relativa no se debe a la reducción del número de empresas, ya que su número se duplicó en los primeros ocho años, y creció en más de la mitad, durante los siguientes 12 a una tasa de crecimiento inferior que la de los demás sectores.

Durante los ochenta, los textiles, prendas y calzado sufrieron una merma en su participación relativa de 4% pero en los noventa, no sólo recuperaron esta pérdida, sino que aumentaron su participación en 10%, por lo que en el año 2000, la tercera parte de los establecimientos se dedicó a esta actividad. Equipo de transporte y accesorios y Servicios se mantuvieron con su participación de 7% y 5%, respectivamente; Otras manufacturas elevó su participación en los ochenta, hasta tener la cuarta parte de ellos durante la primera mitad de los noventa, perdiendo un 3% en los últimos años.

Al comparar la información relativa al número de establecimientos y empleo, se observa una mayor concentración en Equipo de transporte y accesorios y Maquinaria, eléctricos y electrónicos, ya que su participación en el empleo supera en más de 10% su participación en el número de empresas. Mientras que Texti-

les, prendas, calzado y Otras manufacturas tienen una menor concentración. La importancia relativa de la rama automotriz ha venido incrementándose, representaba 7% de los establecimientos y 5% del empleo en 1979. En 1990, su importancia relativa aumentó hasta representar 9% de los establecimientos y el 24% del empleo, este incremento se produjo, preponderantemente, en el período 1979-1986. El peso relativo de los servicios y de las demás industrias se ha venido incrementando como resultado de la diversificación, representaba en 1979 37% de los establecimientos y 22% del empleo; en 1990 su peso aumentó por lo que Servicios y las demás industrias representaron 49% de los establecimientos y 40% del empleo. De acuerdo con los Censos Económicos 1999, en los estados de la frontera norte había 45,894 empresas manufactureras que daban empleo a cerca de 1,500,000 de trabajadores (Cuadro 10). Las 693 grandes que representaban 47% de las empresas grandes del país y proporcionaban más de la mitad del empleo ofrecido por las empresas grandes a nivel nacional. Las 1,757 empresas medianas residentes en esta zona representaban casi la tercera parte de las empresas medianas existentes en el país, empleando a la quinta parte de los trabajadores que laboran en empresas medianas. Había también, 2,199 empresas pequeñas y 41,245 microempresas, cifra que representaba 13% de las empresas, de cada uno de estos géneros. Ellas empleaban respectivamente 120,000 y 175,000 trabajadores, cifras sensiblemente menores que el empleo ofrecido por las grandes y las medianas que fue de 775,000 y 380,000 trabajadores.

El mayor número de empresas grandes, casi un tercio, se localizan en el estado de Chihuahua, ellas emplean un cuarto de millón de personas. Nuevo León y Baja California poseen cada uno cerca de la quinta parte y dan empleo a otro cuarto de millón de trabajadores. Coahuila y Tamaulipas tienen cada uno cerca de la séptima parte y Sonora menos de la décima parte, dando empleo las empresas grandes de estos tres estados a más un cuarto de millón de trabajadores. En lo que se refiere a empresas medianas Nuevo León y Baja California tienen, ambos, más de 400, ellas emplean a 180,000 trabajadores en conjunto, mientras que los otros cuatro estados tienen alrededor de 50, empleando cada uno a 50,000 trabajadores. Con respecto a empresas pequeñas y microestablecimientos, Nuevo León es el estado que más tiene, ellas ofrecen empleo a más de 100,000 trabajadores; en Baja California, Chihuahua y Coahuila los microestablecimientos y empresas pequeñas dan empleo a poco más de 40,000 personas, mientras que en Sonora y Tamaulipas a poco más de 30,000.

Cuadro 10
Empresas y personal ocupado sector manufacturero de los estados de la frontera norte, 1999

	<i>Grandes</i>		<i>Medianas</i>		<i>Pequeñas</i>		<i>Microempresas</i>	
	<i>Empresas</i>	<i>Personal</i>	<i>Empresas</i>	<i>Personal</i>	<i>Empresas</i>	<i>Personal</i>	<i>Empresas</i>	<i>Personal</i>
Baja California	118	116512	407	87562	425	24280	3863	20104
Sonora	60	63292	188	42220	223	11961	6006	20251
Chihuahua	201	254184	251	56861	268	14741	7499	27654
Coahuila	98	103009	224	47580	282	15489	6224	24792
Nuevo León	123	124556	485	97403	812	43086	11071	58794
Tamaulipas	93	110671	202	48012	189	10237	6579	21652
Total	693	772224	1757	379638	2199	119794	41242	173247
Rep. Mex.	1465	1474290	5806	1178443	9567	500379	327280	1079220

Fuente: INEGI, (1999).

7. Las ciudades y los territorios fronterizos

Las ciudades fronterizas y los sistemas de ciudades que se configuran en torno a estos territorios son los ejes centrales tanto económicos como políticos y culturales que nutren, dirigen y dan forma a esta región binacional cuya integración sólo se fragmentó, parcial y temporalmente, al establecerse la nueva frontera que separaba a los EUA y México, pero que ha permanecido parcialmente integrada a pesar de las diferencias lingüísticas, las culturales y las políticas, y unida por la interacción social, la económica y la vida cotidiana misma que hace de esta zona una región propia con problemas y perspectivas singulares.

Como señalan Arreola y Curtis en su libro *The Mexican Border Cities*, la mayor parte de los ciudadanos americanos que viven en los estados fronterizos consideran a las ciudades fronterizas mexicanas como la frontera espacial de sus actividades sociales, económicas y turísticas cotidianas ello no sólo por la facilidad con que cruzan la frontera, sino también porque muchas de las ciudades de la frontera han tenido su origen y se han desarrollado sirviendo como centros productivos y de servicios a la demanda americana. En la primera mitad del siglo XX las ciudades fronterizas crecieron y se desarrollaron apoyándose en el turismo y en los servicios de entretenimiento, cuya demanda se generó primero por la Prohibición y, posteriormente por la expansión de los asentamientos del ejército, la marina y de la industria militar al lado de la frontera. Una parte de este periodo coincidió con la Revolución Mexicana (1910-1917) y con la Primera Guerra Mundial (1914-1917), otra con la época de la Prohibición en los EUA (1918-1933), una tercera con el

periodo de crisis y de depresión económica mundial (1929-1939) y la última con la Segunda Guerra Mundial (1939-1945) y la posguerra (1945-1950).

La primera ola de expansión de las ciudades fronterizas se apoyó en el turismo y en los servicios recreativos creados por inversores americanos que no pudiendo instalar hoteles, bares, casinos y cabarets en los EUA, por lo que aprovechando la cercanía y la depresión económica de México desarrollaron sus negocios del otro lado de la frontera, donde las leyes eran más relajadas, o en todo caso su aplicación estaba condicionada al rigor de los representantes locales, por la dificultad y costo que representaba perseguir y sancionar a los delincuentes. Así, en su etapa inicial la llamada “cultura del pecado” impulsó el crecimiento de las principales ciudades fronterizas, triplicando su población entre 1900 y 1930 (Arreola y Curtis: 23). El crecimiento no se detuvo en la siguiente década a pesar de la crisis económica y depresión mundiales, ya que sólo tres ciudades, de carácter preponderantemente minero, de las dieciocho que analizan Arreola y Curtis, Nogales, Piedras Negras y Agua Prieta perdieron población debido a la caída de la actividad económica y de la producción minera, las demás crecieron.

La segunda ola de crecimiento fue impulsada por el desarrollo militar y el crecimiento de la economía de los EUA, que no sólo lograron duplicar su producto en una década sino que también se convirtieron en la primera potencia mundial. De las ciudades que aparecen en el Cuadro 11 diez están situadas a sólo algunas horas de camino de las instalaciones militares americanas, por lo que los militares allí recluidos se constituyeron en una nueva demanda agregada para los sectores turístico y de entretenimiento en las ciudades de la frontera. Como consecuencia de ello, debido al crecimiento demográfico previo de las ciudades fronterizas y de los estados fronterizos, por el desarrollo de la infraestructura y de las comunicaciones en los estados fronterizos y por el impulso que recibió el sector agrícola entre 1940 y 1960, la población en las ciudades fronterizas se sextuplicó entre 1930 y 1960.

La tercera ola de crecimiento se ha centrado en el desarrollo de la industria maquiladora y en la consolidación de un sistema de ciudades fronterizo, que integrado a las principales ciudades del norte y occidente, Monterrey y Guadalajara, se está transformando en una fuerza integradora que no sólo impulsa el crecimiento del norte de la República y sirve de enlace con la economía americana, sino que también está permitiendo un crecimiento regional y desarrollo demográfico más equilibrado y menos concentrado. Bajo esta tercer ola de crecimiento demográfico la población de las principales ciudades fronterizas se multiplicó en tres veces y media de 1960 a 1990, pasando de 1,000,000 a 3,000,500.

8. Dinámica económica en la frontera México-EUA. Tendencias históricas.

La región fronteriza México-EUA es una de las más dinámicas en el mundo, ha tenido altas tasas de crecimiento poblacional y un fuerte desarrollo económico desde los años cuarenta. Entre 1940 y 1970 y en la década de los noventa, los cuatro estados fronterizos de los EUA experimentaron un crecimiento poblacional y un desarrollo económico muy rápido. En las dos últimas décadas, los estados fronterizos mexicanos, tuvieron altas tasas de crecimiento poblacional y un desarrollo económico más rápido que el resto de la nación, como resultado de la apertura económica de México, la adopción de un modelo exportador y la firma del (TLCAN), adquiriendo un cierto liderazgo a nivel nacional. Aunque el desarrollo demográfico y económico de esta zona, se esté desfasando continuamente, ello obedece sólo a factores coyunturales que llevan a las empresas a preferir expandir su producción, a un lado u otro de la frontera, buscando aumentar su productividad e incrementar sus utilidades, pero la zona considerada en conjunto realmente forma un todo que se complementa y se está integrando cada vez más, y ello a pesar de que sus grandes diferencias económicas y sociales se ensanchan o se reducen de acuerdo a los dictados de la evolución general de sus respectivas naciones.

A lo largo del siglo XX, la población de los EUA se incrementó de 75 a 260 millones de personas, multiplicándose en 3.5 veces, la población de México aumentó de 14 a 98 millones, multiplicándose por 7; de manera que la población mexicana que representaba la quinta parte de la población del vecino país en 1900 representa hoy el 40%.

La población conjunta de los cuatro estados fronterizos de los EUA alcanzó los 60,000,000 de habitantes, de los cuales 55% viven en California, la tercera parte en Texas, 9% en Arizona y 3% en Nuevo México. La población que habita en los estados de la frontera mexicana, en el año 2000: alcanzó los 16,700,000, distribuidos de la siguiente manera un poco más de la quinta parte en Nuevo León, un poco menos de la quinta parte en Chihuahua, la sexta parte en Tamaulipas y alrededor de la séptima parte en Baja California, Coahuila, y Sonora.

En 1900, sólo uno de cada 18 ciudadanos de los EUA vivía en los estados de la frontera, hoy, uno de cada cinco vive, en ellos. En México, uno de cada 10 habitantes vivía en los estados de la frontera en 1900 hoy, uno de cada seis mexicanos vive en los estados de la frontera. A pesar de esas diferencias, puede decirse que la población de ambos lados de la frontera, durante el siglo XX, se ha multiplicado de manera similar en 12 o 13 veces, siendo el crecimiento de las entidades EUA, un poco superior.

La región fronteriza desde un punto de vista estricto está formada por 25 condados de los EUA y 35 Municipios mexicanos que se encuentran a lo largo de la frontera. En 1995, vivían en esta zona 10,600,000 de habitantes, 5,800,000 en los 25 condados de EUA y 4,800,000 en los 35 municipios de la República Mexicana. El Cuadro 11 nos muestra la evolución que ha seguido la población en esta zona de 1980 a 1995 y una proyección media que se realizó hasta el año 2020. De acuerdo con la proyección media la población que habita en los 25 condados de EUA y en los 35 municipios mexicanos se duplica cada 20 años, de 6 a 12 millones de 1980 a 2000, y de 12 a 24 millones, de 2000 a 2020. Sin embargo, puede notarse que el crecimiento poblacional de los Municipios Mexicanos Fronterizos es más rápido, por lo que alcanzará en número a la población norteamericana que reside en los Condados Fronterizos, a principios del siglo XXI, y se espera que la supere en un 17%, en 2020.

Cuadro 11
Población de los 25 condados de los EUA y de los 35 municipios de la
Frontera México-EUA, 1980-2020

	<i>1980</i>	<i>1990</i>	<i>1995</i>	<i>2000</i>	<i>2010</i>	<i>2020</i>
California	1,953,956	2,607,319	2,767,796	2,941,502	3,355,351	3,889,001
Arizona	728,142	914,919	1,038,156	1,176,231	1,500,926	1,897,829
N. México	117,974	159,578	188,841	224,221	311,794	425,737
Texas	1,209,079	1,531,958	1,832,646	2,193,894	3,136,577	4,458,739
Fron. EUA	4,009,151	5,213,774	5,827,439	6,535,848	8,304,648	10,671,306
B.C.	1,002,459	1,400,873	1,750,172	2,188,899	3,424,592	5,343,687
Sonora	312,079	394,712	469,804	563,156	818,840	1,217,468
Chihuahua	635,490	869,951	1,086,559	1,356,211	2,111,144	3,272,890
Coahuila	151,623	191,135	238,288	301,256	493,352	834,135
Nuevo León	16,475	17,312	18,276	19,465	22,072	24,596
Tamaulipas	849,417	1,015,562	1,194,727	1,411,397	1,969,747	2,734,972
Fron. Mex	2,967,543	3,889,545	4,757,826	5,840,384	8,839,747	13,427,748
Total	6,976,694	9,103,319	10,585,265	12,376,232	17,144,395	24,099,054

Fuente: Ganster (2000).

Conclusiones

Iniciamos nuestro artículo presentando algunos antecedentes históricos para establecer un marco general de análisis, comenzamos por señalar que los territorios de

los estados de México y los EUA que se encuentran a ambos lados de la frontera estaban escasamente poblados a principios del siglo XIX, esas zonas se fueron poblando y urbanizando a lo largo del siglo en la medida en que establecieron una base productiva y se incorporaron al comercio nacional y al mundial. Sin embargo, las características étnicas y culturales de sus colonos y pobladores, y las instituciones que se fueron formando en cada una de estas regiones, influenciadas por los gobiernos de los EUA y de México, determinaron su separación y la demarcación de una frontera que las separó a pesar de sus rasgos comunes y contigüidad; todo ello hizo que sus territorios y sus poblaciones se diferenciaron nacionalmente, por lo que a partir de la segunda mitad del siglo XIX, contribuyeron al progreso y desarrollo de naciones diferentes.

Texas, California y Arizona se fueron integrando a la nación americana hasta convertirse en estados prósperos. Primero, a través de la colonización y del desarrollo de una base de producción primaria que, por su extensión y riqueza, les permitió producir cuantiosos excedentes que lograron comercializar en los mercados del este y del mundo, a través de Nueva York. El éxito que lograron en lo económico, el desarrollo de las comunicaciones y el transporte y la rápida urbanización permitieron que estas zonas diversificaran su economía con la explotación y refinación del petróleo, el desarrollo de una industria media y ligera hasta el comienzo de la Segunda Guerra Mundial; y con la elaboración de productos de alta tecnología, de armas, aviones y barcos y de una industria sustentada en la innovación, durante la segunda mitad del siglo. Así se produjo un cambio en los EUA que desplazó el eje económico y demográfico del nordeste al sudoeste de ese país, haciendo que California y Texas se cuenten entre los estados más fuertes y ricos de la Unión Americana. Esa riqueza, no sólo ha influido de manera permanente en la frontera, llevando a muchos mexicanos a trabajar a los EUA, sino que ha adquirido hoy una connotación especial, ya que esta influyendo de manera determinante para modificar y orientar la estructura productiva de México en un nuevo sentido, hacia los EUA, en particular hacia Texas, Baja California y Arizona.

Dentro del marco general establecido procedimos a analizar la evolución demográfica y económica de los estados mexicanos de la frontera norte a lo largo del siglo. Pudimos constatar un crecimiento superior al de la media nacional, pero que no es comparable con el de Texas y California, lo cual se explica por el desarrollo menor de México y por el aislamiento que ha padecido esta zona, particularmente el noreste. Posteriormente, nos concentramos en el estudio del desarrollo urbano de los seis estados de la frontera norte, de nuevo con un ritmo de crecimiento superior al nacional y un grado de urbanización más alto, que son muestra palpable de que sino ha habido en México un desplazamiento del centro económico y

demográfico hacia el norte, al menos se está dando una bipolaridad que lleva a que la población esté migrando hacia esa zona. Cabe señalar que el hecho de que tales estados tengan un desarrollo económico más rápido, se explica no por una mejor inserción en la economía nacional sino por una relación económica más estrecha con los estados vecinos de los EUA. Esta nueva realidad, pudimos constatarla al analizar la competitividad de las grandes ciudades de los estados de la frontera norte y al analizar su evolución.

La clave de la explicación de este desarrollo superior de los estados de la frontera radica en su capacidad para desarrollar la industria maquiladora y de absorción de inversión extranjera. La industria maquiladora ha adquirido un papel estratégico a partir de las dos últimas décadas, en esta zona, ya que es el sector económico más dinámico que no sólo tiende a ser líder de la economía sino que adquiere también cada día un peso mayor. Si esta industria desarrollara un plan progresivo de compra de insumos en México y de mayor integración con la estructura productiva nacional, seguramente adquiriría un papel de liderazgo predominante, haciendo que el centro económico se desplazara a los estados de la frontera y que la economía nacional se orientara hacia Texas, California y en general a EUA. Ello se deriva de la falta de dinamismo de la inversión y de la industria nacional, que apenas alcanza a cubrir el centro pero que ha dejado al sur del país sin capital, excluido del desarrollo económico general.

En los dos últimos apartados se analizó el desarrollo de las ciudades fronterizas de ambos lados y de los municipios mexicanos y condados americanos poniendo en evidencia la interdependencia y complementariedad que existe entre ellos. La zona constituye un espacio común geográfico, demográfico y económico, en donde las poblaciones de ambos países conviven desarrollando una cultura y lazos que las unen a pesar de la frontera. Encontramos que los municipios mexicanos, a pesar de su debilidad económica, están teniendo un crecimiento demográfico superior al de los condados americanos, los cuales también crecen a un ritmo superior al de los EUA. Debido a las potencialidades que tiene esta zona, que conjunta y suma capital, tecnología y mano de obra barata con niveles de educación cada día mayores y por la importancia que tienen y están adquiriendo las ciudades ahí situadas, concluimos que la frontera norte está constituyendo en el noreste un corredor urbano de primer orden. El noroeste, por su parte se está ligando de manera creciente al corredor urbano del Pacífico de los EUA, su desarrollo se sustenta inicialmente en la industria maquiladora y el TLCAN, seguramente encontrarán nuevas vías y un desarrollo mayor y con capacidad de aglutinar nuevas zonas en los próximos años.

Nuestras conclusiones señalan, el hecho de que el proteccionismo y el centralismo que se han desarrollado en México como prácticas inmanentes de la

política económica deben desterrarse, ya que propician el mal aprovechamiento de recursos y la corrupción. En su lugar debe establecerse una política verdaderamente federal que dé a los estados, a las ciudades y a las personas la capacidad de desplegar sus habilidades y aprovechar sus recursos integralmente. Los 25 condados de los EUA que se encuentran en la frontera poseen 30 veces más recursos que los 35 municipios mexicanos, ésta no es una condición de excepción sino una de las diferencias básicas que se han dado entre los condados de los EUA y los municipios mexicanos a lo largo de su historia, lo cual explica en buena medida porque en los EUA hay una infraestructura más desarrollada. Urge, como se hizo en los EUA durante el siglo XIX, una política de reorganización y redistribución del territorio, de desarrollo de infraestructura y de vías de comunicación, de apoyo a la educación y a la salud sustentada en programas de desarrollo estatales, metropolitanos y regionales que aprovechen los recursos propios de cada territorio y proporcionen empleo a sus poblaciones.

Las grandes urbes en lugar de aislarse social y económicamente como resultado de las enormes disparidades generadas por la globalización, el progreso tecnológico y por las políticas de ajuste aplicadas por los gobiernos, tienden a entrelazarse cada vez más. Ellas son los puntos más desarrollados de sus respectivos países y también los puntos con mayores relaciones económicas a nivel internacional y los más cosmopolitas. Por el tipo de ineficiencias que tienen los estados y los gobiernos nacionales, puede pensarse que un sistema administrativo, de planeación y de gobierno debe constituirse a partir de las ciudades más grandes que integre a las ciudades más pequeñas y a las zonas rurales circunvecinas para formar sistemas de ciudades, en concordancia los gobiernos provinciales y municipales deben reestructurarse de acuerdo a las realidades económicas y la evolución social y demográfica del país, redefiniendo si es necesario el número y extensión de los estados y municipios en función de su peso e importancia relativa.

Referencias bibliográficas

- Alarcón, E. (2000). *Estructura urbana en ciudades fronterizas*, México: COLEF.
- Begg, Iain (2002). *Urban Competitiveness*, Inglaterra, The Policy Press.
- Carrillo, J. Gomis R. (2004). *La maquiladora en datos*, Tijuana, México: COLEF.
- y Partida R. (2004). *La industria maquiladora mexicana*, Tijuana, México: COLEF.
- Dunning, J. (2000). *Regions, globalization and the knowledge based economy*, New, York, EUA: Oxford University Press.

