

UNIVERSIDAD MICHOACANA DE SAN NICOLÁS DE HIDALGO  
FACULTAD DE CONTADURÍA Y CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO

“LOS MIGRANTES, SUS REMESAS Y SUS INVERSIONES”

TESIS

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRA EN ADMINISTRACIÓN

PRESENTA:

C.P. MARISELA MORFÍN AMÉZQUITA

DIRECTOR DE TESIS:

DR. HORACIO MERCADO VARGAS

MORELIA, MICH., MARZO DE 2006.

## INDICE

|                                                                                                          |            |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| INTRODUCCION-----                                                                                        | <b>3</b>   |
| RESUMEN-----                                                                                             | <b>4</b>   |
| ABSTRACT-----                                                                                            | <b>5</b>   |
| OBJETIVOS-----                                                                                           | <b>7</b>   |
| CAPITULO I                                                                                               |            |
| CAUSAS DE LA EMIGRACION MEXICANA HACIA ESTADOS UNIDOS-----                                               | <b>8</b>   |
| CAPITULO II                                                                                              |            |
| NUEVAS CATEGORIAS CONCEPTUALES DE MIGRANTES-----                                                         | <b>23</b>  |
| CAPITULO III                                                                                             |            |
| EVOLUCION RECIENTE DE LA MIGRACION HACIA LOS ESTADOS<br>UNIDOS-----                                      | <b>27</b>  |
| CAPITULO IV                                                                                              |            |
| LAS REMESAS Y SU IMPORTANCIA-----                                                                        | <b>37</b>  |
| CAPITULO V                                                                                               |            |
| PROPUESTA DE ACCION "LOS PROTAGONISTAS: LAS COMUNIDADES DE<br>ORIGEN Y LOS MEXICANOS EN EL EXTERIOR----- | <b>55</b>  |
| CAPITULO VI                                                                                              |            |
| LA ORGANIZACIÓN DE MEXICANOS EN EL EXTERIOR-----                                                         | <b>74</b>  |
| CONCLUSIONES-----                                                                                        | <b>106</b> |
| PROPUESTAS-----                                                                                          | <b>110</b> |
| BIBLIOGRAFIA-----                                                                                        | <b>115</b> |

## INTRODUCCIÓN

Este trabajo de investigación de la migración de mexicanos hacia los Estados Unidos, fue elegido debido a los grandes problemas que existen en nuestro país, que día a día van en aumento, como consecuencia de varios factores.

Se elaboró, también, pensando en cada uno de los mexicanos que cruzan la frontera del norte hacia los Estados Unidos, en busca del sueño americano, sin importarles las consecuencias y el riesgo que corren al intentar cruzar la frontera que separa a México y Estados Unidos, siempre en pos de conseguir una mejor condición de vida para las familias que dejan en México.

Para ellos, emigrar al vecino país del norte en busca de oportunidades de trabajo es una meta que tienen que alcanzar por cualquier medio. Ha sido este fenómeno uno de los aspectos fundamentales de las Relaciones entre México y Estados Unidos. Pero, sobre todo la importancia que revisten los migrantes para México cada vez es mayor, debido a que representan sus remesas una de las fuentes de divisas más importante para nuestro país.

Así, se ha considerado que el flujo de remesas provenientes de los mexicanos en el exterior se ha convertido a partir del 2001, en términos netos, en la principal fuente de divisas de México. Sin embargo, hasta el momento, no se ha podido encontrar la fórmula ideal para vincular tales envíos con el desarrollo sostenible de las comunidades y regiones con altos porcentajes de migrantes, y en particular para disminuir el costo de su transferencia e incrementar su uso productivo.

Cabe señalar que en el año 2004, nuestro país recibió más o menos unos 17,000 millones de dólares de nuestros paisanos residentes del otro lado de la frontera, de tal manera que ese monto es muy cercano a lo que se percibió por la venta del petróleo y tal vez sea más importante. Como se puede apreciar, es muy importante la contribución de los migrantes al desarrollo nacional, estatal y regional. Michoacán es actualmente el Estado que más aporta migrantes a los Estados Unidos, percibe aproximadamente el 10% de las remesas totales que ingresan a México.

Este trabajo, propone una idea general del papel actual y potencial de las instituciones financieras en el envío de las remesas y del trasfondo macroeconómico en el que tienen lugar dichos envíos. También permite conocer hasta qué punto, y qué remesas se dedican a un uso productivo en sus comunidades de origen. También se buscan alternativas, por las que los trabajadores mexicanos podrían colaborar directamente en la comercialización de bienes de exportación, producidos en las comunidades beneficiadas por proyectos soportados por las remesas de los migrantes.

El trabajo de investigación, concluye proponiendo impulsar una iniciativa en comunidades con elevada tradición migratoria y con vocación productiva de arte popular. La iniciativa se basaría en un esquema funcional, y propone instrumentar tres proyectos específicos de arte popular que incluyan la concreción de tres Empresas de Servicios y la formación de tres Fondos de Competitividad y

Desarrollo en comunidades con elevada tradición migratoria, y con vocación productiva de arte popular. Los proyectos productivos estarían dirigidos a comunidades socioculturales binacionales, y estarían orientados a la exportación hacia los mercados de los lugares de residencia de los mexicanos en el exterior participantes en la iniciativa.

## RESUMEN

El presente trabajo se refiere a un estudio particular en México, sobre el tema de trabajadores migrantes, microfinanciamiento y, de manera especial, sobre las perspectivas de vinculación de las remesas de mexicanos en el exterior con los proyectos productivos y el desarrollo de sus comunidades de origen.

Se estimó conveniente revisar el papel actual o potencial de los principales actores e identificar algunas experiencias e iniciativas, pero sobre todo se incorporan recomendaciones y propuestas específicas para impulsar de manera eficaz la ejecución de proyectos auto sustentables de inversión productiva, que impulsen el desarrollo económico y social de las comunidades de origen de los mexicanos en el exterior, y fortalezcan, en paralelo, las redes de vinculación social y cultural que ambos han venido conformando.

El estudio se divide en seis capítulos: el primero dedicado a describir las causas que dan lugar a la migración de mexicanos hacia los Estados Unidos; el segundo se refiere a las nuevas categorías conceptuales de los migrantes; el tercero habla sobre la evolución reciente de la migración hacia los Estados Unidos; el cuarto comenta la importancia de las remesas de los migrantes; el capítulo quinto señala la propuesta de acción; el sexto y último se refiere a la organización de los mexicanos en el exterior.

Las observaciones, comentarios y sugerencias que se presentan son el resultado manifiesto de aprovechar adecuadamente las remesas de los migrantes, así como de fomentar el desarrollo de las más pequeñas unidades productivas. De manera muy especial es necesario atender el problema de la pobreza y la generación de empleos.

Sobre todos es conveniente vincular de manera sólida y permanente el fenómeno de la migración con el desarrollo económico, social y cultural del país, con la finalidad de llevar a cabo proyectos productivos de alta viabilidad en todos los ámbitos.

## ABSTRACT

The following work is about a specific study in Mexico about migratory workers, micro-financing, and especially about the perspectives of the relationship between the money sent to Mexico by the Mexican people living abroad, with the productive projects and the development of their communities of origin.

It was considered important to review the current role and the future potential of the main parts and to identify some of the experiences and initiatives, but mostly some specific proposals and recommendations are incorporated, to encourage the execution of self sufficiency projects in an efficient way, this to contribute with the economic and social development of the origin communities of all the Mexican people living overseas to strengthen in parallel way the social and cultural relationship that both have been working on.

The study is divided in six chapters: the first is to describe the different reasons that force Mexican people to move to the United States; the second is about the new conceptual categories of the migratory Mexican workers; the third talks about the current evolution of the migratory workers to the United States; the fourth is about the importance of the money sent to Mexico by the Mexican workers living in the United States; the fifth chapter is about the action proposal; and the sixth talks about the organization of the Mexican people abroad.

The observations, comments, and suggestions presented here are the obvious result of the efficient use money sent to the Mexican workers living abroad, and to encourage the development of the smallest productive units. It is necessary to do in a very special way about the property problem and about the generation of job, as well.

Most of all appropriate to relate in a very solid and permanent way the migration phenomenon with the economic, social and cultural development of the country with the intention to carry on high viability productive projects in all the different levels.

## JUSTIFICACIÓN

El tema de los migrantes reviste una importancia fundamental para México, desde varias aristas, como resultado de la gran cantidad de problemas por los que atraviesa nuestro país.

Es indudable que las remesas de los migrantes mexicanos que van a los Estados Unidos, en busca de mejores oportunidades de vida para ellos y sus familias, son esenciales para el equilibrio de la Balanza de Pagos de México, así como para la estabilidad y el desarrollo de las zonas más marginadas.

Por otro lado, es necesario que el costo de las remesas disminuya, con la finalidad de que se puedan destinar recursos a proyectos productivos que generen empleos, que permitan a las comunidades de origen de los migrantes tratar de salir del rezago y la pobreza.

Cabe señalar que la justificación del presente trabajo es, sin duda, algo que a todas luces se da por sí mismo, buscando encontrar alternativas y formas que permitan aprovechar los recursos de los migrantes, como ya se señaló, de la mejor forma posible, por medio de proyectos productivos binacionales, en donde los actores sean todos los involucrados con la problemática que los aqueja.

Sería largo enumerar las causas y razones por las que se considera importante este trabajo de investigación, muchas se señalan en él, pero es visible a toda la comunidad mexicana la importancia que tiene el tema.

Finalmente, es conveniente trabajar en proyectos de inversión que nos permitan ponernos a tono con la época de la globalización en la que vivimos, ser más competitivos, aprovechar todos los recursos de que disponemos para desarrollarnos, aprovechar las ventajas comparativas.

## OBJETIVOS:

### OBJETIVO GENERAL:

Encontrar formas de inversión y aplicación de los recursos que nuestros paisanos que trabajan en los Estados Unidos envían a nuestro país, que contribuyan al desarrollo nacional y sobre todo de sus lugares de origen.

### OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- 1.- Detectar las causas de la migración de mexicanos a los estados Unidos.
- 2.- Comprender la importancia que tiene para los Estados Unidos la aportación de los migrantes de origen mexicano.
- 3.- Entender cuáles son las consecuencias económicas y socioculturales de la migración mexicana a la Unión americana.
- 4.- Conocer las formas de remesas más usadas por los mexicanos residentes en los Estados Unidos.
- 5.- Buscar formas para disminuir el costo de los envíos de nuestros paisanos.
- 6.- Identificar el papel de las Instituciones Financieras en el envío de las remesas.
- 7.- Detectar cuáles remesas son productivas.
- 8.- Detectar la demanda de oportunidades de inversión entre las personas receptoras de las remesas.
- 9.- Hacer recomendaciones para aprovechar los ahorros de los migrantes mexicanos, financiando proyectos productivos en sus comunidades de origen.
- 10.- Buscar medios para que los trabajadores migrantes mexicanos, puedan colaborar en la comercialización de bienes de exportación producidos en las comunidades.
- 11.- Proponer proyectos específicos de arte popular.
- 12.- Formar tres Empresas de Servicios y tres Fondos de Competitividad y Desarrollo.
- 13.- Dirigir los proyectos productivos a las comunidades socioculturales binacionales.
- 14.- Orientar la producción resultante de los proyectos a la exportación, hacia mercados de los lugares de residencia de los mexicanos en el exterior participantes de la iniciativa.

## CAPITULO I

### “CAUSAS DE LA EMIGRACION MEXICANA HACIA LOS ESTADOS UNIDOS”

La extensión de la pobreza se debe al proyecto económico neoliberal, que concentra la riqueza, por necesidad intrínseca, y extiende la pobreza, por consecuencia necesaria. Es la desigualdad del desarrollo nacional, el abono del campo, la falta de créditos y de la tierra para los campesinos, la falta de educación y la falta de tecnología para la producción agropecuaria, la falta de sindicatos honestos y libres que protejan al obrero y no al empresario, la violación permanente y anticonstitucional del salario, la siempre escasa inversión gubernamental en educación, en escuelas, universidades, en investigación, en empleo y en preparación mano de obra calificada; la corrupción burocrática y gubernamental de los concibieron a México.<sup>1</sup>

#### 1.1 CONSECUENCIA SOCIOCULTURAL DE LA MIGRACIÓN.

La experiencia migratoria para las comunidades rurales principales, forman parte de la cotidianidad, es la manera de enfrentarla sobre vivencia día tras día.

Los emigrantes al otro lado de la frontera han podido encontrar un espacio propio, una forma de vida y expansión cultural que los identifica, en la forma de hablar, de vestir, en la música que escuchan, en la pintura, etc.; en el mismo orden de ideas, el movimiento chicano ha alcanzado un lugar importante que lucha por reivindicarse con los mexicanos pues un origen pero al mismo tiempo se adapta y se asimila la cultura angloamericana. Destaca el teatro y la literatura, la poesía, la pintura chicana.

La religión católica, la conservación de las tradiciones familiares y comunitaria como la celebración del 16 de Septiembre, 12 de Diciembre, las asociaciones patrióticas mexicanas y religiosas, la lucha por mantener unida la familia. Lo descrito anteriormente constituye la aportación cultural mexicana a la sociedad angloamericana sin olvidarse por supuesto de la lengua española, no en vano se dice que la presencia mexicana, latina no es solo un acontecimiento económico o político, es sobre todo un acontecimiento cultural.

Jorge Durand afirma que “los emigrantes han demostrado tener una coraza cultural muy fuerte para dejarse influir e incluso para adaptarse e integrarse a la vida y cultura estadounidense”. El explica que el contraste que existe entre la asimilación cultural de los emigrantes de los mexicanos con rapidez y habilidad con que estos se integran al mercado de trabajo tiene una razón de ser: el emigrante recién llegado a la Unión Americana obtiene información y asesoramiento por parte de familiares y amigos que orientan en sus primeros días de trabajo, por eso realizan con eficiencia sus tareas y cumplen con las exigencias que les son señaladas por las empresas estadounidenses. Así mismo también sostiene que gran parte de los emigrantes se rehúsan a aprender el idioma inglés y que persiste la obsesión de regresar a México para reunirse con sus familias

---

<sup>1</sup> <http://www.sjsocial.org/crt/migracion.htm> 1



Por lo que remontando nuevamente el punto de partida de este tema existen estadios donde explican que la familia mexicana es la unidad fuertemente entretejida que proporcionan las únicas relaciones sociales que tienen sus miembros, además de que a través de la familia se logran un poderoso sentido de exclusividad ética o “mexicanidad”.<sup>2</sup> En la familia mexicana, las personas mayores son la autoridad y el sexo masculino es el dominante. El dominio y la superioridad masculina y la sumisión de la mujer son características de la familia mexicana más generalizada en la literatura.

Independientemente de lo que piensa y no sobre la familia mexicana, lo que quiero señalar es que la ausencia de vínculos estrechos con la familia en México hace que el emigrante los extrañe, los necesite y por lo mismo retorne a su lugar de origen.

Los inmigrantes buscan establecer en una comunidad parecida a la propia para minimizar la discordancia que enfrentan con el estilo de vida estadounidense. Existen familias que desean conservar su herencia cultural y lo logran al asentarse en los barrios y comunidades mexicanas donde sus valores los esfuerzan conjuntamente con los de la comunidad.

Existen familias mexicanas que desean vivir en el barrio por cuestiones meramente prácticas por la conservación cultural, por ejemplo: no necesitan hablar inglés, todo lo que necesitan lo encuentran en español dentro de su comodidad, de ahí que los comerciantes se vean en la necesidad de contratar gente bilingüe para la atención de la clientela latina, son cada vez más los negocios que están en mano de gente bilingüe.

Con relación de la identidad cultural se puede decir que: entre más se acentúa la identidad cultural y se mantienen los vínculos culturales, las familias mexicanas serán capaces de superar dificultades en su nuevo entorno y pueden tener la capacidad de integrar aspectos de la cultura angloamericana sin poner en peligro su identidad propia.<sup>3</sup>

Así mismo puede decirse que ciertos aspectos de la cultura norteamericana van penetrando a la mexicana: la publicidad en español de productos estadounidenses y la adquisición de los mismos por los mexicanos, el cine, el deporte, las experiencias en el trabajo y hasta los contactos religiosos que muchas veces se dan con clérigos no mexicanos en la parroquia del barrio, las escuelas se presentan una influencia para la adopción por lo que Mario T. García afirma “él solo hecho de ser inmigrante lleva implícito un cambio”.

Por lo que termina mencionando que los mexicanos y otros latinos se están americanizando, inclusive segundas y terceras generaciones ya solo hablan inglés, pero no por eso dejan de sentir orgullo por sus tradiciones culturales mexicanas, simultáneamente la cultura mexicana está influyendo en la cultura estadounidense.<sup>4</sup>

---

<sup>2</sup> Sáiz Sáez, Ángel. “La deculturación y su impacto en la familia mexicana de clases baja en Estados Unidos”.

Cuadernos de Postgrado de la UNAM, publicación semestral. Julio - Diciembre. 1988, Pág.30

<sup>3</sup> Ibíd. Pág. 36.

<sup>4</sup> T. García Mario. Inmigración Mexicana a Estados Unidos e Historia Mexicana: mitos y realidades, en: Schumacher Ma. Esther, Pág. 324

## 1.2 CONSECUENCIA ECONOMICA DE LA EMIGRACIÓN.

En términos generales surgen varias opiniones respecto del impacto de la migración, el primero se refiere al monto de las remesas que entran a México gracia a los trabajadores mexicanos en los Estados Unidos y la segunda se refiere al destino de las remesas.

El autor Jorge Durand, comenta que las condiciones socioeconómicas cambian de acuerdo con la época y religiones. Y el cual afirma que las investigaciones que se han dado al respecto del as remesas y ahorro de los emigrantes coinciden en que estos se los ha llevado el consumo y que muy rara vez se han canalizado hacia inversiones productivas ya que el problema se estriba en que se opina lo mismo sobre las remesas y es que existen varios tipos de ellas; las remesas como salarios, como inversión y como capita.

**La Remesa como Salario.-** Tanto como temporales como emigrantes permanentes utiliza la emigración como vía para obtener dinero un buen salario, que les permita pagar los gastos de viaje y enviar dinero a su familia constantemente, y ahorrar una cantidad importante para los meses que regresan a México y permanecen desempleados.

**La Remesa como Inversión.-** La migración es vista por muchos como la manera de ganar dinero rápidamente y alcanzar un objetivo y en base a esto se planea la salida y el tiempo que va ha durar su estancia en Estados Unidos, este objetivo puede ser para la compra de una casa, lote, ganado, terreno, poner algún negocio.

**La Remesa como Capital.-** Esta se refiere a unir capital para destinarlo hacia actividades productivas. La inversión de actividades manufactureras de pequeñas escalas es la quemas se ha impulsado últimamente, este tipo de inversiones se han dado de manera simultáneas y en diferentes épocas.

Los trabajos migrantes mexicanos mandan a su familias remesas con regularidad, sin embargo, no son constantes ni las cantidades ni con las frecuencias en que son enviadas.

Por lo general en vía su dinero por medio de ordenes de pago, giros postales y correos certificados. La mayoría prefiere las órdenes de pago porque la cobran fácilmente en cualquier tienda de abarrotes y sin problema en cambio, los giros postales los utilizan en menor proporción porque se adquieren en las oficinas de correo y temen ser inmigrantes descubiertos.

Muchos estudiosos del tema consideraron que seguir a los fondos que se enviaban iba a ser mucha utilidad para conocer el monto de las remesas, de donde provenían y hacia donde se dirigían, y también calcular el número de emigrantes en determinado momento, sus lugares de origen y destino.

Por lo que el paso del tiempo y con el vio de remesas de nuestros paisanos se han cometido muchos fraudes en las oficinas de correos de México, y han sido detectados por los reclamos de los trabajadores que las envían a sus familias.

El autor Juan Diez - Canedo Ruiz hace menciona a las ordenes de pago y dice que han permitido obtener una estimación mucho mas amplia de la distribución geográfica y la magnitud de trabajadores mexicanos que se encuentran en los Estados Unidos y que pueden servir para definir las zonas de localización de la emigración en México. Para 1975, se señalo que la mayor parte de las órdenes de pago se dirigieron al estado de Guanajuato con el 35.4%, Zacatecas con el 16.3%, Distrito Federal el 11.6%, al Estado de México, el 9.1%, al estado de Durango 3.5% y el estado de San Luís Potosí 3.2%, los cuales tienen una gran tradición en la frontera.

Para 1930, el 60% de los trabajadores migrantes mexicanos llegaba al país del norte procedente de Michoacán, Guanajuato, Zacatecas son los que aportan un mayor número de emigrantes hacia Estados unidos.

El total de las remesas fue de 318 millones de dólares para 1975, aclarando que en esta cantidad no esta incluyendo el dinero que traen consigo los indocumentados que regresan a México, pues en encuestas que se han realizado ellos mismos afirman que prefieren no traer consigo grandes cantidades de dinero por el riesgo que ello implica, ya que en ocasiones las autoridades de ambos lados de la frontera abusan y se aprovechan de ellos. Y prefieren en todo caso una orden de pago.<sup>5</sup>

Se dice que los estados más importantes por el numero de emigrantes que recibieron fueron los de California, Illinois, Nueva York y Minnesota, pues los cheque se enviaron desde California tuvieron un monto de cerca de 12 millones de dólares, un promedio de \$135 dólares por cheque y un 99% de cheque de menos de \$500 dólares. Los salarios de los emigrantes tuvieron ser similares y por lo siguiente también las remisiones. El mercado de trabajo ilegal, parece ser un mercado bien definido en California, que además depende en alto grado de los trabajadores mexicanos.

Le sigue Illinois, con un promedio de cheques de \$193 de dólares y el 96% de los cheque no llego a los \$500 dólares. Para el caso de Texas, los cheque promedio son de \$209 de dólares. Nueva York resulto el cuarto de los estados en cheque menores de \$500 dólares y un 92% fueron los otros lugares, esto nos indica que hay distintas clases de indocumentados en cuanto a su calificación por lo que se puede decir que en este estado se agrupan inmigrantes con una mejor preparación procedentes de la zona metropolitana de la ciudad de México. Minnesota ocupa el quinto lugar, cabe destacar que ni este estado ni Nueva York son considerados por la mayoría de las investigaciones como lugares de destino para los trabajadores mexicanos indocumentados tal vez por eso lugares no hay mucha vigilancia del SIN (servicio de inmigración y naturalización) ya que la mayoría de los agentes se encuentran en la frontera mexicana.<sup>6</sup>

Para Diez – Canedo las remesas de 1975 apenas pasaron de 300 millones de dólares y si se toma en cuenta los cheque personales, la cifra ascendía a poco mas de 500 millones de dólares (534,454,968) estas cifras coinciden en términos generales con las cifras otorgadas por el fondo monetario internacional sobre remisiones dirigidas hacia México, para 1975.

---

<sup>5</sup> Diez Canedo, Ruiz Juan. La migración indocumentada de México a los Estados Unidos. México, DF. Fondo de La Cultura Económica, 1994, Pág. 50.

<sup>6</sup> George Vernez (ed) Immigration And International Relations, Santa Monica, The Rand Corporation /The Urban Institute, 1990; Frank D. Bean et al; Opening, And Closing The Doors: Evaluating Immigration Reform And Control, Washington, The Urban Institute, 1989. Ibiid. Pág. 43.

En 1984, incremento la corriente migratoria, García y G riego calcularon 1.4 millones de personas para este año, como resultado de la crisis de 1982 y la Ley de Amnistía de 1986, Ley de reforma, y control de la migración.

Para 1987 las cifras fueron más confiables, precisamente por la nueva ley de inmigración mencionada anteriormente.<sup>7</sup>

#### 1987 EMIGRANTES INTERNACIONALES

|                |           |                               |
|----------------|-----------|-------------------------------|
| AMNISTIA       | 1,233,300 |                               |
| SAW            | 1,054,100 |                               |
| INDOCUMENTADOS | 571,580   | 25% del total de IRCA en edad |
| TOTAL          | 2,859,250 |                               |

Cerca de 1 millón 200 mil mexicanos solicitaron ser admitidos en el programa de Amnistía General y 1 millón 100 mil para el programa Trabajadores Agrícolas Especiales (SAW) según algunos estudios la cifra de 2 millones 300 mil amnistiados, (indocumentados) en 1986 – representaba el total general. Y estimaron que existía 570 mil mexicanos que no se contabilizaron.

Las cifras resultados de las investigaciones que se llevaron acabo por el Banco de México, indicaba que el monto de las remesas familiares provenientes del exterior sumó, en 1990 alcanzaron los \$1,977 millones de dólares. Pero cabe mencionar que las cifras mencionadas no incluyen aquellas en las que no hay inversión de entidades bancarias o cambiarias, como las cobradas en el exterior como personas físicas y las traídas en efectivo en especie por los mismos mexicanos residentes en el exterior, y por los que no se les han adicionado otros montos como por ejemplo las remesas vía compañías especializadas como International Payments Service de Banamex, la Western Unión con Electra.

Independientemente de las fallas que se pueden dar en las estimaciones prestadas, no es difícil aceptar el monto de las remesas es muy significativo para nuestro país.

El impacto económico de la migración mas bien se ha evaluado negativamente, a nivel local se habla del despilfarro, de gastar por gastar, de que sus inversiones no generen empleos ni nada que sea aprovechable, que compren tierras y no las ponen a trabajar, así como la construcción de casas las cuales son inhabitables y no invierten el dinero en algo para el beneficio de sus comunidades de origen.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> Durand, George. Más allá dela línea .Op.cit; Pág.242

<sup>8</sup> Ibíd. Pág. 247

En general se considera que la inversión en actividades productivas han sido mínima, así sea valorado al impacto económico de los emigrantes mexicanos.