- Dussel, E. Piore, M. y Ruiz, C. (1997). *Pensar globalmente y actuar regionalmente*, México: UNAM-Friederich Ebert.
- Ganster, Paul (2000). *The Us-Mexican Border Environment*, EUA: San Diego State University Press.
- Garza, G. (2003). *La urbanización de México en el siglo XX*, México: El Colegio de México.
- Filon, P. y Sands, G. (2003). *Políticas urbanas en grandes metropolis: Detroit, Monterrey y Toronto*, México: El Colegio de México.
- Gilbert, A (1996). *The Mega-city in Latin America*, Tokio, Japón: United Nations University Press.
- INEGI (1998). *Industria maquiladora y de exportación, México: INEGI, Estadística de la industria maquiladora de exportación, 1995-2000*, México: INEGI.
- (1999). *Censos económicos*, México: INEGI.
- (2001). *Industria maquiladora y de exportación, México: INEGI, Estadística de la industria maquiladora de exportación, 1995-2000*, México: INEGI.
- Karl Kresl, P y (1995). *North American cities and the global economy*, Gappert, Gary Urban affairs Annual Review 44, SAGE Publications, California, EUA.
- Knox P. y (2000). *World Cities in a World-System*, Cambridge Taylor, P. University Press, Inglaterra.
- Lo, Fu-Chen y Yeung, Yue-Man (1998). *Globalization and the World of large cities*, United Tokio, Japón: Nations University Press.
- NAFINSA (1981). *La economía mexicana en cifras*, México: NAFINSA.
- Norris, C. (2002). *The U.S.-Mexican Border Environment*, San Diego State U.S.A: University Press.
- Polèse, M. (1998). *Economía urbana y regional*, C.A: Libro Universitario Regional, Editorial Tecnológica de Costa Rica.
- Scott, A. (2002). *Global City-Regions: trends, theory, policy*, EUA: Oxford University Press.
- Sobrino, J. (2003). *Competitividad de las ciudades en México*, México: El Colegio de México”.
- Thorns, D. (2002). *The transformation of cities*, EUA: Palgrave Macmillan.

La productividad total de los factores en la industria eléctrica y electrónica entre los países de la OCDE y la industria maquiladora en el norte de México

(Recibido: octubre/05–aprobado: diciembre/05)

*Eliseo Díaz González**

Resumen

Se realiza una estimación no paramétrica de la productividad total de factores en la industria eléctrica y electrónica entre los países de la OCDE a fin de buscar evidencias de la transferencia tecnológica a través de la cooperación entre sectores económicos. Se contrasta la productividad en esa industria ubicada en una selección de países miembros de la OCDE, contra el caso de México, en el que se utiliza la productividad de la industria maquiladora de exportación en las ramas industriales correspondientes, la mayoría de ellas establecidas en los estados de la franja fronteriza del norte del país. Las evidencias sugieren que el TLCAN propició una tendencia creciente en la productividad factorial de la industria eléctrica y electrónica en México, fuerza que se fue agotando hacia el año 2000. Posteriormente, el cierre de establecimientos y el despido de trabajadores con la crisis maquiladora de 2001-2003, impulsó al alza la productividad de factores en la industria, pero en su comparación internacional los parámetros de desempeño de estas empresas extranjeras establecidas en México distan mucho de alcanzar los niveles tecnológicos de sus firmas matrices en los países desarrollados.

Palabras Clave: microeconomía, producción, capital y productividad total de factores; capacidad.

Clasificación JEL: D24.

* Investigador del Departamento de Estudios Económicos de El Colegio de la Frontera Norte (ediaz@colef.mx).

Introducción

El objetivo de este trabajo es hacer una medición no paramétrica de la productividad total de factores en la industria eléctrica y electrónica entre los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) a fin de determinar la relación de la productividad en la industria maquiladora de exportación de México en estos sectores, con respecto a los países pertenecientes a la organización. El análisis empírico del crecimiento económico está centrado en la dualidad entre tecnología y formación de capital. Una tarea de los economistas es medir el grado en el que el crecimiento del producto se debe a factores tecnológicos, es decir, a la productividad, o a la formación o acumulación de capital (Hulton, 2001). El concepto de productividad total de factores (PTF) se utiliza para medir la efectividad conjunta de todos los insumos combinados en producir el producto y el efecto del cambio tecnológico neutral de Hicks (Helpman, 2004).

Los estudios de productividad a nivel de la industria de las economías pertenecientes a la OCDE han sido abundantes, sobresalen los trabajos de la propia OCDE (2001, 2001b, 2001c), Frantzen (2004), Harrigan (1995, 1997), Bernard y Jones (1996, 1996b), Bernard y Durlauf (1995), Ark (1993), Ark y Pilat (1993); Caves, Christensen y Diewert (1982), entre muchos otros, que han analizados la productividad y convergencia económica en este grupo de países.

Sin embargo, han sido escasos o poco frecuentes los estudios comparados de la industria de México, particularmente la industria eléctrica y electrónica, en los estudios de productividad y convergencia.

El trabajo está dividido en cinco partes. En la primera se analiza al tema de productividad y el crecimiento económico desde un punto de vista teórico y aplicado. La segunda parte desarrolla la metodología de la investigación, que se apoya en una función de producción Cobb-Douglas para estimar el valor del parámetro de cambio técnico neutral de Hicks, y la derivación del Índice de Malmquist para medir el crecimiento de la productividad o la función distancia.

El tercer apartado describe los datos utilizados en la investigación, que provienen de la Stan Database de la OCDE, de los datos de la Organización Internacional del Trabajo (ILO, por sus siglas en inglés) y del INEGI. El cuarto apartado analiza la industria eléctrica y electrónica en México y el resto de los países miembros de la OCDE, detallando las singularidades que presenta el contraste de los niveles de desempeño entre México y los otros países. Por último la parte cinco contiene los resultados de las estimaciones: La estimación del cambio técnico, la tasa de crecimiento de la productividad respecto a Estados Unidos y la tasa de crecimiento para un año base.

Se concluye que liderazgo industrial de Estados Unidos, Alemania y Japón es hasta ahora indisputable, aún cuando las tasas de crecimiento de la productividad tienden a ser bajas comparadas con las de las economías emergentes. Sin embargo, muchos países tienen fortalezas o nichos tradicionales caracterizados por un elevado ritmo de innovación, como son los casos de Austria, algunos países escandinavos como Suecia o Dinamarca, pero especialmente Finlandia. Respecto a la industria en México, se concluye que respecto a los niveles de 1994, la industria eléctrica ha descendido sus niveles de productividad pero la rama de materiales y equipo ha logrado sortear con mejor suerte esta tendencia, en algunos años aumentando los niveles observados en el año de referencia.

1. El análisis empírico del crecimiento económico

Un enfoque en los estudios de productividad es el contraste de la hipótesis de la difusión del cambio tecnológico, si la innovación es un factor exógeno tal como lo postulara Solow (1952), o si ésta es transferida a los países a través de la asociación o cooperación entre sectores económicos. Bernard y Jones (1996) establecen que un factor clave para entender la variedad de las pautas del crecimiento de largo plazo entre los países es si la tecnología fluye primeramente entre los sectores económicos de un país o a través de los países dentro de una industria en particular. Esto es, si las fuentes para el mejoramiento de la productividad son específicas de los sectores o de los países.

Entre los estudios comparados de productividad que han incluido a México en la lista de países analizados destacan los elaborados por Islam (1995), y Hall y Jones (1996, 1997, 1999), el primero utilizando un enfoque de regresión en panel y el segundo empleando un enfoque de sección cruzada para la comparación internacional de los niveles de productividad total de factores (PTF). Los resultados presentaron una diferencia cualitativa en relación con el lugar que ocupa México en esa muestra de países, para Hall y Jones la productividad de México es superior en 14% a la productividad del país base EUA, un desempeño que sólo presentan ocho países. Para Islam en cambio, México ocupa el lugar 24 en el índice de países comparados y su productividad equivale a 48.68% de la productividad de Estados Unidos.

Carree *et al.* (2000) analizan la convergencia en la productividad laboral en la industria manufacturera de 18 países de la OCDE y encuentran grandes diferencias inter-industrias, resultado coincidente con el obtenido por Bernard y Jones (1996) que concluye que la convergencia se presenta en sectores como el de servicios, pero no en el sector manufacturero.

Los estudios recientes sobre productividad en la industria manufacturera en México han abordado la liberalización comercial, el flujo de inversiones extranjeras y la llegada de empresas extranjeras al país y sus efectos sobre la productividad manufacturera. En resumen la liberalización comercial, la creciente participación de México en las exportaciones mundiales y el establecimiento de empresas extranjeras, se han identificado como la fuente del crecimiento de la productividad, aunque no se tienen mediciones concluyentes acerca de dicho aumento en la productividad ocurra efectivamente. Por otra parte, no se ha logrado deslindar este efecto de la posible influencia de la política comercial o de la política monetaria, y además, algunas evidencias sugieren cierta falta de motivaciones de las empresas para promover la innovación tecnológica, si asumimos que muchas de las nuevas firmas establecidas en el país someten sus decisiones de innovación a sus proveedores de sus insumos (Arjona y Unger, 1996; Khawar, 2003; Fragoso, 2003; Katz, 2000; Iscan, 1997 y Kim, 1997).

2. Metodología de estimación

La metodología de medición de la productividad está basada en el modelo de conducta del productor expresada en una función de producción que caracteriza la sustitución entre los insumos y el crecimiento de la productividad. Se describe la distribución relativa del valor agregado de la producción de la industria eléctrica y electrónica en términos de la proporción que representan capital y trabajo. Una condición necesaria para el equilibrio del productor es la igualdad entre la fracción de valor y las elasticidades del producto respecto de ambos factores. Con rendimientos constantes, las elasticidades y la proporción del valor representado por los insumos capital y trabajo suma la unidad.

Primero se obtiene el valor del coeficiente A que es resultado del efecto combinado del uso de los insumos, es decir la tecnología, que es también conocido como el coeficiente del cambio técnico o residuo de Solow. En segundo término, se describe el crecimiento de la productividad en términos de tasas de crecimiento, manteniendo constantes los insumos capital y trabajo.

Bajo rendimientos constantes a escala la tasa de crecimiento de la productividad puede expresarse como la tasa de crecimiento del producto menos las tasas de crecimiento del promedio ponderado de los dos insumos de la función de producción (Gollop y Fraumeni, 1987). Esto se hace en tres sentidos:

Primero se obtiene la tasa de crecimiento de la productividad de cada país comparando el valor del cambio técnico obtenido utilizando la combinación de insumos, valor agregado y tecnología disponible contra el cambio técnico obte-

nido con la combinación de insumos del país y la tecnología de EUA expresada en el valor de los exponentes α y $1 - \alpha$ de la función de producción, sujetos a la condición $1 < \alpha < 0$.

Segundo, se obtiene la tasa de crecimiento de la productividad comparando el valor del coeficiente de cambio técnico en cada año/país utilizando sus insumos y su tecnología, contra el cambio técnico derivado de la utilización de sus insumos y la tecnología utilizada por EUA. en 1994. Lo que se obtiene es la tasa de crecimiento de la productividad respecto a un año/país base. Para el caso de México esta estimación es especialmente útil porque compara la evolución de la productividad respecto al año de inicio del Tratado de Libre Comercio que, para el caso particular de la industria maquiladora de exportación, significó un impulso muy grande a la productividad en la industria eléctrica y electrónica.

Tercero, se estima para el caso de México la evolución de la tasa de productividad de la industria eléctrica y electrónica utilizando como año base 1994, es decir, empleando la combinación de insumos registrada cada año y la tecnología disponible en 1994, expresada en la proporción de capital y trabajo respecto al valor agregado en la industria.

Asumiendo un función de producción Cobb-Douglas, $Y = AK^{1-\alpha} L^\alpha$, la medida neutral de Hicks de la PTF está dada por A, que es un promedio ponderado de la productividad laboral y del capital. El problema con A como una medida de la tecnología de producción es que es incompleta: la tecnología de producción varía con el parámetro alfa así como con A y la medida simple de productividad neutral de Hicks no toma esto en cuenta (Bernard y Jones, 1996; Hulten, 2001)

Para una serie anual la medición de la productividad mediante la estimación del cambio técnico neutral de Hicks presenta algunos inconvenientes, como señala entre otro Ark (1993), porque los valores presentan elevada volatilidad. Cuando se trabaja con series anuales y no con promedio anuales a periodos determinados, una buena aproximación de la productividad de un país es hacer una comparación con otro país, con el promedio de diferentes países o con algún año determinado, lo que se logra con la estimación de una función distancia.

La proporción del costo de los insumos al valor agregado es muy volátil, y en muchos casos excede a uno. Para sobrellevar esta condición que es no compatible con el modelo de función de producción de rendimientos constantes, se utilizaron métodos de suavización para atender el problema de que los costos exceden a uno tal como lo sugiere Harrigan (1997).

La estimación de la función distancia es útil para hacer la comparación de los niveles de productividad y la herramienta para este propósito es el índice de Malmquist, que responde a las siguientes preguntas: ¿qué tanto de puede producir

un país A si utiliza la tecnología del país B con sus propios insumos? ¿Que tanto producto puede producir el país B si utiliza la tecnología del país A con sus propios insumos? El índice de productividad de Malmquist es la media geométrica de las respuestas a estas dos preguntas. Diewert y Nakamura (2003). Desarrollan una forma matemática general: si la tecnología de una unidad de producción puede ser representada en cada periodo de tiempo por insumos múltiples conocidos y una función de producción de múltiples bienes, entonces la cantidad y el índice de PTF puede derivarse dentro de un modelo de optimización de la conducta del productor.

El vector de bienes distintos al bien 1 producidos conjuntamente en cada periodo t :

$$\tilde{y} = [y_2^t, y_3^t, \dots, y_M^t]$$

Utilizando el vector de cantidades de insumos es:

$$x^t = [x_1^t, x_2^t, \dots, x_N^t]$$

Entonces, las funciones de producción del producto 1 en el periodo s y t pueden representarse abreviadamente en la siguiente forma:

$$y_1^s = f^s(\tilde{y}^s, x^s)$$

$$y_1^t = f^t(\tilde{y}^t, x^t)$$

El índice Malmquist α^s del producto puede definirse en diferentes formas alternativas pero en el estudio interesan particularmente dos variantes:

Primero, es definido como el número que satisface la siguiente condición:

$$\left(\frac{y_1^t}{\alpha^s} \right) = f^s \left(\left(\frac{\tilde{y}^t}{\alpha^s} \right), x^s \right)$$

El índice α^s mide el crecimiento del producto utilizando la tecnología y el vector de insumos del periodo de comparación s . El valor obtenido será el número que deflacta el vector de productos del periodo t , $y^t = [y_1^t, y_2^t, \dots, y_M^t]$ dentro de

un vector de productos $\left(\frac{y^t}{\alpha^s}\right)$ que puede ser producido con el vector de insumos del periodo s , representado por x^s , utilizando la tecnología del mismo periodo s . Debido a la sustitución, cuando el número de bienes producidos, M , es mayor que 1, entonces $\left(\frac{y^t}{\alpha^s}\right)$ no será igual al vector de producción del periodo s , y^s . Sin embargo, si solo hay un producto, la ecuación se vuelve $\frac{y_1^t}{\alpha^s} = f^s(x^s) = y_1^s$ teniendo entonces $\alpha^s = y_1^t/y_1^s$.

El segundo índice Malmquist α se define como el número que satisface la siguiente condición:

$$\alpha^t y_1^s = f^t(\alpha^t y^s, x^t)$$

Que mide el crecimiento del producto, el vector de insumos y la tecnología del periodo de comparación s . Es el número que infla el vector y^s dentro de $\alpha^t y^s$, un vector de productos que puede producirse con el vector de insumos x^t del periodo t utilizando la tecnología del mismo periodo t .

En resumen, el índice Malmquist define la medición de la productividad de un año dado con los parámetros de la función de producción de un año base. Si se establece una secuencia de tiempo que vaya de $s \rightarrow t$, la productividad del año t puede medirse con la tecnología del año s , y a la inversa.

3. Datos utilizados

~

Valor agregado. Las cifras de valor agregado de producción fueron convertidas de las monedas nacionales de cada país a dólares de Paridad de Poder de Compra (PPP), tomada de Heston, Summers y Aten (2002), después fueron deflactadas con el Índice de Precios Tipo-Cadena para el valor agregado de la industria en los sectores de la industria eléctrica y electrónica del *Bureau of Economic Analysis* (BEA) de Estados Unidos con base 2000=100. Los datos se utilizan en expresión logarítmica.

Mano de obra. Esta variable se tomó en una doble forma, primero para determinar el valor del exponente α en la función de producción Cobb-Douglas se utilizó la variable compensaciones laborales que proviene de la base de datos de la OCDE, y que incluye tanto el pago de salarios incluidos impuestos al trabajo y el pago de prestaciones sociales y otros costos relacionados al sector laboral. A diferencia de las cifras de valor agregado que fueron convertidas con el índice PPP de la OCDE, estas datos fueron convertidos de las monedas nacionales de cada país a

dólares de Paridad de Poder de Compra (PPP) para inversión, tomada de Heston, Summers y Aten (2002), que después fueron deflactadas con el Índice de Precios Tipo-Cadena del *Bureau of Economic Analysis* (BEA) de EUA con base 2000=100. Finalmente se expresaron en términos de logaritmo natural. Estas cifras fueron divididas por el dato correspondiente al valor agregado obteniéndose el valor del exponente factor trabajo en la función de producción.

Toda vez que la suma de los coeficientes de la proporción de compensaciones laborales y precio de renta del capital respecto al valor agregado superaba a la unidad, se ajustaron dichos porcentajes de forma que se cumpliera la condición $\alpha + (1-\alpha) = 1$.

Para estimar el valor de la variable trabajo en la función de producción se utiliza el número de trabajadores de cada país utilizando como fuente las cifras de la Organización Internacional del Trabajo (OTI).

Capital. Jorgenson (1963) estableció las bases para comprender el vínculo del capital como insumo de producción, la demanda de inversión y el correspondiente costo de capital. Jorgenson y Christensen (1969, 1973b) introdujeron el enfoque indirecto para medir el precio del servicio del capital basados en el método del inventario perpetuo.

Para estimar el valor del capital en la función de producción se utilizó el valor del precio de renta del capital, un concepto creado por Jorgenson. El precio de renta del capital es una función que se obtiene a partir de estimar el costo del servicio del capital que a su vez deriva de la determinación del stock de capital.

A partir de la formulación presentada por Harrigan (1997)

$$k_{cjt} = \sum_{n=1}^T (1-\delta)^{n-1} i_{cjt-n}$$

Donde:

k_{cjt} = es el stock de capital de la industria j en el país c al inicio del año t .

$\delta < 1$ = es la tasa de descuento.

i = es la inversión real durante el año t .

Derivamos la ecuación de stock de capital representada como la capitalización presente de los flujos futuros de inversión en capital fijo, el precio de renta del capital y los servicios del capital:

$$K = I_0 + (1 - d)I_1 + (1 - d)^2 I_2 \dots (1 - d)^n I_n$$

$$U_t = (1 - d)^t U_0$$

$$U_0 = (1 + r)^{-1} (r + d) P_0$$

El stock de capital (K) se determina mediante la actualización de los flujos anuales de inversión (I) descontados con una tasa de descuento calculada en función de la depreciación anual (d). Los servicios del capital (U_t) se obtienen aplicando un factor de descuento en el tiempo t sobre el precio de renta del capital (U_0), que a su vez se obtiene multiplicando factores de descuento asociados a la depreciación y la tasa de interés (r). Para facilitar la estimación del precio del capital (P) se tomó el valor del stock de capital (K) como su valor aproximado. Como se desprende de la ecuación correspondiente, el valor del stock de capital es equivalente al valor descontado de las compras pasadas de bienes de capital sumadas al valor de los nuevos activos adquiridos en el año en curso.

4. La industria eléctrica y electrónica

Por industria eléctrica y electrónica nos referimos en el presente estudio a las ramas industriales incluidas en el subsector 29 Maquinaria y equipo de acuerdo a la clasificación ISIC-Rev. 3 de la ONU.

Cuadro 1

Clasificación utilizada de la industria eléctrica y electrónica

<i>Norma Industrial Internacional para la clasificación de Todas las Actividades Económicas (ISIC-Rev. 2, 1968)¹</i>	<i>Norma Industrial Internacional para la clasificación de Todas las Actividades Económicas (ISIC-Rev. 3)²</i>
38. Manufactura de productos metálicos	29-33. Maquinaria y equipo
381. Manufactura de productos metálicos fabricados, excepto máquinas y equipo	29. Manufactura de maquinaria y equipo, n.e.c.
382. Manufactura de maquinaria, aparatos y enseres domésticos	30-33. Equipo eléctrico y óptico
385. Manufactura de equipo profesional, científico y de medición y control no clasificado en otra parte, y bienes ópticos y fotográficos	30. Manufactura de maquinaria de cómputo, oficina y contabilidad
	31. Manufactura de maquinaria eléctrica y aparatos, n.e.c.
	32. Manufactura de radio, televisión y equipo y aparatos de comunicación
	33. Manufactura de instrumentos médicos, de precisión y ópticos, relojes

¹ Esta clasificación consiste en Grandes Divisiones (códigos de un dígito), Divisiones (códigos de dos dígitos), Grupos Principales (código de tres dígitos) y Grupos (códigos de cuatro dígitos). Para detalles véase ONU (1968).

² Para detalles véase ONU (1990).

Fuente: OCDE (2005).

La industria fabricante de bienes eléctricos y electrónicos tiene una alta concentración industrial que favorece a los países desarrollados. Si bien el estudio comprende sólo a los países miembros de la OCDE, puede afirmarse lo anterior toda vez que en esta organización se encuentran los países económicamente más poderosos. Esta distinción es importante porque están excluidos países que son grandes productores, o que se han vuelto importantes productores en los últimos años, para la clase de bienes bajo análisis, especialmente está excluida China, los países asiáticos de industrialización reciente con excepción de Corea, India y otros importantes países del área latinoamericana como Brasil, Argentina y Chile, y todos los países centroamericanos que son importantes para la industria internacional de ensamblado.

4.1 La industria eléctrica y electrónica en México

Tomamos la industria maquiladora de exportación en las ramas de la industria eléctrica y electrónica como representativa de la industria en México para efecto de la comparación internacional. Además de la disponibilidad de información para estas industrias en lo particular, otro factor importante que se tomó en cuenta para analizar esta industria es la relevancia estratégica que ésta reviste para la industria maquiladora en México. En 2004 de acuerdo a cifras de INEGI, la industria de ensamble de maquinaria y equipo comprendió 167 establecimientos y ocupando a 101.6 miles de personas, mientras que la industria de materiales y accesorios eléc-

tricos y electrónicos, con 449 establecimientos en el 2004, dio ocupación a 243.7 miles de personas. En conjunto, la industria eléctrica y electrónica de la planta maquiladora del país sumó ese año 616 establecimientos con 345 mil empleados. Dichas industrias constituyen 21.9% de los establecimientos de la industria maquiladora en el país y su planta de trabajadores representa 30.9% del total de la fuerza laboral. La industria eléctrica y electrónica es posible que sea el sector más avanzado de la industria maquiladora en México, en cuanto al tamaño de su oferta de su producción en la escala mundial y también en cuanto a la integración a la economía del país. Con el Tratado de Libre Comercio (TLC) emigraron a México plantas productoras de televisores y otros aparatos eléctricos procedentes de Estados Unidos, lo que reforzó la localización de productores de países asiáticos, todas ellas en ciudades de la franja fronteriza norte del país y, se afirma, esto impulsó la formación de redes de proveedores conduciendo a la formación de aglomeraciones manufactureras altamente especializadas (Contreras, 2004).

Los términos de la comparación internacional de la industria maquiladora con la industria de países ofrecen dificultades de orden teórico y metodológico. La industria maquiladora suele enfocarse hacia las áreas del proceso de producción intensivas en el uso de la fuerza de trabajo, ensamblado, armado, empaquetado, etcétera, del proceso de producción global. Esto puede significar graves asimetrías en la productividad internacional al comparar a industrias enfocadas hacia partes del proceso de producción donde la innovación es menor importante, como puede ser la parte de dicho proceso que es intensiva en mano de obra, en contra de empresas localizadas en países industriales que están más enfocadas hacia la generación de nuevas tecnologías. Otro problema, este de orden metodológico, está en que las industrias no se pueden comparar en términos de la PTF medida porque la industria maquiladora hace un uso relativo menor del factor capital que las empresas contrapartes en los otros países. La estadística disponible (véase INEGI, 2005) para la industria maquiladora no contempla la Formación Bruta de Capital Fijo, sino sólo el concepto de gastos de alquiler o renta de bienes de capital. Esto impone limitaciones al uso de la metodología de análisis disponible y que es necesario tomar en cuenta para el análisis de los resultados.

4.2 Estructura económica internacional de la industria

La industria eléctrica y electrónica en la comunidad de países que integran la OCDE, está altamente concentrada en tres naciones: EUA, Japón y Alemania. Considerando la industria en su conjunto, durante 1985-2002 estos tres países produjeron cerca de 68% de la producción de los países más industrializados.

Cuadro 2
Media aritmética del valor agregado de la industria eléctrica y electrónica en países miembros de la
OCDE en el periodo 1985-2003
(millones de dls PPP 2000=100)

	...Maquinaria y equipo		...Maquinaria y equipo n.e.c		...Equipo eléctrico y óptico		...Maquinaria de cómputo, oficina y contabilidad		...Aparatos y maquinaria eléctrica, n.e.c.		...Radio, televisión y equipo de comunicaciones		...Instrumentos médicos, de precisión ópticos, relojes	
		%		%		%		%		%		%		%
Estados Unidos	352,327.3	34.8	115,666.9	29.4	218,451.5	38.1	10,739.9	36.0	44,309.8	24.9	89,421.7	40.2	54,278.3	49.3
Japón	206,164.3	20.4	73,437.6	18.7	123,442.5	21.6	6,473.9	21.7	36,543.3	20.5	61,172.7	27.5	11,079.7	10.1
Alemania	127,413.4	12.6	62,617.3	15.9	5,996.9	10.5	1,790.1	6.0	33,931.1	19.1	9,422.2	4.2	13,932.4	12.7
Italia	58,279.8	5.8	31,801.3	8.1	24,536.7	4.3	40.2	1.3	12,255.5	6.9	6,229.3	2.1	5,803.9	5.3
Reino Unido	51,115.2	5.1	20,727.2	5.3	28,280.2	4.9	3,167.0	10.6	10,431.1	5.9	9,051.6	4.1	7,067.4	6.4
Francia	48,912.3	4.8	19,628.3	5.0	27,197.6	4.7	1,138.2	3.8	10,475.6	5.9	6,359.1	2.8	7,848.9	7.1
Corea	35,871.1	3.5	10,478.0	2.7	24,325.0	4.2	1,747.1	5.8	4,611.2	2.6	15,799.4	7.1	1,643.5	1.5
España	17,903.9	1.8	8,264.8	2.1	8,951.7	1.6	380.4	1.3	4,751.2	2.7	1,960.8	0.9	1,476.7	1.3
Canadá	16,443.5	1.6	7,819.9	2.0	8,006.5	1.4	254.1	0.9	2,622.1	1.5	4,903.3	2.2		
Polonia	9,910.7	1.0	5,145.7	1.3	4,593.0	0.8	119.3	0.4	2,225.5	1.3	1,097.8	0.5	1,143.2	1.0
Suecia	9,633.0	1.0	5,096.0	1.3	4,240.5	0.7	327.2	1.1	1,319.1	0.7	1,934.6	0.9	1,088.2	1.0
Holanda	10,478.2	1.0	44,772.1	1.1	5,578.8	1.0	518.6	1.7	1,438.1	0.8	3,106.2	1.4	1,237.6	1.1
México	14,398.6	1.4	4,405.4	1.1	9,468.2	1.7	1,966.9	6.6	4,179.3	2.3	4,155.6	1.9		
Resto	49,855.6	5.2	24,591.6	6.0	22,188.1	4.5	812.7	2.8	8,285.6	4.9	9,013.8	4.2	3,411.2	3.2

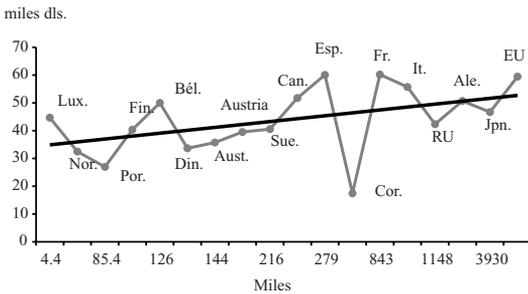
Fuente: OCDE (2005); Power Oarity Purchase, en Heston, Sommers y Aten (2002). Deflactadas con el Chain-Type Price Indexes for Value Added by Industry, BEA (2005).

Estados Unidos es el principal país productor de estos bienes y por ello puede suponerse que es la fuente principal de innovación tecnológica en este sector en particular. El valor agregado de producción en este país es 30 veces mayor que la producción en países como Holanda, Suecia, Polonia; es cerca de 20 veces mayor que la producción de España, Canadá, y en algún punto intermedio de ambos grupos, de México. Pero ese múltiplo es de 10 en el caso de Corea y se ubica por debajo de ese número en la relación con países como Francia, Reino Unido e Italia.

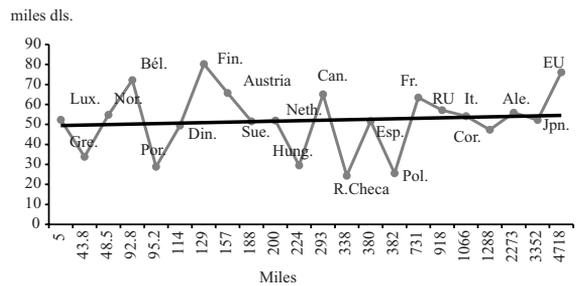
Destacan en este esquema dos países emergentes que en los años recientes han aumentado su participación en la producción industrial de este sector. Por una parte, México que incrementa su nivel de producción de 1.4% en el sector eléctrico y electrónico total, a 2.3% en la rama de aparatos y maquinaria eléctrica, y a 6.6% en la industria productora de equipos de cómputo, oficina y contabilidad, que lo coloca como el cuarto productor de esta clase de bienes en la comunidad de la OCDE, detrás de Alemania. Por otra parte, el caso de Corea que en el mercado que representan los países de la OCDE contribuye con 4.2% de la oferta total en equipo eléctrico y óptico, destacando con 5.8% en equipo de cómputo y 7.1% en radio, televisión y equipo de comunicaciones.

Gráfica 1

Industria eléctrica y electrónica: productividad por trabajador ocupado y tamaño de la planta laboral, 1985



Industria eléctrica y electrónica: productividad por trabajador ocupado y tamaño de la planta laboral, 2002



Esta estructura concentrada de la producción sugeriría que los países más avanzados serían los líderes en innovación tecnológica y que los países con menor grado de desarrollo industrial, en un proceso de *catch-up* como lo especifican los estudios de convergencia de productividad, alcanzarían o aprovecharían las innovaciones tecnológicas desarrolladas en los primeros países. No obstante este proceso de convergencia, autores como Acemoglu y Zilibotti (2001) afirman que hay un desencuentro entre tecnologías y capacidades o destrezas laborales que impiden

que los países seguidores alcancen los niveles de productividad de los países innovadores.¹

Sin embargo, pareciera que ambas hipótesis no se cumplen en el caso del sector de la industria eléctrica y electrónica, En 1985 había una orientación que asociaba la productividad laboral al tamaño de la planta laboral. Pero en el 2002 esta tendencia es menos clara que en el pasado. Países que poseen una industria 20 veces

Cuadro 3
Empleo de la industria eléctrica y electrónica en los países de la OCDE
Tasas de crecimiento promedio en el periodo 1985-2002

<i>Países</i>	<i>Maquinaria y ...Maquinaria y equipo n.e.c</i>	<i>...Equipo eléctrico y óptico</i>	<i>...Maquinaria de cómputo, oficina y contabilidad</i>	<i>...Aparatos y maquinaria eléctrica, n.e.c.</i>	<i>...Radio, televisión y equipo de comunicaciones</i>	<i>...Instrumentos médicos, de precisión ópticos, relojes</i>
Alemania ¹	-0.2	-3.2	-3.4	-9.2	-2.5	-2.6
Australia	-0.8	0.2	-1.5	-9.2		
Austria	-0.2	0.4	-0.9	7.6	-0.2	0.5
Bélgica ¹	-1.8	-0.3	-1.8	-5.9	-1.1	0.6
Canadá ²	0.6	1.6	-0.3	-0.3	-2.0	0.7
Corea ²	4.0	4.9	3.5	-0.3		
Dinamarca	-0.8	-1.0	-0.5	-2.5	-1.0	0.0
EUA ²	-0.7	0.6	-1.2	-4.0	-0.8	-1.5
Eslovaquia ³	-2.8	-6.8	2.2	-4.0		
España	1.8	2.7	0.9	0.0	1.2	2.7
Finlandia	1.1	2.3	5.5	-25.5	1.5	6.7
Francia	-0.8	-1.1	-0.6	0.0	-0.3	-0.4
Grecia ⁶	0.5	-0.9	2.9	4.2	1.3	7.7
Hungría ⁶	3.9	-3.8	8.9	4.2		
Italia	0.0	1.4	0.8	0.0	0.8	2.2
Japón	-0.9	-1.1	-2.2	-0.9	-0.8	-2.8
Luxemburgo	0.8	-1.8	5.5	-0.9		
Holanda	-0.4	-0.9	2.9	4.2	1.3	7.7
Noruega	-1.0	-0.8	-1.1	-10.2	-3.1	5.3
Polonia ⁴	-1.6	-5.1	-1.3			
Portugal	0.6	-5.7	0.6			
Reino Unido ⁵	-1.7	-0.3	-0.2			
República Che	1.0	-2.0	4.5			
Suecia	-0.8	-0.5	-0.4	-6.0	2.3	1.4

Notas:

¹ Periodo 1995-2002 excepto Maquinaria y equipo.

² El último año del periodo es 2001.

³ Periodo 1985-2001.

⁴ Periodo 1995-2000.

⁵ El último año del periodo es 2000.

⁶ Periodo 1985-2002.

Fuente: OCDE (2005).

¹ El argumento de la convergencia en la productividad sostiene que los índices de productividad convergen entre países con igual grado de desarrollo, pero no entre países desarrollados y en vías de desarrollo. Conforme a la hipótesis de Acemoglu y Zilibotti (2001), esto se debe a la diferencia en las destrezas de la fuerza de trabajo entre ambos grupos de países, a pesar de que hay difusión tecnológica entre ambos.

menor que la de EUA tienen ahora niveles similares de productividad laboral como es el caso de Finlandia. Por otro lado, muchos países superan los niveles de productividad laboral de Alemania y Japón, incluso países con muy baja participación en la estructura mundial como Bélgica, Grecia, Austria, Luxemburgo, entre otros.

El empleo ha crecido en los países emergentes y en aquellos recién incorporados a la economía capitalista, mientras que la ocupación en las economías más avanzadas tendió a disminuir durante el periodo 1985-2002. Corea (4%), Hungría (3.9%), España (1.8%), Finlandia (1.1%), la República Checa (1%) y Canadá (0.6%) fueron algunos de los países donde el empleo aumentó en el sector eléctrico y electrónico, en tanto que la planta laboral se contrajo en la mayoría de los países más desarrollados.

En EUA el empleo aumentó sólo en el subsector de maquinaria y equipo (n.e.c.), en tanto que en Alemania y Japón la ocupación disminuyó en el conjunto de la industria y sus ramas industriales.

5. Resultados

Con base en las cifras de STAN-OCDE (2005) y mediante las transformaciones explicadas en el apartado 3, utilizando una función de producción tipo Cobb-Douglas se hace una estimación no paramétrica del cambio técnico y la productividad de la industria eléctrica y electrónica en los países de la OCDE. En el Cuadro 4 se presenta la proporción del valor agregado atribuible al cambio técnico de la industria en los países indicados, obteniendo dos tipos de resultados. Primero, el valor del coeficiente A de la función de producción o residuo de Solow, que mide las variaciones en el valor agregado de la industria que no se pueden atribuir ni al cambio en el factor trabajo ni al cambio en el factor capital en la función de producción. El segundo resultado es la medición comparativa de los índices de cambio técnico de cada país, respecto del país elegido como base o de referencia, Estados Unidos, que es la medición del índice de productividad presentada en los Cuadros 5 y 6.

La industria eléctrica es ahorradora del insumo trabajo y tiende a ser intensiva en el factor capital. La planta laboral se ha contraído en la mayoría de estos países y ha tenido un incremento relativo sólo en los países emergentes, como México y Corea y los países ex socialistas.

Conforme a Jorgenson, Gollop y Fraumeni (1987), si aumenta la productividad respecto a un insumo en forma positiva, es creciente respecto a ese insumo; si disminuye la productividad respecto a un insumo, es ahorradora de ese insumo. El sector crece por efecto de las inversiones de capital y disminuye por efecto de la disminución de la fuerza de trabajo.

En el largo plazo la industria pareciera crecer por efecto de la acumulación de capital antes que por el cambio técnico. En plazos más cortos la influencia de la innovación tecnológica pareciera ejercer mayor determinación sobre la productividad total de factores.

De ambas tendencias derivamos que en los años ochenta la industria ejerció grandes inversiones de capital que, combinadas con plantas laborales relativas más abultadas hicieron que el crecimiento se apoyara más en la inversión de mayores recursos.

En la década de los noventa los resultados de la innovación sobre la productividad tienden a fortalecerse. La industria combina ramas de alto dinamismo tecnológico con otras ramas que son más estables en cuanto a innovación de procesos o generación de nuevos productos. La porción de maquinaria y equipo eléctrico, por ejemplo, es con mucho más estable que la producción de equipos de cómputo o bienes electrónicos como aparatos de sonido, teléfonos celulares y otros.

En general, el sector como tal pareciera con baja productividad, pero esto es consecuencia de la agregación de dos sectores que tienen un desempeño diferente. Por otra parte, surgen dificultades mayores para evaluar la productividad de la porción de bienes electrónicos debido a la tendencia descendente de los precios de estos equipos. Es el caso de electrónica en general, computación y telefonía celular.

Los datos muestran enorme sensibilidad a la elección del año base para deflactar las series porque, al contrario de lo que ocurre con maquinaria y equipo eléctrico donde los precios tienden al alza, en electrónica los precios descienden año con año.

Las diferencias en la productividad entre los años ochenta y los noventa obedecen, en parte, a que la medición de la productividad observa un comportamiento procíclico, pues está positivamente correlacionada con las fluctuaciones económicas, de acuerdo a como sugieren Jiménez y Marchetti (2002). Pero esto coincide con el hecho de que las variaciones no observables de la utilización de la mano de obra (o el capital) pueden tener sólo un efecto transitorio en la medición de la productividad, mientras que los efectos externos pueden producir efectos permanentes. La demanda de exportaciones, la apertura de las economías emergentes y la profundización del capital, explican el creciente ritmo de productividad en países con menor desarrollo económico relativo, como Finlandia, Noruega, Austria y Australia, pero también de países emergentes como México y los países del ex bloque socialista como Hungría, República Checa y Eslovaquia.

Los resultados son contrastantes, especialmente cuando se considera el agregado de los diferentes subsectores, y cuando consideramos por separado a es-

tos últimos. Como se aclaró antes, por industria eléctrica y electrónica se considera el sector Maquinaria y Equipo, que integra dos subsectores que son Maquinaria y Equipo n.e.c (no incluido en ningún otro apartado de la clasificación) y Equipo eléctrico y electrónico. Este último subsector integra las ramas de maquinaria de computación, oficina y contabilidad; maquinaria y aparatos eléctricos; radio, televisión y equipos de comunicaciones; y por último, instrumentos de precisión, ópticos, médicos y relojes.

Pero considerando los dos subsectores en forma separada del total agregado los resultados parecen ofrecer evidencias más sólidas. En general, la productividad en el conjunto de los países pareciera haber descendido en el caso de maquinaria y equipo eléctrico no considerados en otras categorías de la clasificación industrial. El liderazgo en innovación parece corresponder a países europeos (especialmente Noruega y Alemania) más que a EUA. Sin embargo, esto no ocurre así en el caso del subsector de equipo eléctrico y óptico, en donde los niveles de productividad se mantienen entre los años ochenta y noventa y Estados Unidos sólo es superado por dos países europeos, Finlandia y Austria.

En el conjunto de la industria, EUA parece mantener los índices de productividad más altos en la industria de la computación, así como en la industria de fabricante de radios, televisiones y equipos de comunicación, aunque Finlandia pareciera mantener el liderazgo en innovación aunque su importancia relativa en estas actividades industriales no alcance a ser tan sobresaliente como lo son Estados Unidos, Alemania y Japón, para citar a los tres productores más importantes.

Los resultados de la comparación del cambio técnico de los países de la OCDE respecto al nivel de EUA se presenta en los Cuadro 5, que presenta los resultados de la comparación años con año; y el Cuadro 6, que presenta los resultados de la comparación con Estados Unidos pero con un año base, 1994.

En la comparación con la productividad anual de los EUA se puede identificar tres tendencias. Los países europeos por lo general tienen elevada productividad en fabricación de maquinaria y equipo eléctrico (rama 39), pero tienden a sufrir baja productividad en electrónica (ramas 30-33). Presentan este contraste en la comparación con EUA, Alemania, Austria, Canadá en cierta forma aunque tienen fortalezas productivas en electrónica también; Eslovaquia, Polonia y el Reino Unido.

Otros países tienen una tendencia a la baja en sus niveles de productividad respecto a la comparación anual con la productividad de EUA, como el caso de Australia, aunque tiende a fortalecerse en electrónica; Bélgica, que en los noventa tuvo una productividad creciente hacia los 2000 tiende a disminuirla. Grecia que tiende a disminuir su productividad en maquinaria y equipo, pero nuevos sectores

en electrónica empiezan a surgir con elevados índices de productividad. El otro caso es México, que presenta una acentuada disminución en la productividad especialmente en maquinaria y equipo.

Dentro de los países que registran una productividad creciente se pueden identificar dos grupos, los que tienen mayores índices de productividad y los que mantienen un nivel por debajo al observado en EUA. En el primer grupo están países como Italia, noruega, Dinamarca y Finlandia, éste último particularmente en maquinaria y equipo eléctrico (rama 29) y no en el conjunto de la rama de equipo y aparatos eléctricos (30-33), exceptuando equipos de cómputo e instrumentos médicos en las que también supera a EUA. Finlandia es un caso de especialización en sectores específicos de la industria electrónica. Francia también tiene una productividad creciente y es superior a EUA también en maquinaria y equipo. Por otra parte, en el segundo grupo están España y Portugal que mantienen niveles de productividad inferiores a los de EUA pero estos tienden a aumentar en el periodo considerado.