A los trabajadores mexicanos se le ha exigido mucho, cuando en realidad la mayor parte de sus motivaciones para laborar en Estados Unidos ha sido precisamente el de sobrevivir, el de satisfacer sus necesidades básicas de sus familiares como lo son: comida, vestido, vivienda, y gastos médicos y no el de modificar patrones económicos como los sistemas de explotación de la tierra.

Jorge Durad señala que hoy es posible afirmar que el impacto económico de la migración debe ser analizado con las condiciones locales específicas y cambiantes, solo de este modo parece posible evaluar la magnitud del impacto.

También cabe señalar que cada religión tiene diferentes necesidades, de ahí los recursos se destinen a actividades específicas en cada localidad, tales como Valle de Santiago y San Francisco del Rincón del Estado de Guanajuato, tiene inversiones en herramienta y maquinarias ya que existe una tradición obrera desde hace mucho tiempo. En los Altos de Jaliscos, los pueblos de la Unión y San Diego han invertido en ganado, ya que en esa zona es una cuenca lechera.<sup>9</sup>

En Gómez Farias, municipio de Zamora, Michoacán las tierras si han sido trabajadas por los emigrante. Ahí mismo se han dado los proyectos comunitarios los cuales reflejan las maneras de hacer las cosas sin tener que depender de ninguna dependencia gubernamental. Ya que la carretera que une al pueblo con aquellas se lleva la cabecera municipal se logro pavimentar gracias a recursos locales y gubernamentales. Los recursos locales son obtenidos del exterior que el inmigrante obtuvo, viene y los invierte en sus lugares de origen.<sup>10</sup>

La manera en que estas atribuciones fueron la aportación de la familia de los inmigrantes, fue en base al número de miembros que trabajan en los Estados Unidos, y las familias que no tenían ningún miembro migrante contribuyeron a su mano de obra.

Los recursos de los migrantes han servido para llevar acabo diversos proyectos comunitarios como: mejoras a las escuelas, a la iglesia, clínica, lienzo charro, agua entubada, campo de fútbol y béisbol.<sup>11</sup>

La inversión del emigrante en su región tiene que ver con el tiempo que dure su estancia en los Estados Unidos, es decir si se trata de migración temporal o permanente, ya que algunos solo han estado por una o dos ocasiones y por corto tiempo ya que no regresan nunca más. Por consiguiente es imposible que sus inversiones eleven el nivel de vida de sus localidades mexicanas.

Es por ello que para la mayoría de las familias las remesas es un sustento que tienen, así como dos terceras partes de los artículos para el hogar son comprados en dólares. Lo que refleja este tipo de valoración, es la falta de políticas gubernamentales encaminadas a promover el crecimiento

---

<sup>9</sup> Ibíd. Pág. 255

<sup>10</sup> Goldring, Luin La Migración De México – Estados Unidos Y La Transacción Del Espacio Político Y Social: perspectivas desde el México rural. México, DF. El colegio de México,1992, Pág.335.

<sup>11</sup> Idem.

económico y al generar trabajos locales que pudieran traer a los emigrantes ya que los recursos de los migrantes se han invertido en viviendas, sustento familiar, tierras, ganado, una vez logrado este objetivo se piensa otro tipo de inversión como un taller o establecimiento comercial.

Durand sostiene que la migración permanente ha contribuido al reforzamiento de la urbanización y diversificación económica de las ciudades medias y pequeñas de la región occidental del país. Las inversiones productivas suelen tener un fuerte impacto a nivel local, y sin embargo no se implementa políticas gubernamentales destinadas a promover el crecimiento económico y a generar empleos locales que pudieran traer a los migrantes, para que se queden a trabajar definitivamente a nuestro país, pero en cambio a los migrantes que se lleva a su familia a los Estados Unidos, el destino de esas remesas podrían quedarse en ese país y ya no en el nuestro.<sup>12</sup>

### 1.3 CAUSAS Y ASPECTOS IMPORTANTES DE LA MIGRACIÓN MEXICANA.

Es importante destacar que las estadísticas sobre emigrantes bajo diferentes status presentan notables diferencias entre fuentes y autores, debido, principalmente, al uso de distintas metodologías de recopilación de datos y de cálculo, que trata de estimar los flujos de emigrantes indocumentados, sus características sociodemográficas, el monto aproximado de las remesas. Esto es valido para las estadísticas oficiales que reportan tanto el Instituto de Inmigración y Naturalización de los Estados Unidos como el Consejo Nacional de Población de México.

Desde comienzo del siglo pasado la migración mexicana hacia el país vecino se ha caracterizado por constituir un fenómeno complejo, con profundas raíces históricas de los dos lados de la frontera. Hecho como la vecindad geográfica, las asimetrías económicas y sociales, los procesos de integración económicas, los crecientes intercambios comerciales entre ambos países, alientan esas corrientes migratorias.<sup>13</sup>

Por lo que para tener una idea más amplia de las causas que impulsaron la migración de mexicanos a Estados Unidos se presentan algunos eventos históricos destacados y vinculados a esta, mismos que son testimonio de la añeja problemática que existe.

#### Eventos Relevantes Que Impulsaron La Migración Mexicana A Los Estados Unidos, 1848-2003.

|      |                                                                                                                                                                                  |
|------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1848 | El Gobierno Mexicano a través del tratado de Guadalupe-hidalgo intento garantizar los derechos de la población mexicana, que la nueva frontera dejo el territorio de los estados |
|------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

<sup>12</sup> Ibid. Pág. 331.

<sup>13</sup> Documentos del Consejo Nacional de Población [www.conapo.gob.mx/migracion](http://www.conapo.gob.mx/migracion).

| UNIVERSIDAD MICHOACANA DE SAN NICOLAS DE HIDALGO<br>FACULTAD DE CONTADURIA Y CIENCIAS ADMINISTRATIVAS<br>“LOS MIGRANTES, SUS REMESAS Y SUS INVERSIONES” |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                         | unidos.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 1919 y 1921                                                                                                                                             | El movimiento revolucionario provocó la emigración a los Estados Unidos alrededor de medio millón de mexicanos. La estructura consular refuerza la protección de los connacionales y a su vez desincentiva el flujo de migrante.                                                                                                                                                                                                                                               |
| 1900-1930                                                                                                                                               | Se vive un proceso de separación entre mexicanos y mexicanos-americano, los cónsules pierden su papel promotor con las comunidades del migrantes mexicanos en Estados Unidos.                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 1942-1964                                                                                                                                               | México y estados unidos firman el acuerdo bilateral denominados “programa bracero” para contratar trabajadores temporales mexicanos en la agricultura.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 1960                                                                                                                                                    | Boom del movimiento chicano que expresa la crisis de identidad de los mexicanos – americanos, Adolfo López Mateos es el primer presidente que incluye en su agenda reuniones con las comunidades mexicanas- americanas.                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 1970                                                                                                                                                    | El presidente Luís Echeverría acuerda con los líderes chicanos la creación del programa de Becas Aztlán para realizar estudios en universidades mexicanas. Se instituyo la presidencia de representantes presidenciales para encabezar la ceremonia del “Grito de Independencia”, en las principales ciudades estadounidenses con la población mexicana, se auspician eventos culturales orientados a las comunidades de origen mexicano y se donan libros para la biblioteca. |
| 1978                                                                                                                                                    | En la Secretaria de Educación Pública, se crea el área especial para apoyar la educación bilingüe de los mexicanos en los Estados Unidos, también se establece el programa de educación migrante binacional y algunos programa de alfabetización para adultos mexicanos en Estados Unidos.                                                                                                                                                                                     |
| 1976-1982                                                                                                                                               | En el gobierno de López Portillo la relación con los mexicanos- americanos fue moderada, el consejo nacional de ciencias y tecnología otorgo 50 becas para estudiar medicina en la universidad Autónoma de México, se estableció el programa de becas de cursos de verano en estudios sociales en el Colegio de México en                                                                                                                                                      |



| UNIVERSIDAD MICHOACANA DE SAN NICOLAS DE HIDALGO<br>FACULTAD DE CONTADURIA Y CIENCIAS ADMINISTRATIVAS<br>“LOS MIGRANTES, SUS REMESAS Y SUS INVERSIONES” |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                         | coordinación con la Universidad de Houston, la secretaria de trabajo y previsión social llevo acabo la primera encuesta nacional sobre trabajadores indocumentados y se funda el colegio de la frontera norte.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| 1986-1992                                                                                                                                               | Los gobernadores de Zacatecas y Oaxaca inician relaciones con las comunidades de los paisanos y se crea el Programa de Paisano, coordinado por la secretaria de gobernación creándose también el programa de solidaridad internacional, que intenta captar los recursos de los mexicanos en Estados Unidos y aplicarlos en proyectos productivo de desarrollo, el presidente Carlos Salinas de Gortari se crea un programa para las comunidades mexicanas en el extranjero de la Secretaria de Relaciones Exteriores, así mismo se crean las primeras oficinas estatales de atención a oriundos,(OFAOS). |
| 1994                                                                                                                                                    | Se crea la fundación solidario Mexicano-Americana, quien a realizado la promoción de diversos eventos para la sistematización de estudios de estudios sobre la comunidad mexicana.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 1995-2000                                                                                                                                               | El plan nacional de desarrollo, retoma la iniciativa “nación mexicana”, para integrar programas que afiances los vínculos con las comunidades mexicanas para que los mexicanos por nacimientos preserven su nacionalidad y se reforma la Constitución para permitir el voto de los mexicanos en el extranjero.                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| 2000                                                                                                                                                    | El Presidente Vicente Fox crea la oficina presidencial para mexicanos en el exterior.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 2003                                                                                                                                                    | Se crea el instituto de los mexicanos en el exterior, órgano desconcentrado de la Secretaria de las Relaciones Exteriores. <sup>14</sup>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |

<sup>14</sup> Elaborado con información de Graciela Orozco, “pasado, presente y relacionado con la comunidades mexicanas y del origen del mexicano en Estados Unidos”, el mercado de valores , México. Julio 2001. Pág. 30-36



Múltiples factores alientan y mantienen la migración de mexicanos a los Estados Unidos para trabajar temporalmente o para establecerse en este país.” A diferencia de la percepción predominante de algunos sectores de la sociedad norteamericana, que concibe que las causas de la migración se originan primordialmente en nuestro país, en México existen consensos en torno a la idea de que esta responde a la interacción de factores de naturaleza económica, social, cultural y demográfica que operan ambos lados de la frontera.<sup>15</sup> Entre los dos factores que intervienen en el complejo proceso migratorio, Gómez, Partida, Turián, los agrupan en tres categorías:

- A) Los factores vinculados con la oferta – expulsión de la fuerza de trabajo, dentro de los factores se encuentra las variables que son: la suficiente dinámica de la economía nacional para absorber el excedente de fuerza de trabajo y el agravamiento de los problemas estructurales en el agro mexicano.
- B) Los factores asociados con la demanda – atracción de los Estados Unidos, dentro de los cuales se encuentran las variables que son: el gran diferencial entre ambas economías, la evolución y la demanda de la mano de obra de los sectores agrícolas, industrial y de servicios de la unión americana, y disposiciones jurídicas que regulan el ingreso y permanencia de los extranjeros en el territorio estadounidense.
- C) Los numerosos factores sociales que ligan a los emigrantes a la familia, los amigos, las comunidades de origen y las de destino, que son determinantes para reducir los costos y riesgo asociado con el movimiento migratorio a los Estados Unidos, dentro de los cuales se encuentran las variables que son: la tradición migratoria hacia el vecino del norte, la operación de complejas redes sociales y familiares que vinculan los lugares de origen y destino. Las cuales facilitan la experiencia migratoria de los mexicanos en Estados Unidos (incluye los clubes de migrantes).<sup>16</sup>

En la medida en que la migración es un proceso dinámico la importancia y la gravitación de cada uno de los factores de la decisión de migrar varían en el transcurso del tiempo. Así, en los últimos años numerosos especialistas consideran que los factores relacionados con la oferta – expulsión de la mano de obra devienen crecientemente cruciales particularmente a partir de la década pasada, debido al predominio de los factores tales como el acelerado crecimiento de la fuerza de trabajo mexicana, la profunda restauración productiva y la apertura económica y comercial, las crisis económicas y comerciales, las crisis económicas recurrentes de las últimas dos décadas y las devaluaciones constantes del peso.

Este conjunto de factores ha influido adversamente en los niveles asalariales y de empleo de los trabajadores mexicanos, intensificando las presiones migratorias hacia Estados Unidos en espera de mejores ingresos.<sup>17</sup> En este contexto es explicable que la emigración hacia Estados Unidos se aceleró desde los años ochenta.

---

<sup>15</sup> Gómez de León, José, Partida, Virgilio, Turián Rodolfo, la evolución demográfica de México y La Migración Hacia Estados Unidos En El Nuevo Milenio.

<sup>16</sup> Gómez, Partida y Turián, Op. Cit.

<sup>17</sup> Ibíd.

Los resultados del análisis mediante un modelo estadístico, realizado por Gomes de León Partida y Turián, indica que el nivel de crecimiento económico en ambos países es determinante en el nivel de flujo en ambos países es determinante el nivel de flujo migratorio también expresan la influencia de las redes sociales que entretejen los migrantes del exterior con amigos, parientes y conocidos en sus comunidades de origen dando a la migración una dinámica difícil de enfrentar.

Diversos autores aun reconociendo, entre los que destacan las raíces históricas, los problemas económicos y la crisis económicas de México, asignan un preponderante a la situación del campo mexicano.

Las dificultades estructurales de la economía mexicana, las políticas gubernamentales dirigidas al campo mexicana durante la fase de industrialización sustitutiva, junto con las que actualmente se aplican desde los ochenta en el marco de una acelerada apertura económica, ha dejado un saldo negativo acumulado en los niveles de empleo, salarios e ingresos, acentuando las condiciones de pobreza tanto en las áreas rurales como en las urbanas.

Parte de la estrategia de apertura consistió en reducir, prácticamente, hasta eliminar las políticas de protección de productores rurales sustituyendo los precios de garantía y los subsidios generalizados por los selectivos.

En 1992 se reformo el artículo 27 constitucional los cual representó un cambio social de gran alcance para el campo cuyos efectos aún no se han determinado con precisión. Estas reformas buscaron alentar la compra- venta y el arrendamiento de tierras para promover y activar al mercado de tierras, transferir la propiedad de los productores no competitivos hacia otros mas eficientes y más competitivos con la finalidad de modernizar el campo mexicano y sentar las bases para erigir una agricultura comercial, capaz de competir en los mercados globales.

Si bien una rama de la agricultura se han visto beneficiadas con estas medidas (frutas, hortalizas, segmentos de productores agropecuarios) en general, han ocasionado elevados costos sociales y económicos, elevando la incidencia de la pobreza nacional. No es gratuito que la política social dirigida a las zonas rurales haya aumentado mediante la focalización de hogares y productores rurales de bajos ingresos elegibles para recibir ciertas transferencias.

De modo que la crisis del campo es ya prolongada, primero por las políticas de industrialización y, después, por la apertura indiscriminada y el desmantelamiento de un sistema dispendioso e ineficiente de apoyos al campo acompañado a reformas constitucionales en materia agraria, que al parecer, no han creado un mercado de tierras que modernice al sector agropecuarios en su conjunto, o por lo menos a buena parte del mismo.

“La producción campesina, una de las pocas opciones de sustento abiertas a la población excluida de la estrecha órbita del empleo asalariado que se genera localmente, no ha corrido con mejor suerte. Su capacidad de competir con la producción capitalista la ha empujado hacia un proceso de progresiva descomposición, el cual se acentúa a raíz de la apertura comercial. Más aún la significativa presencia del Procampo en el medio local, a parte de aplicar un

reconocimiento oficial de problema y su incapacidad para resolverlo, solo ha permitido mitigar parcialmente el territorio del sector campesino”<sup>18</sup>

Delgado Wise y Rodríguez, al investigar las causas de la migración y su dinámica actual en la región de alta migración de Zacatecas, llegan a conclusiones que son validas para las zonas rurales expulsoras de mano de obra:

- Las dificultades culturales de la economía rural se ha agravado durante las dos ultimas décadas, la falta de fuentes de empleo se erige como uno de los principales problemas económicos, lo cual se traduce en una decreciente presión para emigrar.
- La relación migración- producción campesina ha perdido relieve como pilar de la estrategia de subsistencia de amplios sectores de las comunidades rurales de alta migración. El deterioro de las formas de producción campesina está agotando los factores económicos de arraigo local del migrante, debilitando la funcionalidad de la migración internacional circular como factor de equilibrio de la economía regional.
- Las remesas han tenido efectos limitados en el crecimiento y el desarrollo económico estatal, ante el estrechamiento de las posibilidades y las expectativas internas de la inversión productiva, dicho papel tiende a restringirse a un más.
- Los factores estructurales adversos que originan la migración internacional se han profundizado.<sup>19</sup>

Las entidades federativas que tradicionalmente han registrado el mayor numero de migrantes internacionales son de Guanajuato, Michoacán, Jalisco, Zacatecas, seguidas de Durango, San Luís Potosí, en mucho menor medida Colima y Aguascalientes, por lo que Delgado y Rodríguez, citan a Jorge Durad quien denomina al territorio conformado por estas entidades “la región histórica de la migración mexicana a Estados Unidos.”<sup>20</sup>

El cambio de modelo económico, al comenzar los ochenta marco un quiebre en la intensidad de la migración internacional comparada con la dinámica registrada al finalizar el Acuerdo Bracero en 1964. Con el nuevo modelo la tasa de emigración neta se multiplica por cuatro al pasar de 0.55 a 2.3 por cada 1000 habitantes a mediados de los ochenta.<sup>21</sup>

Las dificultades de la economía y la inadecuación de las políticas para generar un crecimiento económico relativamente estable y sostenido, no han permitido la generación de empleos formales, empujado a un creciente número de personas a la economía informal (changarrización) caracterizada por los ingresos bajos e inestables.

---

<sup>18</sup> Delgado Wise, Raúl, Rodríguez Ramírez, Héctor, “Migración internacional, remesas y desarrollo regional en Zacatecas”, ponencia presentada en el seminario internacional sobre transferencias y uso de remesas: proyectos productivos y ahorro; Cd de Zacatecas, México, 3-5 de Octubre de 2001.

<sup>19</sup> *Ibíd.*

<sup>20</sup> *Ibíd.*

<sup>21</sup> *Ibíd.*

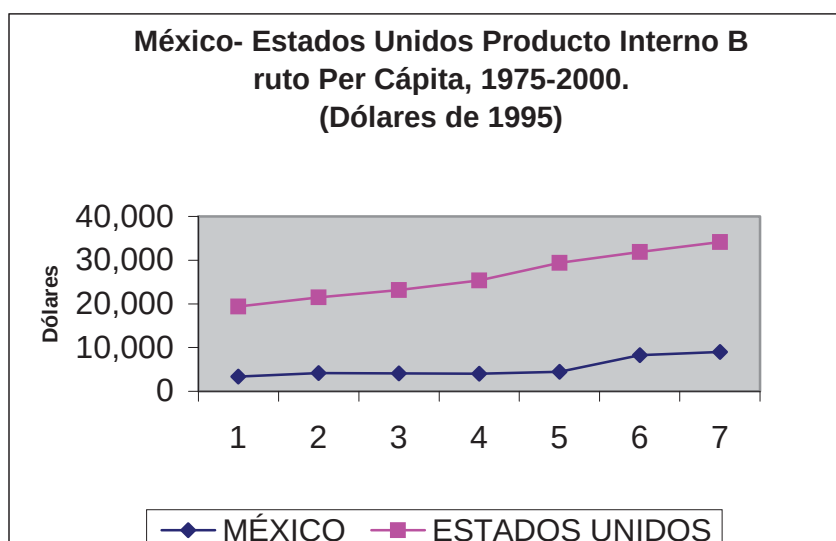
Las diferencias en el PIB per cápita constituyen un indicador aproximado de las asimetrías entre las dos economías: en el cuadro siguiente se puede observar que en 1975 el PIB per cápita en México fue de 3,380 dólares; mientras que en Estados Unidos fue de 19,364, es decir, casi 6 veces más que en México. Para el 2000 esta diferencia fue 4 veces mayor.

Producto interno bruto per cápita, México – Estados Unidos, 1975 – 2000. (Dólares de 1995)

| AÑO  | MÉXICO | ESTADOS UNIDOS |
|------|--------|----------------|
| 1975 | 3,380  | 19,364         |
| 1980 | 4,167  | 21,529         |
| 1985 | 4,106  | 23,200         |
| 1990 | 4,046  | 25,363         |
| 1998 | 4,459  | 29,363         |
| 1999 | 8,297  | 31,872         |
| 2000 | 9,023  | 34,142         |

Fuente: Presidencia de la Republica, Tercer Informe de Gobierno, México, 2003.

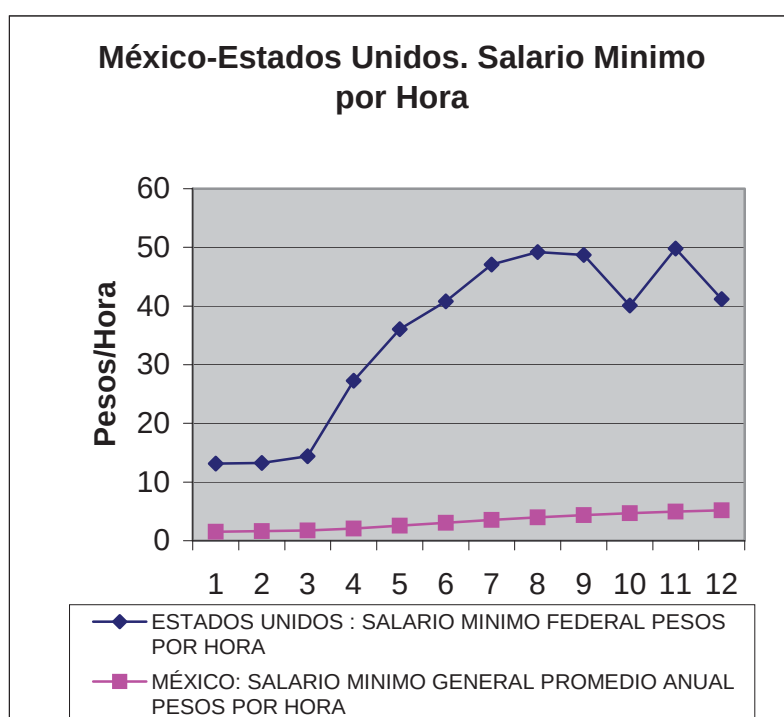
Gráfico 1



También las brechas asaláries entre ambos países expresan tales asimetrías, como pueden apreciarse en la siguiente grafica, mientras en 1992 un trabajador en los estados unidos ganaba 13.15 pesos por hora trabajada, el mexicano ganaba 1.51 peso por hora. Para el primer semestre de 2003, el estadounidense ganaba 41.2 pesos por hora y el mexicano percibía 5.19; esto es, el salario mínimo federal, en Estados Unidos es 8 veces mayor que el similar en México.

En otros términos, el salario mínimo por hora en México representa el 12 por ciento del estadounidense.

Gráfico 2



Es interesante observar que los salarios mínimo generales en ambos países registraron un crecimiento similar en torno al 11 por ciento en un periodo de doce años (1992-2003), como se puede observar en la grafica anterior.

La disminución de crecimiento de Estados Unidos en el año 2001 obedeció, en una buena medida, a los efectos de los atentados del 11 de Septiembre, tendencia que demostraba signos de revertirse durante el segundo semestre del 2003, por lo que se esperaba que la economía creciera en un 3.3 por ciento en el 2004.

En México el nivel de actividad económica registró tasas variables en el período 1992-2003, aunque el lapso 2001-2003 descendió significativamente. Se estima que para el 2003 la tasa del crecimiento fue del 1.2 por ciento.<sup>22</sup> Para el 2004, el crecimiento fue del 4.1%. Repercutiendo en los resultados de las metas anuales y en los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo.

<sup>22</sup> Datos tomados de la Presidencia de la Republica, México, 2003.

**México - Estados Unidos 1992 – 2003 Salario Minino Por Hora**

| AÑO   | ESTADOS UNIDOS :<br>SALARIO MINIMO<br>FEDERAL PESOS POR<br>HORA | MÉXICO: SALARIO<br>MINIMO GENERAL<br>PROMEDIO ANUAL<br>PESOS POR HORA |
|-------|-----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| 1992  | 13.15                                                           | 1.51                                                                  |
| 1993  | 13.23                                                           | 1.63                                                                  |
| 1994  | 14.41                                                           | 1.75                                                                  |
| 1995  | 27.28                                                           | 2.05                                                                  |
| 1996  | 36.07                                                           | 2.55                                                                  |
| 1997  | 40.78                                                           | 3.04                                                                  |
| 1998  | 47.10                                                           | 3.54                                                                  |
| 1999  | 49.19                                                           | 3.99                                                                  |
| 2000  | 48.70                                                           | 4.39                                                                  |
| 2001  | 40.08                                                           | 4.70                                                                  |
| 2002  | 49.79                                                           | 4.97                                                                  |
| 2003  | 41.18                                                           | 5.19                                                                  |
| TOTAL | 10.94                                                           | 11.88                                                                 |

La evolución reciente de la economía mexicana ha elevado en déficit de empleos que ahondado las asimetrías salariales; de manera que aún un empleo no calificado en los Estados Unidos con un salario muy bajo dentro de la estructura salarial de ese país, es atractivo para un desempleado mexicano. De acuerdo con un funcionario del Instituto de Desarrollo Social (INDESOL), “se percibe mas de cuatro jornadas de trabajo en Estados Unidos que en todo un mes de salario mínimo en México”.<sup>23</sup> En el cuadro anterior se aprecian las agudas asimetrías salariales considerando los salarios mínimos de ambos países.

En la comparación de indicadores económicos de México y Estados Unidos hay que tener mucha precaución ya que, en varios casos las tasas son relativamente más altas o muy similares. No obstante, hay que tener siempre en cuenta en que el caso de Estados Unidos se parte siempre en parte de niveles más altos, de mejor condiciones de vida, de magnitudes de producto y de poblaciones mucho mayores, Así, aunque los niveles desempleo sean relativamente mas bajos en México, hay que considerar factores como la dimensión de la economía informal que oculta barios problemas de desempleo y subempleos, que no son captados por la metodología de medición del desempleo abierto; igualmente sucede con las tasas de crecimiento económico que parten de niveles de producto más elevadas en los Estados Unidos. En todo caso se trata de indicadores que expresan los niveles de actividad económica que juegan un papel decisivo en las corrientes migratorias.

---

<sup>23</sup> Nieves Jiménez, Ramón; financiamientos a proyectos productivos elaborados por organizaciones de migrantes, ponencia presentada en el salario internacional sobre transferencia y usos.

## CAPITULO II

### “NUEVAS CATEGORÍAS CONCEPTUALES DE MIGRANTES”

Como parte del nuevo patrón de los flujos migratorios, Moctezuma ha propuesto nuevas categorías de análisis que tratan de explicar la relación de estructuras organizativas transnacionales de los migrantes, distribución y uso final de las remesas que envían. Así que los tipos de migrantes que se proponen son los siguientes:

En el contexto de la configuración de un nuevo patrón de migración se señala “la irrupción de un nuevo agente social binacional y transterritorial, surgido como subproducto contradictorio de la evolución histórica y la maduración de redes sociales migratorias: el migrante colectivo.”<sup>24</sup> Concepto que ha ido ganando terreno en los análisis reciente sobre la migración internacional de México, y que ha ampliado a los de América Central y del Sur.

La organización transnacional de la comunidad migrante avanza hacia formas organizativas superiores, caracterizadas, entre otras cosas, por:

- Contar con alguna organización formal relativamente permanente.
- Reforzar y crear la identidad cultural, los vínculos de permanencia y solidaridad con sus lugares de origen.
- Tender puentes de interlocución ante diferentes instancias públicas y privadas, tanto en México como Estados Unidos. Y
- Generar un gran potencial financiero a través de fondos colectivos que superan las limitaciones y rigideces propias de las remesas individuales o familiares para destinarlo a obras sociales y a proyectos de inversión productiva.

Moctezuma Longoria al investigar la forma en que se organizan los migrantes Zacatecanos y Guanajuatenses a través de clubes y tomando como punto de partida las alternativas de inversión de los migrantes en sus comunidades, encuentran ciertos elementos que permiten distinguir entre diferentes tipos de migrantes que rebasan las definiciones estadísticas convencionales al relacionarlos con el destino de las remesas. Su análisis le conduce a proponer cinco categorías de migrantes “con distinta capacidad de inversión e incidencia regional.”<sup>25</sup>

---

<sup>24</sup> Delgado Wise, Raúl Rodríguez, Héctor, Op, Cit.

<sup>25</sup> Moctezuma Longoria, Miguel; “la organización de emigrantes Zacatecanos en los Estados Unidos”, cuadernos agrarios, Nueva Época, Num. México, 2000



## 2.1 MIGRANTE COLECTIVO.

Se trata de una categoría muy sugerente pues rebasa la dimensión individual/familiar que, mediante la organización de un grupo de emigrantes constituye un actor colectivo, capaz de tomar sus propias decisiones favorables para un grupo y a la comunidad de origen. La configuración del migrante colectivo está en pleno desarrollo.

El análisis y seguimiento de grupos de migrantes Michoacanos, Zacatecanos y Guanajuatenses organizados en los Estados Unidos indica que el emigrante colectivo está formado por los clubes de migrantes, que fueron creados por los miembros de una misma comunidad filial y que al emigrar logran reconstruir en los Estados Unidos una o varias comunidades, existen casos en los que varias comunidades filiales se unen y forman un solo club social, existen otros clubes con autonomía propia, se unen en torno a los mismos objetivos.

Pero a diferencia de las comunidades filiales, los clubes surgidos de las mismas tienen una diferencia que los identifica y es la ejecución de múltiples acciones sociales e incluso políticas, donde están presentes los lazos con los tres ordenes del gobierno en México.

Podemos decir que esta es la única cualidad muy reciente, que estaba ausente en los clubes sociales de los migrantes mexicanos de décadas atrás, los cuales se caracterizaban por sus relaciones comunitarias y solidarias dedicadas a actividades cívicas y filantrópicas.<sup>26</sup>

El tránsito de los viejos clubes de migrantes a los actuales ha sido la formación de varios clubes de la misma comunidad, a la reunión de las decenas de clubes de migrantes de una misma entidad de origen, ubicados en una misma área en Estados Unidos, hasta la integración de federaciones de clubes existentes en diversos estados de la Unión Americana que incluye a decenas de organizaciones de este tipo, así mismo se han organizado alianzas de clubes de migrantes de distintas entidades federativas de México. Aunque son pocas las federaciones de clubes que han avanzado hasta este nivel, las tendencias apuntan a esta dirección.<sup>27</sup>

El migrante colectivo maneja remesas “que constituyen un fondo de ahorro y uso colectivo” que da cuenta de las prácticas binacionales que llevan a cabo las organizaciones de los migrantes y que son útiles para el diseño de políticas públicas en este renglón.

## 2.2 MIGRANTE EMPRESARIO.

Se trata del migrante que ha transitado del ahorro a la inversión, esto se expresa en una pequeña empresa y demuestra interés por invertir productivamente en su comunidad o estado de origen. Se trata de un inversionista privado cuyos objetivos son producir y vender bienes o servicios y obtener beneficios. Ya que este tipo de empresarios se interesa en las inversiones que generen empleos en sus comunidades. Las experiencias de Guanajuato y Zacatecas sugieren la

<sup>26</sup> Moctezuma Longoria, Miguel, “clubes Zacatecanos de los Estados Unidos: un capital social en proceso” ponencia presentada en el seminario internacional sobre transferencias y uso de remesas: proyectos productivos y ahorro; Cd. De Zacatecas, México, 3-5 de Octubre del 2001.

<sup>27</sup> Ibíd.



presencia de dos tipos de empresarios, el empresario clásico cuyo interés central es la obtención de ganancias y el empresario líder de un club o de una federación de clubes cuyo interés es realizar inversiones que generen empleos y crear vínculos de colaboración con sus comunidades de origen y al mismo tiempo de realizar inversiones rentables, la experiencia concreta de migrantes en el Estado de Guanajuato, apoyados con el Programa Estatal “Mi Comunidad”, sugiere que este tipo de interpretaciones sobre la urbanización, el flujo migratorio y nuevos orígenes de la misma, se argumenta que es la expresión del proceso de urbanización que ha vivido la sociedad mexicana en las últimas décadas, así mismo se habla de las fuertes crisis que ha sufrido el país, que han golpeado con mayor rigor a la población de las ciudades mexicanas, lo que ha provocado una emigración masivas de áreas urbanas, es por lo que se argumenta que la mayor migración urbana ha sido motivada por los eventos económicos que han afectado fuertemente al ámbito señalado.

Un rasgo significativo de urbanización del flujo migratorio es que ha sido un fenómeno intenso en aquellas zonas del país que forman parte de los estados que tradicionalmente han sido proveedores de mano de obra; indicado que en la llamada región tradicional predomina la participación de migrantes de origen rural, del sexo masculino y con bajos niveles de escolaridad, en cambio en los estados no tradicionales los migrantes de origen urbano es mayoría, con una mayor presencia de mujeres y una escolaridad promedio superior, esto indica que los cambios en el patrón migratorio a los Estados Unidos son desigualdades entre ambas regiones.

### 2.3 INTERPRETACIONES SOBRE LA URBANIZACIÓN DE FLUJO MIGRATORIO.

La “urbanización” del flujo migratorio hacia los Estados Unidos, ha sido interpretada desde diversas perspectivas teóricas pero una de las principales consecuencias que ha dado pie a esta migración urbana ha sido sin lugar a duda las crisis que ha sufrido nuestro país. Así pues, varios autores sugieren que la incorporación de la población urbana y metropolitana al flujo migratorio internacional responde a los mayores efectos negativos de las crisis económicas en el área urbana.

Canales (1995) sugiere que la incorporación de “nuevos” estados al torrente migratorio internacional y la creciente participación de migrantes urbanos es un reflejo directo de los efectos de la crisis económica en las zonas urbanas mexicanas. Este hecho pudiera explicar, según este autor, no solo la expansión de la economía informal sino el crecimiento de las tasas de migración interna e internacional con origen en la zona metropolitana de la ciudad de México.

W. Cornelius (1992) sostiene que la crisis económica que México vivió durante los ochentas, afectó con mayor severidad a la población urbana que a la población rural, particularmente a los residentes de las grandes zonas metropolitanas. Con base a este argumento, Cornelius sugiere la hipótesis de que hacia fines de la década de los noventa, la mayoría de los migrantes “primerizos” tendrán su origen en el México urbano. Esta tendencia sería a su vez un reflejo de “saturación” del mercado de trabajo en las grandes ciudades mexicanas. Asimismo, concluye el autor, las crisis económicas de los ochentas que redujeron los salarios reales de la mayoría de los mexicanos entre un 40 y 50 por ciento significaron la incorporación de individuos, comunidades y entidades sin una larga tradición migratoria.

Por su parte Richard Jones (1995), sugiere dos hipótesis de cómo la crisis económica ha alterado los patrones de la migración a los Estados Unidos. Siguiendo el mismo tipo de razonamiento de los dos autores anteriores, Jones plantea que dado que la recesión económica mexicana afectó particularmente a las capas medias y capas medias acomodadas de las ciudades, se puede esperar una creciente presencia de migrantes de origen urbano en el flujo hacia los Estados Unidos. Para probar esta hipótesis, este autor utiliza información de detenciones del Servicio de Migración y Naturalización de Estados Unidos de la oficina de San Antonio, Texas. Y con base a esta fuente muestra que entre 1980 y fines de la década de 1990 el porcentaje de los migrantes de origen urbano se incrementó de 50 a 75 por ciento.<sup>28</sup>

Como se ha podido observar, las diferentes hipótesis de los autores coinciden al manifestar que el flujo de la migración urbana se debe a la crisis económica de nuestro país.

---

<sup>28</sup> Fernando Lozano Acencio Investigador del Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias Universidad Nacional Autónoma de México.

### CAPITULO III

#### “EVOLUCION RECIENTE DE LA MIGRACIÓN HACIA LOS ESTADOS UNIDOS”

El Consejo Nacional de Población señala que los actuales flujos migratorios exhiben un patrón más complejo y heterogéneo. “En los años sesentas la migración mexicana hacia los Estados Unidos se caracterizaba por ser un flujo predominante que estaba integrado por adultos y jóvenes de origen rural que procedían de siete u ocho entidades federativas, que se internaban en el vecino país del norte para trabajar temporalmente en la agricultura para, más tarde, después de seis u ocho meses, regresar a sus lugares de origen. Pasado un tiempo, entre cuatro y seis meses se reiniciaba el ciclo.”<sup>29</sup>

La imagen tradicional de los migrantes mexicanos, vigentes hasta los años sesenta, no corresponde ya con el perfil de los actuales migrantes. Entre los cambios más significativos de la migración a Estados Unidos están los siguientes:

El gradual desgaste de los mecanismos de circularidad del fenómeno, ocasionado tanto por los problemas estructurales de la economía mexicana, especialmente el deterioro de las formas de producción campesinas, como por los mayores controles policiacos en los principales puntos de cruce fronterizo, que han confluído para provocar una estancia más larga de los migrantes en el vecino país del norte o bien en el establecimiento de su residencia permanente en Estados Unidos.

La mayor diversificación regional del flujo de migrantes. El origen geográfico de los migrantes se ha extendido más allá de las entidades y municipios tradicionales el flujo no ha descendido, si no hay nuevas áreas expulsoras. Actualmente se originan amplias corrientes migratorias en entidades carentes de tradición migratoria, como Morelos, Puebla, Hidalgo, el Estado de México, y Distrito Federal.<sup>30</sup>

Creciente presencia de migrantes procedentes de las zonas urbanas. Existen evidencias de que los dos grandes urbanos, como la zona metropolitana de la ciudad de México, y algunas ciudades intermedias, además de absorber a los migrantes internos procedentes de las áreas rurales y pequeñas localidades del país, están sirviendo de plataforma para la migración a Estados Unidos.

Mediante encuestas e investigaciones se ha registrado la mayor diversificación ocupacional y sectorial de los emigrantes tanto en México como en Estados Unidos. Actualmente la mayor parte de los flujos migratorios no se encuentran en las actividades agrícolas, ni en las localidades de origen ni en los puntos de destino.<sup>31</sup>

---

<sup>29</sup> Gómez de León, José, Partida, Virgilio; Op. Cit.

<sup>30</sup> Consejo Nacional de Población, [www.conapo.gob.mx/migración](http://www.conapo.gob.mx/migración).

<sup>31</sup> *Ibíd.*

### 3.1 CAMBIOS RECIENTES EN EL PERFIL DE LOS MIGRANTES.

Cifras del Instituto Nacional de Migración de Estados Unidos señalan que para finales del 2003, el 49% de los migrantes mexicanos que se dirigieron al país del norte provenían principalmente de cinco entidades federativas: Michoacán 15%, Jalisco 12%, Guanajuato 9%, Estado de México 8% y Zacatecas 5%. La participación del Estado de México como importante expulsor de mano de obra no estaba presente hace unos años, con lo cual la denominada "región histórica de la migración mexicana" amplía sus contornos.<sup>32</sup>

Diversos autores destacan que el perfil sociodemográfico de los migrantes también ha cambiado, las encuestas hechas por CONAPO muestra algunos de esos cambios estimados para los años 2000-2004, como se puede observar en el siguiente cuadro:

- Los 9.5 millones de mexicanos que residen permanentemente en Estados Unidos el 54% ingresó entre 1990 y en el segundo semestre del 2002.
- Solo el 21% cuenta con la ciudadanía estadounidense.
- De la población nacida en México, residente en Estados Unidos el 55% son hombres y el 45% son mujeres.
- El 87% se encuentra en edad laboral.
- Del total de residentes 13% es menor de 15 años, 70% se encuentran entre los 15 y 44 años de edad, 17% tiene 45 años o más.
- El 74% de los residentes de 25 años o más tienen escolaridad inferior a la preparatoria completa, 24% tiene una escolaridad de preparatoria completa o estudios de licenciatura incompleta y 2% con estudios de licenciatura y postgrado.
- Uno de cada diez integrantes de la población económicamente activa trabaja en la agricultura.
- Dos de cada tres residentes de 16 años de edad y más reciben ingresos inferiores a 10 mil dólares anuales, 37% ganan entre 10 mil y menos de 20 mil dólares, y el 18% obtienen alrededor de 20 mil dólares o más. La población de menores ingresos se concentra entre aquellos que encontraron a los Estados Unidos en fechas mas recientes: 10% de los migrantes que entraron en los noventas, reciben más de 20 mil dólares anuales, en la misma situación se encuentran quienes entraron en los años ochenta.
- Alrededor del 25% de los residentes, viven en situaciones de pobreza.
- La tasa de desocupación asciende a 6%.<sup>33</sup>

Asimismo, podemos decir que el perfil del migrante ha cambiado en los últimos años. Antes era predominantes un hombre que venía del campo de México, de comunidades rurales, e iba a trabajar en labores agrícolas a los Estados Unidos. Esto pues con el paso de los años se ha ido

<sup>32</sup> Vid. Supra. Pág.20.

<sup>33</sup> López Vega Rafael, La Población Mexicana Hacia Estados Unidos, México, Consejo Nacional De Población, 26 De Junio 2003.

modificando, y si bien predomina la migración desde el campo, ahora también existe un gran flujo migratorio de las diferentes ciudades mexicanas, que van ha trabajar al otro lado de la frontera norte y que ya no solo lo hacen en la agricultura, sino al área de servicios básicamente.

En el perfil socioeconómico de los migrantes, ya no se esta hablando de un fenómeno homogéneo de trabajadores del campo de México que van ha trabajar al campo de Estados Unidos, que corresponde a imágenes y situaciones del pasado, pues entre más urbano sea el origen del migrante mayor nivel de calificación tendrá su mano de obra, así como mayor nivel de escolaridad. La razón principal del migrante para laborar en los Estados Unidos, es la diferencia salarial. En general los perfiles de los migrantes son similares a los que se han encontrado en otros estudios; esto es, sabemos que el flujo migratorios esta compuesto en su mayoría por población en edad de trabajar.<sup>34</sup>

Se trata pues, de mexicanos en la edad productiva, que se incorporan al mercado de trabajo y que le dejan más a Estados Unidos, que lo que pueden llevarse para si mismos y para sus familias.

### 3.2 ESTADISTICAS SOBRE MIGRACIÓN.

Existe dos tipos de migración: migrante permanente que son aquellos que legal o ilegalmente intentan establecer su residencia en Estados Unidos.

Migrante temporal: son quienes se dirigen a Estados Unidos a trabajar de manera temporal.

De acuerdo con las más recientes estimaciones del Immigration and Naturalization Service (INS)<sup>35</sup> en 1988-1996 los mexicanos que cruzaron la frontera se han incrementado, en promedio, en 150,000 anualmente. El Servicio de Inmigración de los Estados Unidos. Calcula que la población mexicana que la población mexicana migrante ilegal que se encuentra en el país del norte se incrementó de casi 2 millones en 1990 a 4.8 millones en enero del 2003, esto es, los migrantes mexicanos pararon del 58 al 70 % del total de migrantes ilegales en aquel país.<sup>36</sup>

---

<sup>34</sup> Varios Autores Migración Rural Hacia Estados Unidos, México DF ;Consejo Nacional Para la Cultura Y las Artes,1991. Pág.232.

<sup>35</sup> Immigration And Naturalization Service. "Estimates Of The Unauthorized Immigrant Population Residing In The United States: 1990-2000" reporte de migración 31 de Junio, 2003.

<sup>36</sup> Ibíd.

Gráfico 3



- El flujo neto de migrantes en los últimos tres decenios se ha incrementado sustancialmente, pasando de 1.2 a 3.0 millones de personas. En los años 90, se trasladaron a Estados Unidos 300 mil personas anualmente y en la actualidad se estima que este promedio asciende a 390 mil personas.<sup>37</sup>

La mayoría de los emigrantes mexicanos que se dirigen a Estados Unidos, y los patrones de origen y destino dejan de ver que el fenómeno tiene un fuerte componente regional, aún cuando se están diversificando tanto las regiones de origen como las de destino de la migración.

### 3.3 LOS MIGRANTES PERMANENTES.

Los emigrantes permanentes son personas nacidas en un país y que radican en otro; para el caso que nos ocupa se trata de personas nacidas en México que radican habitualmente en los Estados Unidos, ya sea de manera documentada o indocumentada. Las cifras de población de emigrantes permanentes varían según la metodología empleada por los autores e incluso difieren de las que reporta el Buró de Consenso de los Estados Unidos. El Consejo Nacional de Población estima que en el 2000 había 8.5 millones de mexicanos residiendo de manera permanente, de manera autorizada y no autorizada en Estados Unidos; Esta cifra aumento a 9.5 millones para julio del 2003. El Immigration And Naturalization Service estima que 4.8 millones de mexicanos residentes no autorizados (ilegales) se encontraban en territorio estadounidense.

El Consejo Nacional de Población proporciona las características más sobresalientes de los 8.5 millones de residentes mexicanos en Estados Unidos, temporales autorizados y no autorizados, considerados los migrantes permanentes del 2000, 5.5 millones se encontraban de manera autorizada, mientras que 3.0 millones de mexicanos residían de manera no autorizada.

<sup>37</sup> Estudios Binacional de México Estados Unidos sobre Migración, y Estimaciones de CONAPO.

### 3.4 LOS MIGRANTES TEMPORALES.

De los migrantes temporales se calcula que, en promedio cruzaron 325 mil trabajadores temporales, de los cuales, 41% tuvieron permiso y el 59% fueron ilegales. La cantidad de trabajadores temporales disminuyó entre los periodos 1993-1997 y 1998- 2000.

De la gran cantidad de personas que han emigrado a Estados Unidos, un elevado porcentaje ha conseguido la residencia permanente, gracias a las disposiciones legislativas que en materia migratoria se han expedido en aquel país.

### 3.5 CARACTERISTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS DE LOS MEXICANOS RESIDENTES EN LOS ESTADOS UNIDOS.

El Buró de Censos proporciona información sociodemográfica y económica de los 20.6 millones de residentes de origen mexicano en el país, que se presenta en la siguiente tabla.

**Características Laborales De La Población Nacida En México Residentes En Estados Unidos, según sexo.**

| Características Laborales          | Total  | Hombres | Mujeres           |
|------------------------------------|--------|---------|-------------------|
| <b>Condición de Actividad</b>      | 100.00 | 100.00  | 100.00            |
| Población Económicamente Activa    | 68.5   | 86.4    | 47.6              |
| Ocupados                           | 63.5   | 81.4    | 42.7              |
| Desocupados                        | 4.9    | 5       | 4.9               |
| Población Económicamente Inactiva  | 31.6   | 13.6    | 52.4              |
| <b>Sector De Actividad</b>         | 100.0  | 100.0   | 100.0             |
| Primario                           | 13.3   | 16.7    | 5.9               |
| Secundario                         | 36.2   | 41.1    | 25.7              |
| Terciario                          | 50.5   | 42.1    | 68.4              |
| Salario Promedio Mensual (Dólares) | 1482   | 1650    | 1144              |
| <b>Tiempo y Semanas Laborales</b>  | 100.0  | 100.0   | 100.0             |
| Tiempo Completo                    | 89.7   | 94.5    | 80.1              |
| De 50 A 52 Semanas                 | 67.6   | 74.3    | 54.1              |
| De 27 A 49 Semanas                 | 12.5   | 12.8    | 11.9              |
| Manos De 27 Semanas                | 9.6    | 7.4     | 14.1              |
| Tiempo Parcial                     | 10.3   | 5.5     | 19.9              |
| De 50 A 52 Semanas                 | 5.6    | 2.9     | 11.1              |
| De 27 <sup>a</sup> 49 Semanas      | 1.9    | 1.1     | 3.7               |
| Menos De 27 Semanas                | 2.7    | 1.5     | 5.1 <sup>38</sup> |

<sup>38</sup> Cuadro tomado de estimaciones de CONAPO. [www.conapo.gob.mx/migración](http://www.conapo.gob.mx/migración).



### 3.6 REMESAS.

El crecimiento de la migración internacional de México hacia los Estados Unidos se ha traducido en el aumento del en vivo de remesas familiares, aunque dicho aumento también es explicado por la reducción de los costos de envío.

En los últimos trece años de las remesas muestra una clara tendencia al alza. Si bien las cifras oficiales no reflejan su magnitud ya que se basan esencialmente en los envíos por canales formales. Las estimaciones sobre el monto de remesas transferidas por vías informales son muy variables, por ejemplo, el Banco Interamericano de Desarrollo estima que pueden representar entre el 30% y 40% de lo que se envía por los canales formales, mientras que Nieves Jiménez calcula que los medios informales promedian un 65% del total de envíos por vías formales.

Esto es explicable por los altos costos de los envíos, pues algunos casos las comisiones cobradas llegaron a los 30 dólares por cada 100 dólares remitidos, a los que se suman entre el 10% y el 25% por los costos de transmisión. Por esta razón el gobierno ha promovido diversas acciones para reducir los costos de las transferencias.

El emigrante temporal envía a su familia entre el 40% y el 60%. Se estima que estos últimos gastan en Estados Unidos 12 millones de dólares, aproximadamente, de sus salarios, mientras que los trabajadores temporales desembolsan unos 2 millones de dólares.

La evolución de las remesas de 1990 a septiembre del 2003, registra una tasa de crecimiento promedio anual del 11.2 %, se estimaba que para finales del 2003 y principios del 2004 las remesas llegarían a 14,500 millones de dólares, pero con diferentes apreciaciones se sabe que en el 2004, tales remesas llegaron a 17,000 millones de dólares, colocándose como la principal fuente de divisas según un estudio del Banco Interamericano de Desarrollo.<sup>39</sup>

El gasto de las remesas, en nuestro país tienen características diversas dadas las condiciones económicas y sociales de los hogares y de las regiones para teóricos como Adams y Appeyard las remesas no son canalizadas al gasto de inversión productivas sino al consumo de bienes básicos.<sup>40</sup> El destino más frecuente de los envíos es el de las obras de infraestructura social de las comunidades de origen. Las estimaciones, sobre las proporciones de dinero que mandan los migrantes se arrojan resultados muy variables pues los envíos van desde los 185 hasta los 328 dólares mensuales, la mayoría envía dinero que manera constante y otros de forma esporádica, dependiendo de sus condiciones laborales y personales en los Estados Unidos. Los envíos y sus montos también depende de los objetivos y planes del trabajador migrante, ya que

---

<sup>39</sup> El Banco Interamericano de desarrollo dio a conocer el 27 de octubre del 2003, que alrededor del 30% del total de las remesas registradas se mueven por canales informales, como el correo, o bien como transferencias de bolsillo a través de terceras personas Nieves Jiménez Ramón, “Financiamientos a Proyectos Productivos”.