Los resultados no apuntan hacia alguna evidencia en el sentido de que la productividad sectorial puede también presentar sustanciales diferencias entre los países desarrollados y los países en vías de desarrollo aún cuando ambos utilicen las mismas tecnologías, como argumentan Acemoglu y Zilibotti (2001), algunos que sería más factible de detectar en un estudio a nivel de empresas antes que de sectores económicos. En el caso de la comparación con la industria maquiladora de México una determinación que puede hacer espuria dicha comparación tiene que ver con el segmento del proceso productivo que atienden los países con empresas maquiladora respecto de los países que hacen los pedidos.

En la comparación de la productividad de los países analizados en contra de la productividad de EUA en 1994 (ver Cuadro 6) se obtuvieron tres clases de resultados. En los países que presentaron un desempeño contrastante en la evolución de su productividad respecto al nivel de productividad de Estados Unidos en 1994, algunos aumentaron la productividad total porque aumentó la eficiencia en el subsector de maquinaria y equipo, en otros porque se incrementó la productividad en la industria electrónica, como es el caso de Suecia, Finlandia, España y México. También Canadá puede considerarse que comparte esa tendencia aunque ahí la productividad del sector eléctrico y electrónico aumentó en parte por efecto del incremento en la eficiencia de las ramas de maquinaria eléctrica y aparatos, n. e. c. y producción de aparatos de audio y video. En EUA la industria eléctrica y electrónica en general es más productiva en 2002 que en 1994, pero con excepción de la rama 33 equipo eléctrico y óptico, la productividad desciende en todas las ramas consideradas en lo particular.

En otros países disminuyó la productividad del sector eléctrico y electrónico, con incrementos en algunas de las ramas particularmente en electrónica, como ocurre en el caso de México, Noruega que incrementó su eficiencia en fabricación de instrumental médico.

Muchos países registran incrementos en la productividad comparado a los niveles prevalecientes en el año de referencia de EUA. Destacan Austria, aumenta en todo excepto en la rama de instrumentos médicos (33); Dinamarca supera los niveles de EUA en 1994. Por su parte, Eslovaquia tiende a especializarse en maquinaria y equipo. Francia sube en todo, Grecia es más productivo que EUA en 1994, excepto en maquinaria y equipo y la rama 33 de instrumentos médicos y ópticos. Países ex socialistas como Hungría, Polonia y la República Checa también presentan tasas crecientes de productividad, aunque manteniendo niveles de eficiencia inferiores a los de EUA en ese año.

Holanda es un país más productivo en maquinaria y equipo y en ciertas ramas de electrónica con excepción de la rama de fabricación de computadoras (31) y Portugal ascendió con contraste en la productividad sectorial, bajó en maquinaria y equipo aunque continúa por encima de la productividad de EUA en el año de referencia.

Cuadro 7
Industria eléctrica y electrónica: Crecimiento promedio anual de la productividad en países miembros de la OCDE (porcentaje)

	<i>1985/1990</i>	<i>2000/1991</i>	<i>2002/2000</i>
Alemania	13.8	-3.3	8.5
Australia	16.4	-12.5	
Austria	13.9	-2.3	18.8
Bélgica	-0.7	-3.3	-1.0
Canadá	12.7	-4.1	-8.2
Dinamarca		0.3	12.9
Eslovaquia		0.8	7.2
España		-0.4	12.3
Finlandia	9.6	-6.8	36.8
Francia	-0.8	0.4	24.1
Grecia		-0.5	9.0
Hungría		-0.5	9.0
Italia	-6.5	-7.3	26.2
México		-11.9	72.0
Holanda	1.1	-2.3	-0.3
Noruega	8.6	0.9	-11.8
Polonia		2.1	
Portugal		4.3	11.6
Reino Unido	0.3	4.9	-34.8
República Checa		3.2	1.3
Suecia	-0.7	1.0	-11.6

Un resumen de los resultados presentados en el Cuadro 5 se muestran en el Cuadro 7, que presentalas tasas de crecimiento promedio de la productividad en los periodos 1985-1990, 1991-2000 y 2000-2002. Visto de manera sintetizada, se aprecia que en los años ochenta, para las economías en las que se cuenta información, la PTF creció enormemente, especialmente en Alemania, Austria y Finlandia.

En la década de los noventa, sin embargo, el crecimiento de la economía norteamericana disparó el nivel de productividad en esta industria lo que hizo que el desempeño de los otros países se viera desfavorecido. Sólo en algunos de los países tradicionalmente desarrollados la productividad aumentó, especialmente Reino Unido, Francia y Suecia, el otro grupo de economías donde la productividad crece son las de los países que transitaron al capitalismo en esa década y países como Portugal que se integraron a la globalización en esos años. El caso de México destaca también en esta década, porque la productividad retrocede a una tasa de 11.9% anual, que se explica por la elevación del rendimiento industrial que ocurrió a fines de los ochenta con los inicios de la apertura comercial del país.

Después del 2000 se aprecian grandes oscilaciones en la evolución de la productividad promedio, destacando de manera particular Finlandia e Italia. México también experimenta un aumento desusado de su productividad que se explica por el aumento en el rendimiento del trabajo y el capital después del cierre de empresas maquiladoras que ocurrió a partir de 2002 en este país. En Reino Unido y Suecia la productividad retrocede, no obstante que, en estos años, la productividad en el país de referencia (EUA), no tiene buen desempeño.

Ahora, se analizará con más profundidad el progreso tecnológico que se observó en la industria y los países analizados.

Si se toma el periodo 1986-2002 se alcanzan a ver pocos resultados positivos en avance de la productividad, pero si consideramos sólo la etapa que va de 1992 a 2002 vemos avances notorios (ver Cuadro 7). Sólo cuatro países presentan rendimientos tecnológicos positivos en el conjunto de la industria eléctrica y electrónica: Australia, Finlandia, México y Noruega. El caso de México se explica porque en 1994 hay un incremento importante en la productividad derivada de las nuevas inversiones llevadas a cabo en el sector y más tarde, en 2002, el ajuste en la planta de empresa maquiladoras provocó también un mejor aprovechamiento de los factores de producción.

En la industria eléctrica y electrónica la subrama con más progreso técnico es la de equipo eléctrico y óptico en la que cuatro países tienen progresos considerables en la fabricación de equipo de cómputo, oficina y contabilidad donde 10 países presentan elevada productividad asociada al cambio técnico: Alemania, Austria, Canadá, Estados Unidos, Finlandia, Grecia, Italia, Holanda, Noruega y Sue-

cia. En la producción de maquinaria y equipo (rama 29) son cinco los países en los que el progreso técnico permitió aumentos en la productividad: Australia, Finlandia, Bélgica, Noruega y Canadá. En la rama 33 instrumentos médicos, de precisión y ópticos sólo Alemania, Austria y Finlandia registraron progreso tecnológico.

Cuadro 8
Países que registran progreso tecnológico en la industria eléctrica y electrónica en 1992-2002

	29-33 <i>Maquinaria y equipo</i>	29 <i>Manufactura de maquinaria y equipo n.e.c</i>	30-33 <i>Equipo eléctrico y óptico</i>	30 <i>Manufactura de maquinaria de cómputo, oficina y contabilidad</i>	31 <i>Manufactura de maquinaria eléctrica y aparatos, n.e.c.</i>	32 <i>Manufactura de radio, televisión y equipos y aparatos de comunicación</i>	33 <i>Manufactura de instrumentos médicos, de precisión ópticos, relojes</i>
Alemania ¹				x			x
Australia	x		x				
Austria				x			x
Bélgica							
Canadá				x			
Dinamarca							
Eslovaquia							
España							
EUA				x			
Finlandia	x		x	x			x
Francia							
Grecia				x			
Hungría							
Italia				x			
México	x		x				
Holanda				x			
Noruega	x		x	x			
Polonia							
Portugal							
Reino Unido							
República Checa							
Suecia				x			

5.1 La productividad de la industria eléctrica y electrónica en México

También se analizó de la industria maquiladora de exportación mediante el análisis de la tasa de crecimiento de la productividad tomando como referencia 1994, el año de inicio del TLCAN dado que ese acontecimiento significó para la industria un salto importante en los niveles de cambio técnico.

Los resultados se muestran en el Cuadro 9, que presenta la estimación para las dos industrias consideradas en el estudio en el caso particular de México, más la suma ponderada de ambas y que para efectos de simplificación se identifica como industria eléctrica y electrónica. En el mismo arreglo se presenta, en la parte

superior, las cifras de cambio técnico correspondiente a estas industrias, que son los resultados obtenidos de la estimación anual de la productividad con base en la función de producción de cada año.

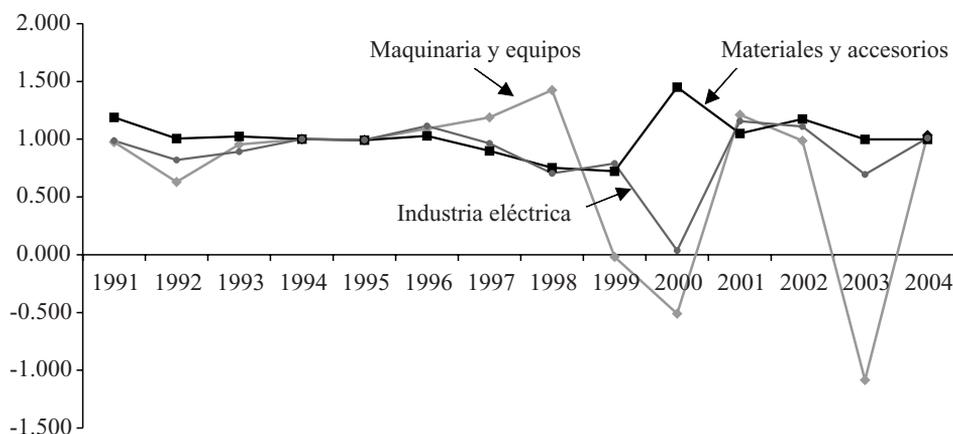
Cuadro 9
México: productividad de la industria eléctrica y electrónica en la industria maquiladora de exportación

<i>Años</i>	<i>Ensamble de maquinaria, Equipo, aparatos y artículos eléctricos y electrónicos</i>	<i>Materiales y accesorios eléctricos y electrónicos</i>	<i>Ambas ramas (Industria eléctrica y electrónica)</i>
Cambio técnico			
1991	-0.0874	-0.0094	-0.0960
1992	-0.0150	-0.0397	-0.0158
1993	-0.0766	0.0150	-0.0227
1994	0.0213	0.0260	0.1174
1995	0.1515	0.0945	0.3060
1996	-0.0535	-0.0801	-0.0578
1997	-0.0218	0.0221	0.1427
1998	-0.0337	0.0478	0.0613
1999	-0.0001	0.0457	0.0863
2000	-0.0073	-0.0603	0.0015
2001	0.0434	0.1167	0.0922
2002	0.0829	0.0654	0.0973
2003	-0.0303	0.0678	0.0729
2004	0.2103	0.1486	0.4014
Tasa de crecimiento de la productividad con base en 1994			
1991	0.976	1.188	0.987
1992	0.630	1.006	0.819
1993	0.954	1.025	0.892
1994	1.000	1.000	1.000
1995	0.994	0.992	0.994
1996	1.091	1.029	1.114
1997	1.189	0.899	0.963
1998	1.425	0.754	0.705
1999	-0.020	0.724	0.790
2000	-0.511	1.451	0.036
2001	1.211	1.050	1.155
2002	0.988	1.176	1.111
2003	1.086	0.999	0.696
2004	1.036	0.998	1.010

Como ocurre en esta clase de estudios, el indicador de cambio técnico presenta mucha oscilación año con año, como advierte Ark (2001), en el corto plazo las mediciones de la productividad del trabajo pueden ser volátiles, en particular a niveles desagregados cuando éstas son afectadas por el ciclo de los negocios

y los cambios en la composición del producto debido a las cambiantes presiones competitivas. Lo que se advierte es que la rama de Materiales y accesorios eléctricos y electrónicos presenta mejor eficiencia en innovación tecnológica que, por ser la de mayor tamaño, determina que la industria en general presente una tendencia creciente en la generación de valor agregado debido a la innovación.

Gráfica 2
Industria eléctrica y electrónica en México: Tasa de crecimiento de la productividad 1999-2004



La medición del crecimiento de la productividad refleja este comportamiento asimétrico de ambas industrias. El crecimiento promedio en la industria de materiales eléctricos superó el nivel observado en 1994, en tanto que la industria de maquinaria y equipo ha retrocedido 35 puntos porcentuales en su productividad en la etapa posterior al TLCAN respecto al nivel registrado en 1994. La Gráfica 2 muestra los resultados del crecimiento de la productividad presentados en la parte inferior del cuadro anterior.

En general se puede concluir que la productividad de la industria no ha presentado un progreso importante a lo largo de la etapa posterior al TLCAN, incluso puede afirmarse que ha permanecido estancada, si comparamos el desempeño de este periodo en su relación con el nivel de productividad de 1994. Que el reajuste en las plantas maquiladoras a partir del 2001 tuvo como primera consecuencia el incremento en la productividad, pero que los efectos del despido de personal y la

reducción de la planta laboral en la industria pierde fuerza hacia 2003 y 2004, especialmente en la rama de maquinaria y equipo.

Conclusiones

La estimación de los resultados, el manejo de las bases de datos y análisis de las cifras obtenidas permiten llegar a conclusiones que no pueden considerarse definitivas acerca de la evolución de la productividad en este importante sector.

En primer término debe destacarse que la industria eléctrica y electrónica agrupa a dos ramas industriales que tienen comportamientos muy diferenciados. Esto hace que su valoración real se vuelva complicada para efectos de estimar, de manera comparada, niveles de productividad.

Para algunos estudios la convergencia en productividad ocurre particularmente entre países del tipo de los agrupados en la OCDE, y este estudio un tanto abona en ese sentido. Muchos de estos países superan al país de referencia para medir la productividad, Estados Unidos, y otros muestran un dinamismo mayor en el crecimiento de la productividad posterior a la segunda mitad de la década de los noventa, esto en el contexto de una estructura industrial altamente concentrada.

Por otra parte, como algunas otras investigaciones han documentado, la productividad en este sector en los países emergentes, como es el caso de México, es crucialmente dependiente del flujo de inversiones extranjeras. En 1994 la puesta en vigor del TLCAN provocó un incremento extraordinario en el nivel de productividad de los dos subsectores analizados, frente a eso los registros posteriores han estado por debajo del observado. Esta inyección de recursos extraordinarios que provocó la apertura económica influyó para que México destaque por el crecimiento de su productividad para el sector eléctrico y electrónico a nivel agregado, aunque el nivel de productividad sea inferior a Estados Unidos, país utilizado como referente, y el resto de los países avanzados. La dependencia entre innovación tecnológica y flujo de inversión extranjera queda así sólidamente establecida.

Se observa que la productividad en la industria maquiladora está más orientada hacia la disposición del factor trabajo, el despido de trabajadores entre 2001 y 2003 aumentó la productividad a niveles equivalente a 1994.

Las evidencias sugieren que el TLCAN propició una tendencia creciente en la productividad factorial de la industria eléctrica y electrónica en México, fuerza que se fue agotando hacia el año 2000. Posteriormente el cierre de establecimientos y el despido de trabajadores con la crisis maquiladora de 2001-2003 impulsó al alza la productividad de factores en la industria, pero en su comparación internacional los parámetros de desempeño de estas empresas extranjeras establecidas en

México distan mucho de alcanzar los niveles tecnológicos de sus firmas matrices en los países desarrollados. Estos resultados sugieren que la hipótesis de Solow sigue vigente en el caso de la industria maquiladora en México.

Por último cabe destacar algunas debilidades que presentan la comparación de las cifras del STAN utilizadas para todos los países y los datos sobre industria maquiladora empleados para el caso de México, y que en cierta forma reduce el grado de confiabilidad que puedan tener estos datos. Especialmente las cifras de formación bruta de capital utilizadas en uno y otro caso pueden estar tomando como fundamento para su estimación bases diferentes. Pero de forma especial la asimetría en la información utilizada proviene del hecho de que la industria en los países de la OCDE, exceptuando a los ahora ex socialistas, constituye una estructura integrada muy distinta de lo que representa la industria maquiladora en México, orientada principalmente al desarrollo de las etapas de producción intensivas en trabajo, sin erogaciones importantes en investigación y desarrollo.

Hacia el futuro será necesario perfeccionar la base estadística de esta parte de la estructura industrial mexicana que representan las empresas maquiladoras, de manera que se permita o facilite la comparación internacional. Bajo las actuales limitaciones, sin embargo, procede hacer comparaciones más refinadas que incluyan los bienes intermedios en la función de producción y que puedan aclarar los efectos en la productividad derivados de los cambios en la productividad de los insumos de la producción.

Cuadro 4 (continúa)

		1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	
Países	Industrias																		
		32	-0.360	0.084	-0.031	-0.074	-0.059	-0.029	0.017	0.015	0.072	0.018	-0.162	-0.008	-0.099	0.047	0.022	0.078	0.076
Eslovaquia	33	-0.238	-0.196	0.011	-0.210	0.020	-0.040	-0.047	-0.094	-0.038	-0.010	0.036	-0.069	-0.010	-0.020	0.055	-0.071	-0.058	
	29-33											0.041	-0.199	-0.036	-0.293	0.054	0.240		
España	29											-0.174	-0.387	-0.042	-0.317	-0.055	0.136		
	30-33											0.175	-0.387	-0.042	-0.317	-0.055	0.136		
Finlandia	29-33											-0.062	-0.143	-0.083	-0.065	-0.018	-0.051	-0.050	
	29											-0.062	-0.143	-0.083	-0.065	-0.018	-0.051	-0.050	
Francia	30-33											-0.052	-0.154	-0.082	-0.034	-0.045	-0.053	-0.068	
	29											-0.052	-0.154	-0.082	-0.034	-0.045	-0.053	-0.068	
Grecia	29-33											0.003	0.055	0.020	-0.131	0.144	0.078	-0.034	
	29											0.003	0.055	0.020	-0.131	0.144	0.078	-0.034	
Italia	30-33											-0.022	0.162	0.135	0.014	0.154	-0.183	0.149	
	30											-0.022	0.162	0.135	0.014	0.154	-0.183	0.149	
México	31											-0.031	0.000	-0.028	-0.133	0.114	0.053	-0.271	
	32											-0.031	0.000	-0.028	-0.133	0.114	0.053	-0.271	
Hungria	33											-0.060	0.252	0.219	0.034	0.141	-0.281	0.237	
	29-33											-0.060	0.252	0.219	0.034	0.141	-0.281	0.237	
Países	Industrias											0.022	-0.029	-0.061	-0.084	0.080	0.110	0.006	
		29										0.022	-0.029	-0.061	-0.084	0.080	0.110	0.006	
Francia	29-33											-0.043	0.017	-0.013	-0.029	-0.050	-0.061	-0.064	
	29											-0.043	0.017	-0.013	-0.029	-0.050	-0.061	-0.064	
Grecia	30-33											-0.038	-0.038	0.062	-0.038	0.023	-0.047	-0.059	-0.048
	29-33											-0.038	-0.038	0.062	-0.038	0.023	-0.047	-0.059	-0.048
Italia	29											-0.393	-0.329	-0.081	-0.145	0.078	-0.014	-0.066	
	30-33											-0.393	-0.329	-0.081	-0.145	0.078	-0.014	-0.066	
México	30											-0.505	-0.320	-0.056	-0.077	0.053	-0.013	-0.083	
	31											-0.505	-0.320	-0.056	-0.077	0.053	-0.013	-0.083	
Hungria	32											-0.603	-0.300	-0.244	-0.168	-0.045	-0.061	-0.118	
	33											-0.603	-0.300	-0.244	-0.168	-0.045	-0.061	-0.118	
Países	Industrias											-0.614	-0.379	-0.290	-0.81	0.177	0.013	-0.128	
		29-33										-0.614	-0.379	-0.290	-0.81	0.177	0.013	-0.128	
Italia	29-33											-0.155	-0.441	-0.151	0.044	-0.052	-0.059	0.111	
	29											-0.155	-0.441	-0.151	0.044	-0.052	-0.059	0.111	
México	30-33											-0.088	-0.062	-0.032	-0.043	0.029	-0.076	-0.041	
	29											-0.088	-0.062	-0.032	-0.043	0.029	-0.076	-0.041	
Países	Industrias											-0.082	-0.069	-0.038	-0.032	0.037	-0.054	-0.008	
		30-33										-0.082	-0.069	-0.038	-0.032	0.037	-0.054	-0.008	
México	30											-0.082	-0.030	-0.027	-0.052	0.021	-0.088	-0.059	
	31											-0.082	-0.030	-0.027	-0.052	0.021	-0.088	-0.059	
Países	Industrias											-0.110	0.015	-0.001	-0.039	-0.042	-0.023	-0.014	
		31										-0.110	0.015	-0.001	-0.039	-0.042	-0.023	-0.014	
México	32											-0.065	-0.037	-0.050	-0.016	-0.046	-0.022	0.051	
	33											-0.065	-0.037	-0.050	-0.016	-0.046	-0.022	0.051	
Países	Industrias											-0.068	0.111	0.057	0.070	-0.021	0.116	0.136	
		29-33										-0.068	0.111	0.057	0.070	-0.021	0.116	0.136	
México	29											-0.067	-0.060	-0.042	-0.007	-0.028	0.067	0.087	
	30-33											-0.067	-0.060	-0.042	-0.007	-0.028	0.067	0.087	
Países	Industrias											-0.102	-0.006	0.031	0.022	-0.090	0.137	0.115	
		30-33										-0.102	-0.006	0.031	0.022	-0.090	0.137	0.115	