<sup>40</sup> Richard H Adams, “Remittances, Investment, And Rural Asset Accumulation In Pakistan”, Economic Development And Cultural Change, vol.47, num.1, Pág. 155.



así ha logrado llevarse a su familia a los Estados Unidos, los envíos a sus padres y a otros familiares disminuyen y son cada vez mas esporádicos.<sup>41</sup>

La disciplina del ahorro no es una característica de la mayoría de los migrantes, pues estos ahorran un poco cuando están próximos a regresar después de meses o años de trabajar en Estados Unidos.

La migración tiende a tener un componente de retorno en virtud del arraigo e identidad locales, el proyecto de vida del migrante se concibe en gran medida en la localidad de origen.

Esta corriente, sin desconocer que el monto de las remesas ha sido y es importante, considera que es necesario destacar que el destino de las mismas tiene un débil impacto en el desarrollo económico local- regional-nacional, debido a que son ingresos que se traducen en una demanda adicional a bienes y servicios. Ahora bien, esta demanda realizada por un lado, por familias pobres que dependen de envíos de sus familiares para cubrir los gastos necesarios para sacar a la familia adelante. Por otra parte, son ingresos que se esparcen en cientos de localidades ubicadas, por lo general, en áreas caracterizadas por condiciones económicas débiles.

En muchas de las comunidades de origen, el dinero de las remesas ha generado cierta estabilidad en algunas regiones, en la medida que representa la principal fuente de ingresos de las familias. Pero en la mayoría de los casos se trata de una entrada temporal de la cual depende la familia, que una vez agotada presiona uno o mas miembros de la familia a emigrar nuevamente para conseguir trabajo.

Escobar, señala que las zonas expulsadoras de mano obra reciben beneficios con las remesas enviadas y a los ahorros de los migrantes llevan a retornar a sus comunidades de origen. La mayor parte de las familias destinan estos ingresos para el consumo familiar, mientras que solo el 10% se destina ala inversión productiva.<sup>42</sup>

A la medida de las remesas tienen consecuencias positivas en el consumo de las familias y mejoran la salud, la nutrición y la educación de sus miembros, ello por sí solo es ya una contribución al desarrollo socioeconómico de localidades y regiones.

La idea de que las remesas son generadoras de inversiones productivas; es desmitificada por canales, considerar que los envíos no representan el monto total en millones de dólares; sino que los recursos atomizados y pequeños, distribuidos por todo el país que toma la forma de salario o renumeración del trabajador migrante, y por ende se destina mayoritariamente al consumo de bienes básicos que da bienestar económico a los hogares;<sup>43</sup> dada la pobreza que viven las familias de los migrantes mexicanos que viven en Estados Unidos.

---

<sup>41</sup> Ibarra Mateos, Marcela, “De Nueva York a la Mixteca: Algunas de las consideraciones en torno al papel de las remesas en la economía local y nacional”.

<sup>42</sup> Ibarra Mateos, Marcela, Op. Cit.

<sup>43</sup> Alejandri I, Canales , Remesas Productivas En Comunidades De Alta Migración, Universidad De Guadalajara, Centro Universitario De Ciencias Económicas Y Administrativas, Departamento De Estudios Regionales INE- SER México 2003

**Remesas Familiares.-** La mayoría de los estudios constatan la contribución de estas transferencias familiares en el mejoramiento de los niveles de vida de hogares de las familias. Sin estos recursos miles de hogares se encontrarían en condiciones de mayor pobreza. El principal destino son los alimentos básicos y la ropa, así como la salud y la educación de los menores. También se registra una porción destinada a los adultos mayores al padre o ala madre para que no trabajen.

**Remesas Colectivas.-** Las remesas constituye uno de los mecanismos de financiamiento de servicios sociales básicos, que los gobiernos y los sistemas de seguridad social debiesen financiar, pero que no realizan ente la escasez de recursos fiscales.

Por lo general, la inversión productiva, cuando hay, suele ser el fin al que se destina el monto mas reducido. Encuestas realizadas en Centroamérica por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, a principios y fines de los noventa, resultó sumamente limitado en componente para la inversión, pues la gran parte de los gastos de inversión se suelen orientar a la vivienda. Una parte, mucho menor se dedica a la compra de tierras, animales e implemento agrícolas, pero, en suma, resulta ser marginal la inversión efectivamente productiva y generadora de empleos e ingresos.

En contexto del potencial de inversión, no puede dejarse de lado la importancia de las remesas colectivas, por encima de las familiares. Las organizaciones de mexicanos en los Estados Unidos, mediante fondos que recaban regularmente entre sus miembros han desempeñado un papel decisivo el la construcción de obras de infraestructura básica, caminos, saneamientos, de centros de salud o educativos; es decir es de gran importancia para la creación de infraestructura social. Nuevamente, aquí, muchos gobiernos, centrales o locales, han destacado la importancia de las aportaciones privadas, para cubrir servicios que de otro modo serian de sus exclusiva responsabilidad.

En México, son numerosas las experiencias de inversiones sociales colectivas realizadas con remesas, siendo las de Zacatecas las que más han llamado la atención por tanto nivel de organización de los llamados clubes zacatecanos en Estados Unidos, que han tenido un significativo impacto económico y político en sus comunidades de origen. Las remesas colectivas son muchos menores a las que se destinan al sostenimiento de las familias, representan una valiosa contribución al desarrollo social comunitario.

Ante la importancia de estas inversiones sociales gobiernos como el de Zacatecas, apoyado por los gobiernos municipales y federales que han coordinado para lanzar programas sociales como la denominada iniciativa ciudadana 3x1 que ha extendido progresivamente a otras entidades federativas.

Conviene mencionar, que otros estados como Michoacán y Jalisco, han desarrollado programas sociales con el apoyo de los recursos de los migrantes. En Michoacán, los clubes de los migrantes oriundos de la entidad que radican en la Unión Americana han ido adquiriendo cada vez más importancia, debido a las múltiples necesidades de la población, ya que sus aportaciones son fundamentales para el desarrollo de la entidad y de las comunidades.

Como se mencionó anteriormente la creciente importancia del envío de las remesas, ha suscitado la creación de organizaciones de migrantes de Corte Transnacional en los cuales los gobiernos federales y locales, cada vez tienen menos influencia, y se conocen como comités. A través de los clubes de migrantes se realizan las fiestas patronales de las comunidades, la construcción de obras públicas, sin la intervención de los gobiernos de los tres niveles.<sup>44</sup>

El envío de las remesas, también tienen repercusiones políticas a nivel local, ya que ha sugerido líderes de los migrantes que tienen influencia en la vida política de las comunidades y municipios de origen y en las entidades.

### 3.7 LA MIGRACIÓN PODRIA TRASLADAR A EU LA RIQUEZA ECONOMICA MEXICANA.

Un nuevo estudio reveló que en la última década una décima parte de los mexicanos, principalmente los jóvenes, emigró hacia Estados Unidos, en un hecho que amenaza con trasladar a aquel país el beneficio de la riqueza económica que, por única vez en la historia, se generará por un aumento en el número de mexicanos en edad productiva.

Aunque las restricciones al flujo de mano de obra y la dificultad de lograr un acuerdo migratorio entre las dos naciones limitan la entrada de migrantes de origen mexicano a Estados Unidos, dicho grupo ha sido uno de los de mayor crecimiento durante los últimos años en aquella nación, indicó un estudio del Grupo Financiero Banamex – Citigroup.

“En tanto persistan las fuertes diferencias salariales y la incapacidad de la economía mexicana para generar empleos de calidad, una de las alternativas que encuentra la población en edad de trabajar es buscar fuentes de empleos fuera de nuestra fronteras”, señaló la especialista Guillermina Rodríguez, que participo en el estudio.

Los residentes en Estados Unidos de origen mexicano o nacidos en México eran 13.5 millones en 1990 y el número aumentó en 2000 a 20.6 millones, estimaciones de las autoridades sitúan esta cifra en 25.5 millones actualmente.

Según las conclusiones del estudio, de los más de 20 millones de residentes en Estados Unidos que se definen como mexicanos, 9.2 millones nacieron en México y el resto tiene algún grado de ascendencia de origen mexicano.

“ Esta cifras son altamente significativas pues que implican que alrededor de 10% de la población que se contabilizó en el último censo de población en México, realizado en 1990, ha emigrado y establecido su lugar de residencia “ es los Estados Unidos, señala. De las conclusiones del estudio destaca que 80% de los 9.2 millones de personas nacidas en México que viven en Estados Unidos tienen entre 15 y 55 años de edad, cantidad que equivale

---

<sup>44</sup> Seminario Pablo; Flujos migratorios y remesas en América Latina y el Caribe: la experiencia de la CEPAL; Ponencia presentada en el Seminario Internacional sobre transferencia y uso de las remesas; proyectos productivos y ahorro, Zacatecas México, 3-5 de octubre de 2001.

al 14 % de la población de esa misma edad que radica en México. Solo el grupo de entre 25 y 35 años concentra el 30 % de esos 9.2 millones de personas.

Estos números, abunda, contrastan con los observados en México, donde 55.6% de la población total esta entre el rango de edad de 15 a 55 años y, aunque es el grupo de mayor participación, la población entre 25 y 35 años contabiliza 15.9 % del total.

En contraste, añade, los niños y los jóvenes menores de 15 años representan 34.1 % de la población en México y 10 % de la población que nació en México y reside en Estados Unidos. Según el estudio, de continuar las tendencias migratorias observadas durante la década pasada, “el bono poblacional que pudiera representar esta grupo podría no quedarse en México sino moverse a Estados Unidos como ha venido ocurriendo”.

Hace 30 años por cada 100 personas en edad activa en México había 111 pasivas, hoy esa “razón de dependencia” es de 62. es decir, que si el producto generado por esas cien personas en edades productivas alcanzaba para satisfacer las necesidades de otros 111 individuos al consumir, hoy es solo para 62, el producto restante (de los 48 que no gastan) pudiera ser aprovechado para formar el ahorro necesario para enfrentar el agudo envejecimiento que comenzará dentro de 30 años, de acuerdo con una definición de Virgilio Partida Bush, Director General de Estudios Sociodemográficos y Prospectiva del Consejo Nacional de Población.(CONAPO).

Esta situación favorable que ofrece la demografía se conoce como “bono” demográfico, cuyo beneficio serán más ventajosos en los próximos 25 años, cuando concurrirán las condiciones demográficas mas propicias (una razón de dependencia que se mantendrá por debajo de 60 entre 2006 y 2029), las cuales, de ser adecuada y racionalmente aprovechadas, podrían contribuir para detonar el potencial de crecimiento económico de México, de acuerdo con el especialista.

Otras de las conclusiones a que llego el estudio de Banamex-Citigroup, tiene que ver con el perfil del mexicano que emigra a los Estados Unidos. Tradicionalmente, señala, que los emigrantes mexicanos se ocupaban en las actividades ligadas a la agricultura. Estas condiciones han cambiado. Ahora se observa que gran parte de las labores se realizan en el sector de los servicios y de la construcción: 54.9% de la población mexicana ocupada en aquel país lo hace en estas actividades, en una cifra que contrasta con 36.6% en México.

Destaca que aún cuando el sector manufacturero no es el principal empleador de los mexicanos residentes en Estados Unidos, 21.4% del total se ocupa en esa área, un porcentaje mayor al reportado en México, donde 18.8% del empleo formal es manufacturero. Estos datos, añade, apuntan a que, pese al bajo grado educativos de los migrantes (48.3% tienen menos de nueve años de escolaridad) existen posibilidades para que una proporción importante de ellos se emplee en el sector moderno de la economía. Aun cuando los habitantes nacidos en México, forman parte de los grupos con menores ingresos dentro de la población en Estados Unidos, la diferencia con lo percibido en México es sustancial. Mientras que el ingreso anual medio de los hogares mexicanos que viven en Estados Unidos supera 31 mil 500 dólares, en México el promedio se ubica alrededor de 10 mil dólares.

## CAPITULO IV “LAS REMESAS Y SU IMPORTANCIA”

### 4.1 EL IMPORTE DE LAS REMESAS.

Como declaró recientemente Enrique Iglesias, presidente del Banco Interamericano de desarrollo, en su declaratoria inaugural de la Conferencia Regional sobre las remesas como Instrumento de desarrollo: “el volumen y la tasa de crecimiento de las remesas de emigrantes cautiva de inmediato la imaginación de cualquiera que se interese en el tema. En los próximos diez años se estima que la región recibirá unos 300.000 millones de dólares en remesas de emigrantes, de los que aproximadamente el 80% se concentraran en México, Centroamérica y el Caribe.

Cuál es el importe real de las remesas que transfieren los mexicanos del exterior hacia sus comunidades de origen, es una pregunta que después del periodo de investigación no hemos podido responder de manera exacta y satisfactoria. Tal parece que incluso los propios expertos difieren entre sí. En realidad, la cifra exacta podrían no importar mucho cuando los órdenes de magnitud son tan elocuentes para explicar su significación desde cualquier punto de vista y para cualquier interesado: las familias, las comunidades, los municipios, las entidades federativas o el país, en su conjunto. Todo permite suponer de la importancia de las remesas como fuente de ingreso de recursos y divisas es aún más relevante de lo que los actores oficiales reconocen.

Hemos encontrados varias versiones diversas sobre el importe real de las remesas enviadas por mexicanos en el exterior. Tomemos, sin embargo, las cifras proporcionadas por fuentes oficiales, por ejemplo de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF)<sup>45</sup> y que figuran en el siguiente cuadro:

#### Remesas Familiares

| Año  | Remesas familiares<br>Remesas familiares<br>(millones de dólares<br>corrientes) | Crecimiento<br>respecto año<br>anterior (%) | Remesas familiares<br>(millones de pesos) | Crecimiento<br>respecto al año<br>anterior (%) | Tipo de<br>cambio de<br>promedio de<br>cotiza-<br>ciones<br>diarias). |
|------|---------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|-------------------------------------------|------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| 1989 | 1.680                                                                           |                                             | 4.10,80                                   |                                                | 2,85                                                                  |
| 1990 | 1.980                                                                           | 17,86                                       | 5.837,04                                  | 29,40                                          | 2,948                                                                 |
| 1991 | 2.414                                                                           | 21,93                                       | 7.284,73                                  | 24,81                                          | 3,0177                                                                |
| 1992 | 3.070                                                                           | 27,17                                       | 9.487,84                                  | 30,24                                          | 3,0905                                                                |
| 1993 | 3.333                                                                           | 8,57                                        | 10.383,29                                 | 9,44                                           | 3,1153                                                                |
| 1994 | 3.475                                                                           | 4,25                                        | 11.725,00                                 | 12,92                                          | 3,3741                                                                |
| 1995 | 3.673                                                                           | 5,70                                        | 23.525,20                                 | 100,64                                         | 6,4049                                                                |
| 1996 | 4.224                                                                           | 15,00                                       | 32.093,95                                 | 36,42                                          | 7,598                                                                 |
| 1997 | 4.865                                                                           | 15,18                                       | 38.506,96                                 | 19,98                                          | 7,9151                                                                |

<sup>45</sup> [http://www.condusef.gob.mx/tranferencias\\_eu\\_mex/tranferencias.htm](http://www.condusef.gob.mx/tranferencias_eu_mex/tranferencias.htm)

UNIVERSIDAD MICHOACANA DE SAN NICOLAS DE HIDALGO  
FACULTAD DE CONTADURIA Y CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
"LOS MIGRANTES, SUS REMESAS Y SUS INVERSIONES"

|      |       |       |           |       |        |
|------|-------|-------|-----------|-------|--------|
| 1998 | 5.627 | 15,66 | 51.424,59 | 33,55 | 9,1389 |
| 1999 | 5.910 | 5,03  | 56.478,32 | 9,83  | 9,5564 |
| 2000 | 6.280 | 6,26  | 60.445,00 | 7,02  | 9,6250 |
| 2001 | 8.895 | 41,64 | 86.940,88 | 43,83 | 9,7738 |

La propia CONDUSEF clasifica la distribución de uso entre los principales medios de la siguiente manera:

**Ingreso por remesas familiares (en %)**

| Medio de envío              | 1994  | 1995  | 1996  | 1997  | 1998  | 1999  | 2000  | 2001  |
|-----------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Money Orders                | 46,6  | 39,7  | 36,0  | 35,6  | 34,8  | 24,9  | 21,8  | 9,04  |
| Transferencias Electrónicas | 43,7  | 51,5  | 52,6  | 54,2  | 56,2  | 67,1  | 70,6  | 87,50 |
| Efectivo y Especie          | 8,2   | 8,1   | 9,6   | 8,6   | 7,9   | 7,1   | 7,4   | 3,35  |
| Otros Medios                | 1,5   | 0,7   | 1,8   | 1,6   | 1,1   | 0,9   | 0,2   | 0,11  |
| Total                       | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

En los comentarios finales de su estudio comparativo, la CONDUSEF hace dos señalamientos particularmente importantes:

"A partir de 1994, el Banco de México incorporó en la balanza de pagos el monto de las transferencias electrónicas y una estimación de las transferencias de bolsillo" tanto como en efectivo como en especie (dinero o regalos llevados directamente por el migrante en su viaje de regreso o de visita a México)".

"Las remesas familiares son enviadas en su mayoría por trabajadores no legales, y sólo el 17% es enviado por trabajadores debidamente legalizados"

Si del supuesto 100% del importe de las remesas de 2001, sólo el 3.35% se canalizó por vías informales, significa que las llamadas "transferencias de bolsillo", representaron el 3.48 % del total de las transferencias registradas. Esta estimación se antoja particularmente subvaluada en virtud de las siguientes cinco consideraciones:

1. La condición de estancia ilegal inhibe por razones más que explicables el acceso de los migrantes a los vehículos formales de transferencia electrónica.
2. Un costo de transferencias particularmente elevado propicia que los migrantes recurran mecanismos informales de transferencias. Es muy probable que en México se registre el costo real más elevado a nivel mundial en la transferencia de remesas al considerar el importe de la comisión y la manipulación del tipo de cambio.<sup>46</sup>
3. El la mayoría de los países exportadores de migrantes, el importe de las remesas no registradas respecto del total, representa un porcentaje considerablemente mayor a la

<sup>46</sup> Véase Manuel Orozco. "remittances and markets: new players and practice".



estimación del Banco de México (Bangladesh: 20%, India: 40%, Tailandia: 18%, Pakistán: 43%, Egipto: 33% y Filipinas: 42%<sup>47</sup>).

4. Pablo Serrano y Jorge Martínez, funcionarios de la CEPAL consideran que por su propia naturaleza, en los países de América Latina y el Caribe el cálculo de las remesas está siempre subestimado, dada la alta proporción canalizada por medios informales, fuera del control de los bancos centrales.<sup>48</sup>

5. Entre los principales países expulsores de migrantes, México es el único que mantiene una frontera común con el principal país receptor de sus migrantes. En este caso una frontera más de 3.500 km. Es decir que en ninguna otro país del mundo es más fácil transferir remesas en espacios y en recursos de manera informal.

Las fuentes consultadas coinciden en la relevancia de las remesas desde muy diferentes ángulos. Durante 2001, no obstante los efectos que haya podido tener los trágicos eventos del 11 de septiembre de 2001 en Nueva York, se reconoce que más de 10.000 millones de dólares ingresaron a un sinnúmero de comunidades de bajos ingresos en el país. Este sorprendente flujo de recursos puede explicar no sólo de equilibrio de la balanza de pagos, sino también y sobre todo la relativa tranquilidad social que prevalece en México, no obstante el notable desequilibrio en el ingreso que se incrementa día con día.

Para completar el análisis y precisar aún más el impacto efectivo de las remesas, convendría comparar las cifras en términos netos. Pues el flujo de recursos provenientes del turismo habría que descontarle el egreso de divisas generado por los mexicanos que viajan al exterior más el importe de las transferencias operativas que realizan al exterior los prestadores de servicios turísticos extranjeros establecidos en México. En este sector quizás habrá de eliminar los ingresos que provienen de los propios mexicanos en el exterior, que parece ser representan más del 30% del número de turistas del exterior que visitan México cada año. La inversión directa, por su parte, tiene también una importante contrapartida en la propia remesa de utilidades que efectúan las empresas de capital foráneo, así como en las acciones de desinversión, adicionados por supuesto las nada insignificantes inversiones empresariales y financieras que hacen los mexicanos ricos en el exterior. A los importantes ingresos por la venta de productos petrolíferos habría también que descontar, por su parte, los recursos que PEMEX destina a la importación de bienes y al servicio y amortización de su deuda externa. Para el caso de las remesas, tal vez habría que descontar sólo los recursos de importe individual y global modesto, que los propios migrantes llevan al exterior consigo para financiar sus gastos iniciales de instalación.

Con seguridad un ejercicio profundo y detallado sobre el particular, agregando a las cifras registradas la estimación de remesas "no registradas", en apariencia subestimada en las cifras oficiales, permitiría apreciar de mejor manera el alcance estratégico que los ingresos por este concepto tienen para el país.

---

<sup>47</sup> Véase Shivani Puri y Tineke Ritzema. "Migrant Worker Remittances Micro- Finance And Informal Economy: Prospects And Issues". 1999. Working Paper N°. 21, Departamento De Desarrollo De Empresas Y Cooperativas, Unidad De Finanzas Sociales . OIT.

<sup>48</sup> Pablo Serrano, jefe de unidad de desarrollo social, CEPAL- México y Jorge Martínez., Investigador del CELADE, división de población dela CEPAL, Santiago de Chile, " la experiencia dela CEPAL en el Campo de las Remesas en Centro América y México".

Para apreciar en su verdadera dimensión la importancia de las remesas en la economía mexicana, conviene reflexionar con detenimiento sobre los señalamientos que sobre el particular hizo recientemente Juan Antonio Zúñiga M.<sup>49</sup>:

“Los trabajadores mexicanos en el exterior remitieron 8.895 millones de dólares al país durante 2001, cantidad 33% superior a la registrada en el año anterior, y sobrepasó en 5 mil 187 millones de dólares la salida de capitales por concepto de inversiones en activos de mexicanos en el exterior, informó el Banco de México. El monto de las remesas, dirigidas a su familiares, fue suficiente para cubrir los pagos netos por intereses de la deuda externa en el mismo periodo, los cuales sumaron 8 mil 504 millones de dólares; fue equivalente a 69.5% de la exportación petrolera, y rebasó en 140% el envío de divisas por parte de otros mexicanos residentes aquí, para la compra de activos en el exterior o su colocación en la Banca Comercial Extranjera.

En una relaciona de 3.2 dólares a uno, en conjunto los enviaos de los trabajadores mexicanos dejaron 6,196 millones de dólares más que los aportados por la balanza turística internacional, la cual fue excedentaria en 2,699 millones de dólares durante el año anterior. Por su aportación de divisas al país, la remesas de los trabajadores migrantes solo fueron superadas el año anterior por ingresos petroleros y por la inversión extranjera directa que ascendió a 24,730 millones de dólares, el la cual participaron 5,011 empresas de todo tipo, de las que 1,428 fueron maquiladoras. Registrada como inversión extranjera directa, la venta de Banamex a Citigroup implico una operación superior a los 12 mil millones de dólares.

En constante ascensos partir de la última década, el ingreso de divisas por parte de los trabajadores migrantes superó 58 veces, a los 150 millones de dólares registrados como una nueva inversión extranjera en el mercado accionario del país durante el año anterior. O bien, las remesas laborales fueron 714.5% mayores a los 1.092 millones de dólares del ingreso neto por concepto de “inversión extranjera de cartera”, en la cual se incluye también en los bonos de deuda interna gubernamental adquiridos por extranjeros.

El Banco Central explicó que el aumento de valor de los activos de mexicanos en el exterior “provino principalmente de egresos relacionados con la operación Banamex–Citigroup” y especificó “De dicha transacción se derivaron tanto una inversión directa en el exterior por parte de los mexicanos, como aumentos de los depósitos de la banca comercial del exterior”.

En la cuenta corriente de la balanza de pago se registraron tres déficit que en conjunto implicaron una salida de 26,795 millones de dólares, en los cuales 9.729 millones correspondieron a la balanza comercial; 13,508 millones a la de servicios factoriales, y 3,558 millones de dólares a la de servicios no factoriales. Esta salida de divisas en la cuenta corriente fue parcialmente compensada con un superávit de 9,338 millones de dólares registrados en el renglón de transferencias, en el cual poco mas de 95% corresponde alas remesas enviadas por los trabajadores mexicanos en el exterior a sus familiares en el país.

Estos ingresos, por 8,895 millones de dólares, en e año 2001, fueron suficientes para compensar una caída de 3,580 millones de dólares en la balanza petrolera del país. Con el

---

<sup>49</sup> La jornada, 4 de marzo de 2002.



resto, 5.315 mil millones de dólares, alcanzaron para pagar el 62.5% de los pagos netos por los intereses de la deuda externa, o bien para cubrir 72.5% del aumento de las reservas internacionales netas de México, las cuales se ubicaron en 40.880 millones de dólares, a nivel histórico “más elevado al cierre de un año”, según el Banco de México.

En una apreciación sustentada en estos elementos y el en sentido común, es posible estimar que el total de las remesas de mexicanos en el exterior en el año 2001 superó los 12.000 millones de dólares.

Todo parece indicar que el importe de las remesas (reconocidas por el Banco de México) se mantendrá o incluso se incrementará en los próximos años, pues en el primer trimestre del año 2002, no obstante que aún se manifiesta la recuperación de la economía norteamericana, según cifras del Banco de México, el flujo de las remesas registró un incremento de 8.15% con respecto a similar periodo del año anterior, llegando a 2,174.5 millones de dólares.

#### 4.2 EL DESTINO DE LAS REMESAS Y DE LAS APORTACIONES

¿Qué tan significativa y estratégica son las remesas para México y, en particular para las comunidades de origen? Todo hace suponer que son extraordinariamente importantes, y no solo como una de las principales fuentes de ingresos de divisas sino, además y sobre todo, como un poderoso instrumento de redistribución del ingreso y de equilibrio en el desarrollo regional.

Como todos los países exportadores de migrantes, en México las remesas también se dirigen sobre todo al consumo familiar, aunque también es cierto que la estructura comienza a modificarse y que el destino de parte de los recursos ahorrados que atraen consigo los migrantes que se reintegran a sus comunidades de origen, no se registran de manera efectiva y es muy probable que un importe significativo se dirija a otros propósitos, en especial el financiamiento de vivienda y la adquisición de activos fijos productivos.

Según Rodolfo Turián, Director General de CONAPO, las remesas pueden tener efectos visibles en el ingreso familiar, facilitar la compra de bienes de consumo y favorecer el ahorro y la inversión de bienes productivos. Sin embargo, de acuerdo con la revisión de las experiencias internacionales, casi siempre estos recursos son utilizados por los hogares localizados en los países de origen de la migración para satisfacer sus necesidades de consumo de inmediato.

Por encima del espectacular incremento de las remesas de la migración laboral en Estados Unidos, debe tenerse presente que el principal uso de ellas ha sido, históricamente, la subsistencia familiar, como ya se mencionó anteriormente. De las principales encuestas nacionales y estudios de caso disponibles, se desprende: a) la preeminencia del gasto de la satisfacción de las necesidades básicas y otro tipo de consumo familiar; b) la reducida proporción de las remesas destinada a inversiones productivas; c) un uso indirecto de las remesas poco reconocido es su inversión en educación y en general en la información en educación y en general en la formación del capital humano. Este es uno de los principales

motivos para emigrar y para el envío de remesas que se destinan a la educación de los hijos, sobre todo en los niveles medio superior y superior<sup>50</sup>.

Es cierto que una parte minoraría pero creciente de las remesas colectivas de los mexicanos en el exterior se dirige al financiamiento de obras públicas de interés social; en la mayoría de los casos como una complementación de recursos presupuestales en las diferentes instancias de gobierno. Los expertos coinciden que el destino que registra el menor importe y porcentaje, pero el que con seguridad tiene mayor potencial, es el que se orienta al impulso de proyectos productivos. Debe mencionarse que entre los proyectos de obras públicas figuran cada vez más aquellos vinculados a la infraestructura que respalda justamente el desarrollo de proyectos productivos, como es el caso de la educación y la construcción de presas, carreteras y caminos vecinales.

Las remesas no solo contribuyen de manera directa a la generación de la actividad económica y de proyectos productivos, si no que vienen a incrementar la capacidad de gastos de grupos sociales de ingresos bajos, lo que beneficia de forma indirecta a quienes producen y satisfacen esta demanda adicional generada por las remesas. Las transferencias de remesas permiten que se suscite el fenómeno especialmente favorable de que una población que reduce sus niveles de empleo, no disminuye, sin embargo, su capacidad de compra. En razón del mismo efecto, las remesas contribuyen, de manera indirecta pero sin duda significativa, a la capacitación de recursos fiscales, factor que viene a incrementar el carácter prioritario del fenómeno migratorio a nivel nacional, aun cuando es cierto que la generación de una demanda que no proviene a su vez de la generación de actividad productiva dentro del país tiene un componente inflacionario inevitable.

Lamentablemente, las necesidades básicas insatisfechas son considerables como para permitir que gracias a las remesas las familias puedan disponer de una capacidad de ahorro que estimule, a través de la intermediación financiera, iniciativas de inversión. Y aunque esto fuera posible, no es de esperarse que las instituciones de intermediación modifique la practica habitual de captar recursos de las zonas rurales de menor desarrollo económico relativo y menores posibilidades estructurales de producción, para transferirlos hacia las zonas urbanas de mayores ingresos y mayor capacidad técnica y administrativa para canalizar el ahorro hacia el financiamiento de proyectos productivos. Esto no tendría que necesariamente ser así, pero lamentablemente lo es.

Con la participación de los mexicanos en el exterior en el financiamiento de obras publicas de interés social, se presenta un fenómeno especial. Podría pensarse que son los gobiernos, federal, estatal y municipal, quienes toman la iniciativa de buscar el respaldo complementario de los mexicanos en el exterior para incrementar su capacidad presupuestal; sin embargo, como resultado de la investigación, se puede afirmar que no es así, sino que las iniciativas de inversión provienen básicamente de los mexicanos del exterior y de sus comunidades de origen.

---

<sup>50</sup> Rodolfo Turián. “ Migración México- Estados Unidos Hacia Una Nueva Agenda Bilateral”.  
“Migración México – Estados Unidos. Opciones de Política”. SG. SER, CONAPO. Noviembre de 2000.

Son ellos quienes persuaden a las autoridades de dirigir recursos presupuestales hacia la inversión pública en sus poblaciones, tradicionalmente desatendidos.

Es cierto que las zonas con más índice de expulsión de emigrantes no han sido más favorecidas por las políticas públicas de infraestructura y de fomento. Como ya se mencionó, esta es una de las principales razones que explican la migración. Por lo que hace a las razones de fondo, se han recogido opiniones entre los principios migrantes que afirman que algunas veces esta discriminación se debió a la presión de los grupos sociales más poderosos e influyentes en el Estado, quienes concentraron en su beneficio buena parte de las obras públicas de infraestructura productiva. En otros casos, se resalta que la desatención se debe más bien a cuestiones de orden político-partidario.

De esta manera, la iniciativa de los mexicanos en el exterior y su creciente capacidad de negociación de las autoridades mexicanas tiende a corregir las distorsiones regionales. Curiosamente son los propios migrantes, al final de cuentas, los que comienzan a combatir y eliminar las causas y limitaciones estructurales que impulsaron su respectiva expulsión.

Lo anterior explica porqué los mexicanos en el exterior continúan canalizando recursos para estos propósitos no obstante que son conscientes, de la implicación negativa que conlleva a sustituir, en alguna proporción, a las autoridades en la realización de obras que debieran de ser de la exclusiva responsabilidad de los gobiernos, en sus estancias federales, estatales y/o municipales.

En los estados con mayor tradición migratoria hemos podido constatar que el soporte político de los clubes y asociaciones de oriundos en el exterior, esta resultando cada vez más determinante en las elecciones locales de diputados y presidentes municipales, lo cual es explicable pues, por razones también evidentes, la opinión de los mexicanos en el exterior reviste la mayor relevancia para las comunidades de origen. Podríamos aventurarnos a afirmar que en los diversos estados de la Republica Mexicana llegará un momento, no muy lejano, en que los políticos con dificultad podrían aspirar a puestos de elección popular, incluyendo las gobernaciones, si no cuentan con la opinión favorable del “beneplácito” previo de los paisanos en el exterior. Este fenómeno es de significativa importancia económica ya que el respaldo político de los mexicanos en el exterior se está condicionando, cada vez más, a la asunción de compromisos de atención a las respectivas comunidades de origen.

El importe de las remesas que se localizan directamente hacia proyectos productivos es relativamente modesto, sobre todo al considerar que su potencial es enorme. Pero es evidente que este potencial extraordinario no se va a convertir en realidad con planteamientos simplistas y esquemas convencionales. Los mexicanos en el exterior exigen planteamientos que tomen en particular consideración sus principales preocupaciones.

Rodolfo Tuirán, señala que en cuanto los factores que influyen en uso productivo de las remesas es muy probable que sean los mismos que definen las inversiones capitalistas extranjeros de los países en desarrollo: un ambiente políticamente estable, políticas macroeconómicas sensibles a

las necesidades del capital extranjero, inversiones adecuadas en capital humano y mecanismos institucionales que garanticen tasas de ganancias atractivas.<sup>51</sup>

¿Cómo asegurar que las iniciativas beneficiarán no sólo a su estado y municipios, si no que en particular a sus familiares y a sus comunidades de origen? ¿Cómo garantizar que los recursos se utilizaran con absoluta transparencia y con racionalidad empresarial? ¿Cómo se asegura que los proyectos de inversión tendrán una adecuada sustentación técnica y una clara viabilidad económica y financiera? ¿Cómo asegurar que los protagonistas y beneficiarios únicos, o al menos principales, serán sus familiares, amigos y miembros de la comunidad de origen? ¿A través de qué mecanismos las inversiones y los proyectos se traducirán en un incremento efectivo de los niveles de bienestar y mejorarán las perspectivas de desarrollo de sus comunidades de origen? ¿Cómo asegurar que se dispondrá de la capacidad de gestión para operar con beneficencia y rentabilidad las nuevas unidades productivas? ¿Cómo garantizar que en la ejecución y operación de los proyectos, se dispondrá de manera adecuada y permanente de los servicios de apoyo empresarial en la materia de información, capacitación, asesoría técnica, financiamiento, promoción comercial y soporte tecnológico? Estos son algunos de los cuestionamientos aún pendientes cuya respuestas satisfactorias seguirán condicionado la canalización de remesas hacia los proyectos productivos.

Una perspectiva sin duda interesante es la que se desprende de la afirmación formulada reiteradamente por diversos migrantes entrevistados en el sentido de que, si se dispone un sentido de transferencias menos oneroso y sobre todo un esquema funcional adecuado y confiable, destinarán recursos adicionales para promover y financiar proyectos productivos. Esta actitud puede otorgarle al fenómeno migratorio una dimensión insospechada, ya que la magnitud y propensión al ahorro mexicano en el exterior es, sin duda, muy superior a la de los nacionales. Sí las estimaciones mas conservadoras hablan de una capacidad de compra anual superior a los 500 mil millones de dólares, encontrar un cauce efectivo e inteligente para que se desvíe una proporción creciente hacia la inversión productiva en las comunidades de origen, puede constituirse en el desafío más interesante y trascendente de cualquier política de desarrollo regional en México.

#### 4.3 LA TRANSFERENCIAS DE LAS REMESAS.

Si bien la tendencia apunta hacia la utilización de los medios electrónicos como el vehículo mas idóneo para efectuar las transferencias de remesas, tal parece que aún continua prevaleciendo la operación de un buen número de mecanismos convencionales, nuevos algunos e imaginativos otros, pero siempre informales, quizás para poder compensar los elevados costos de las transferencias formales.

Hace unos pocos años, solo dos compañías especializadas figuraban como actores únicos en el servicio y negocios de las transferencias de remesas, además del servicio postal, que como en todos los países con migrantes ha venido siendo desplazado de manera vertiginosa, probablemente por que no logra ofrecer servicios complementarios de ninguna otra especie y continúa adoptando una actitud pasiva, burocrática y complaciente. En la actualidad, el número

---

<sup>51</sup> Rodolfo Turián. Ibíd.

de actores ha aumentado de manera considerable y parece que se continuará en esa dirección, aunque no al mismo ritmo. Sucede con frecuencia en México que nuevos actores como bancos comerciales, bancos de desarrollo, organizaciones de micro finanzas, uniones de crédito, empresas de servicio, etc., se ven atraídos por lo que consideran ganancias apetitosas. Tal parece que esta atracción deriva que no tanto del propósito de proporcionar un servicio adecuado al precio justo, sino más bien de la intención de aplicar tarifas ligeramente inferiores a las que prevalecen en el mercado, con lo que se espera obtener ganancias estratosféricas. Una vez que estos potenciales actores profundizan en el negocio y se percatan de que no es tan simple como aparentaba y que con seguridad sería necesario efectuar considerables inversiones y asumir riesgos efectivos, comienzan a desanimarse y tienden a diferir o limitar su decisión de participar en este mercado.

El investigador de Zacatecas, Rodolfo García, considera que como necesario y urgente establecer mecanismos de regulación en los envíos de las remesas que eviten los cobros excesivos, los frecuentes extravíos y las mermas que se generan a través de la manipulación en el tipo de cambio. Tres medidas señala García como fundamentales en esta perspectiva: a) la celebración de convenios binacionales para regular el cobro de las comisiones y evitar efectos perniciosos generado por el control oligopólico del mercado ejercido por algunas empresas que operan en los Estados Unidos; b) establecer una legislación específica que garantice el manejo de la paridad cambiaria oficial en este tipo de negocios, y c) crear una fiscalía especial encargada de recibir denuncias, vigilar y dar seguimientos a los ilícitos que se cometan en la materia.<sup>52</sup>

¿Debe efectivamente regularse el mercado de transferencia de remesas? ¿Es en verdad conveniente? ¿Puede exigirse a los prestadores del servicio de transferencia que los recursos se entreguen en dólares a los destinatarios, o más bien debe exigirse que se aplique una paridad oficial en las operaciones? ¿En su caso, quién realizará las inversiones para la instalación de casas de cambio en las cercanías de las comunidades de origen? Si la eventual regulación del mercado desalienta a los actores actuales e inician su retiro, ¿Cuáles serán las alternativas con cobertura suficiente? ¿Se requeriría de un acuerdo binacional con las autoridades norteamericanas para inducir en los precios del servicio? Todas estas interrogantes que se están discutiendo en México, cada vez con mayor interés y profundidad. El planteamiento de la regularización por supuesto no es simple. Tiene muy diversas aristas y sería delicado adoptar medidas de política pública que pudieran ser de efectos contraproducentes. Una reducción, sin embargo, el costo real de las transferencias se traduciría de inmediato en una inyección de recursos cuantiosos en comunidades de muy bajos ingresos, sin duda las más afectadas con la contracción económica que todavía experimenta el país.

La impresión más general parece ser que, no obstante las exhortaciones oficiales y las críticas de especialistas en las transferencias de las remesas, continuarán prevaleciendo las reglas del mercado. La posibilidad de que una mayor presencia de actores se traduzca en una auténtica competencia que reduzca los elevados costos y las ganancias implícitas, es todavía discutible y controvertida y para algunos pudiera ser una apreciación incluso cándida. Parece evidente que

---

<sup>52</sup> Rodolfo García Zamora, “Migración Internacional Y Desarrollo Local: Propuestas Para Zacatecas, México”, Universidad De Zacatecas. Unidad De Economía y el SPAUAZ. Octubre de 2001

mientras los nuevos transmisores provengan del sector financiero, es muy probable que se recurra a la muy socorrida y ya tradicional practica sectorial de concentrar acuerdos “de caballeros” para determinar ciertos niveles de “piso” o de “ganancia mínima” que garantice que el negocio continúe siendo excepcionalmente atractivo para todos los actores, por supuesto una vez más a costa de los siempre muy “importantes” clientes del sistema.

El estudio comparativo de la CONDUSEF antes mencionado destaca que: “Los establecimientos comerciales, centros remeceros y negocios mercantiles, quedaron fuera del control de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Banco de México y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, por lo que desde 1992 operan únicamente como negocios mercantiles. Por lo mismo para evitar que se realicen prácticas abusivas a los consumidores y se creen monopolios, estos servicios deben presentarse sin riesgo y que los usuarios estén en cierta forma protegidos de estas empresas, que hasta la fecha operan sus tipos de cambio y comisiones con arbitrariedad, de acuerdo a las políticas propias”.

Cuál es el verdadero costo de las transferencias de las remesas. Esta es un interrogante que no ha sido respondida con claridad y sobre el cual no hay una opción única. Fred J. Kumetz, quien encabezó la celebra demanda de Lidia Bueno y Raúl García en contra de Money Gram y Western Union, respectivamente, destaca que: “Western Union y MoneyGram anuncian que un cliente puede enviar hasta 300 dólares a México por 12 ó 10 dólares, respectivamente. Estos anuncios son falsos y provocan desinformación. El destinatario en México solamente recibirá el equivalente en pesos a 270 dólares a aproximadamente. Los anuncios no hacen saber a los clientes acerca de las comisiones secretas. Después de leer el anuncio el cliente cree de manera natural que el destinatario en México recibirá los pesos equivalentes a los dólares que le están siendo enviados al valor del mercado. Las leyes de los Estados Unidos prohíben que estas compañías que discriminen a sus clientes basándose en su raza o nacionalidad. Estas compañías le cobran aproximadamente tres veces la comisión a estos clientes por venir los dólares a pesos comparado a lo que cobran por convertir los dólares americanos a dólares canadienses”<sup>53</sup>

Scott Robinsón, de la Universidad Autónoma Metropolitana estima que: “Los costos de envío son exorbitantes para los remitentes. En algunos casos las comisiones que se cobran llegan a 30 dólares por cada cien dólares remitidos sumándole un 25% de el costo de transmisión y lo que se pierde con el tipo de cambio”.<sup>54</sup>

Por su parte, Francisco Nieves, del Instituto de Desarrollo Social considera que: “Casi la tercera parte del monto de las remesas o “migradólares”, como lo llaman los académicos, con las que los mexicanos en Estados Unidos apoyan a sus familias, quedan en manos de las empresas de envío de dinero. Los costos de envío son exorbitantes para los remitentes. En algunos casos las comisiones que se cobran llegan a 30 dólares por cada cien dólares remitidos, sumándole un

---

<sup>53</sup> Fred J. Kumetz Class Actino – Demanda colectiva. Senado 2000. Impacto de la Migración y Las Remesas en el Crecimiento Económico Regional

<sup>54</sup> Reforma, 15 de junio de 2002.



25% del costo de transmisión y lo que se pierde con el tipo de cambio, representando para los beneficiarios una merma importante de entre 2.000 y 3.000 millones de dólares anuales”<sup>55</sup>.

José Ángel Pescador, hasta el año 2000 Subsecretario de Población, declaró que: “Con un promedio de ganancias de 12%, tan solo por el costo de envió dichas empresas han obtenido por concepto de comisión impresionantes ganancias, independientemente del bajo precio que pagan por el dólar, pues lo consiguen con casi un peso de depreciación respecto ala cotización en el mercado”<sup>56</sup>.

El 27 de mayo de 2002, Rosario Marín, Tesorera de los Estados Unidos, declaró: “Las remesas en el 2001 sumaron alrededor del 9.300 millones de dólares, de los cuales 1.860 millones de dólares se destinaron a cubrir las cuotas de envió. Si podemos cortar las tarifas por la mitad, del 20% a 10%, podemos incrementar el monto de dinero que México recibe, en aproximadamente 930 millones de dólares.

Vicente Martínez, Coordinador Nacional del Programa Paisano declaró recientemente que próximamente se darían a conocer medidas que han sido tomadas por el gobierno federal para evitar que más de 2,000 millones de dólares se queden en poder de las compañías y bancos que se dedican al envió de las remesas de los paisanos de los Estados Unidos<sup>57</sup>.

Independientemente de las diversas declaraciones, todo hace supones que el importe de las remesas sufre un deterioro de más de 20%, por costos de transferencia, por lo que el negocio para el sistema de intermediación en el año 2001, seguramente superó los 1.700 millones de dólares.

Enfocados en el fenómeno desde otro ángulo, podría descubrirse una realidad con matices diferentes, que bien puede calificarse de absolutamente inverosímil y de escandalosamente inmoral.

Tomando en consideración que, en la época actual de la revolución vertiginosa de la comunicación electrónica y cibernética, la transferencia internacional de los recursos tienen un costo insignificante, se trata de una operación financiera en que mexicanos se ubican en los estratos de población de menores ingresos en los Estados Unidos, es decir los pobres de ese país, para poder apoyar a sus familiares en México, se ven obligados a transferir el sistema de negocios financieros – mercantiles de ambos países, un pago anual superior a los 1,300 millones de dólares (suponiendo con gran generosidad que el costo de efectivo ascienda a 400 millones de dólares), lo que equivale a la aplicación de una tasa de interés sobre el crédito anual superior al 2.000% anual sobre saldos insolutos.

---

<sup>55</sup> Francisco Nieves, Director de Capacitación del Instituto de Desarrollo Social. Seminario Internacional sobre el Uso y Transferencia de Remesas. Zacatecas, México (5 De Octubre De 2001).

<sup>56</sup> José Ángel Pescador Osuna, subsecretario de Población Y Asuntos Migratorios de La Secretaria de Gobernación. Declaración Periodística del 13 de Octubre de 2000. Reforma.

<sup>57</sup> Reforma, 15 de junio de 2002.



Lo anterior es lo absolutamente inverosímil. Lo escandalosamente inmoral surge al considerar que esta “tasa de interés” no se aplica a un crédito que el sistema de negocios financieros binacional otorga a los mexicanos en el exterior, por un periodo que fluctúa entre 3 y 7 días (que es el plazo que generalmente se tarda la remesa en hacerse efectiva, según los migrantes y sus familiares), si no que se trata en realidad de un préstamo de casi 9.000 millones de dólares que, con un plazo de entre 3 y 7 días, los mexicanos pobres en el exterior, y sus comunidades de origen también pobres, hacen el sistema de negocios financieros – mercantiles de ambos países. Es decir, como caso insólito se paga una cantidad estratosférica por presentar y no por pedir prestado, por generar un activo y no un pasivo en un sistema binacional de negocios financiero- mercantil. Esto es lo que hace un fenómeno escandalosamente inmoral, al grado de que no se trata ya de un gran problema de carácter económico o social, sino una realidad cotidiana de impune violación de derechos humanos.

#### 4.4 LA PARTICIPACIÓN DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS MEXICANAS.

Algunos Bancos comerciales como BANCOMER, ahora propiedad mayoritaria de BBV de España, y BANAMEX, ahora propiedad de CITIGROUP de los Estados Unidos, ha venido teniendo una participación modesta aunque creciente de las transferencias de las remesas, si bien siempre desempeñado una función de complementación y asociación con las transmisoras especializadas que continúan acaparando las operaciones: Western Union y Money Gram. Esta inversión complementaria también la llevaron a cabo otros bancos como BITAL y PROMEX, en una escala modesta.

En todo caso, la pregunta más importante, con relación a los principales actores, es si los bancos comerciales establecidos en México, se han agregado como unos participantes más o si en efecto han generado una competencia creciente que ha incidido en una disminución del exorbitante costo de las transferencias. Se ha podido recoger una opinión casi generalizada de los especialistas en el sentido de que la participación bancaria no ha modificado en nada esta situación de desventaja para los migrantes y para sus comunidades de origen.

En las investigaciones no se han identificado experiencias o mecanismos relevantes de participación bancaria, ni tampoco conocimos de algún esquema o iniciativa diferente e imaginativa que estuviera ya en activa operación para mejorar los servicios y, sobre todo, reducir el costo de las transferencias en las remesas de los mexicanos en el exterior, y mucho menos en acciones que propiciarán su canalización hacia proyectos sociales o productivos.

Desde otra vertiente, pudimos percibir que entre los mexicanos prevalecen un sentimiento de confianza y una opinión poco favorable acerca de los bancos que operan en México. Esto se origina de su percepción de que los bancos han estado por tradición vinculados a los grandes grupos de poder en México, de que se ocupan en particular de atender a los núcleos de población de más altos ingresos y de que sus comunidades de origen nunca figuraron entre sus preocupaciones de atención. Todos los migrantes que fueron consultados señalaron que, de optar por la transferencia electrónica, preferían tratar con bancos o compañías norteamericanas aun cuando el costo fuera más elevado.

En cuanto a la banca de desarrollo, tal parece que tampoco prevalece una opinión mejor entre los mexicanos en el exterior, al menos no todavía. No obstante, Nacional Financiera, el principal banco de desarrollo empresarial de México, está preparado junto con el Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo, un proyecto interesante que busca impulsar que los ahorros de los mexicanos en el exterior se canalicen hacia proyectos productivos en sus respectivos estados de origen. La iniciativa todavía se encuentra en la fase de definición, estudio y valdría la pena darle un seguimiento cercano para evaluar su alcance y efectividad, lo cual con seguridad será objeto de atención de los investigadores mexicanos.

Por lo que se hace a las organizaciones de micro finanzas, se les ha consultado (a través de una encuesta vía correo electrónico) a las 22 instituciones más conocidas en el país y que han sido seleccionadas por la Secretaría de Economía para canalizar los recursos federales del programa nacional de microcréditos. Las organizaciones que respondieron indicaron que no disponían de ningún programa o iniciativa expresamente orientados a las transferencias de remesas o al impulso o soporte de proyectos productivos; se limitaron a señalar que para instrumentar alguna acción particular en este ámbito, tendrá primero que resolverse las dificultades que afrontan para captar ahorros.

En el ámbito internacional, a partir de las dos primeras Reuniones Cumbre de Microcrédito, se han generado amplias expectativas en cuanto el papel que podrían desempeñar las organizaciones de microfinanzas, tanto en la reducción del costo de la transferencia de remesas, como en el financiamiento de proyectos productivos en las comunidades de origen. Se estima, sin embargo, poco probable que las organizaciones de microfinanzas en México, se conviertan en el corto plazo en las instituciones de respaldo financiero de las comunidades de origen, al menos en tanto prevalezcan los esquemas tradicionales. De hecho, las propias organizaciones de microfinanzas no se han interesado en el diseño de un mecanismo especial orientado a transferir las remesas con costos razonables, aunque debe reconocerse que ciertos fondos de fomentos creados y administrados por gobiernos estatales, han adoptado una aptitud mucho más decidida para apoyar a los migrantes, aunque sus resultados son todavía modestos como para evaluar su efectividad y perspectivas.

Debe hacerse una especial referencia al Patronato del Ahorro Nacional, una institución financiera del respaldo social del Estado que se encuentra en proceso de transformación hacia el Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, el cual seguirá ocupándose de promover el ahorro y apoyar a las entidades que forman el sector de banca popular.