Cuadro 4 (continúa)

Países	Industrias	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	
Holanda	29-33			-0.076	-0.064	-0.039	-0.056	-0.035	-0.002	0.069	-0.005	-0.111	-0.058	-0.057	-0.047	0.034	-0.013	-0.011	
	29			-0.072	-0.059	-0.095	-0.081	-0.060	-0.030	0.029	0.012	-0.064	-0.047	-0.078	-0.063	0.045	-0.008	0.030	
	30-33			-0.104	-0.094	0.016	-0.014	0.006	0.030	0.093	-0.019	-0.130	-0.048	-0.049	-0.011	0.019	-0.007	-0.023	
Noruega	31											0.075	0.030	0.307	0.158	0.248	0.262		
	32											-0.435	-0.113	-0.089	-0.023	0.021	-0.159		
	33											-0.199	-0.101	-0.118	-0.044	-0.012	0.096		
	29-33			-0.205	-0.112	-0.081	-0.059	-0.052	-0.018	-0.011	0.072	-0.012	0.017	-0.035	-0.001	-0.059	-0.016	0.043	
	29			-0.226	-0.193	-0.006	-0.080	-0.030	-0.027	-0.035	0.079	-0.005	-0.009	-0.014	-0.030	-0.071	0.081	0.045	
Polonia	30-33											0.734	0.301	0.047	0.524	-1.020	0.394	-0.818	
	31											-0.089	-0.056	-0.249	-0.298	-0.037	-0.069	0.027	
	32											0.012	-0.036	-0.032	0.334	-0.063	-0.313	-0.093	
	33											-0.151	0.048	0.028	0.49	-0.117	-0.017	0.181	
	29-33											-0.076	-0.108	-0.076	0.009	-0.042			
Portugal	29											-0.042	-0.074	-0.042	0.097	-0.102	-0.119	-0.193	
	30-33											-0.341	-0.175	-0.241	-0.083	-0.179	-0.023	-0.080	
	29											-0.386	-0.184	-0.292	0.143	-0.282	-0.079	-0.086	
Reino Unido	30-33											-0.312	-0.157	-0.231	-0.132	-0.141	0.001	-0.060	
	29-33											-0.095	-0.018	-0.073	-0.036	0.005	-0.055		
	29											-0.085	0.012	-0.057	-0.092	0.005	0.008		
República Checa	29-33											-0.089	-0.012	-0.084	0.025	0.004	-0.080		
	29											-0.168	-0.262	-0.236	0.003	-0.099	-0.080	-0.049	
	30-33											-0.149	-0.279	-0.146	-0.090	-0.052	-0.029	-0.061	
Suecia	29-33											-0.148	-0.217	-0.330	0.126	-0.140	-0.107	-0.022	
	29											0.011	-0.012	-0.009	-0.028	-0.074	-0.272	0.087	
	30-33											-0.087	-0.102	-0.070	-0.034	0.034	-0.054	0.009	
31. Manufactura de maquinaria eléctrica y aparatos, n.e.c.	30											0.036	0.032	0.000	-0.030	-0.205	-0.569	0.185	
	31											0.102	0.244	0.319	0.219	0.592	0.289	0.209	0.691
	32											-0.009	-0.180	-0.046	-0.055	0.166	0.025	-0.060	
	33											0.009	-0.013	-0.034	-0.043	-0.675	-0.326	-0.291	
32. Manufactura de instrumentos médicos, de precisión y ópticos, relojes.	29-33											-0.071	-0.038	0.002	-0.021	-0.202	-0.050	0.083	
	29											0.008	0.048	0.028	0.49	-0.117	-0.017	0.181	
	30-33											-0.048	-0.093	-0.110	-0.064	0.018	0.096	0.129	
	29											0.063	-0.042	-0.074	-0.042	0.097	-0.102	-0.119	

Notas:

29-33. Maquinaria y equipo.

29. Manufactura de maquinaria y equipo, n.e.c.

30-33. Equipo eléctrico y óptico.

30. Manufactura de maquinaria de cómputo, oficina y contabilidad.

31. Manufactura de maquinaria eléctrica y aparatos, n.e.c.

32. Manufactura de radio, televisión y equipos y aparatos de comunicación.

33. Manufactura de instrumentos médicos, de precisión y ópticos, relojes.

Cuadro 5 (continúa)

Países	Industrias	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Eslovaquia	32	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	33	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	0.853	0.995	1.456	1.442	0.679	0.942	1.000
	29-33											0.853	0.995	1.126	1.594	0.946	0.845	
España	30-33									0.614	0.723	0.716	0.643	0.814	0.855	0.599	0.814	0.756
	29-33									0.512	0.513	0.577	0.713	0.723	0.769	0.194	0.718	0.390
	29									0.578	0.720	0.657	0.821	0.798	0.755	0.769	0.768	0.783
Finlandia	30-33									0.971	0.994	0.588	0.979	0.992	1.224	0.995	0.996	1.862
	29-33									0.987	0.966	1.757	1.349	0.891	0.999	1.132	0.895	2.977
	29									1.177	0.999	1.429	0.690	1.199	0.865	1.118	1.760	0.995
Francia	30-33									1.842	1.459	1.142	-0.258	1.199	0.865	1.118	1.760	0.995
	31									0.884	0.477	1.659	1.464	0.939	1.139	1.338	1.445	1.989
	32									1.496	1.213	1.288	1.668	0.928	1.164	0.984	0.990	0.820
Grecia	30-33									1.547	1.268	1.536	0.995	0.996	0.936	0.978	1.645	0.987
	29-33									1.185	0.841	0.672	1.547	1.273	1.475	0.994	0.964	1.339
	29									1.141	1.154	0.988	0.989	1.413	1.277	0.966	1.120	1.145
Italia	30-33									0.994	1.753	0.963	0.998	1.176	1.247	0.942	1.275	1.119
	29-33									1.567	0.994	1.624	0.996	1.757	0.990	1.260	1.659	1.187
	29									0.942	0.993	0.942	0.993	1.176	1.247	0.942	1.275	1.119
México	30-33									1.555	0.977	0.942	0.993	1.259	1.155	0.977	0.816	1.193
	29-33									1.234	1.557	1.234	1.557	1.216	1.148	0.760	-5.883	1.825
	29									0.985	1.328	1.496	1.185	-9.664	0.886	-0.236	1.384	1.217
Hungaría	30-33									1.496	1.185	1.633	1.166	0.956	1.582	0.732	0.282	1.255
	29-33									-0.155	-0.441	-0.155	-0.441	-0.151	0.441	-0.525	-0.589	0.119
	29									0.963	0.998	0.963	0.998	1.176	1.247	0.942	1.275	1.119
Italia	30-33									0.942	0.993	0.942	0.993	1.259	1.155	0.977	0.816	1.193
	29-33									1.234	1.557	1.234	1.557	1.218	1.148	0.760	-5.883	1.825
	29									0.985	1.328	1.496	1.185	-9.664	0.886	-0.236	1.384	1.217
Italia	30-33									1.496	1.185	1.633	1.166	0.956	1.582	0.732	0.282	1.255
	29-33									-0.155	-0.441	-0.155	-0.441	-0.151	0.441	-0.525	-0.589	0.119
	29									0.963	0.998	0.963	0.998	1.176	1.247	0.942	1.275	1.119
Italia	30-33									0.942	0.993	0.942	0.993	1.259	1.155	0.977	0.816	1.193
	29-33									1.234	1.557	1.234	1.557	1.218	1.148	0.760	-5.883	1.825
	29									0.985	1.328	1.496	1.185	-9.664	0.886	-0.236	1.384	1.217
Italia	30-33									1.496	1.185	1.633	1.166	0.956	1.582	0.732	0.282	1.255
	29-33									-0.155	-0.441	-0.155	-0.441	-0.151	0.441	-0.525	-0.589	0.119
	29									0.963	0.998	0.963	0.998	1.176	1.247	0.942	1.275	1.119
Italia	30-33									0.942	0.993	0.942	0.993	1.259	1.155	0.977	0.816	1.193
	29-33									1.234	1.557	1.234	1.557	1.218	1.148	0.760	-5.883	1.825
	29									0.985	1.328	1.496	1.185	-9.664	0.886	-0.236	1.384	1.217
Italia	30-33									1.496	1.185	1.633	1.166	0.956	1.582	0.732	0.282	1.255
	29-33									-0.155	-0.441	-0.155	-0.441	-0.151	0.441	-0.525	-0.589	0.119
	29									0.963	0.998	0.963	0.998	1.176	1.247	0.942	1.275	1.119
Italia	30-33									0.942	0.993	0.942	0.993	1.259	1.155	0.977	0.816	1.193
	29-33									1.234	1.557	1.234	1.557	1.218	1.148	0.760	-5.883	1.825
	29									0.985	1.328	1.496	1.185	-9.664	0.886	-0.236	1.384	1.217
Italia	30-33									1.496	1.185	1.633	1.166	0.956	1.582	0.732	0.282	1.255
	29-33									-0.155	-0.441	-0.155	-0.441	-0.151	0.441	-0.525	-0.589	0.119
	29									0.963	0.998	0.963	0.998	1.176	1.247	0.942	1.275	1.119
Italia	30-33									0.942	0.993	0.942	0.993	1.259	1.155	0.977	0.816	1.193
	29-33									1.234	1.557	1.234	1.557	1.218	1.148	0.760	-5.883	1.825
	29									0.985	1.328	1.496	1.185	-9.664	0.886	-0.236	1.384	1.217
Italia	30-33									1.496	1.185	1.633	1.166	0.956	1.582	0.732	0.282	1.255
	29-33									-0.155	-0.441	-0.155	-0.441	-0.151	0.441	-0.525	-0.589	0.119
	29									0.963	0.998	0.963	0.998	1.176	1.247	0.942	1.275	1.119
Italia	30-33									0.942	0.993	0.942	0.993	1.259	1.155	0.977	0.816	1.193
	29-33									1.234	1.557	1.234	1.557	1.218	1.148	0.760	-5.883	1.825
	29									0.985	1.328	1.496	1.185	-9.664	0.886	-0.236	1.384	1.217
Italia	30-33									1.496	1.185	1.633	1.166	0.956	1.582	0.732	0.282	1.255
	29-33									-0.155	-0.441	-0.155	-0.441	-0.151	0.441	-0.525	-0.589	0.119
	29									0.963	0.998	0.963	0.998	1.176	1.247	0.942	1.275	1.119
Italia	30-33									0.942	0.993	0.942	0.993	1.259	1.155	0.977	0.816	1.193
	29-33									1.234	1.557	1.234	1.557	1.218	1.148	0.760	-5.883	1.825
	29									0.985	1.328	1.496	1.185	-9.664	0.886	-0.236	1.384	1.217
Italia	30-33									1.496	1.185	1.633	1.166	0.956	1.582	0.732	0.282	1.255
	29-33									-0.155	-0.441	-0.155	-0.441	-0.151	0.441	-0.525	-0.589	0.119
	29									0.963	0.998	0.963	0.998	1.176	1.247	0.942	1.275	1.119
Italia	30-33									0.942	0.993	0.942	0.993	1.259	1.155	0.977	0.816	1.193
	29-33									1.234	1.557	1.234	1.557	1.218	1.148	0.760	-5.883	1.825
	29									0.985	1.328	1.496	1.185	-9.664	0.886	-0.236	1.384	1.217
Italia	30-33									1.496	1.185	1.633	1.166	0.956	1.582	0.732	0.282	1.255
	29-33									-0.155	-0.441	-0.155	-0.441	-0.151	0.441	-0.525	-0.589	0.119
	29									0.963	0.998	0.963	0.998	1.176	1.247	0.942	1.275	1.119
Italia	30-33									0.942	0.993	0.942	0.993	1.259	1.155	0.977	0.816	1.193
	29-33									1.234	1.557	1.234	1.557	1.218	1.148	0.760	-5.883	1.825
	29									0.985	1.328	1.496	1.185	-9.664	0.886	-0.236	1.384	1.217
Italia	30-33																	

Cuadro 5 (continúa)

Países	Industrias	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Holanda	29-33			1.631	1.563	1.666	1.200	1.623	2.199	0.999	1.197	1.174	1.613	1.256	1.295	0.974	0.945	0.968
	29			1.333	1.371	1.235	1.133	1.221	1.398	0.943	0.933	1.238	1.164	1.153	1.196	0.975	0.923	1.250
	30-33			1.682	1.579	0.835	1.143	0.624	0.952	0.997	1.783	1.224	1.117	1.617	1.134	0.944	0.816	0.893
	30											0.924	0.733	0.956	0.998	0.992	0.976	
	31											0.997	1.661	1.492	1.579	1.164	0.574	
	32											1.155	1.284	1.615	1.165	0.839	1.313	
	33											1.727	1.112	1.875	1.320	1.124	1.628	
Nortuega	29-33	0.989	1.421	1.274	1.359	1.375	1.162	1.527	0.992	1.168	0.988	0.988	0.999	1.327	4.881	1.258	1.495	0.980
	29	0.964	1.168	2.153	1.342	1.122	1.127	1.142	1.734	1.941	0.972	0.937	0.983	1.246	1.147	1.360	0.982	0.958
	30-33	1.294	1.982	1.242	1.587	1.554	0.820	0.962	1.264	0.991	0.990	0.867	0.995	1.381	0.984	1.544	1.153	0.976
	30	1.422	0.992	1.135	1.117	1.162	1.662	0.969	-2.217	1.449	0.468	1.191	0.756	27.348	1.147	0.982	0.785	1.143
	31	1.126	1.118	1.141	1.154	1.571	0.623	0.938	0.752	0.858	0.942	0.992	0.948	1.2333	1.414	1.624	1.164	0.890
	32	0.912	1.441	0.985	1.792	1.832	0.917	-1.880	1.168	1.168	0.926	0.984	1.231	1.796	1.329	1.654	1.237	1.153
Polonia	33	0.839	0.712	0.878	0.985	1.716	0.973	1.547	0.813	0.488	1.864	1.547	1.449	0.838	1.123	1.173	0.977	1.819
	29-33										-0.626	0.832	0.916	0.916	3.146	0.885		
Portugal	29										0.656	0.833	0.968	0.935	0.946	1.715	1.262	1.244
	29-33										1.244	0.774	0.911	0.887	1.466	0.969	0.995	0.992
	29										0.979	0.979	0.998	1.165	1.334	1.158	1.115	1.443
	30-33										1.536	1.772	1.762	0.931	1.637	1.169	1.148	1.148
Reino Unido	29-33	0.983	0.982	0.968	0.994	0.994	0.994	0.987	1.568	1.146	0.913	0.998	0.982	0.997	0.993	1.527	0.995	
	29	1.000	1.878	1.429	1.181	0.999	0.999	0.989	0.998	0.999	0.998	1.829	0.999	1.000	1.000	1.743	1.415	
República Checa	30-33	0.977	0.971	0.973	0.995	0.968	0.669	0.983	1.184	1.131	0.995	0.998	0.964	0.997	1.950	1.734	0.998	
	29-33											0.840	0.938	0.964	-0.686	0.953	0.967	0.977
Suecia	29											0.851	0.957	0.971	0.959	0.955	0.958	0.996
	30-33											0.785	0.917	0.960	1.555	0.959	0.962	0.981
	29-33	1.282	1.397	1.431	1.177	1.248	1.154	4.224	0.942	0.994	1.183	0.912	1.133	1.163	1.200	1.265	1.291	0.988
	29										1.763	1.42	1.248	1.281	1.419	0.940	1.276	0.889
	30-33										1.222	0.958	0.927	-0.118	1.380	1.165	1.176	0.983
	30										0.973	0.946	0.973	0.940	1.142	1.195	0.952	1.515
	31										2.556	4.684	1.169	1.339	1.654	1.597	1.236	1.617
	32										0.586	1.454	0.994	0.977	1.111	1.522	1.146	1.318
33											0.999	1.256	1.322	1.139	0.377	1.141	1.560	0.978

Notas:

29-33. Maquinaria y equipo.

29. Manufactura de maquinaria y equipo, n.e.c.

30-33. Equipo eléctrico y óptico.

30. Manufactura de maquinaria de cómputo, oficina y contabilidad.

31. Manufactura de maquinaria eléctrica y aparatos, n.e.c.

32. Manufactura de radio, televisión y equipos y aparatos de comunicación.

33. Manufactura de instrumentos médicos, de precisión y ópticos, relojes.

Fuente: Estimado con base en cifras de STAN-Database, OCDE, 2005. Power Parity Purchase, en Heston, Summers y Aten (2002). Deflactadas con el Chain-Type Price Indexes for Value Added by Industry, BEA, 2005. Datos de México, INEGI, 2005.

Cuadro 6
Tasa de crecimiento de la productividad 1985-2002, con base en Estados Unidos, 1994

<i>Países</i>	<i>Industrias</i>	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Alemania	29-33	0.938	0.944	0.937	0.975	0.979	1.733	0.978	0.994	1.489	1.185	0.997	0.998	1.118	1.300	0.998	1.199	0.995
	29	0.843	0.271	1.136	1.238	0.147	0.412	0.859	1.135	0.313	0.851	-0.191	1.293	2.315	1.363			
	30-33	0.462	2.365	2.530	1.848	1.675	1.746	0.827	1.449	0.655	-1.289	-0.696	1.425	4.692	-0.380			
	30	0.937	0.848	0.997	1.452	1.467	1.278	0.984	1.000	1.000	0.997	0.995	1.695	0.985	0.955	1.647	1.933	1.334
	31	0.899	0.937	1.327	0.968	1.631	1.173	1.388	0.954	0.966	1.167	0.440	1.160	-3.700	1.265	0.943	0.940	0.975
	32	0.926	0.934	0.969	0.952	0.981	0.952	1.182	0.893	0.917	0.978	1.744	1.447	1.314	1.253	0.885	1.539	1.446
	33	0.348	-2.658	0.848	0.770	0.679	3.986	1.123	0.993	1.913	0.964	1.146	0.965	1.424	1.682	1.223	0.994	1.217
Australia	29-33	0.843	0.271	1.136	1.238	0.147	0.412	0.859	1.135	0.313	0.851	-0.191	1.293	2.315	1.363			
	29	0.843	0.271	1.136	1.238	0.147	0.412	0.859	1.135	0.313	0.851	-0.191	1.293	2.315	1.363			
	30-33	0.462	2.365	2.530	1.848	1.675	1.746	0.827	1.449	0.655	-1.289	-0.696	1.425	4.692	-0.380			
	29-33	0.917	0.937	0.952	0.985	0.989	1.669	1.140	1.278	0.965	0.947	1.117	0.952	0.959	1.938	0.922	1.611	1.676
	29	0.937	0.944	0.914	0.999	1.157	1.249	1.311	1.381	0.953	1.113	0.999	0.932	0.845	0.992	0.979	1.718	1.273
	30-33	0.924	0.936	0.980	0.989	0.989	1.164	1.268	2.337	0.959	0.842	1.384	0.943	0.964	0.959	1.272	1.952	1.132
	30	0.955	0.737	4.246	7.689	-0.134	1.764	-4.636	0.882	0.886	2.682	0.916	1.230	0.968	0.997	1.347	0.588	0.922
	31	0.941	0.982	1.764	1.686	1.349	1.737	1.826	0.742	0.985	0.781	1.940	0.962	0.849	0.917	1.457	1.879	1.376
	32	0.922	0.932	0.989	1.943	2.347	1.342	1.363	1.258	0.934	0.852	1.449	1.323	0.947	0.915	0.831	1.152	1.119
	33	0.892	0.884	0.970	0.985	0.955	1.333	0.996	1.468	1.114	1.186	0.758	1.177	0.998	1.819	1.918	0.998	0.981
Bélgica	29-33	0.968	0.982	1.717	1.447	1.153	1.286	1.387	0.156	0.889	1.812	1.812	1.172	1.661	1.298	0.993	0.952	0.964
	29	0.968	0.982	1.717	1.447	1.153	1.286	1.387	0.156	0.889	1.812	1.812	1.172	1.661	1.298	0.993	0.952	0.964
	30-33										1.594	0.935	1.233	1.233	0.988	0.852	0.976	
	30										1.124	1.124	1.320	1.319	0.676	0.988	0.953	0.949
	31														6.965	-1.812	1.731	1.452
	32														1.125	1.257	1.945	1.114
	33														1.496	1.114	1.114	
Canadá	29-33	0.920	0.956	0.945	0.970	0.981	0.999	1.425	0.993	0.973	1.177	1.123	0.844	1.252	0.955	1.527	1.496	0.996
	29	0.886	0.951	0.894	0.957	0.966	0.997	1.413	0.999	1.978	1.572	1.189	1.441	1.174	0.895	1.129	1.000	1.165
	30-33	0.930	0.934	0.943	0.983	0.991	1.554	1.388	0.975	0.972	0.996	1.346	0.990	1.176	0.968	1.519	1.482	1.000
	30	0.937	0.848	0.997	1.452	1.467	1.278	0.984	1.000	1.000	0.978	-1.217	0.998	1.127	0.817	1.256	1.796	0.998
	31	0.899	0.937	1.327	0.968	1.631	1.173	1.388	0.954	0.966	1.167	0.440	1.160	-3.700	1.265	0.943	0.940	0.975
	32	0.926	0.934	0.969	0.952	0.981	0.952	1.182	0.893	0.943	1.656	1.247	0.947	1.242	0.981	1.175	1.124	1.195
	33	0.348	-2.658	0.848	0.770	0.679	3.986	1.123	0.993	1.913	0.964	1.146	0.965	1.424	1.682	1.223	0.994	1.217
Dinamarca	29-33	0.939	0.827	-1.185	0.969	0.979	0.989	0.992	0.995	1.000	1.159	1.571	1.176	1.146	1.168	0.956	1.997	1.316
	29	0.931	0.899	1.297	0.967	0.986	0.996	0.996	0.983	1.000	1.189	1.375	1.775	1.155	1.111	0.975	0.981	0.982
	30-33	0.934	0.687	0.876	0.976	0.962	0.978	0.977	0.989	1.000	0.844	1.890	1.233	1.266	1.152	0.935	0.983	0.984
	30	0.883	1.146	2.353	1.323	0.926	0.983	1.262	1.228	1.000	1.000	1.000	0.998	0.999	0.992	0.991	1.132	0.994
	31	0.917	0.915	0.845	0.955	0.979	0.985	0.995	1.152	1.000	1.455	1.416	1.960	1.538	1.522	0.967	0.978	0.985
	32	0.945	1.118	0.892	0.956	0.966	0.965	1.372	1.197	1.000	0.955	1.115	1.116	1.113	0.978	0.934	0.985	0.988
	33	0.935	0.933	4.112	0.977	1.173	0.958	0.982	0.998	1.000	1.125	0.994	1.465	1.746	1.516	0.986	1.972	1.148