Todo hace suponer que El Banco de Ahorro Nacional y Servicios Financieros habrá de desempeñar un papel relevante en las transferencias de remesas, por conducto de sus propias sucursales y las cajas solidarias, con las que se relaciona en operaciones de respaldo de segundo piso, la mayoría de las cuales se localizan en comunidades sin servicios bancarios de ningún tipo. Este esfuerzo es sin duda plausible y sería aconsejable apoyarlo de muy diversas maneras, pero no debieran de generarse expectativas exageradas, pues la institución no está diseñada para operar como intermediario financiero de operaciones activas. Tampoco debe perderse de vista que este tipo de organizaciones no podrá establecerse los Estados Unidos para ofrecer en forma directa a los trabajadores migrantes sus servicios, y sólo podrán complementar lo que hacen otras instituciones locales, que son las que aplican la comisión

elevada y manipulan el tipo de cambio, que es donde radica de hecho el costo desproporcionado de las transferencias.

La solución para que los costos de transferencia de remesas se reduzcan a un nivel razonable se podrá encontrar en las organizaciones de los propios migrantes y de sus comunidades de origen, con el apoyo de las autoridades, en particular de la Secretaría de Hacienda y de la Chancillería. El esquema operativo podrá encontrarse en la bancarización de los trabajadores migrantes, incluyendo por supuesto a los indocumentados. En este sentido, resulta de la más significativa trascendencia la aceptación que están comenzando a otorgar ciertos bancos norteamericanos a la matriculación consular, como registro único para la apertura de cuentas bancarias. De esta manera la solución puede ser la mas sencilla, pero sin duda la más eficaz, de una combinación de entre una cuenta de débito, un cajero automático y una tarjeta complementaria, que podrían extender los mexicanos en el exterior a sus beneficiarios en México.

De hecho ya se están instrumentando mecanismos de este tipo, aun cuando algunos de ellos solo benefician a los migrantes que residen legalmente en los Estados Unidos, como la reciente iniciativa del Bank of América que opera a través de la red de cajeros electrónicos asociados con VISA y que efectivamente reduce sensiblemente el costo con respecto al que aplican las empresas transmisoras habituales. Ahora bien, en este caso como otros en que intervienen los bancos mexicanos, o más bien los establecidos en México, deben hacerse un cálculo más cuidadoso, que tomen en consideración los costos adicionales por comisiones de retiros parciales, consultas de saldos e impresión de estados de cuenta, entre otros. De manera especial debe tomarse en cuenta que los cajeros, al igual que las sucursales bancarias, no se encuentran localizadas en las comunidades de origen destinatarias de las remesas, por lo que habría que agregarlos costos de transporte y de algunos casos de alimentación y estancias de las personas beneficiarias, que en la mayoría de los casos, por razones de seguridad, se hace acompañar por alguna familiar, lo que incrementan los costos de efectivo y anula en la practica lo supuestos ahorros de los nuevos mecanismos.

Banamex y City Bank anunciaron recientemente que están instrumentado un nuevo mecanismo de transferencia, apoyándose en el esquema de tarjetas de débito y de una matrícula consular. Se destacó que los costos se disminuirán sensiblemente, pero también se aclaro, sin embargo, que los mexicanos en Estados Unidos tendrán que mantener un saldo mínimo en su cuenta en Citibank y que podrían poner un tope a la cantidad que su familia podrá retirar en Banamex en México.<sup>58</sup>

Wells Fargo y Bancomer también anunciaron una conversión para vincular las 3,000 sucursales de Wells Fargo con las 1,680 sucursales y 3,700 cajeros automáticos de Bancomer y “reducir el costo de las transferencias” con apoyo de la matrícula consular.<sup>59</sup>

Es evidente que los costos se reducirían si los migrantes, con residencia legal o sin ella, superan las dificultades estructurales y disponen de una cuenta bancaria para transmitir a sus

---

<sup>58</sup> Reforma, 17 de abril de 2002.

<sup>59</sup> Reforma, 2 de junio de 2002.

beneficiarios las remesas por conducto por conducto de una tarjeta de débito bancaria. Tendría, sin embargo, que negociarse en paralelo con las instituciones financieras mexicanas, la instalación de cajeros automáticos en las propias comunidades de origen o en las localidades muy cercanas. Es indudable que los negocios colaterales, el costo financiero del tiempo que permanecerían las remesas en el poder de las instituciones financieras sin generar rendimientos para los migrantes o sus familiares en México (pues el retiro se efectuara de manera gradual durante el mes, para reducir el riesgo de los beneficiarios), harían rentable la instalación y operación de los cajeros automáticos. Los eventuales problema de seguridad serian resueltos sin duda por las propias comunidades de origen receptoras de divisas y por sus autoridades locales.

Un esquema de este tipo permitiría efectivamente reducir el costo real de las transferencias y podrían motivarse aún más su utilización si se propusiera la canalización de los recursos ahorrados, que bien podría superar 1,000 millones de dólares anuales, hacia la constitución de fondos comunitarios para impulsar proyectos productivos en las comunidades de origen.

Juan Matus, encargado de las Remesas de Consulado de México en Chicago, declaró a la prensa que: "el dinero que envían a México los paisanos que laboran en Estados Unidos aumentará su valor 16% para sus familias, una vez que los migrantes puedan disminuir hasta en 86% las comisiones que pagan por el envío... Varios bancos estadounidense están abriendo sus puertas a los inmigrantes, sobre todo a los mexicanos sin status legal, para tener cuentas en sus sucursales utilizando como identificación oficial la Matrícula Consular, una credencial que expide México a través de sus 48 consulados, con vigencia de 1 a 5 años y un costo de 29 dólares".<sup>60</sup>

En cuanto a la participación de las instituciones financieras en el soporte financiero de proyectos productivos, podría señalarse, en primer término, que esta podría ser de fundamental valor ya que la ejecución y probablemente la operación de las nuevas unidades productivas de las comunidades de origen habría de requerir de un respaldo crediticio que fuera accesible, adecuado, oportuno y competitivo. Los alcances de los proyectos productivos serian también más amplios si los recursos aportados por los mexicanos en el exterior, y por sus comunidades de origen, pudiera complementarse con financiamiento local, sobre todo a largo plazo.

¿Cómo podrían, sin embargo, las comunidades de origen obtener respaldo financiero en un país en que las pequeñas comunidades productivas no figuran entre las prioridades de atención de un sistema formal de intermediación financiera? Este es un cuestionamiento realista, del que no puede hacerse abstracción, cuando se pretende que las nuevas unidades productivas de las comunidades de origen participen en la economía moderna con sustento en su propia capacidad de competencia. Y no hay razón alguna para suponer que tales unidades enfrentarán una realidad diferente a la que afrontan todas las demás micro y pequeñas empresas del país.

Son cuatro principales obstáculos estructurales que, en México, impiden el acceso de las micro y pequeñas unidades productivas al soporte financiero del sistema bancario, y que muy

---

<sup>60</sup> Reforma, 4 de abril de 2002.

probablemente serían los mismos impedimentos que afrontarían las nuevas unidades productivas de las comunidades de origen.

**Falta de antecedentes crediticios.** Al igual que al universitario egresado, el sistema financiero formal les pide a las pequeñas unidades productivas, antecedentes crediticios y no les da la oportunidad de generarlos.

**Imposibilidad de comprobar ingresos y ganancias con registros contables.** Una deficiencia habitual de las microempresas mexicanas y del sector informal de la economía.

**Importe reducido del crédito.** El sistema bancario de intermediación financiera afronta un impedimento estructural para responder a los requerimientos crediticios de las micro y pequeñas empresas, derivado de la necesidad de disponer de una infraestructuras de atención individual y especializada para llevar acabo las tareas de promoción, análisis de riesgo, evaluación de proyectos, formalización, supervisión y cobranza. Al tratarse de costos fijos de operación y de un importe reducido del crédito, aún con metodologías y análisis paramétrico y operación sistematizada, surge la imposibilidad de activar operaciones rentables sin elevar de manera considerable las tasas de interés, a un grado tal que puede verse seriamente afectada la imagen institucional de los bancos.

**Carencia de garantías.** La situación se agrava aún más en virtud de que las micro y pequeñas empresas carecen por lo regular de garantías reales para respaldar sus operaciones, lo que hace mas aguda la percepción de riesgo y, en todo caso, obliga a constituir en lo interno fondos de contingencia, con el consiguiente encarecimiento del costo de financiamiento.

Las nuevas unidades productivas de los mexicanos en el exterior y sus familias en México podrían superar algunos de estos obstáculos, pero no la totalidad, para acceder el financiamiento.

En México, como el resto de América Latina, se reafirma a cada momento la tesis de que el sistema bancario ha sido diseñado para atender en operaciones rentables únicamente a las empresas grandes y medianas, situación que se presenta, por cierto, de manera muy semejante en los instituciones de respaldo empresarial, en mataría de información, capacitación, asesoría técnica, promoción comercial y soporte tecnológico.

En los últimos cinco años, tal vez a partir de la primera Reunión Cumbre de Microcréditos, se han generado expectativas tal vez exageradas sobre el papel que habrá de desempeñar las organizaciones de microfinanzas, no sólo en la atención de los requerimientos crediticios de las muy pequeñas comunidades productivas, sino incluso en la propia transferencia de remesas. En México las organizaciones de microfinanzas han proliferado y deben de reconocerle que han realizado un notable esfuerzo para llevar el crédito a las comunidades pobres y marginadas, aún cuando los resultados efectivos todavía son modestos. Valdría la pena, si embargo reflexionar sobre algunas consideraciones para evaluar si ésta puede ser una fuente efectiva de créditos para financiar los proyectos productivos de las comunidades de origen.

Las organizaciones de microfinanzas, como en casi todo el mundo en desarrollo, ha venido tratando de superar la dificultad estructural que surge de operaciones de crédito de muy reducida cuantía y de la necesidad de alcanzar niveles de rentabilidad aceptables para lograrla autosustentabilidad. La fórmula que se ha adoptado, al grado tal que se ha convertido en un paradigma que respaldan y promueven muy diversas organizaciones nacionales e internacionales, ha sido aplicar tasas de interés extremadamente elevadas, bajo los argumentos de que la única alternativa es la práctica de la usura y de que las muy pequeñas unidades productivas disponen de una mayor capacidad de asimilar el impacto de muy altas tasas de interés que las que prevalecen en el mercado para otros estratos empresariales, lo cual en líneas generales es cierto, ya que existe una relación inversamente proporcional entre las dimensiones de las empresas y la tasa interna de retorno financiero, que es la que determina la capacidad de pago real en operaciones financieras. Surge así la “paradoja benigna” a que hace referencia frecuente el profesor Malcolm Harper: mientras más pequeño el negocio, mas alta la expectativa de rentabilidad operativa.

Esta relativamente mayor capacidad de pago, otorga a microempresas y microproductores la posibilidad de cubrir los también elevados costos operativos de su acceso al crédito (al combinarse costos fijos de operación con importes de créditos muy reducidos), y de compensar la alta percepción de riesgo con que los ha calificado tradicionalmente el sistema bancario. No obstante, si bien resulta saludable desechar el antiguo mito de que la microempresa requiere de tasas subsidiadas en sus créditos, también es conveniente cuestionar el nuevo mito de que la microempresa y los microproductores de bajos ingresos pueden absorber, siempre y en todos los casos, tasas de interés excesivas y desproporcionadas en términos reales, aun cuando se trate de actividades productivas de transformación y del financiamiento de inversiones de activos fijos.

El gastado argumento de que las muy pequeñas unidades productivas no tienen otra opción que el agio no resiste el menor análisis serio. Ni siquiera el microcomerciante más temerario se atreve a recurrir al prestamista para financiar la adquisición de un local o un refrigerador comercial. Sabe que no podrá pagar en el tiempo y conoce bien las reglas del juego de la cobranza.

Las organizaciones de microcrédito en América Latina tienden a concentrarse en los sectores de comercio y de servicios, en detrimento de las actividades industriales, artesanales y sobre todo rurales; es por ello también que casi la totalidad de sus apoyos se dirigen al financiamiento del capital de trabajo operativo (de muy corto plazo), y sólo en casos excepcionales al financiamiento de activos fijos (de indispensable largo plazo), lo que ha contribuido de manera importante a que la formación bruta de capital entre la población de escasos recursos continúe siendo prácticamente inexistente. Conviene agregar que el antecedentes de funcionamiento productivo de cuando menos un año es un requisito generalizado en todas las organizaciones de microfinanzas.

De acuerdo información recabada en el presente trabajo de investigación, la mayor parte de las organizaciones de microfinanzas más dinámicas, y con mayor cobertura en México, aplica una tasa de interés de entre el 5% y 7% mensual (en algunos casos, una porción de la tasa de



interés se sustituye con comisiones de apertura o gastos de capacitación obligatoria, aun cuando el efecto real es el mismo, en términos de costo). Al tratarse de cobros semanales, las tasas vigentes en realidad equivalen a tasas de interés entre 115% y 159% respectivamente, al calcularse como un importe anual neto sobre saldos insolutos, a fin de poder compararse con la tasa de interés bancaria que se aplica en el apoyo empresarial de otros estratos y que, en la actualidad, aun en el caso mas extremo, no rebasa en México el 20%.

Ante este escenario, no se contempla como muy viable que las organizaciones de microfinanzas se constituyan en la principal fuente de financiamiento de los proyectos productivos de las comunidades de origen, en virtud de las siguientes tres consideraciones:

- Las comunidades de origen habrán de requerir apoyos crediticios para ejecutar sus proyectos de inversión e iniciar operaciones, no para habilitar negocios existentes. Es decir, en ningún caso se cumplirá el requisito de antecedentes productivos.
- Los requerimientos crediticios serán de largo plaza y estarán destinados sobre todo a la construcción de instalaciones y de inversión de activos fijos, inversiones ambas de que ninguna manera pueden resistir tasas de interés que superan en más de 10 veces las expectativas de inflación.
- Los mexicanos en el exterior, que residen en un país en que las tasas activas no supera en ningún caso el 5%, difícilmente aceptarán aportar recursos de inversión para complementarse con créditos cuyas tasas de interés ascienden a niveles, en sus propias palabras, “típicos del agio y la usura”.

En nuestro juicio el respaldo financiero institucional resulta determinante y estratégico, pero sólo se podrá activar su funcionamiento en apoyo de proyectos productivos en comunidades de origen, con esquemas imaginativos que atiendan en forma directa las dificultades y las limitaciones estructurales que prevalecen, un esquema como el que se sugiere en las propuestas de acción del presente trabajo.



## CAPITULO V PROPUESTA DE ACCION

### “LOS PROTAGONISTAS: LAS COMUNIDADES DE ORIGEN Y LOS MEXICANOS EN EL EXTERIOR”

Cualquier planteamiento que pretenda contribuir a una estrategia de fomento de desarrollo económico y social debe, en primer término, ahondar sobre la definición, motivación y caracterización de los actores principales del proceso, los sujetos de la acción emprendedora y del esfuerzo productivo y los que son objeto, en primera y última instancia, de la acción de fomento. En este trabajo, son los mexicanos en el exterior y los integrantes de sus comunidades de origen.

¿Quiénes son y cómo son estos actores principales, cuáles son sus objetivos, motivaciones, aspiraciones y capacidades de materia de ejercicio laboral y productivo?, ¿Hacia donde dirigen sus principales esfuerzos cuando participan en la vida económica? Estas son interrogantes cuyo análisis nos parece de relevancia estratégica, sobre todo si se pretende instrumentar acciones de promoción y soporte trascendentes y de alcance masivo.

La experiencia en materia de desarrollo económico, pero sobre todo en lo que concierne a las actividades productivo- empresariales, ha puesto de relieve la convivencia de establecer una clara diferenciación entre quienes podrían ser calificados de empleados – trabajadores y quienes puedan ser considerado como emprendedores. Esta separación no tiene, por supuesto, la menor intención de indicar o sugerir supuestas superioridades o señalar ventajas de uno sobre otros, sino simplemente de subrayar las diferencias relevantes y sus eventuales implicaciones en la actividad económica, con la finalidad específica de orientar con mayor eficiencia la acción de fomento.

En la categorización de “ empleado – trabajador”, se incluye por supuesto a los ejecutivos y a los funcionarios, pues no se hace consideración alguna sobre el nivel jerárquico de responsabilidades o ingresos dentro de una organización. Se considera a todas aquellas personas que para canalizar su máximo rendimiento, el más elevado grado productividad, requieren disponer de un marco de estabilidad y certidumbre, en un entorno “favorable”, que se caracteriza , en lo general, por un puesto de trabajo con seguridad de mantenerse mas allá del corto plazo, un salario/sueldo fijo y razonable, previamente determinado, complementado con prestaciones laborales que garanticen un grado razonable de estabilidad familiar, en una perspectiva de mediano y, aún mejor, de largo plazo.

El empleado / trabajador busca permanecer y acumular antigüedad, opera con un mayor aceptable nivel de disciplina y generalmente alcanza el más alto rendimiento cuando además dispone un espacio idóneo y las herramientas adecuadas para desempeñar su trabajo, en horarios definidos y constantes, cuando la descripción de sus funciones y la delimitación de sus responsabilidades son claras y cuando siente el apoyo del jefe o de una estructura directiva que se hace cargo de las decisiones más trascendentales, de las que depende la evolución y la supervivencia de la organización.

El emprendedor en cambio, es aquel hombre o mujer que sólo se siente estimulado cuando esta en posibilidad en participar en acciones que trascienden, que cuestionan la realidad, cualquiera que sea, que impulsa iniciativas que la transforma. El emprendedor únicamente aporta lo mejor de sí mismo y alcanza mayor eficiencia y productividad cuando quiere demostrar algo, y cuando puede usar su creatividad, imaginación e ingenio para lograrlo. Los emprendedores requieren afrontar un desafío casi de manera permanente; son individualistas por naturaleza y no les resulta sencillo obedecer instrucciones, se muestran por lo general indisciplinados y prefieren casi siempre la autonomía de acción e incluso la independencia. Los emprendedores esperan, en todo caso, una claridad de los objetivos, pero rechazan las condiciones demasiado precisas para alcanzarlos, aceptan lineamientos y directrices, pero desconfían de los reglamentos y de las normas, prefieren casi siempre intentar una nueva manera de hacerlo mejor.

El emprendedor esta incluso dispuesto a poner en riesgo su propio ingreso y estabilidad personal y aun la seguridad familiar, a cambio de protagonizar un proceso de cambio o alcanzar una meta ambiciosa, que pudiera ser la de llegar a percibir ingresos superior esa los que le garantizan un empleo bien remunerado y un proceso escalafonario. El emperador esta, por lo general, dispuesto a “apostar” la certidumbre y la estabilidad por un reto en el que pueda hacer intervenir su talento, su creatividad y su iniciativa. El trabajo es para el emprendedor, lo que es el juego para un niño.

Dentro de los emprendedores subsiste una diferenciación adicional de la mayor trascendencia para la promoción y operación de proyectos productivos, la que se da entre los emprendedores–productores y los emprendedores–empresarios. Esta separación se establece con relación al grado de significación e identificación vocacional que otorga y encuentran ambos de cada una de las cuatro funciones básicas de la actividad productiva-empresarial (adquisición, producción, promoción comercial y administración).

En este análisis, se considera emprendedor – empresario al emprendedor que conforme avanza en el ejercicio de su actividad descubre y/o confirma que prefiere llevar tres de las cuatro funciones básicas: “la adquisición”, la promoción comercial” y la “administración”. El emprendedor- empresario se realiza profesionalmente cuando lleva a cabo la función de comprar, cuando busca nuevas ofertas y nuevas fuentes de proveeduría; le satisface averiguar sobre las maquinas y herramientas disponibles y los procesos en práctica. Le preocupa qué hace la competencia; le entusiasma negociar y obtener nuevos términos y condiciones en sus adquisiciones; le motiva y le ilusiona concentrar acuerdos de suministro de mediano y largo plazo con sus proveedores.

La promoción de sus productos o servicios es otra de las predilecciones del emprendedor-empresario. Le incentiva publicitar y difundir lo que hace; entrar en contacto directo con los principales compradores, descubrir y acceder a nuevos mercados; le complace incorporar nuevos y mejores clientes y también negociar términos y condiciones favorables con los distribuidores y consumidores. Al emprendedor–empresario, la gusta igualmente administrar su negocio, poner orden, planear y sistematizar los procedimientos, cuidar los recursos financieros, incentivar y capacitar al personal, hacer eficientes los procesos; le agrada planear las acciones, registrar los hechos y acumular los precedentes.

La función que no es precisamente la predilecta de el emprendedor-empresario es la de “producir”. Por supuesto que la realiza directamente si no tiene otra alternativa, pero tiende, en la primera oportunidad, a contratar a uno o varios trabajadores en quien delegarla y, en la medida en que el negocio evoluciona y se incrementan las operaciones, transfiere plenamente esta responsabilidad a un supervisor o gerente de producción.

El “emprendedor-productor” por el contrario, es un emprendedor que prefiere, y que sólo así se realiza vocacionalmente, ejecutar en forma directa la función de “producción”, la que tiene que concentrar su creatividad y el mayor entusiasmo. En realidad, la única función que le agrada al emprendedor-productor es la de producir. Suele lamentar no tener otra opción que distraer tiempo y esfuerzo a su actividad creadora de producción para realizar, no con especial gusto y eficiencia por cierto, las otras tres funciones complementarias de: adquisición, promoción comercial, y administración.

Un caso particularmente ilustrativo del “emprendedor-productor” es el del artesano, que prefiere plasmar su talento y creatividad en la obra de arte, que desearía destinar la totalidad de su tiempo y esfuerzo en su expresión creadora. En realidad, el artesano es un artista, y como todos los artistas en todos los países y en todos los tiempos, se muestra particularmente ineficiente para comprar las materias primas para sus obras de arte, y aún más para venderlas y controlar la gestión administrativa y financiera de su propia actividad artística. Los artistas que no han muerto en la miseria y han logrado reflejar su capacidad creativa en un éxito económico, han sido generalmente aquellos que dispusieron de un colaborador confiable a quien encomendar las tareas de orden empresarial: compra, promover y administrar. Aún en los casos de excepción, resulta un error empresarial el que alguien desvíe su esfuerzo imaginativo, su creatividad artística y su vocación productiva para realizar tareas operativas en las que se particularmente ineficaz.

Uno de los grandes absurdos en el fomento al desarrollo artesanal se manifiesta cuando se organizan cursos para artesanos, con la pretensión de capacitarlos en ciertos temas empresariales (mercadotecnia, planeación y contabilidad). Y no es que se trate de población pobre de países en desarrollo, ni que ese respaldo resulte difícil de proporcionar, es que simplemente resulta inútil, tan absurdamente inútil, como pretender otorgárselo a un escultor alemán, a un pintor inglés o aun escritor francés.

Con frecuencia, los emprendedores-productores se han visto en la necesidad de realizar tan bien las tareas empresariales, aun de manera ineficaz, porque cuando han solicitado a otro que compre por ello han sido en engañados; cuando han encomendado a otro que venda por ellos, han sido explotados y cuando han delegado la administración de sus recursos y de su actividad, han sido casi invariablemente estafados. Es frecuente incluso que el microemprendedor no haya definido todavía su preferencia entre “productor” y “empresario” y que quiera avanzar en la instrumentación de un verdadero plan de negocios, con un efectivo respaldo integral, para que su inclinación surja claramente como resultado de un proceso de selección natural.

Para el caso de las mujeres sobresale una vertiente de orden social de incuestionable valor: en México, como en la gran mayoría de los países, es también un hecho que cuando los ingresos acceden a la familia por conducto de la mujer, el porcentaje que se destina a satisfacer las

necesidades esenciales materia de alimentación, salud, vivienda, vestido y educación, es considerablemente superior a cuando los recursos acceden a través de los varones. Esta es una verdad incuestionable, que se manifiesta todavía con mayor significación en los estratos de la población con menores ingresos.

Justo a esta vertiente de especial relevancia social, subsiste una segunda de carácter empresarial y es la que resalta que la mujer, en virtud de su formación y de la asignación tradicional de roles familiares, ha desarrollado un talento especial y habilidades particulares que la proyectan como una emprendedora eficaz, y sobre todo como una empresaria prudente, eficiente y crecientemente competitiva.

En muy diversos países se ha venido señalando y reconociendo una serie de ventajas particulares que confirman a la mujer como empresaria eficiente. Al impulsarse proyectos productivos en que participan no sólo las comunidades de origen sino también los mexicanos y mexicanas en el exterior, resulta estratégico identificar tales ventajas, con el fin de promover y respaldar su capitalización y desarrollo; de la misma manera que sería importante detectar y contribuir a eliminar las desventajas que puedan surgir también de su propia condición de género.

Esta diferenciación entre empleados-trabajadores y emprendedores y entre emprendedores-empresarios y emprendedores-productores, tiene el propósito de matizar el carácter estratégico de respetar e impulsar las especialidades, así como de promover y facilitar su complementariedad práctica, además de direccionar con mayor sentido la eventual acción de fomento. Resultaría de la mayor significación y trascendencia abrir una opción operativa eficaz y controlada que permita a los empleados-trabajadores y a los emprendedores-productores apoyarse racionalmente en los emprendedores-empresarios, para poder concentrarse en su verdadera especialidad y vocación: la producción.

En el marco de estas diferenciaciones, convendría reflexionar en un hecho que nos parece indiscutible y es que en México tal parece que la gran mayoría de las pequeñas unidades productivas es propiedad y esta administrada por emprendedores-productores; es decir, por quienes no son y probablemente nunca serán hombres y mujeres de empresa, aun que continuaran siendo emprendedores, "artistas" de la producción.