Cuadro 6 (continúa)

Países	Industrias	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Eslovaquia	29-33											0.845	1.995	1.538	1.538	0.863	0.933	
	29											0.995	0.193	1.136	1.663	0.940	0.834	
	30-33											0.843	1.486	2.556	1.572	1.278	0.974	
España	29-33									0.614	0.725	0.723	0.849	0.824	0.867	0.625	0.834	0.783
	29											0.521	0.514	0.731	0.785	0.274	0.735	0.412
	30-33											0.578	0.723	0.830	0.898	0.790	0.790	0.867
Finlandia	29-33						1.532	0.948	0.988	0.971	0.993	1.758	0.971	0.989	1.385	0.991	0.991	1.217
	29						1.128	1.145	0.994	1.256	0.996	0.769	1.381	1.832	1.689	1.664	1.327	0.962
	30-33						1.671	0.977	0.968	-0.659	0.993	1.188	0.988	0.987	0.877	0.977	0.999	0.992
Francia	30						1.164	1.000	1.497	1.757	1.339	1.433	0.887	0.888	0.999	1.139	0.893	2.989
	31						1.167	0.896	0.336	1.842	1.485	1.157	-0.218	1.254	1.166	1.152	1.937	0.994
	32						1.139	0.982	0.993	0.820	1.199	1.691	0.994	0.994	0.945	0.965	1.539	0.981
Francia	33						1.836	0.853	0.877	1.547	1.329	1.918	1.230	1.486	0.993	0.952	1.442	2.375
	29-33						1.641	1.323	1.139	0.992	1.550	1.148	0.974	1.642	1.288	1.464	1.191	1.258
	29						1.627	1.184	1.971	0.988	0.988	1.583	1.398	0.947	1.230	1.229	1.477	1.354
Grecia	30-33						1.124	0.926	1.494	0.994	1.937	0.972	1.659	1.415	1.427	0.914	1.532	1.159
	29											0.949	0.999	1.165	1.290	0.962	0.723	1.294
	30-33											1.736	1.698	1.283	1.190	0.722	-2.323	1.993
Italia	30											0.996	1.314	-11.253	0.889	-0.259	1.244	1.186
	31											1.564	1.298	1.173	1.156	14.137	2.877	1.160
	32											1.977	1.119	0.958	1.596	0.713	0.264	1.284
Italia	33											-0.155	-0.441	-0.151	0.441	-0.525	-0.589	0.119
	29-33											0.972	1.659	1.415	1.427	0.914	1.532	1.159
	29											0.949	0.999	1.165	1.290	0.962	0.723	1.294
Italia	29-33						1.266	1.638	1.128	0.756	1.244	1.121	1.116	1.175	1.961	0.955	1.195	1.243
	29						1.823	1.199	1.717	0.934	1.245	1.195	1.145	1.288	1.232	0.972	1.277	1.825
	30-33						1.393	1.924	1.134	1.656	1.334	1.153	1.270	1.173	1.128	0.946	1.247	1.316
México	30						2.346	0.988	1.272	0.994	0.982	0.996	0.983	0.955	1.151	1.257	0.983	1.863
	31						1.237	2.159	1.113	0.950	1.313	1.256	1.722	0.521	1.451	0.999	1.126	1.347
	32						0.985	1.000	0.914	1.154	0.934	0.982	1.142	1.154	1.426	0.869	1.429	1.278
México	33						0.965	0.987	0.992	1.147	1.368	1.257	1.273	1.438	1.597	1.453	1.287	0.974
	29-33						1.220	0.186	0.149	11.233	1.367	0.422	0.915	-0.950	-0.782	0.425	0.682	-7.594
	29						0.863	0.366	0.468	-0.376	1.546	0.428	1.544	0.287	0.437	0.754	0.833	1.314
Holanda	30-33						-0.375	0.579	-0.622	0.392	0.637	13.764	-0.769	0.374	0.357	5.316	1.543	-1.132
	29-33						1.123	1.573	2.745	0.999	1.222	1.215	1.111	1.377	1.337	0.955	0.887	0.928
	29						1.663	1.180	1.370	0.943	0.930	1.277	1.213	1.219	1.321	0.957	0.871	1.474
30-33						1.962	0.663	0.955	0.997	1.871	1.272	1.159	1.857	1.243	0.917	0.735	0.972	

Cuadro 6 (continúa)

<i>Países</i>	<i>Industrias</i>	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	
	30											0.923	0.721	0.953	0.998	0.989	0.971		
	31											1.639	1.155	1.692	1.770	1.222	0.488		
	32											1.279	1.458	1.955	1.277	0.772	1.463		
	33											1.132	1.177	1.149	1.557	1.258	1.290		
Nortega	29-33	0.913	0.953	0.969	0.992	1.939	1.944	1.415	0.993	1.168	0.985	0.926	0.966	0.997	1.724	-1.958	1.553	1.197	0.965
	29	0.878	0.953	0.767	1.166	1.511	1.869	1.126	1.698	1.941	0.978	0.926	0.975	1.400	1.230	1.537	0.974	0.933	
	30-33	0.916	0.971	0.992	1.151	1.287	0.858	0.967	1.190	0.991	0.989	0.826	0.993	1.643	0.973	1.913	1.237	0.968	
	30	1.225	0.995	1.935	1.828	1.130	1.623	0.969	-2.264	1.449	0.469	1.192	0.749	43.996	1.159	2.332	0.782	1.146	
	31	0.945	1.627	1.475	1.994	1.446	0.648	0.941	0.749	0.858	0.947	0.993	0.994	1.413	1.546	1.912	1.228	0.872	
	32	0.830	1.879	0.974	1.262	1.584	0.932	-2.435	1.165	0.926	0.983	1.296	1.119	1.430	1.849	1.340	1.215	1.162	
	33	0.773	0.663	0.816	0.953	1.989	0.985	1.438	0.844	0.488	1.914	1.590	1.557	0.778	1.160	1.147	0.967	1.126	
Polonia	29-33											0.846	0.928	0.936	1.835	0.937			
	29											0.660	0.846	0.917	0.946	0.929	1.392	1.140	1.823
	30-33											0.799	0.929	0.922	1.233	0.991	0.999	1.499	
Portugal	29-33											0.987	1.133	1.290	1.529	1.259	1.225	1.752	
	29											1.644	1.885	1.897	0.920	1.763	1.226	1.175	
	30-33											0.968	0.989	1.157	1.198	1.147	0.216	1.813	
Reino Unido	29-33	0.917	0.912	0.838	0.971	0.979	0.984	0.973	1.117	1.146	0.973	1.145	1.136	1.397	1.118	0.917	1.856		
	29	0.926	0.937	0.913	0.957	0.986	0.994	0.975	0.999	0.999	0.998	1.264	0.981	1.770	1.824	0.917	0.984		
	30-33	0.923	0.877	0.871	0.978	0.959	0.636	0.954	1.745	1.131	0.999	1.194	1.388	1.430	0.984	0.876	1.981		
República Checa	29-33											0.843	0.947	0.973	-2.246	0.985	1.192	1.552	
	29											0.860	0.959	0.979	0.977	0.996	1.345	1.298	
	30-33											0.800	0.929	0.972	1.323	0.991	1.385	1.578	
Suecia	29-33	0.966	0.980	0.995	1.496	1.125	1.156	2.855	0.945	0.994	1.275	0.894	1.181	1.249	1.318	1.442	1.389	0.978	
	29					0.966	0.935	0.996	0.988	1.855	1.412	1.325	1.395	1.669	0.976	1.434	0.842		
	30-33					0.981	1.836	0.952	0.974	1.263	0.945	0.928	-0.832	1.591	1.265	1.274	0.977		
	30								0.973	0.948	0.973	0.973	0.939	1.147	1.299	0.948	1.561	1.192	
	31								2.556	5.883	1.117	1.414	1.874	1.647	1.324	1.116	1.852		
	32								0.586	1.558	0.992	0.970	0.970	1.165	1.798	1.226	1.162	1.418	
	33								0.999	1.256	1.397	1.173	0.324	1.200	1.748	1.169	0.973		

Notas:

29-33. Maquinaria y equipo.

29. Manufactura de maquinaria y equipo, n.e.c.

30-33. Equipo eléctrico y óptico.

30. Manufactura de maquinaria de cómputo, oficina y contabilidad.

31. Manufactura de maquinaria eléctrica y aparatos, n.e.c.

32. Manufactura de radio, televisión y equipos y aparatos de comunicación.

33. Manufactura de instrumentos médicos, de precisión y ópticos, relojes.

Fuente: Estimado con base en cifras de STAN-Database, OCDE, 2005. Power Parity Purchase, en Heston, Sommers y Aten (2002). Deflactadas con el Chain-Type Price Indexes for Value Added by Industry, BEA, 2005. Datos de México, INEGI, 2005.

Referencias bibliográficas

- Acemoglu, D. y F. Zilibotti (2001). "Productivity Differences" en *The Quarterly Journal of Economics*, mayo, pp. 563-606.
- Arjona, L. E. y K. Unger (1996). "Competitividad internacional y desarrollo tecnológico: la industria manufacturera mexicana frente a la apertura comercial" en *Economía Mexicana*, nueva época, 2º. semestre, vol. 5, núm. 2, pp. 187-220.
- Ark, B., van (1993). *International comparisons of output and productivity: Manufacturing productivity performance in ten countries from 1950 to 1990*, Groningen Growth and Development Centre, Monograph series, no. 1.
- (2001). "Issues in Measurement and International Comparison Issues of Productivity – An Overview" en OCDE, disponible en (http://www.oecd.org/searchResult/0,2665,en_2649_201185_1_1_1_1_1,00.html), Consultado 25 de mayo de 2005.
- y D. Pilat (1993). Cross country productivity levels: Differences and Causes, *Brooking Papers on Economic Activity: Microeconomics*, núm. 2, pp. 1-69.
- Bernard, A. B y Ch. I. Jones (1996). "Comparing apples to oranges: Productivity convergence and measurement across industries and countries" en *The American Economic Review*, vol. 86 núm. 5, pp. 1216-1238.
- (1996b). "Productivity across industries and countries: Time series theory and evidence" en *The Review of Economic and Statistics*, núm. 78, pp. 135-146.
- y S. N. Durlauf (1995). "Convergence in international output" en *Journal of Applied Econometrics*, vol. 10, pp. 97-108.
- (1996). "Interpreting tests of the convergence hypothesis" en *Journal of Econometrics*, núm. 71, pp. 161-173.
- Carree, M. A., L. Klomp, A. R. Thurik (2000). "Productivity convergence in OECD manufacturing industries" en *Economic Letters*, núm. 66, pp. 337-345.
- Caves, D. W., L. R. Christensen y E. Diewert (1982). "The economic theory of index numbers and the measurement of input, output and productivity" en *Econometrica*, pp. 1393-1413.
- Contreras, O. F. (2004). "Empleo, estructura ocupacional y salarios en las maquiladoras del televisor" en J. Carrillo y R. Partida (coordinadores), *La industria maquiladora mexicana: aprendizaje tecnológico, impacto regional y entornos institucionales*. México: El Colegio de la Frontera Norte y Universidad de Guadalajara, pp. 415-441.
- Diewert, W. E. y A. O. Nakamura (2003). "Index number concepts, measures and decompositions of productivity growth" en *Journal of Productivity Analysis*, núm. 19, pp. 127-159.

- Fragoso P., Edna C. (2003). "Apertura comercial y productividad en la industria manufacturera mexicana" en *Economía Mexicana*, nueva época, 1er semestre, vol. 12, núm. 1, pp. 5-38.
- Frantzen, D. (2004). "Technological Diffusion and Productivity Convergence: A Study for Manufacturing in the OECD". *Southern Economic Journal* 71(2), 352-376.
- Hall, R. y C. Jones (1996). "The productivity of Nations", *NBER Working Paper no. 5812*. Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research.
- (1997). "Levels of economic activity across countries" en *American Economic Review*, núm. 87, pp. 173-177.
- (1999). "Why do some countries produce so much per capita output than others?" en *Quarterly Journal of Economics*, núm. 114: 83-116.
- Harrigan, J (1995). "Factor Endowments and the international location of production: Econometric evidence for the OECD, 1970-1985", *Journal of International Economics*, vol. 39: 123-141.
- (1997). "Estimation of cross-country differences in industry production functions", *Working Paper no. 6121*, National Bureau of Economic Research, NBER.
- Heston, Alan, Robert Summers y Bettina Aten (2002). *Penn World Table Version 6.1*, Center for International Comparisons at the University of Pennsylvania (CICUP), october.
- Hulten, Ch. R. (2001). "Total Factor Productivity. A Short Biography" en Ch. R. Hulten, E. R. Dean y M. J. Harper (2001), *New Developments in Productivity Analysis*, USA: The National Bureau of Economic Research, The University of Chicago Press.
- INEI (2005). *Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación*, disponible en (<http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/>), consultado en 07/02/05.
- Iskan, Talan (1997). "Contribution of Exports to Growth, México 1970-1990: Capital Accumulation or Labour Productivity Growth?" en *Economía Mexicana*, nueva época, 1er. semestre, vol. 6, núm.1, pp. 5-32.
- Islam, N. (1995). "Growth empirics: A panel data approach" en *Quarterly Journal of Economics*, núm. 110: 1127-70.
- Jiménez, M. y D. J. Marchetti (2002). "Interpreting the procyclical productivity of manufacturing sectors: can we really rule out external effects?" en *Applied Economics*, núm. 34, pp. 805-817.
- Jorgenson, D. W., F. M. Gollop y B. M. Fraumeni (1987). *Productivity and U. S. Economic Growth*, Cambridge, Mass: Harvard University Press.

- Katz, Jorge (2000). "Structural Change and Labor Productivity Growth in Latin American Manufacturing Industries 1970-96" en *World Development*, septiembre, vol. 28, núm. 9, pp. 1583-96.
- Khawar, Mariam (2003). "Productivity and Foreign Direct Investment-Evidence from Mexico" en *Journal of Economic Studies*, vol. 30, núm. 1, pp. 66-76.
- Kim, Chong-Sup (1997). "Los efectos de la apertura comercial y de la inversión extranjera directa en la productividad del sector manufacturero mexicano" en *El Trimestre Económico*, julio-sept., vol. 64 núm. 3, pp. 365-90.
- OCDE (2005). STAIN-Database.
- ONU (1968). Statistical Papers, series M, no. 4/Rev., New York.
- (1990). Statistical Papers, series M, no. 4/Rev. 3, New York.
- Solow, R. M. (1956). "A contribution to the theory of economic growth" en *Quarterly Journal of Economics*, vol. LXX, pp. 65-94.

La dinámica de la colaboración industrial

*Eunice L. Taboada Ibarra**

Plunket, A., Voisin, C. y Bellon B. (eds), *The dynamics of industrial collaboration: a diversity of theories and empirical approaches*, Edward Elgar, U.K., 2001.

El rápido cambio tecnológico, la competencia globalizada, los altos costos de investigación y desarrollo y la reducción del ciclo de vida del producto, entre otros, han llevado a las empresas a implementar distintas formas de organizar sus recursos económicos, lo que ha dado lugar al surgimiento de diversas alternativas de colaboración inter-empresarial.

Aunque la colaboración entre empresas no es un fenómeno nuevo, sus formas más conocidas (*joint ventures*) son relativamente recientes (datan de finales de los años setenta), y las que prevalecen en la actualidad (distintas alternativas contractuales y de redes) se originaron a inicios de los años noventa.

El crecimiento de estas opciones de colaboración es tal, que de ser un fenómeno temporal se ha vuelto una forma de organización común, propiciando que el comportamiento cooperativo sea hoy un factor de importancia para determinar quién gana en el mercado; además de que la competencia progresivamente se desarrolla entre conjuntos de empresas aliadas, más que entre empresas individuales.

La colaboración entre empresas, como cualquier otra actividad social, es un fenómeno complejo cuya comprensión involucra elementos de índole diversa,

* Profesora-Investigadora del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco (elti@correo.azc.uam.mx).

por lo que difícilmente puede ser explicada desde una teoría. Un solo planteamiento teórico resulta insuficiente para dar cuenta de su naturaleza, formas, requerimientos, características principales y evolución.

Ante tal realidad y para un mejor conocimiento del tópico en estudio, es menester considerar un bagaje amplio de elementos teóricos. Esto sin duda contribuirá a entender las relaciones de colaboración inter-empresarial, tanto desde el punto de vista teórico, como del empírico. Comprender las condiciones en las que a una empresa le conviene colaborar con otra, antes que producir o comprar, así como el conjunto heterogéneo de factores que la misma debe considerar antes, durante y después de establecer este tipo de relación, son sin duda de importancia y actualidad.

La publicación de el texto que a continuación reseñamos, apunta precisamente en la dirección antes referida, ya que presenta una revisión de trabajos empíricos sobre la naturaleza, formas, condiciones iniciales y evolución de los acuerdos de colaboración, y más importante aún, aborda el debate teórico en torno a esos tópicos específicos.

El material del libro es rico por su diversidad, incluye trabajo de investigadores de distintas universidades francesas, así como del Politecnico di Milano (Massimo G. Colombo y Marco Delmastro), de la University of Maastricht (John Hagedoorn y Sarianna Lundan) y de Aalborg, Fruid-Disko (Preben Sander Kristnsen y Anker Lund Vonding). En conjunto, permite tener una idea de la propuesta analítica y del estudio empírico de la dinámica de la colaboración industrial desde distintas perspectivas teóricas, al mismo tiempo que enfatiza la necesidad de complementariedad para entenderla.

La manera en que se presenta el documento facilita comprender su contenido, parcial y totalmente. Con una introducción relativamente amplia, sus catorce capítulos están organizados en tres temáticas, mismas que corresponden a las partes que conforman el libro: I. Formas de Colaboración: Teorías y Tendencias; II. Proceso y Evolución de la Cooperación y, III. Redes de Investigación e Industriales.

La primera parte está compuesta por cinco capítulos: “La selección de la forma de las alianzas estratégicas: costos de transacción y más” de Massimo G. Colombo y Marco Dalastro; “¿Qué estructura de gobernación para servicios no contractuales? un análisis empírico” de Didier Brechemier y Stéphane Saussier; “Economía de internet: ¿una nueva forma de cooperación?” de Thierry Pénard; “Manejo de derechos de propiedad en la era digital: las formas evolutivas de la cooperación” de Joëlle Farchy y Fabrice Rochelandet y, “Alianzas tecnológicas

estratégicas: tendencias y patrones desde los ochenta” de John Hagedoorn y Sarianna Lundan.

La segunda parte del libro (Proceso y Evolución de la Cooperación) está compuesta por cuatro capítulos: “Socios de colaboración importantes en el desarrollo del producto” de Preben Sander Kristensen y Anker Lund Vonding; “La dinámica de colaboración entre investigación pública y pequeñas y medianas empresas: ¿cuál es el papel de las relaciones informales?” de Corine Genet; “Redes y confianza en transición” de Cécile Borzeda y Yorgos Rizopoulos y, “Cambio medioambiental y evolución del comportamiento cooperativo” de Anne Plunket.

En la última parte del libro (Redes de Investigación e Industriales) se encuentran los cinco capítulos restantes: “Colaboración interinstitucional y organización de I+D” de Pier Paolo Savioti; “Conocimiento público, propiedad privada y la economía de los consorcios de alta tecnología: casos de estudio en investigación biomédica” de Maurice Cassier y Dominique Foray; “Necesidades tecnológicas y redes” de Vincent Girard; “Producción sincronizada y organización industrial” de Michel Spina y Jean-Charles Monateri y, “Cooperación y organización de la industria” de Joël Thomas Ravix.

Aunque el libro no contiene un capítulo conclusivo, en la introducción del mismo, titulada “Origen, evolución y perspectivas de la colaboración entre empresas”, los editores ubican al lector en el debate de la naturaleza, las formas y el proceso de cooperación inter-empresarial (condiciones iniciales: compromisos e intenciones y evolución: creación de conocimiento e institucionalización). Las explicaciones y el debate teórico se ilustran refiriendo el contenido y/o los resultados de los trabajos que constituyen el documento.

Es así que respecto a la *naturaleza de la cooperación*, señalan que son cuatro las perspectivas teóricas particularmente significativas para explicar la colaboración interfirma o interinstitucional: la teoría de costos de transacción y de contratos, la teoría evolucionista y el punto de vista de los recursos. Esto a pesar de que la mayoría de estos enfoques tienen que ver con la teoría de la firma y los límites dinámicos de la misma y no con la cooperación, estrictamente hablando.