Esta actitud ante el trabajo no es muestra de debilidad alguna, es tan solo una diferencia caracterológica, pero, sin lugar a dudas, una diferencia determinante, en la que una percepción indiferente puede constituirse en la causa principal del fracaso rotundo de una iniciativa emprendedora y de una estrategia de fomento. No tomar en cuenta que los objetivos y motivaciones de empleados-trabajadores, de emprendedores-empresarios y de emprendedores-productores son especiales y significativamente diferentes, puede hacer fracasar cualquier programa de fomento destinado a impulsar la canalización de aportaciones de migrantes en el exterior hacia proyectos de inversión productiva en sus comunidades de origen. Aquí la explicación de haber ahondado en este tema.

Si en México, donde se canalizan las comunidades de origen de los trabajadores migrantes, efectivamente prevalecen de manera preponderante los empleados-trabajadores y los

emprendedores-productores y en los Estados Unidos, donde radican y conviven los propios migrantes y los estadounidenses de origen mexicano (la contraparte de este vínculo sociocultural), prevalecen los emprendedores-empresarios, si esto es efectivamente cierto, podrá ser requisito indispensable de cualquier iniciativa que los involucre el tener siempre presente las respectivas diferencias.

En qué categoría podrían ser clasificados los migrantes mexicanos en el exterior, los estadounidenses de ascendencia mexicana y los mexicanos que permanecen en las comunidades de origen. No es pregunta de respuesta simple y no parece haber encuestas o estudios muy profundos al respecto. Podría aventurarse una respuesta con el único sustento de la experiencia personal y de la simple deducción: en las comunidades de origen la mayoría de los pobladores, como el resto de los mexicanos, seguramente califican como empleados-trabajadores y una proporción minoritaria como emprendedores-productores. Es muy probable que la mayor parte de los emprendedores-empresarios de las comunidades hayan emigrado al exterior. De ahí la proliferación creciente y el dinamismo de los clubes y asociaciones de origen mexicano en Estados Unidos.

Rodolfo Tuirán, Director General de CONAPO, señala que se detectaron evidencias de que la estancia de los migrantes en Estados Unidos contribuyó para que estos adquieran experiencia, capacitación, disposición y responsabilidad en el trabajo, que no siempre fueron utilizadas para desarrollar una actividad productiva o establecer un negocio en México porque en aquel país la gran mayoría de los migrantes desempeñan labores poco especializadas, lo que cambia conforme aumenta el tiempo de residencia.

En el contexto de esta realidad, la división de trabajo y la complementariedad operativa surgen como factores estratégicos para impulsar el desarrollo de proyectos productivos.

## 5.1 EL IMPULSO DE PROYECTOS PRODUCTIVOS COMO ESTRATEGIA DE DESARROLLO ECONÓMICO, SOCIAL Y CULTURAL DE LAS COMUNIDADES DE ORIGEN.

Para formular recomendaciones sobre el tipo de proyectos productivos que puede resultar más aconsejable impulsar en las comunidades de origen, sería prudente reflexionar sobre las implicaciones que la actividad productiva puede tener en el desarrollo local, el cual debiera constituir, en última instancia, el objetivo central de una estrategia de fomento al desarrollo.

En los países más avanzados y también en los emergentes más dinámicos, las regiones, estados, comunidades autónomas o entidades locales (equivalentes a los estados de la Federación para el caso de México) que han obtenido las mayores ventajas de su relación económica con el exterior, han sido aquellos cuyos gobiernos locales los han concebido como si éstos fueran un país en lo individual. Los administradores en estas localidades exitosas han diseñado e instrumentado su propia estrategia internacional, considerando en su propio registro estatal de balanza comercial y sobre todo la balanza de pagos, su relación particular con los países del exterior, adicionando, en algunos casos, la registrada con las demás entidades federativas de su propio país, ya que en términos de repercusión económica el impacto es básicamente similar.

Es cierto que cuando en el ámbito estatal, municipal o comunitario, el saldo en el flujo de los recursos derivados de las operaciones económicas con el exterior es negativo en un plazo determinado, se reduce inexorablemente el circulante monetario de la propia localidad y resulta en la práctica imposible frenar el deterioro económico; como también es un hecho que de mantenerse este desequilibrio por un periodo prolongado, tampoco puede evitarse que los índices de pobreza y de marginación local se incrementen.

En un análisis particular sustentado en este principio de relación local, podría afirmarse que, en efecto, si después de un plazo razonable, los ingresos provenientes del exterior de la comunidad de origen, generados directamente por la nueva actividad productiva (inversión directa, remesas, aportaciones, créditos, ventas, etc.), no resultan superiores al monto de recursos de dicha unidad productiva hace egresar de la comunidad por su operación (recuperación de aportaciones, retiro de utilidades, amortizaciones e intereses de préstamos externos, adquisiciones de equipos, tecnología e insumos, pago de regalías, etc.) no fácilmente podría justificarse la acción de fomento y por supuesto tampoco los recursos aportados por los mexicanos en el exterior.

Los integrantes de los grupos comunitarios y sus aliados en el exterior son los que se deben determinar la conveniencia de que los bienes producidos por la comunidad puedan sustituir bienes que provienen de fuera de la localidad o bienes que puedan comercializarse en los mercados que se localicen al exterior de la comunidad e incluso del propio municipio; es decir, la elaboración de productos o la prestación de servicios que en un plazo razonable puedan arrojar un ingreso neto positivo de recursos financieros y, como ya se destacó, un incremento neto del circulante monetario de la comunidad.

Como mencionó en entrevista Daniel Huerta Henríquez, Secretario Técnico de la Secretaría de plantación y desarrollo del Gobierno de Zacatecas “el verdadero problema es cómo van a lograr una efectiva comercialización de todo lo que se pueda producir, ahí es donde está el verdadero dilema. Pueden producir lo que se le ocurra mañana mismo, pero ¿Quién se los va a comprar? ¿En qué condiciones de mercado van a tener que vender? Es ahí donde surgen los atorones”.

Para elegir los bienes a producir por supuesto sería aconsejable evaluar las posibilidades de utilizar como insumos recursos naturales disponibles en la propia comunidad, e incluso en el respectivo municipio, así como convivencia de agregar valor a las actividades agropecuarias y/o forestales que constituyen la vocación productiva de la localidad. El encadenamiento productivo puede incidir desde luego más rápido y más ampliamente en el desarrollo local; sin embargo, debe de tenerse cuidado de no asignar a la nueva producción de las comunidades de origen responsabilidades exageradas, injustas y, a todas luces, injustificadas, sobre todo si se acepta que el emprendedor que requieren y demandan en todas las latitudes, es aquel capaz de concebir al mundo como su mercado y su fuente de proveeduría de insumos.

La activación de un nuevo proyecto no hubiera surgir como el resultado de una decisión independiente, sino que debe formar parte integral de la estrategia de toda la comunidad en materia de combate a la pobreza de generación de empleo, de articulación productiva, de competitividad estructural y, por lo tanto, de desarrollo local. Convendría analizar



cuidadosamente si en la producción primaria pueden alcanzarse los niveles necesarios de competitividad, pues una falta de competencia estructural en los insumos pueden contaminar de principio toda actividad secundaria y anular las perspectivas de rentabilidad y permanencia de un nuevo proyecto de inversión.

Las inversiones empresariales de los migrantes, aunque crecientes, todavía no han logrado la regularidad ni el volumen suficiente para estimular la base económica tradicional de vastas zonas de carácter eminentemente rural, donde el ambiente de negocios es ya de suyo muy limitado y las condiciones de inversión difíciles. Aunque el interés de los migrantes está centrado en sus lugares de origen, éstos no siempre les ofrecen perspectivas claras para invertir sus ahorros. Debe agregarse la carencia de información de los migrantes sobre las condiciones económicas locales y los altos costos de transacción que les significa operar desde Estados Unidos. Estos problemas de fondo aún no han podido ser resueltos por las estructuras y programas vigentes.

Por supuesto al hablar de proyectos productivos no nos referimos a ciertos proyectos de infraestructura que sin duda impulsan la producción e inciden en la capacidad productiva de una comunidad, como pudiera ser la construcción de presas, carreteras y caminos, o bien, de proyectos educativos y de capacitación para el trabajo. En los proyectos productivos que se hace alusión, la inversión se da como resultado del establecimiento de una unidad productiva de cuya operación habrá de obtenerse productos o servicios y podrán, y deberán, generarse ingresos y ganancias. La unidad productiva es aquella que puede estar integrada por uno o varios participantes y en la que se realizan las tareas de adquisición, producción, promoción comercial y administración, funciones básicas de la actividad empresarial.

¿Cuál es el tipo de proyectos que deben impulsarse y cuáles son los productos que se recomiendan elaborar?, no son preguntas sencillas de resolver. Sería conveniente, en primer termino, enfatizar que los proyectos productivos no existe en abstracto; lo que significa que difícilmente un grupo de consultores externos, por capaces y experimentados que sean, podrían formular de manera independiente proyectos de inversión, con el indispensable sustento, para posteriormente ofrecer los a supuestos potenciales inversionistas.

Ante la realidad social de las poblaciones mexicanas de bajos ingresos, la pretensión de que especialistas ajenos a la comunidad definan sus proyectos de inversión, puede ser una osadía no solo pretenciosa, si no que pueda llegar a convertirse en un esfuerzo inútil. Se puede identificar, es cierto, una oportunidad y hasta una necesidad de inversión; se puede también descubrir un perfil con base en experiencias más o menos similares, pero jamás se podrá formular seriamente un proyecto de inversión sin haber definido antes al sujeto de la acción, al inversionista, al emprendedor de la iniciativa, y a su respectivo y particular entorno. De hecho, las modalidades, el alcance y las características fundamentales de los proyectos de inversión, dependen precisamente, de los intereses, objetivos, aptitudes, deseos, experiencias y posibilidades particulares de quien o quienes podrán en riesgo su patrimonio, su prestigio, esfuerzo, talento, imaginación, y capacidad de técnica, para ejecutarlos y operarlos.

Los proyectos de inversión, dependen también en su formulación de las relaciones que prevalecen entre los protagonistas principales que administraran su instrumentación y operación



de la iniciativa emprendedora. Si ignorar este principio es riesgoso en las zonas urbanas de gran experiencia industrial, mucho menos debiera olvidarse en las comunidades rurales de escasos recursos en México, en que el patrimonio que aportan los participantes locales no lo constituyen casi nunca propiedades inmobiliarias o bienes muebles o valores tradicionales; sino que habitualmente se pone en riesgo un capital social significativamente más importante, como el prestigio personal y la aceptación comunitaria o incluso los sueños y aspiraciones personales, familiares, y en algunos casos comunitarios.

Es conveniente reconocer que la disponibilidad de recursos financieros a través del apoyo o a la participación de los mexicanos en el exterior, si bien es de significativa consideración, no es suficiente para que un proyecto de inversión productiva en comunidades de origen tenga éxito. Es más, es muy probable que en una comunidad expulsadora de migrantes, las condiciones del entorno estructural sean desfavorables para la activación de inversiones y para la propia operación productiva. Es posible que ésta sea precisamente una de las principales causas de la migración.

Si se pregunta a las personas que permanecieron en la comunidad cuáles son las actividades productivo-empresariales que desearían operar, y se les demanda una respuesta inmediata, no es improbable que propongan las que, aun con deficiencias de respaldo, han funcionado siempre en la localidad y que evidentemente no les han permitido superar sus condiciones de pobreza, es decir aquellas que no han impulsado el desarrollo comunitario, familiar o personal.

¿Bastaría que los mexicanos en el exterior aceptaran constituirse en el mercado único, para seguir la elaboración de ciertos productos? En nuestra opinión, de ninguna manera. No debe perderse de vista que la mayoría de los migrantes no figura entre los estratos de mayores ingresos en sus lugares de residencia y que las remesas y las aportaciones solidarias constituyen casi siempre un sacrificio, pues no se trata de recursos excedentes. Los mexicanos en el exterior dejan de satisfacer requerimientos importantes de orden familiar para ayudar a sus comunidades de origen. Subsidiar a través de un simple consumo de respaldo las nuevas actividades productivas, no parece ser una solución equitativa, permanente y tampoco inteligente.

La adquisición con sentido solidario puede ser un factor determinante de impulso de las etapas iniciales de un negocio productivo, pero la única posibilidad de darle permanencia y perspectiva de crecimiento radica en la posibilidad de que el ejercicio de la acción de compra de los bienes elaborados en las comunidades de origen, se conviertan para los mexicanos en el exterior en una decisión racional del gasto familiar, en otras palabras, cuando el producto exportado se constituya un factor idóneo y atractivo y en la mejor oferta disponible para los compradores solidarios.

La elección de proyectos tiene por otra parte, ciertos condicionantes de principio de las comunidades de origen, ya que es muy probable que los eventuales participantes sean adultos mayores (que en consecuencia afronten ciertas dificultades para el trabajo intensivo y la producción en serie). O bien jóvenes (generalmente inexpertos y con la necesidad de continuar estudiando) y sobre todo mujeres (si bien tienen ventajas competitivas importantes, afrontan oportunidades y condiciones inequitativas y dificultades estructurales que limitan su

participación que se deriva de su propia condición de género). Las mujeres, por ejemplo, tienen disponibilidades de tiempo laboral irregulares y discontinuas, ya que por lo general deben combinar su actividad de trabajo con sus tareas domésticas y en especial con la atención de los hijos. No tomar en consideración limitaciones o condicionantes como éstas, puede de ser la fórmula más eficaz para hacer fracasar los proyectos de inversión.

Encontrar soluciones al financiamiento de los proyectos de inversión, ya sea a través de aportaciones de riesgo, donaciones o crédito, de ninguna manera resulta suficiente para concretarlos con eficiencia y desde luego para garantizar una contribución efectiva al desarrollo local. Aún más, en el caso de las pequeñas unidades productivas, el financiamiento aislado puede resultar en ocasiones no solo insuficiente sino contraproducente. Otorgar por ejemplo créditos a quien produce o va a producir lo que no debiera o que vende o venderá donde tampoco debiera o que se supone que ganan cuando en realidad pierde, puede ser otra manera eficaz de aniquilar su actividad productiva y sus propósitos de obtener mayor bienestar familiar con su esfuerzo emprendedor. Se requiere que otras acciones de apoyos para que los grupos comunitarios obtengan beneficios perdurables y autosustentables como resultado de su actividad productiva-empresarial.

Es conveniente reconocer que las experiencias nacional e internacional han demostrado también que cuando el respaldo se limita al microcrédito, y tan sólo se hace líquida la capacidad de gasto individual o de un grupo comunitario, se corre el serio riesgo de que los recursos, que antes se destinaban a la adquisición de bienes y servicios generados por la propia comunidad, se desvíen al recibirse el crédito hacia la adquisición de bienes producidos fuera de la comunidad, reduciendo con ello también el circulante monetario y acentuando consecuentemente e inevitablemente los índices de pobreza.

Es por ello, que la eficacia de la acción de fomento no debiera medirse a través de simples indicadores cuantitativos sobre los créditos otorgados o bien recuperados, o mediante el número de asistentes a talleres de capacitación o de sesiones de asesoría técnica, alternativas que difícilmente permiten apreciar la eficacia y eficiencia de los programas de fomento; sobre todo en el caso de responsabilidades compartidas a través de compromisos solidarios, donde los que si cumplen afectan sus propios proyectos para cubrir y compensar, además de ocultar, a los que no cumplen o no tienen éxito en la instrumentación de sus iniciativas.

Debiera buscarse evaluar con toda transparencia que no sólo la sustentabilidad financiera del respaldo, sino también y de manera especial, la repercusión que no tiene la acción de fomento de los nuevos ingresos que podrían obtener los protagonistas, objeto de respaldo, por su esfuerzo productivo.

La alternativa de producción que se presenta con especial frecuencia y ciertos simplismos es la de la industria maquiladora, que no obstante los resultados de los últimos 20 años, cada seis se vuelve presentar como una panacea para dinamizar la actividad económica nacional. La alternativa de empresas maquiladoras, sin embargo, no parece ser la opción más aconsejable para impulsar el desarrollo económico y social de las comunidades de origen, en virtud de los inconvenientes particulares que se comentan a continuación.

Las maquiladoras, por razones de competencia, sustentan por lo general su operación y permanencia en el pago de salarios relativamente bajos y de prestaciones laborales mínimas. Es cierto que el importe de un salario mínimo puede ser atractivo en comunidades muy pobres y marginadas, pero también lo que es la perspectiva de avanzar en el mejoramiento continuo sería muy limitada o casi inexistente, los mexicanos en el exterior podrían afrontar, por otra parte, un conflicto de intereses serio ante dos alternativas excluyentes: el pago de mejores salarios y prestaciones, por una parte, y la competitividad de la oferta de bienes de producción masiva que se dirigen al mercados particularmente sensibles a los niveles de precio, por la otra.

Además, la instalación y operación de las maquiladoras requieren de un cierto respaldo básico de infraestructura, del que por lo general no disponen las comunidades de origen, y su incorporación a los costos del proyecto, además de seguramente hacer incosteable la iniciativa e irrecuperable la inversión, puede resultar contraproducente y poco justificada si gravita sobre la inversión pública.

La operación de las maquiladoras se basa, por lo general, en economía de escala, producción en serie y una elevada productividad, modalidades que exigen a su vez una rigidez en los horarios (la que difícilmente pueden cumplir los integrantes de la comunidad de origen, ya que por lo general los hombres que permanecen en la comunidad continúan vinculados a las tareas de campo y las mujeres deben hacerse cargo de las labores del hogar y el cuidado de los niños), y de una disciplina operacional basada en un esquema riguroso de incentivos y sobretodo de sanciones (las que, de acuerdo con lo que han expresado los propios mexicanos en el exterior, no es sencillo que puedan aplicar a sus familiares y amigos). Las maquiladoras tienden a contratar, para alcanzar los índices de productividad requeridos, a jóvenes mujeres solteras, muchas de las cuales en las comunidades de origen, se han venido incorporando al flujo migratorio, o para quienes la aceptación del trabajo conllevaría implícitamente la cancelación de las expectativas de continuar con sus estudios. El matrimonio y la maternidad, por su parte, tiende a incidir sensiblemente en la rotación del personal y consecuentemente en la disminución de los índices de productividad.

Según los especialistas Jesús Arrollo Alejandro y Salvador Berumen Sandoval, la inversión extranjera directa -incluidas las maquiladoras- también representa costos sociales y privados, como el suministro y uso de infraestructura, el otorgamiento de estímulos fiscales, costos de contaminación, mano de obra barata y remesas de utilidades al país de origen de la inversión, aunque se reconocen sus efectos multiplicadores en el ingreso y empleo.

El establecimiento de empresas industriales medianas e incluso de ciertas pequeñas, parece igualmente poco aconsejable, pues no sólo plantea el requerimiento de infraestructura adecuada, sino porque actualmente, en un contexto de globalización económica, su competitividad se sustenta de manera creciente en la disponibilidad de capital intensivo, tecnología de vanguardia, experiencia y productividad laboral y de una capacidad de gestión administrativa cada vez más sofisticada, factores todos ellos que no son precisamente los abundantes ni los fáciles de generar en las comunidades de origen.

En realidad, si no proliferación las empresas pequeñas y medianas en las comunidades de origen o en sus inmediaciones, ha sido seguramente por las características del entorno no eran

las más favorables y es muy probable que continúen no siéndolo. Por lo general las vías de comunicación, por ejemplo, no solo las que hacen posible un flujo rentable de transportación de insumos en un sentido y de productos terminados en el contrario. La disponibilidad de servicios industriales básicos tampoco suele ser una de las ventajas comparativas de las comunidades de origen. Debe recomendarse que, en una buena medida, la falta de oportunidades de trabajo productivo y bien remunerado fuera lo que motivo a los jóvenes trabajadores y emprendedores a emigrar hacia el exterior.

¿Cuáles son las causas de estos desequilibrios regionales? Seguramente mucho tendrá que ver con las políticas públicas, pero en última instancia identificar responsabilidades, si bien es importante, no permitirá que esta situación desfavorable cambie en el muy corto plazo.

La alternativa de empresas grandes quedaría aún más descartada, si se considera que además de afrontar dificultades similares a las medianas, pero en dimensiones de mayor envergadura y gravedad, constituyen, como en prácticamente todos los países del mundo, el vehículo menos eficaz y económico para generar de manera racional empleo productivo, tanto al relacionar el empleo permanente generado con el capital invertido, como al vincularlo con el costo de la infraestructura de apoyo o el correspondiente esfuerzo de fomento.

Todo apunta a que los proyectos productivos que sería aconsejable impulsar en las comunidades de origen, son los que habrán de dar como resultado el establecimiento de muy pequeñas unidades productivas. Conviene, sin embargo, que todos los que en este tipo de iniciativas participen estén seriamente convencidos que es precisamente el estrato más conveniente, desde todos los puntos de vista. En el sentido de tal dirección, apuntan las reflexiones que continuación se resaltan y que van dirigidas no sólo a las comunidades de origen y a los mexicanos en el exterior, que tienen interés en impulsar los proyectos productivos, sino también, y de manera especial, a las autoridades responsables de las políticas públicas de fomento, en sus diversas instancias de gobierno.

Son muchos los argumentos que se han esgrimido durante los últimos 50 años, en diversos foros y países, para sustentar una política agresiva de fomento a las micro y pequeñas empresas. Sin embargo, tales razonamientos parecen haber sido claramente insuficientes o poco efectivos en el caso de México, donde el Gobierno Federal y casi la totalidad de los gobiernos estatales han dirigido habitualmente sus principales esfuerzos promocionales y subsidios hacia la atracción de las grandes inversiones y la instalación de empresas maquiladoras, dejando al fomento de las micro y pequeñas empresas como alternativas diferible de último recurso o como un argumento retórico del discurso político.

A lo más, en el ámbito estatal se han constituido fondos revolventes de apoyo crediticio para los grupos marginados y las mas pequeñas unidades productivas de la entidad, pero casi siempre con un enfoque asistencialista y un criterio de índole social, y en ocasiones incluso de carácter político, más como una estrategia de impulso al desarrollo emprendedor, la modernización productiva o la competitividad regional.

Es patente, sin embargo, que la acción de fomento de los gobiernos estatales en México, haya comenzado a modificar la jerarquía de las prioridades y tiende a dirigirse cada vez más hacia el

impulso de las micro y pequeñas empresas, en virtud muy probablemente de algunos de los argumentos que se comentan continuación.

En primer término, es prudente reconocer que las muy pequeñas unidades productivas se han venido confirmando como verdadera base sólida de las estructuras productivas en la mayoría de los países y regiones. En términos de generación neta de puestos de trabajo, es decir el número de los nuevos empleos, menos aquellos que han desaparecido en el mismo periodo, puede confirmarse que actualmente tanto en los países en desarrollo como en los más avanzados, casi las únicas empresas que registran una aportación positiva en materia de empleo, son aquellas con menos de 30 trabajadores.

Según Thil Phillips, del U.S. Small Business Administration<sup>61</sup>, las pequeñas empresas, que representan el 99.6% de las empresas en Estados Unidos, emplean a seis de cada diez personas y aportan 40% de los empleos altamente calificados creados en el último decenio. Existe cerca de 20 millones de pequeñas empresas; 15 millones solo tienen propietario y ningún empleado; 2.9 millones tienen de 1 a 4 empleados; 1.8 millones, de 5 a 9, y 63,000 de 100 a 500 empleados.

Margaret Berguer, del Banco Interamericano de Desarrollo afirma que acerca del 80% de las empresas en Latinoamérica y el Caribe tiene 10 empleados o menos (que es la definición de microempresas del BID). Si bien existen pocos datos confiables y las condiciones varían muchos de acuerdo a los países, los estudios muestran que las microempresas emplean un porcentaje significativo de la fuerza laboral: de un tercio en la Argentina, a casi el 80% en el Perú, y que a mediados de los noventa la microempresa representaba aproximadamente la mitad de empleo de la región. En total, existen más de 50 millones de microempresas, que generan empleos para más de 120 millones de personas. Su porcentaje en el producto nacional varía de menos del 10% hasta casi el 50% dependiendo del país.<sup>62</sup>

De acuerdo con la Maitren Casanova, Presidente del Instituto Europeo para la Gestión de la Diversidad, en España únicamente el 1% de las empresas tiene más de 50 trabajadores. El 95% de las comunidades productivas son microempresas, que generan el 70% del empleo nacional, el 64% de las ventas totales y efectúan el 44% de comercio exterior.<sup>63</sup>

---

<sup>61</sup> “Las Pequeñas Empresas De Estados Unidos” G.Thil Phillips. Administrador Regional De La United States Small Business Administration. “ Propuesta De Acción Para Impulsar El Desarrollo Competitivo De La Micro , Pequeña Y Mediana Empresa, Cáp. VIII. NAFIN.

<sup>62</sup> Margaret Berguer, jefe de la unidad de Microempresa del Banco Interamericano de Desarrollo, y Bernardo Guillamón, especialista en microempresas del Departamento Operacional Regional III del BID del Uruguay “Desarrollo de la Microempresa en Latinoamérica: “ Enfoque del Banco Interamericano de Desarrollo”. Desarrollo de la pequeña Empresa”, volumen 7, numero 3, septiembre de 1996.

<sup>63</sup> Maitren Casanova. Presidente del Instituto Europeo para la Gestión de la Diversidad, “La Microempresa en España”. Entrevista personal, julio de 2001.