Como se muestra en el libro, ninguno de esos planteamientos teóricos es dominante y los estudiosos encuentran fructífero integrar algunas de esas teorías, de tal forma que la explicación incluya tanto cuestiones de incentivos como cognitivos. Sin embargo, reconocen que esa integración no es sencilla debido a las tensiones e incompatibilidades de los supuestos subyacentes en las explicaciones principales.

Entre algunos de los resultados empíricos de interés respecto a la naturaleza y formas de los acuerdos de colaboración, destaca el de Colombo y Dalmastro

(Cáp. 1), cuyo propósito es explicar qué factores influyen en la probabilidad relativa de que una colaboración sea gobernada a través de una *joint venture*, una forma unilateral sin capital y formas bilaterales sin capital. El estudio predice la forma de gobernación en 80% y las explicaciones que ofrece van más allá de la perspectiva contractual en la forma organizacional de alianzas estratégicas, integrando consideraciones respecto a las características de la tecnología y las limitaciones de la innovación, con lo que enfatizan el papel de cierto tipo de alianzas como mecanismo para construir capacidades y orientado al aprendizaje.

Por su parte, Hagedoorn y Lundan (Cáp. 5), explican las razones por las que las asociaciones contractuales que no involucran capital, tales como los pactos conjuntos de I+D y los acuerdos conjuntos de desarrollo, son en la actualidad las formas más importantes de colaboración inter-firma para llevar a cabo actividades de I+D. El desplazamiento de las alternativas que involucran capital (*joint venture*), responde a cuestiones económicas (reducción de costos), pero también estratégicas (flexibilidad, aprendizaje, entre otras).

Por otro lado, en lo relativo al *proceso de cooperación*, el trabajo teórico y empírico contenido en el libro les permite concluir que las teorías de costos de transacción y de contratos son más robustas para explicar los conflictos al inicio y al final de la cooperación (cuando hay que compartir los resultados); mientras que la perspectiva evolucionista y de recursos, parecen ser más convincentes para explicar el proceso de cooperación y para mostrar cómo los acuerdos crean recursos y añaden valor. De allí que se corrobore que la integración de teorías puede ser vista como una alternativa para explicar las relaciones de colaboración industrial.

Como puede apreciarse, este libro resulta de interés para estudiantes e investigadores atentos a la tendencia y formas de colaboración entre empresas y, particularmente, para los interesados en el debate respecto a la necesidad de construir una teoría que permita explicar este tipo de relaciones de manera integral y realista, hecho que a su vez enriquecería el entendimiento de la firma y la elección de ésta entre comprar, producir y colaborar.

Estabilidad y crecimiento económico: el papel del banco central*

*Jesús Zurita González***

Los días 14 y 15 de noviembre de 2005, el Banco de México organizó una conferencia sobre política monetaria para conmemorar el 80 aniversario de su fundación; un conjunto destacado de economistas, académicos y formuladores de política monetaria, que expusieron sus opiniones y relataron experiencias respecto a la conducción de la política monetaria y sus efectos sobre la economía, asistieron a ella.

El tema de la discusión fue el papel del Banco Central en la estabilidad y el crecimiento económico. En los párrafos que siguen se presenta un breve resumen sobre el conjunto de ponencias presentadas en la conferencia, particularmente de los puntos que resaltaron los conferencistas en su exposición. Aunque este resumen trata de reflejar las ideas centrales planteadas, es inevitable que omita planteamientos que los autores de las presentaciones probablemente considerarían importantes, particularmente porque se basa en las exposiciones orales. Sin embargo, la reseña puede ser útil para difundir ideas fundamentales tanto sobre la forma en que se conduce la política monetaria actual en diversas partes del mundo, como sobre la teoría de la política monetaria.

* Reseña de la conferencia para conmemorar el 80 aniversario del Banco de México.

** Profesor-Investigador del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco (jzurita@economia.gob.mx).

Alan Greenspan, presidente saliente del Banco de la Reserva Federal de EUA, abrió la conferencia con una participación vía satélite. Sus comentarios versaron sobre lo que él y muchos otros consideran una anomalía: la capacidad de EUA para financiar un elevado déficit de cuenta corriente, superior a 6% del PIB. Esta capacidad según Greenspan se manifiesta en dos aspectos estrechamente relacionados. Por una parte, en que EUA no ha tenido problemas para atraer capitales que financien dicho déficit y, por otra, en la escasa presión que existe en los mercados de divisas para que el dólar se deprecie.

Greenspan obviamente reconoce que un déficit de cuenta corriente de EUA de la magnitud señalada no se puede mantener por mucho tiempo. Sin embargo, cree que el ajuste que tarde o temprano tendrá que ocurrir, es un fenómeno de mercado que no puede alcanzarse con instrumentos de política económica. En particular, Greenspan piensa que una depreciación inducida del dólar no contribuiría al ajuste, así como tampoco un incremento en el ahorro del sector público (cree que la contribución del ahorro público sería mínima). Dicho ajuste demandará un incremento en el ahorro privado doméstico, así como modificaciones en los precios de los activos, entre ellos el tipo de cambio, que tendrán que ocurrir vía mercado.

Es optimista y piensa que la gran flexibilidad de la economía estadounidense para adaptarse a nuevas condiciones será el factor central para evitar un ajuste drástico. Para él, la flexibilidad de los mercados y la competencia son mucho más importantes que la depreciación del dólar o el incremento del ahorro público, para lograr un ajuste mesurado del déficit de cuenta corriente. Más aún, considera que las decisiones de los residentes tanto de su país como de Europa no permitirán que suceda un ajuste brusco.

Malcolm Knight discursó sobre la importancia de la independencia del Banco de México para la economía mexicana. Primero señaló que hay signos positivos con relación a la economía mexicana: riesgo país muy reducido, precios estables y crecimiento. Aunque la deuda pública es elevada, considera que las finanzas públicas se han ido consolidando. Le parece que la economía mexicana presenta excelentes perspectivas.

Después de la crisis de 1994-1995, Banxico tuvo que mostrar que el combate contra la inflación era su principal objetivo. Parte de esto implicó abandonar el tipo de cambio como ancla. Otra parte consistió en comprometerse con un objetivo de inflación.

Plantea que existe un nuevo clima de estabilidad monetaria debido a las reformas al marco monetario, pero insistió en que se necesita vigilancia continua para evitar retrocesos. Considera excelente que se haya logrado estabilidad mone-

taria bajo tipo de cambio genuinamente flexible. Mencionó que cuando el tipo de cambio actuaba como ancla de la inflación, no había un ancla nominal doméstica.

Le parece extraordinario que las tasas de interés domésticas continúen reduciéndose aun cuando las externas están aumentando. El hecho de que hasta antes de mayo las tasas de interés de largo plazo se hayan sostenido en aproximadamente el mismo nivel, a pesar de que las tasas de corto plazo estuvieron incrementándose, le parece también un desarrollo positivo.

Considera que hay evidencia suficiente para pensar que la estabilidad monetaria permanecerá. Un factor que estima central para que esto suceda es la manera en que se elige al gobernador y a los subgobernadores del Banco de México, con independencia del proceso político. Para él, la independencia absoluta del banco central es fundamental, debido a que la conducción de la política monetaria requiere no solamente de capacidad técnica sino también de buen juicio. El banco central debe garantizar imparcialidad a los mercados y responder por sus decisiones de política monetaria frente al público. Para obtener la confianza del público también es conveniente que actúe como consultor del gobierno brindando asistencia técnica y diplomática, con absoluta independencia política: es esencial que no haya sospechas de que actúa parcialmente o a favor de algún grupo político.

Knight ve un riesgo en el que las nuevas generaciones de formuladores de política monetaria consideren las expectativas de inflación como dadas. Le preocupa haber escuchado un comentario de Agustín Carstens respecto a que actualmente existe un apoyo público menor con respecto a una inflación baja.

Estima que el desarrollo alcanzado en los mercados de bonos, la menor deuda pública y el objetivo de inflación (*inflation targeting*), hacen menos factible que en México ocurra una crisis como la de 1995.

Alex Cukierman presentó un trabajo sobre la independencia del banco central y los resultados de la política monetaria. Para él, los principales objetivos del banco central son la estabilidad de precios y financiera; la independencia se demuestra en no forzar el producto potencial por encima de su tasa natural (sesgo inflacionario), o en los países en desarrollo, en evitar financiar el déficit del sector público dada la estrechez de los mercados financieros.

La evidencia en 20 países de la OECD indica que hay una correlación negativa entre la independencia del banco central y la inflación; positiva entre esta independencia y el crecimiento de los salarios, y negativa entre tal independencia y una política monetaria acomodaticia.

Un aspecto importante que resalta es que no hay una forma de medir el producto potencial que no sea controversial y que ello impone restricciones impor-

tantes a la actuación de los banqueros centrales, pudiendo provocar *ex post* importantes errores de política monetaria.

Axel Weber, Presidente del Banco Central Alemán (Bundesbank), considera que las instituciones que determinan la política fiscal y la forma en que opera el mercado de trabajo son centrales para mantener una inflación baja. El banco central por sí mismo no puede lograrlo si estas instituciones no funcionan adecuadamente.

Recalcó que en el corto plazo puede haber una contradicción de objetivos entre la autoridad monetaria y la fiscal, con esta última buscando un mayor crecimiento quizá a costa de mayor inflación. El diseño apropiado de instituciones y el compromiso para mantener una inflación baja son por ello centrales para el control de la inflación. Indicó que en Alemania, el compromiso de una política fiscal consistente con una inflación baja, ha estado fallando.

Con respecto a las instituciones del mercado de trabajo y en particular a la forma en que se conducen las negociaciones salariales, señaló que podría ser más costoso mantener una inflación baja si existen demandas salariales excesivas.

Comentó sobre la importancia del consenso público para diseñar instituciones fiscales y del mercado de trabajo consistentes con una inflación baja. Señaló un episodio de la historia alemana: Konrad Adenauer criticó al Bundesbank por su política antiinflacionaria pero los medios de comunicación apoyaron al Bundesbank, reforzando con ello la independencia del banco central.

La erosión del apoyo a la estabilidad de precios tiene que evitarse informando al público, hablando con la gente. Los banqueros centrales deben hablar claramente sobre lo que puede y no puede lograr la política monetaria. El dirigirse al público e informarlo es importante, de otra forma puede reducirse el apoyo a favor de la política antiinflacionaria.

Vittorio Corbo, Presidente del Banco Central de Chile, discurrió sobre la política monetaria y la independencia del banco central chileno. Señaló que esta institución es independiente desde 1989, y en su estatuto se establecen dos objetivos centrales: la estabilidad de precios y del sistema de pagos.

Indicó que la política fiscal de ese país es muy sólida y posee un superávit estructural de 1% del PIB, con una deuda consolidada de 3% del PIB; el Congreso no puede incrementar el gasto, sólo reducirlo. Que el sistema financiero es dinámico y competitivo, con bancos bien capitalizados.

Señaló que Chile utiliza la política de objetivos de inflación desde la década de los noventa. Los controles de capital fueron abandonados en 2000.

El arancel promedio en las importaciones es 2%, en tanto que el arancel máximo es de 6%. Corbo dijo que el objetivo de inflación es de 3% y que hay una

flotación limpia de la moneda desde 1999. Enfatizó que la política monetaria chilena es muy transparente.

El economista académico Robert Barro, de la Universidad de Harvard, señaló que la reducción de la inflación en el mundo constituye uno de los grandes éxitos de la política económica en los últimos veinticinco años.

Los efectos nocivos de una elevada inflación sobre el crecimiento han sido bien documentados en diversos estudios con distintas muestras de países. Sin embargo, la reducción de una inflación ya baja, inferior a 10% anual, no ha podido demostrar que genere efectos positivos en el crecimiento. En este sentido, los efectos positivos de disminuir una inflación baja todavía no han sido demostrados.

Barro se refirió a la política monetaria de EUA y señaló que a principios de los ochenta el Banco de la Reserva Federal (la Fed) redujo una inflación elevada, de 19% en 1981 a 3% en dos años (1983), utilizando altas tasas de interés como instrumento. A partir de ahí, estableció una sólida reputación para combatir la inflación con tasas de interés elevadas, reduciéndolas hasta que la inflación cedía.

Comentó que la Fed también ha modificado las tasas de interés en función de las condiciones del mercado de trabajo, incrementándolas cuando el desempleo es muy bajo (y el crecimiento del empleo elevado) y reduciéndolas cuando el desempleo es alto. Barro cuestionó si esta última acción de la Fed es en realidad apropiada, expresando que sus beneficios no son claros. Indicó que la política monetaria de la Fed responde a variaciones del deflactor implícito del PIB (no del índice de precios al consumidor), a cambios en las condiciones del mercado de trabajo y mucho menos a modificaciones en los precios de las acciones de la bolsa de valores. Dijo que los resultados de un modelo de simulación basado en los dos factores señalados, que ha elaborado para predecir si las tasas de interés continuarán elevándose en EUA, indican que en la actualidad la tasa de fondos federales prácticamente llegó a su máximo nivel.

Barro señaló que China representa un caso curioso con respecto a la forma de conducir la política monetaria en la actualidad. El Banco Central de China tiene como objetivo el tipo de cambio (y no un objetivo de inflación), y con ello ha logrado mantener la inflación baja durante los últimos diez años. Comentó que en el caso de las economías emergentes el papel del gobierno es importante para desarrollar el mercado de bonos de largo plazo, así como el mercado hipotecario.

Otmar Issing, miembro de la Junta Directiva del Banco Central Europeo, disertó sobre el papel de las políticas monetaria y fiscal en la estabilización del

ciclo económico. Señaló que la política fiscal puede contribuir a la estabilización de la economía sólo si hay margen de maniobra y que, en caso de no haberlo, es posible que una política fiscal austera favorezca la expansión económica si crea confianza y credibilidad en que habrá finanzas públicas sanas a mediano y largo plazo. En el corto plazo, la política fiscal debería basarse en los estabilizadores automáticos que operan conforme se desenvuelve el ciclo económico. Considera la necesidad de acudir a medidas discrecionales sólo cuando la situación lo amerite: cuando un país sea golpeado por una recesión profunda, o bien cuando se requieran cambios estructurales en las finanzas públicas.

Indicó que el criterio fundamental para actuar en el corto plazo con el propósito de reducir la amplitud del ciclo económico, ya sea utilizando la política fiscal o monetaria, es mantener a largo plazo condiciones que permitan la estabilidad macroeconómica. Es decir, finanzas públicas no deficitarias a largo plazo y una clara decisión del banco central para alcanzar una baja inflación (en el largo plazo).

Comentó que en el caso de la Unión Monetaria Europea la política monetaria es muy predecible dada la independencia del Banco Central Europeo (BCE) y su mandato para mantener la inflación bajo control. La respuesta de política monetaria por parte del BCE frente a diversas condiciones económicas, incluyendo cuestiones fiscales, es simplemente actuar si estas condiciones ponen en peligro la estabilidad de precios. Para él, la principal contribución del BCE y de la política monetaria en general consiste en anclar las expectativas de inflación en un nivel consistente con la estabilidad de precios.

El gobernador del Banco Central de Nueva Zelanda, Alan Bollard, comentó que las reformas estructurales realizadas en ese país en los años ochenta y noventa ya han empezado a generar frutos positivos. Su PIB creció más que el promedio de la OECD durante la última década.

En términos de la política monetaria, se llegó al consenso de que la inflación y su variabilidad son nocivas para el crecimiento económico (efectos negativos sobre la acumulación de capital y la productividad) y el bienestar (afectan más a las personas que menos pueden protegerse), y que el papel fundamental del banco central es mantener una inflación baja. El banco central de este país fue el primero que estableció un objetivo de inflación (en 1990), que es flexible.

Considera que en el corto plazo la clave para atenuar el ciclo económico radica en la capacidad para responder ante gaps positivos o negativos en el PIB actual *versus* el potencial, manteniendo siempre el objetivo de largo plazo de una inflación baja, así como en atender apropiadamente las distintas perturbaciones que le ocurren a una economía pequeña y abierta.

Reconoció que la capacidad para afectar el ciclo económico y controlar la inflación depende más de condiciones externas en el caso de economías pequeñas y abiertas. Recalcó que la política monetaria es importante para el bienestar y el crecimiento pero que reformar la parte real de la economía es esencial. En el caso de Nueva Zelanda considera que las reformas en el mercado de trabajo y en los mercados de productos crecimiento.

El profesor Ronald McKinnon, de la Universidad de Stanford, habló sobre el papel de los bancos centrales en el impulso del crecimiento económico. Comentó que antes de 1930, bajo el estándar oro, los bancos centrales mitigaban las crisis de liquidez para poder retener la convertibilidad externa, y que estimulaban el crecimiento sólo de manera indirecta. Hizo una rápida revisión histórica de las distintas etapas del sistema monetario internacional durante el siglo pasado, así como de las políticas de los bancos centrales para afectar el crecimiento.

En los treinta y principios de los cuarenta hubo una implosión del estándar oro y la convertibilidad de las monedas. En esta etapa los bancos centrales se convirtieron en agentes de promoción del empleo y no actuaron restringidos por la balanza de pagos. No había un compromiso con la estabilidad de la moneda.

Durante la segunda parte de los cuarenta y principios de los cincuenta, Estados Unidos presionó a Gran Bretaña para que eliminara las cajas de convertibilidad (*currency boards*) que tenía en África, Centro América y Asia. El tesoro estadounidense exhortó a las ex colonias británicas a que establecieran sus propios bancos centrales. Francia fue mucho más exitosa en mantener una zona del franco en África, manteniendo la estabilidad monetaria. En los años cincuenta y sesenta, la planeación centralizada y las ideas que impulsaron políticas de sustitución de importaciones fueron el contexto para que los gobiernos utilizaran a los bancos centrales para asignar el crédito preferencial, estableciendo topes a las tasas de interés y produciendo el conocido fenómeno de “represión financiera”. En los setenta ocurrió el rompimiento del sistema de paridades fijas de Bretton Woods y los países en desarrollo perdieron el ancla nominal de la inflación. Las naciones desarrolladas y en desarrollo registraron un crecimiento muy bajo de la productividad y en las economías en desarrollo se mantuvo la represión financiera con tasas reales negativas de interés y muy poco crecimiento de los mercados financieros.

En los ochenta se intensificaron las políticas regulatorias para tratar de mejorar la operación de los sistemas financieros. La mayoría de las economías industriales eliminaron los topes a las tasas de interés y se retuvo el aseguramiento de los depósitos. Los requerimientos de reservas se redujeron así como los de capitalización, contribuyendo a la crisis bancaria de Estados Unidos. Se llegó al primer acuerdo de Basilea en 1989.

En los ochenta y noventa se pasó de la represión financiera a las crisis. Los flujos de capital privado hacia los países en desarrollo desplazaron a la ayuda oficial. Los controles de capital se aflojaron y se desató la inflación y la inestabilidad e incertidumbre de los tipos de cambio. Hubo problemas de riesgo moral y se llegó al endeudamiento excesivo. Surgieron las crisis gemelas bancarias y de balanza de pagos. En los noventa y a principios del nuevo milenio los bancos centrales abandonan el activismo reconociendo que al intervenir directamente en los mercados de capital se corre el riesgo de la represión financiera y de perder la posibilidad de controlar la inflación. Prácticamente se elimina el crédito directo del banco central. Se reconoce que la independencia de éste sólo es posible si no des-empaña el papel de dirigir el crédito.

En conclusión, Mc Kinnon realiza algunos señalamientos que los bancos centrales son mejores para afectar el crecimiento de manera indirecta, a través de la estabilización monetaria y del tipo de cambio; que debe haber una regulación estricta sobre el sistema bancario; que la independencia del banco central es deseable pero sólo es factible si no hay *gaps* importantes en el mercado de capitales, en donde es posible la intervención del gobierno a través de otras instituciones financieras para desarrollar los mercados de largo plazo de bonos e hipotecario. De otra forma el banco central se ve presionado para financiar la infraestructura financiera y prevenir que la economía languidezca.

El profesor de la Universidad de Princeton, Lars Svensson, discurrió sobre el tema de la tasa de interés instrumento proyectado bajo el esquema de objetivos de inflación, utilizando la conducción de la política monetaria en Noruega como ejemplo. Comentó que el banco central de este país se basa en un objetivo flexible de inflación, tomando en cuenta tanto la estabilidad de precios como el *gap* del producto actual respecto al potencial. El objetivo de inflación de largo plazo es muy explícito: 2.5% anual.

Svensson señaló que el esquema de objetivos de inflación ha sido útil para mejorar la coherencia y consistencia interna en las decisiones de política monetaria, transparentar la comunicación de estas decisiones al sector privado y fortalecer el compromiso y la responsabilidad del banco central hacia una menor inflación.

Con respecto a la tasa de interés instrumento que subyace las proyecciones sobre la inflación y el producto utilizados por los bancos centrales, considera que lo más importante es transparentar al sector privado la trayectoria óptima de dicho instrumento que está detrás de las estimaciones del banco central. En este sentido, la tasa de interés instrumento relevante no es la del próximo mes o los siguientes meses, sino que lo más importante es la trayectoria en el tiempo que el

banco central estima seguirá el instrumento. Svensson cree que al final de cuentas la conducción de la política monetaria se centra en el manejo de las expectativas del sector privado.

En el caso de Noruega, según Svensson el banco central ha hecho historia al publicar por primera vez, en su reporte de inflación de noviembre de 2005, la trayectoria óptima de la tasa de interés instrumento acompañada de bandas de incertidumbre, junto con criterios para las proyecciones de la inflación óptima y el *gap* del producto, así como otras innovaciones que transparentan la política monetaria.

Jacob Frenkel, actual vicepresidente del grupo AIG y anteriormente gobernador del Banco Central de Israel, comentó sobre la política de objetivos de inflación en su relación con la desinflación y la política cambiaria, para el caso de Israel.

Frenkel señaló que la política de objetivos de inflación se inició en Israel en 1992, pero considera que el banco central pudo haber adoptado desde antes esta política. La fórmula que se adoptó en ese país es de una banda con límites inferior y superior decrecientes, y desde su instauración la inflación actual ha estado regularmente dentro de esta banda. Actualmente la inflación israelí es inferior al 2% (en 1984 alcanzó 445%). La clave para Frenkel es que la pendiente y la amplitud dentro de la banda de inflación planteada sean asequibles y a la baja, y se vaya cumpliendo el objetivo de inflación con base en las decisiones de política monetaria.

Indicó que en su país se pasó de la discusión sobre el tipo de cambio a una sobre la inflación, una vez que se abandonaron los controles de capital y se dejó fluctuar al tipo de cambio. Agregó en torno a la flexibilidad cambiaria, y para que ésta funcione debe haber mercados financieros bien desarrollados que permitan (opciones y futuros) reducir los riesgos de una variación en el tipo de cambio. Comentó que durante su estancia en el Banco Central de Israel, hubo que incrementar sustancialmente (400 puntos base) las tasas de interés para demostrarle al sector privado el compromiso para abatir la inflación.

Enfatizó que la coordinación entre la autoridad monetaria y la fiscal es esencial para reducir la inflación y que en Israel existe una correlación negativa entre la inflación y la calificación de crédito de la deuda soberana.

John Taylor, profesor de la Universidad de Stanford y hasta hace poco subsecretario del Tesoro de Estados Unidos para asuntos internacionales, disertó sobre las lecciones que se derivan de la instrumentación de la política de objetivos de inflación. La más importante de todas, según él, ha sido la contribución de la política monetaria a la reducción de la inflación a nivel mundial, acompañada de menor volatilidad económica y de mayor crecimiento. Para Taylor, si los ban-

cos centrales continúan enfocándose a la estabilidad de precios y a mantener una inflación baja y estable, la estabilidad macroeconómica alcanzada persistirá en el futuro.

Indicó que el desempeño de la política monetaria ha mejorado dramáticamente durante los últimos veinticinco años. Considera que la política de objetivos de inflación se asemeja a la dirección de un bote de vela a través de las acciones coordinadas de un grupo de personas, y que las reglas de política monetaria son una buena forma de ir manteniendo el curso para arribar al destino final, para lograr el objetivo de inflación. Estas reglas definen las acciones del banco central y constituyen un conjunto de principios sobre cómo el banco central debería ajustar los instrumentos de la política monetaria.

Para Taylor, es apropiado que el banco central reaccione frente a una ampliación del *gap* del producto y no sólo ante la inflación. Él considera que en el caso de economías emergentes la regla de política monetaria quizá debería incluir el tipo de cambio, que no es importante para el grupo de los siete. Dijo que el economista chileno Sebastian Edwards mostró que el banco central chileno reacciona ante variaciones en el tipo de cambio real, bajando las tasas de interés cuando se aprecia y subiéndolas cuando se deprecia.

Comentó sobre tres importantes principios de política monetaria, dos de ellos tienen que ver con cuándo modificar los instrumentos de la política monetaria, que para él han sido utilizados por los bancos centrales exitosos. El primero se refiere a la necesidad de un objetivo específico de inflación (digamos 2%). El segundo se relaciona con una regla para modificar la tasa de interés instrumento, el cual denomina la regla mayor que uno (*greater than one rule*), que consiste en elevar la tasa de interés en un porcentaje mayor que el incremento de la inflación. El tercer principio es que la tasa de interés instrumento debe reaccionar a las condiciones reales de la economía; quizá tenga que incrementarse la tasa de interés antes de que se desate la inflación o quizá el banco central deba reaccionar con vigor, reduciendo la tasa de interés instrumento, frente a señales de debilidad económica.

En el aspecto internacional señaló que es importante la comunicación continua entre bancos centrales para conocer las distintas experiencias en la conducción de la política monetaria, lo que puede ser útil para enriquecer la propia.

David Dodge, gobernador del Banco Central de Canadá, discursó sobre la experiencia canadiense de quince años en la política de objetivos de inflación; esta institución fija un 2% como meta anual de inflación, en una banda de 1 a 3%. Según él, el banco central de su país reacciona en forma simétrica tanto frente a la inflación como ante una deflación.

Señaló que la política de objetivos de inflación impone disciplina al banco central y provee de claridad y transparencia a la política monetaria, lo que favorece la formación de expectativas de inflación apropiadas por parte del sector privado. Recalcó que la política de objetivos de inflación ha sido benéfica para Canadá y considera que esta política es la mejor ancla para mantener baja la inflación; además que esta política es vista en su país como un medio, no como un fin en sí misma, para lograr el crecimiento sostenido con generación de empleos.

Para Dodge no hay evidencia ni investigaciones que hayan mostrado el hecho de que sea mejor estabilizar el nivel de precios que la inflación, como objetivo de política monetaria. Desde su punto de vista, la investigación económica reciente ha mostrado prácticamente la inexistencia de ganancias, en términos de una reducción del *gap* del producto o de menor volatilidad de la inflación, al reaccionar frente a burbujas especulativas en los precios de los activos.

Martín Redrado, presidente del Banco Central de Argentina, disertó sobre la política monetaria y el manejo de la crisis argentina; esta fue producto de inconsistencias macroeconómicas y regulación inadecuada del sector financiero. La expansión fiscal anterior a la crisis era insostenible bajo tipo de cambio fijo, y la regulación inadecuada del sector financiero condujo a un desajuste significativo entre activos y pasivos en dólares en que incurrieron muchas empresas y la banca. En el agregado y al momento de la crisis, los pasivos en dólares del sector público y el sector privado superaban a los activos en cerca de quince mil millones de dólares.

Comentó que la política monetaria del banco central argentino se ha encaminado a reconstruir la fortaleza financiera del país, ya que la estabilidad macroeconómica y monetaria no es suficiente para alcanzar la estabilidad financiera, se requiere además medidas regulatorias que la permitan. En Argentina se ha promovido la mejora del gobierno corporativo y se han tomado medidas prudenciales como controlar el endeudamiento en moneda extranjera e imponer límites en el financiamiento al gobierno, que fortalecen al sistema financiero.

La coordinación de la política fiscal y monetaria ha contribuido a corregir los desbalances macroeconómicos. En los últimos tres años el balance fiscal del gobierno ha registrado un superavit de 4% del PIB.

La recuperación del sistema financiero argentino ha sido notable: el crédito al sector privado ha estado creciendo significativamente, la exposición de la banca a los bonos públicos se ha reducido marcadamente, los créditos incobrables se han reducido a los niveles que tenían antes de la crisis y los desajustes entre activos y pasivos en moneda extranjera se han ido corrigiendo.

Indicó que persisten varios retos como reducir el desajuste en la madurez entre activos y pasivos del sistema financiero, mejorar la cobertura de los desajustes entre activos y pasivos en moneda extranjera, reducir el diferencial entre las tasas de interés reales activas y pasivas y disminuir los recursos que el sector público requiere de los agentes privados para financiarse.

Alexandre Tombini, del Banco Central de Brasil, habló sobre la instrumentación de la política monetaria en el contexto de la globalización a partir de la experiencia brasileña. De acuerdo con el funcionario en los primeros dos años de aplicación de la política de objetivos de inflación no pudieron lograr la meta propuesta, pero a partir de 2003 han estado cumpliendo con una inflación dentro de la banda planteada por el banco central.

En el cumplimiento de la meta inflacionaria ha sido fundamental la coordinación con la autoridad fiscal, la cual logró elevar el superávit primario del sector público en 1.6 puntos del PIB entre 2000 y 2005. El Banco Central de Brasil ha ido logrando que la inflación converja a su trayectoria prevista, contribuyendo con ello a la reducción de las tasas de interés y del riesgo país.

Recalcó que en el segundo y tercer trimestres de 2005 tuvieron incluso una inflación negativa, lo que muestra que la política monetaria instrumentada ha tenido éxito. Persiste sin embargo el problema de altas tasas nominales de interés (20%) ante una inflación relativamente baja (5%), en presencia de una apreciación nominal de la moneda doméstica, en los últimos tres años, de aproximadamente 8%.

Martin Feldstein, profesor de la Universidad de Harvard y presidente y director de la Oficina Nacional de Investigación Económica de su país (National Bureau of Economic Research), disertó sobre la política monetaria en un ambiente internacional cambiante, enfatizando el papel que desempeñan los flujos de capital. Se refirió en especial a dos aspectos del cambiante entorno internacional que podrían afectar el manejo de la política monetaria en Estados Unidos, a partir del aparente incremento en la integración de los mercados de capitales a nivel mundial.

Para el académico, este aparente incremento en la integración de los mercados de capitales a nivel mundial refleja dos condiciones: el cambio de conducta de los inversionistas privados en los países industrializados y la actual política cambiaria de China y algunos otros países asiáticos. Feldstein recalcó que si el grado de integración de los mercados de capitales en el mundo se consolida y persiste en el futuro, tendrá implicaciones importantes para la conducción de la política monetaria en Estados Unidos.

Con respecto a la mayor integración de los mercados de capitales, comentó que al analizar a los países de la OECD, en efecto ésta ha ocurrido en las

pequeñas economías del organismo, pero prácticamente no se manifiesta en las economías grandes en donde los inversionistas nacionales continúan adquiriendo fundamentalmente activos domésticos. Feldstein considera que la mayor integración de los mercados de capitales no ha sido claramente demostrada y se requiere mayor investigación para descubrir hasta donde ha llegado.

Por la importancia que tiene para la economía mundial, se refirió en particular al financiamiento del déficit de cuenta corriente de Estados Unidos, que en los últimos años ha sido superior a 5% del PIB y en 2005 alcanzó aproximadamente 800 mil millones de dólares, una cifra superior a 6% del PIB. Este déficit, señaló Feldstein, ha sido financiado no por inversionistas privados (como en el pasado) que deciden construir su portafolio de activos, con base en las diferencias de riesgo y rendimiento en los instrumentos financieros que ofrecen los distintos países. En lugar de ello ha sido financiado fundamentalmente por gobiernos, principalmente de Asia, los cuales se han dedicado fundamentalmente a comprar activos de renta fija emitidos por el gobierno de Estados Unidos, básicamente de corto plazo.

Este financiamiento para Feldstein representa una transición de portafolio de estos países asiáticos originada por dos condiciones: la primera es la necesidad de fortalecer las reservas internacionales para evitar posibles crisis de balanza de pagos, y la segunda refleja una política explícita para mantener la competitividad de las exportaciones con base en un tipo de cambio elevado respecto al dólar. Pero precisamente porque constituye una transición de portafolio, no es permanente.

Sin embargo, dada la importancia que una mayor integración de los mercados de capitales tendría para la política monetaria, le parece necesario explorar sus implicaciones. La principal implicación para Feldstein es que la política monetaria sería menos efectiva para atenuar el ciclo económico. Se requerirían variaciones mayores de la tasa de fondos federales para lograr los mismos resultados que en la actualidad, ya sea para estimular o para moderar la demanda agregada, así como para mantener bajo control la inflación, e incluso es factible que aún con variaciones mayores en las tasas de interés, el efecto deseado no se lograra o se lograra en una menor medida. En este contexto la política fiscal se volvería relativamente más efectiva.

Roger Ferguson, vicepresidente del Banco de la Reserva Federal de Estados Unidos, discurrió sobre los precios de los activos y la volatilidad de la actividad económica real, sus causas e implicaciones. Señaló que la volatilidad de la actividad económica real en esa nación se ha moderado a partir de mediados de los ochenta. Aproximadamente en el mismo periodo los precios de las acciones han aumentado y el premio por mantener activos financieros de renta fija y de largo

plazo también se ha reducido. Su interés por el tema se debe a que los precios de los activos financieros afectan las decisiones de gasto de las empresas y los particulares, y porque dichos precios pueden revelar información anticipada relevante para la política monetaria. También comentó sobre cambios en los mercados financieros que pueden contribuir a la volatilidad en los precios de los activos.

Una medida simple y a la vez clara de la disminución de la volatilidad de la actividad económica es la desviación estándar del PIB trimestral de Estados Unidos, la cual entre 1985 y 2004 representó sólo la mitad de la del periodo 1960-1984. Existen varias hipótesis sobre el por qué de la disminución en la volatilidad: una es que ha habido suerte, en el sentido de que las perturbaciones que han afectado a la economía han sido más moderadas que antes; otra es que ha sido producto de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, al contribuir a la adopción empresarial de mejores prácticas en el manejo de inventarios; una tercera se refiere a que las innovaciones financieras han permitido, a través de la fijación de tasas activas de acuerdo al riesgo de distintos tipos de consumidores e inversionistas así como a causa de la expansión de los seguros, que los individuos y las familias puedan tener mayor acceso al crédito y con ello ser menos sensibles a fluctuaciones en el ingreso corriente. La política monetaria también pudo haber contribuido al reducirse las tasas de interés debido a una menor inflación y varianza de ésta.

Después de revisar la literatura relevante sobre el tema, Ferguson concluye que la disminución en la volatilidad de la actividad económica real ha contribuido en parte al incremento en los precios de los activos financieros al reducir el premio al riesgo. Sin embargo, la reducción en la volatilidad macroeconómica no ha conducido a una declinación en la volatilidad en los precios de los activos. La investigación económica sugiere que la volatilidad de los precios de los activos es producto principalmente de variaciones en las tasas de descuento de los inversionistas.

La principal lección que Ferguson deriva de su revisión de la literatura es que el mejor curso de acción consiste en prepararse para problemas potenciales, manteniendo una inflación baja y estable. Los formuladores de la política monetaria deben además estimular el manejo sensato del riesgo por parte de los agentes económicos privados. En particular, los bancos centrales deberían asegurarse que la infraestructura de los mercados financieros esté sujeta a un manejo apropiado del riesgo. Se requiere más atención a lo que ocurre en los mercados financieros, pero también a los precios de los activos, que hoy más que nunca afectan las decisiones de gasto de las empresas y los particulares, y proveen valiosa información anticipada sobre la economía.

La exposición de Jaime Caruana, gobernador del Banco de España, versó sobre la política monetaria, la estabilidad financiera y los precios de los activos. Caruana considera que la regulación prudencial constituye un escudo contra la inestabilidad financiera y que una regulación preventiva del sistema financiero es siempre preferible a actuar para resolver una situación de crisis. La regulación prudencial puede mitigar la naturaleza pro cíclica del proceso financiero. Señaló que los riesgos se generan durante las expansiones económicas pero se materializan en las contracciones; y que durante la expansión se tiende a subestimar los riesgos y en la contracción a sobreestimarlos.

Insistió que a pesar de haber logrado la estabilidad macroeconómica en la mayoría de los países, varios de ellos están experimentando inflación en el precio de los activos; enfatizó también que la estabilidad monetaria es un prerrequisito para la estabilidad financiera, pero que la expansión excesiva del crédito, el exceso de liquidez y el relajamiento en los estándares para otorgar préstamos provocan desbalances financieros.

Destacó que el logro de tasas de inflación reducidas y estables, y en general de condiciones macroeconómicas favorables, no ha conducido a la desaparición de lo que Caruana denomina episodios de estrés financiero, acaecidos tanto en economías avanzadas como en emergentes. Mencionó los casos del fondo de inversión Long Term Capital Management, la burbuja en los precios de las acciones relacionadas a empresas de tecnologías de información, las crisis mexicana y asiática, así como la de Japón. Esto demuestra que no ha sido posible alcanzar simultáneamente estabilidad monetaria y financiera.

Según el funcionario, la estabilidad macroeconómica y de precios puede incrementar la disposición de los inversionistas a adoptar riesgos mayores, lo que impone nuevos retos para la política monetaria y en particular para la regulación del sistema financiero.

En el caso de España ha habido un boom en el precio de la vivienda debido entre otras cosas a la entrada a la zona del euro, a las expectativas favorables de crecimiento del ingreso, a la demanda externa, a un mercado hipotecario competitivo y a la rigidez de corto plazo en la oferta. Comentó que a pesar de que se han instrumentado medidas para restringir el crédito, no se ha podido atenuar el crecimiento de los precios de la vivienda.

Caruana concluyó su participación con varias consideraciones: que la mejora en las condiciones macroeconómicas de un país impone nuevos retos para la estabilidad financiera, en especial con respecto al papel que desempeñan los precios de los activos; que se necesita un marco comprensivo, coherente y preventivo que involucre políticas micro y macroeconómicas; que la política

macroeconómica debería incluir una política monetaria que incorpore los riesgos que surgen como consecuencia de un desempeño macroeconómico favorable; que la prevención de las crisis financieras es preferible a su resolución y que las políticas prudenciales deberían basarse en incentivos e incorporar la dimensión macro y sistémica; que la política regulatoria es probablemente más importante en países que pertenecen a áreas monetarias, como España, debido a que no pueden utilizar la política monetaria para atender perturbaciones idiosincráticas; que la estabilidad financiera continuará siendo un objetivo elusivo; y que la política de comunicación de los bancos centrales y otras instituciones tiene un papel importante para la transparencia ante el público.

Stephen Cecchetti, profesor de la Universidad de Brandeis, comentó sobre las burbujas en los precios de los activos y su relación con la política de objetivos de inflación. Planteó su presentación a partir de cuatro preguntas: la primera es si los bancos centrales deberían preocuparse por las burbujas en los precios de los activos; la segunda es si se pueden identificar tales burbujas al momento en que están ocurriendo (o aún mejor antes de que ocurran); la tercera, si los formuladores de la política económica deberían reaccionar ante estas burbujas; la cuarta y última es cuál es el papel de las burbujas en el contexto de una política de objetivos de inflación.

Enfatizó que las burbujas en los precios de los activos distorsionan las decisiones de los agentes económicos privados, y provocan una falsa impresión de riqueza que conduce a incrementar el consumo, ante lo cual el financiamiento de la inversión se abarata artificialmente. El gobierno obtiene mayores ingresos fiscales, lo que puede conducirlo a efectuar reducciones de impuestos que después son difíciles de revertir. Se afecta el balance de los intermediarios financieros al sobrevalorarse sus activos y, en caso de que la burbuja se reviente, al haber otorgado créditos con base en el capital producto de la burbuja, pueden sufrir un quebranto al desinflarse ésta.

Comentó que la respuesta a la primera pregunta es afirmativa, ya que los banqueros centrales se preocupan por desviaciones de la inflación respecto al objetivo, así como por desviaciones del producto respecto a su potencial. Con respecto a la segunda pregunta, señaló que es difícil identificar las burbujas, pero que existen algunas regularidades empíricas en lo referente a los precios de las acciones y de la vivienda.

En el caso de los precios de las acciones las burbujas tienden a durar de 7 a 8 años. En los primeros tres años y medio se duplica el precio de las acciones para después regresar a su nivel original en los siguientes cuatro años. En el caso de la vivienda las burbujas tienden a durar seis años. En los primeros tres los precios se incrementan 50% y luego disminuyen 25% en los restantes tres.

Con respecto a la tercera pregunta la respuesta que existe en la literatura es variada. Algunos consideran que los bancos centrales deberían actuar sólo si se afectan las expectativas de inflación, pero otros, incluyendo Cecchetti, consideran que no necesariamente. Cecchetti cree que debería intervenir en el caso de burbujas en los precios de la vivienda, ya que su efecto riqueza es mucho mayor que en el caso de las acciones (concentradas en muy pocas manos). Esto a pesar de que un boom en la vivienda produce una disminución en el índice de precios.

Con relación a la cuarta pregunta, este académico considera que las burbujas representan una perturbación más para la economía, generalmente de demanda, que mueven al producto y a la inflación en la misma dirección y que fundamentalmente provocan volatilidad en el primero. Por ello, los formuladores de la política de objetivos de inflación deberían preocuparse por las burbujas en los precios de los activos.

Cecchetti considera que la tasa de interés no es el instrumento apropiado para una burbuja en los precios de los activos, ya que una reducción anticipada de la tasa de interés, en prevención de que la burbuja se desinflará (por el rezago con el que actúa, la tasa de interés debe ajustarse anticipadamente) y provocará una contracción de la demanda agregada, reduce la probabilidad de que efectivamente se desinflen las burbujas. Es mejor tomar medidas prudenciales que blinden a las instituciones financieras (incluso quizá restringir el crédito), y ampliar el horizonte del objetivo de inflación para poder gradualmente matizar la volatilidad del producto.

En su intervención Guillermo Ortiz gobernador del Banco de México, se refirió a la reducción de la inflación y la transformación de la economía mexicana. Destacó que ha habido avances importantes pero que el principal problema de la economía mexicana en la actualidad es su estancamiento en materia de competitividad, lo que hace necesario insistir en la necesidad de impulsar las reformas estructurales que requiere la economía. Señaló en particular que hace falta consolidar las finanzas públicas, contemplándolas en un horizonte de largo plazo.

Dijo que la conducción de la política monetaria bajo el esquema de objetivos de inflación ha permitido que ésta se reduzca y haya llegado a niveles históricos mínimos, contribuyendo a la estabilidad macroeconómica. Recalcó los beneficios que produce una inflación baja y estable, en términos de bienestar.

Enfatizó que se necesita avanzar hacia estructuras de mercado más competitivas, así como fortalecer el marco institucional para garantizar transparencia, respeto a los derechos de propiedad, disminución de la corrupción y que impere el estado de derecho.