El Compendio de Estadísticas Nacionales sobre Mujeres Propietarias de Empresas en los Estados Unidos, en su censo de población de 1994, destacaba que en 1992 las empresas de mujeres crearon 300,000 nuevos puestos de empleos, en tanto que las 500 corporaciones que registra la revista Fortune, había despedido, en ese mismo año, la misma cantidad de trabajadores.<sup>64</sup>

La U.S. Small Business Administración destaca que ya el Censo de 1989-91 señalaba que las empresas de entre 1 y 4 trabajadores habían creado el 95% de todos los empleos netos generados en el país, en tanto que el 5% había sido responsabilidad de las empresas con mas de 500 trabajadores y que todas la demás registraron perdidas netas de puestos de trabajo.<sup>65</sup>

En Francia, refiere la Declaración Plan de Acción de la Cumbre de Microcrédito, 92% de las 2.3 millones de empresas en operación tienen menos de 10 trabajadores y 50% de ellas disponen de un solo operador.

Un experto italiano, Andrea Saba, señala que "el 75% de la producción industrial italiana esta a cargo de unidades de pequeño o pequeñísimo tamaño. La flexibilidad, o sea, el nivel de adaptación del sistema de las microempresas a las variaciones del mercado, es una de las condiciones de éxito.<sup>66</sup>

En la mayoría, sino es que en su totalidad, en los estados de la republica mexicana, el recurso abundante es la mano de obra, en tanto la escasez del capital es manifiesta y, como ya se destacó, es un hecho absolutamente comprobado que el monto de inversión necesario para crear un empleo productivo se va reduciendo de manera considerable en la medida que se trata de una empresa de menores dimensiones. En términos generales, puede afirmarse que con el importe de inversión con que se crea un empleo en las empresas grandes (con más de 500 trabajadores), se pueden generar al menos 20 empleos de la microempresa (con menos de 15 trabajadores).

Parece evidente, por otra parte, que la posibilidad de atender la demanda de empleo en el ámbito estatal a través de las grandes empresas, continuará disminuyendo cada vez con mayor significación y celeridad, en virtud, sobre todo, de las innovaciones tecnológicas que tradicionalmente surgen y seguramente seguirán surgiendo, en los países industrializados y tienden a reducir drásticamente los requerimientos de mano de obra.

Ante esta realidad y perspectivas inevitables, el impulso de las muy pequeñas unidades productivas se consolida en todos los países, independientemente de su grado de desarrollo, como la mejor si es que la única, estrategia de generación de empleo permanente. El desarrollo

---

<sup>64</sup> NFWBO'S COMPENDIUM OF NATIONAL

<sup>65</sup> SMES: Employment, Innovation And Growth. The Washington Workshop. 1996.OCDE.

<sup>66</sup> Andrea Saba, Ex Director General Del Instituto Para El Desarrollo Del Mezzogiorno De Italia " El Sistema de las Pequeñas Empresas EN Italia: Características y Políticas de Apoyo. Propuesta de hacino para impulsar el Desarrollo Competitivo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, capitulo viii. NAFIN.



y la operación de las muy pequeñas unidades productivas requiere además de un sustento de infraestructura considerablemente modesto en términos relativos, situación que adquiere una relevancia de orden estratégico ante la perspectiva más que probable de restricciones de orden presupuestal que confrontan y continuarán afrontando los gobiernos estatales en México, y por supuesto también el Gobierno Federal, al menos durante la presente década.

El desequilibrio y la concentración del ingreso en México continúan acentuándose de manera peligrosa, lo que convierte al fomento de las pequeñas unidades productivas en una acción instrumental cada vez más relevante de una política federal, estatal y municipal de combate a la pobreza y marginación y de redistribución de oportunidades.

En México, y muy probable en toda América Latina, se tiene aún la impresión general de que la evolución natural y, por lo tanto, el supuesto objetivo de las microempresas es el de convertirse en pequeñas, de igual manera que el de las pequeñas, a su vez, el de transformarse en medianas y la aspiración de las medianas es la de incorporarse al “selecto y exclusivo” club de las empresas grandes.

En realidad, la tendencia en las economías avanzadas es precisamente la opuesta: las grandes empresas se están convirtiendo en medianas, las medianas en pequeñas y las pequeñas en micros, presionadas por un muy diversos factores, pero sobre todo por la evolución cada vez más acelerada del cambio de los modelos de producción que exige de las empresas flexibilidad y dinamismo para incorporarse oportunamente al proceso vertiginoso de innovación tecnológica. Es innegable que lo verdaderamente importante para un país es que sus empresas sean unidades eficientes y competitivas. El cambio de dimensiones puede ser un medio o una consecuencia, de ninguna manera una condición o un objetivo de sí mismo.

Es muy probable que en un país como México, las posibilidades de un gobierno estatal para influir en el incremento de la actividad exportadora local sean considerablemente superiores en el caso de las muy pequeñas unidades productivas a las que se registran en los casos de las medianas y grandes empresas, sobre todo si se toman en consideración los correspondientes factores en que tales estratos sustentan su respectiva capacidad de competencia internacional.

Para participar con éxito en el comercio mundial, las grandes empresas requieren de inversiones cuantiosas, tecnología de vanguardia, administración científica y de una capacidad técnica y financiera suficientemente sólida como para establecerse en los mercados de exportación y construir una amplia red de distribución internacional.

Las muy pequeñas unidades productivas sustentan en cambio su capacidad de participar activamente en el comercio internacional, en el desarrollo de diversas ventajas competitivas que se les reconoce ya ampliamente, como son las siguientes:

- Pueden incorporar con mayor velocidad, y menor costo las mejoras técnicas e innovaciones tecnológicas.
- Pueden adoptar la especialización flexible con mayor oportunidad y menor inversión.



- Pueden sustentar el vínculo de compromiso y confianza en una relación personal.
- Pueden incorporar elementos y significados culturales en su trabajo productivo.
- Pueden absorber costo financieros relativamente superiores a los que pueden digerir las medianas y grandes empresas, en virtud de que existe una relación inversamente proporcional entre las dimensiones de los negocios y la tasa interna de retorno financiero.
- Pueden atender, con mayor efectividad, nichos de mercados exclusivos y especializados de demanda diferenciada.

Por supuesto, se requiere profundizar sobre el sustento, los alcances, las experiencias las implicaciones de estas ventajas competitivas, en particular en el ámbito de cada una de las comunidades de origen, pero es conveniente destacar que se trate de ventajas potenciales, que únicamente si se capitalizan y desarrollan adecuada y oportunamente se convierten en verdaderos factores de competencia.

A partir de estas ventajas, se podrían encontrar las actividades particulares hacia donde orientar los proyectos productivos, tanto en las comunidades de origen, como las comunidades integradas binacionales, como se define más adelante. Por supuesto se requiere en cada caso de un análisis de reflexión profundo, sin embargo, a guisa de ejemplo, podríamos adelantar algunas consideraciones sobre la última ventaja competitiva señalada y que se refiere a la capacidad especial de las muy pequeñas unidades productivas para entender con mayor efectividad y oportunidad los requerimientos de nichos de mercado exclusivos y especializados con reducidos importes de demanda diferenciada.

Es un hecho que en prácticamente todos los países de economía de mercado, se presenta una tendencia hacia la diferenciación de los patrones de consumo. Los compradores de todos los estratos prefieren, cada vez más, adquirir bienes y servicios diferenciados, que no son de consumo masivo y que no surgen como resultado de la economía de escala ni del a producción en serie.

Es indudable que las muy pequeñas unidades productivas son las mejor preparadas para especializarse en la elaboración de bienes exclusivos para atender estos nichos de mercado, con satisfactores especializados de alta calidad de diseño, los insumos y los procesos. Las microempresas pueden satisfacerlos caprichos de un consumidor exigente que sabe pagar por sus exigencias. También es cierto que los nichos de mercado de elevado nivel de expresión cultural y de altos ingresos, son los mejor preparados para apreciar las cualidades del trabajo individual y diferenciado, a igual que los son en el arte popular cuando es el caso; pero no es menos cierto que se trata de consumidores exigentes que la demanda acabados impecables e insumos de alta calidad, a si como diseños innovadores y exclusivos.

Desde luego, este tipo de consumidores está, por lo general, dispuesto a pagar por tales satisfactores precios elevados, es decir, los precios que representan su verdadero valor; pero no acuden en su búsqueda a los mercados populares o las tiendas de autoservicio, sino a establecimientos exclusivos, por cierto también dispersos en zonas urbanas y de reducido volumen de operación. Estos consumidores, que aprecian la solución creativa y el esfuerzo individual y que integran un mercado nacional y de exportación especialmente atractivo,

demandan no solo calidad y muy buen terminado en los productos, esperan y exigen también el cumplimiento estricto de compromisos de entrega y de servicio. En todos los países avanzados, son precisamente las más pequeñas unidades productivas las que atienden los requerimientos de estos nichos de mercado.

Es saludable reconocer que, en función de estas ventajas competitivas, las pequeñas unidades productivas en México, casi se caracterizan lamentablemente por producir lo que no debieran y, casi siempre también, por vender sus productos y comprar sus insumos donde tampoco debieran. Las muy pequeñas unidades productivas que se promueven en las comunidades de origen no debieran adolecer de tales deficiencias.

Es cierto que también que en México, los emprendedores que administran las muy pequeñas unidades productivas del país, tienden a imitar a los empresarios de otros estratos y optan por producir los mismos bienes que elaboran las maquinas y/o que surgen como resultado de la producción en serie y de la economía de gran escala, cancelando de manera automática sus ventajas competitivas y, en consecuencia, sus expectativas de desarrollo. No hay subsidio ni respaldo capaz de salvar a una muy pequeña unidad productiva que incursiona en el incursiona en el ámbito de especialidad de las grandes empresas. Lo que debe hacer la muy pequeña unidad productiva es precisamente lo que no pueden o no deben hacer las empresas medianas y grandes, en función precisamente de las muy particulares ventajas competitivas a que se ha hecho referencia.

En México, aún se tiene la impresión general de que la demanda de los estratos de la población de menores ingresos debe ser satisfecha por la muy pequeñas unidades productivas; que la correspondiente de los estratos de niveles medio y medio bajo deben ser atendida por, las pequeñas empresas; que la mediana debe ocuparse de los requerimientos de la población de ingresos medios altos y que corresponde a la gran empresa, la satisfacción de la demanda del estrato de más altos ingresos.

Esta apreciación contrasta significativamente con lo que sucede en todos los países industrializados, donde esta relación se da precisamente a la inversa, ya que son las más grandes empresas las que con sus combinaciones de economía a escala y de producción en serie, proveen los satisfactores de bajo costo que demanda la población mayoritaria de bajos ingresos; en que las medianas empresas atienden a los estratos de ingresos medios bajos, las pequeñas a los de ingresos altos y son precisamente las muy pequeñas unidades productivas las que producen para la población de más altos ingresos.

Se reconoce ya en casi todos los países, que es en el desarrollo de las muy pequeñas unidades productivas donde pueden lograrse la contribución mas efectiva al combate de la pobreza y a la distribución de oportunidades; es conveniente, sin embargo, conjugar el sentido social y el enfoque económico-empresarial, demostrando que de ninguna manera tienen por qué ser necesariamente contradictorios y excluyentes. En las comunidades de origen, como en todos los ámbitos desatendidos, la mayor repercusión social de un nuevo empleo se da cuando adquiere su carácter de permanente.

Lamentablemente, en México no existen en las políticas públicas una estrategia que impulse a las micro y pequeñas empresas, no como un mal necesario al que lamentablemente hay que atender, sino como unidades productivas capaces de participar como protagonistas activos y principales de un proceso de transformación estructural y modernización de la planta productiva nacional. El sistema de respaldo empresarial en materia de financiamiento, información, capacitación, asesoría técnica y soporte tecnológico no incluye aún a la gran mayoría de las micro y pequeñas empresas entre sus prioridades de fomento.

En estas consideraciones puede sustentarse la recomendación de que los proyectos productivos que debieran promoverse tanto en las comunidades de origen, como en las comunidades binacionales integradas, son aquellos que puedan concretarse en pequeñas unidades productivas orientadas a satisfacer con particular eficiencia los requerimientos de mercado sofisticados y exigentes, en México y en el exterior, aquellos que saben valorar el trabajo individual y el esfuerzo creativo.

Sin duda crece de sustento técnico la afirmación, lamentablemente frecuente, de que las muy pequeñas unidades productivas no pueden alcanzar niveles de competitividad internacional y que, por lo tanto, no debieran incorporar la exportación entre los sus objetivos comerciales. La experiencia internacional demuestra todo lo contrario. Cuando las muy pequeñas unidades empresariales producen eficientemente lo que sus ventajas competitivas aconsejan y cuando se dirigen a los nichos de mercado idóneos, tienen mayor capacidad de internacionalización que muchas de las empresas pequeñas y medianas, e incluso superior a muchas de las grandes.

En nuestra opinión, los proyectos productivos que habrían de impulsarse en las comunidades de origen, debiera orientarse, desde su origen, hacia la exportación, en virtud de las siguientes tres ventajas particulares:

- México es un único país en desarrollo que dispone de una frontera con uno de los grandes mercados del mundo industrializados, en este caso el más grande.
- En Estados Unidos, las comunidades de origen disponen de un impresionante mercado, que sobrepasa los 500.000 millones de dólares, integrado por los migrantes mexicanos y los ciudadanos norteamericanos de origen mexicano. Más de 23 millones de consumidores de origen mexicano con un poder adquisitivo prácticamente similar o tal vez superior al de los 100 millones de mexicanos que habitan en México. Tan sólo la capacidad de compra de los que están vinculados al estado en que se localiza la comunidad de origen, podría justificar la activación de un número muy significativo de proyectos productivos.
- Los mexicanos en el exterior pueden constituirse, además en un aliado estratégico para acceder a los mercados generales de sus lugares de residencia. Es decir, no sólo para comercializar los productos entre los mexicanos y latinos, sino entre todo tipo de consumidores. Las comunidades de origen en México disponen de un poderoso “Caballo de Troya” para acceder en el mercado-país más exigente y atractivo del mundo.

Los mexicanos en el exterior, y en particular los integrantes de su familia, podrían respaldar a sus comunidades de origen formando parte en sus localidades de comités de voluntarios, cuya constitución bien podría ser promovida por los clubes y asociaciones respectivos.

Estos comités podrían realizar, entre otras, las siguientes tareas promocionales:

- Proponer diseños, muestras y formular recomendaciones para producir bienes de cada vez más atractivos para los nichos de mercado objetivo en sus lugares de residencia.
- Participar en eventos promocionales, respaldando su correspondiente organización, la elaboración y difusión de material promocional y la distribución de la información sobre los proyectos y la oferta de las comunidades de origen.
- Realizar encuestas en lugares de exposición y centros comerciales a potenciales consumidores de los productos de las comunidades de origen, con el fin de obtener recomendaciones que permitan adecuar la oferta productiva e incrementar la capacidad de competencia.
- Colaborar con las comunidades de origen en la venta directa de los productos en lugares de exposición y centros comerciales, promoviendo los principios de “Trato Justo”, “Solidaridad de Género”, “Producción Ecológicamente Limpia”, y de “Integración Familiar y Arraigo Comunitario”, en los términos que se describen más adelante el funcionamiento de los observatorios de arte popular.
- Promover la venta de los productos de las comunidades de origen, entre familiares y amistades en los lugares de residencia.

Como una de las principales recomendaciones del presente trabajo se puede sugerir que las primeras iniciativas de inversión productiva que se impulsen tanto en comunidades de origen, como en las comunidades integradas binacionales a que se hace referencia más adelante, sean proyectos de arte popular, en virtud de las siguientes consideraciones:

- En todos los estados de la república mexicana el arte popular es parte del patrimonio histórico y de un buen número de las poblaciones en México, y por supuesto también en las comunidades de origen, se dispone de una capacidad especial para elaborar algún tipo de artesanía. En los casos de verdadera excepción en que no se dispone de esta tradición productiva, se encuentra sin duda con habilidad para aprenderla y desarrollarla. Si se dispone una riqueza especial en la historia, cultural, costumbres y tradiciones, si se dispone de un proyecto que permite asegurar una relación equitativa entre el ingreso y el esfuerzo, se requiere tan sólo de una adecuada asesoría y de un soporte efectivo para que todo un pueblo se convierta en una comunidad de artesanos.
- La experiencia ha demostrado que en materia de riqueza histórica, de leyendas y tradiciones, de valores culturales y expresión artísticas, de magia y significados, de sensibilidad e imaginación creativa, de compromiso y habilidad manual, las comunidades mexicanas disponen de una incuestionable capacidad de competencia internacional, y en virtud de los muy diversos elementos que integran el capital social comunitario, debieran de tener un carácter prioritario los proyectos productivos de arte popular.
- Los mexicanos en el exterior, tanto los migrantes como los estadounidenses, canadienses y europeos de origen mexicano, han luchado con manifiesto ahínco por

conservar los valores culturales de México y fortalecer las raíces con sus lugares de origen y seguramente estarán más dispuestos a participar en proyectos productivos que no solo rescaten y conserven las expresiones mas profundas de la cultura popular, sino que les brinden también a ellos y a los integrantes de sus familias, la oportunidad de participar directa y comprometidamente en su difusión internacional.

- Norteamérica y Europa ofrecen mercados extraordinariamente atractivos, por lo que al arte popular se refiere. Los nichos de consumidores de elevado nivel de cultural y de ingresos que valoran el arte popular y sus significados, son numerosos y variados en más de 20 países. El presente decenio ofrece a las comunidades indígenas mexicanas (muchas de las cuales son también comunidades de origen de mexicanos en el exterior) una excelente oportunidad de comercializar sus obras de arte popular en Estados Unidos, Canadá y, de manera particular, en los países de la Europa ampliada, bajo los principios y mecanismos de comercio justo (“fair trade”).

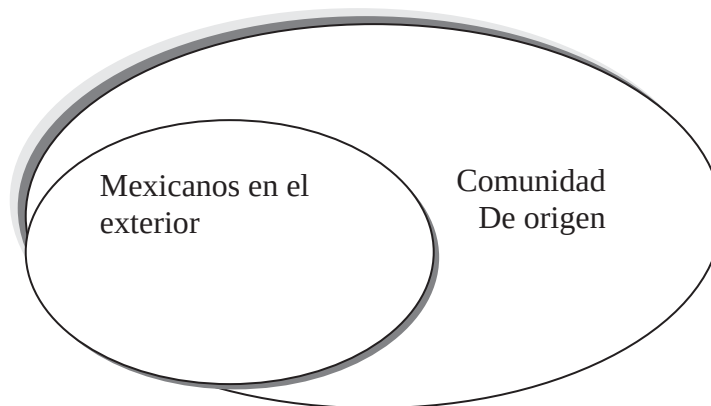
## CAPITULO VI

### “LA ORGANIZACIÓN DE LOS MEXICANOS EN EL EXTERIOR”

#### 6.1.- LAS REDES SOCIOCULTURALES Y LOS PROYECTOS BINACIONALES.

En el caso de México, el fenómeno de la migración ya no puede ni podrá explicarse jamás sin hablar de las redes socioculturales que se han venido formando entre los mexicanos en el exterior y sus comunidades de origen. Su relevancia es extraordinaria y creciente. En realidad se abren las expectativas nunca imaginadas y ambos integrantes comunitarios tienen que explicarse también como actores dinámicos y de vanguardia de un inevitable proceso de integración económica, social, cultural, e incluso política entra sí, en el marco de una nueva realidad de globalización y de crecientes interdependencia, aun cuando todavía existen significativas asimetrías, entre México y los Estados Unidos.

“En varias regiones del país, su larga tradición y experiencia migratoria ha dado lugar a un complejo tejido de redes sociales, expresado en la asociación formal e informal de migrantes (clubes, comunidades filiales, etc.). Lo trascendente de este proceso es que ha demostrado la posibilidad de superar el horizonte individual y familiar para avanzar hacia lo que podría concebirse como el gran “migrante colectivo”... El gran desafío que hoy se presenta a la política pública, como lo expresa la posición de la CEPAL para Centroamérica, es el de promover y fomentar esquemas similares de asociación, capaces de cristalizar en proyectos de inversión productiva”.<sup>67</sup>



<sup>67</sup> Rodolfo García Zamora. “ Migración internacional y desarrollo local: una propuesta para los estados de larga tradición migratoria”. Taller internacional: “ Migración, Desarrollo Regional y Potencial productivo de las Remesas” Guadalajara, Jal., 14 y 15 de febrero de 2002.

## COMUNIDAD BINACIONAL DEL PROYECTO

Se recomienda, por lo tanto, impulsar proyectos en una vía de doble sentido, en la que los protagonistas y los beneficiarios fundamentales no sean únicamente los participantes de la comunidad de origen, sino proyectos productivos que abran en paralelo nuevas oportunidades de incrementar el bienestar y mejorar las perspectivas de desarrollo a los mexicanos en el exterior, quienes participarían en las iniciativas con similares derechos y obligaciones. Sería más que una mera colaboración, se trataría de una alianza estratégica para instrumentar proyectos binacionales, proyectos diseñados y operados en el contexto de la red sociocultural que han construido, en la que ambos integrantes aportan patrimonio y esfuerzo productivo-empresarial y en el que ambos buscan beneficiarse directamente con los resultados operativos del proyecto. No se trata de la iniciativa de unos que llevan a cabo con el sustento de otros, se trata de un esfuerzo emprendedor de ambos.

En este caso, los participantes de la comunidad de origen aportarían básicamente el esfuerzo productivo y los integrantes de las comunidades filiales en el exterior el esfuerzo de comercialización para acceder a los nichos de mercado objetivo en sus lugares de residencia, pero es claro que ambos participan en el negocio empresarial. Se trata de un proyecto conjunto que elimina el efecto nocivo del asistencialismo, en el que se comparten responsabilidades y esfuerzos y se divide el trabajo en función de las ubicaciones, las especialidades y las respectivas capacidades competitivas.

Es claro, sin embargo, que los proyectos conjuntos con las comunidades integradas binacionales podrán activarse aun sin el apoyo de los instrumentos oficiales. Lo mejor que puede suceder a los mexicanos del exterior es que sus familiares y amigos de sus comunidades de origen, puedan formarse, a partir de una iniciativa conjunta, una capacidad propia de subsistencia y desarrollo, fincada en su exclusivo esfuerzo, en tanto que lo mejor que puede suceder a las comunidades de origen, es que los parientes y amigos que emigraron y que participan en la misma iniciativa, pueden mejorar su situación económica en sus lugares de residencia. Estos deben de ser objetivos compartidos por los integrantes de las redes socioculturales binacionales.

"Los migrantes piden un trato más serio y responsable de todas las autoridades mexicanas. Que no se les vea como simples benefactores de sus comunidades, sino como un sujeto social binacional con derechos plenos, que quiere participar, junto con otros sectores sociales en la transformación y promoción del desarrollo en sus comunidades de origen... Que el gobierno diseñe programas específicos para promover la inversión productiva de los migrantes en los Estados Unidos, como un elemento que fortalezca sus relaciones comunitarias y contribuya al desarrollo regional y al empleo".<sup>68</sup>

---

<sup>68</sup> Rodolfo García Zamora. " Migración internacional y desarrollo local: una propuesta para los estados de larga tradición migratoria". Taller internacional: " Migración, Desarrollo Regional y Potencial productivo de las Remesas" Guadalajara, Jal., 14 y15 de febrero de 2002.



## 6.2 EL ESQUEMA FUNCIONAL.

Para llevar acabo las acciones que se recomienda, es evidente que los esquemas tradicionales son inapropiados, como también es manifiesto que no existen ni sirven fórmulas simples, y mucho menos simplistas, para resolver problemas complicados, y asumir desafíos verdaderamente trascendentales. Tampoco se pueden importar paradigmas del exterior que difícilmente pueden funcionar en una realidad tan compleja y contradictoria como la mexicana. Se recomienda trabajar con los especialistas, pero sobre todo con los mexicanos en el exterior y sus comunidades de origen, en el diseño de un esquema propio, un esquema que comprenda y atienda las particularidades singulares de la realidad nacional.

A continuación se presenta una propuesta de un esquema funcional integral para vincular la acción de los mexicanos del exterior con el desarrollo económico, social y cultural de sus comunidades de origen.

### a) La organización productiva.

Sin duda, la principal limitación y desventaja de la pequeña unidad productiva en México y, en especial, de la microempresa, no se deriva de su condición de pequeña, sino que actúa sola en un contexto de actividad económica de cada vez más profunda y compleja interdependencia. Es una perspectiva manifiesta que para muchas pequeñas unidades productivas mexicanas, la única posibilidad de desarrollarse, y para otras incluso de que sus negocios sobrevivan, dependerá de su capacidad y de su decisión oportuna de conjugar los esfuerzos con otras unidades productivas en actividades e inversiones diversas de beneficio común, con la finalidad concreta de incrementar colectivamente su capacidad de competencia.

No obstante esta insoslayable realidad, el administrador y/o propietario de una pequeña unidad productiva en México mantiene una preferencia natural hacia la acción individual, aún cuando esta tendencia limite su propio desarrollo. La acción individual de las muy pequeñas unidades productivas, en el contexto de la magnitud reducida de su propia actividad, no sólo le impone diversas imitaciones, sino que le impide acceder sola a los métodos y procedimientos modernos de producción, administración, y comercialización y, en consecuencia, alcanzar los niveles de eficiencia que exige un mercado verdaderamente competitivo.

El emprendedor mexicano es reiteradamente escéptico de las ventajas de acción colectiva, suele inclinarse a desconfiar de los demás por principio, y a quienes participan en su misma actividad tiende a verlos no solo como competidores, sino a veces como adversarios, de quienes prefiere, por cierto, subestimar logros y cualidades. Inculcar el sentido de colaboración y respeto empresariales, implica una modificación cultural tan importante como difícil y requiere de una inteligente y activa labor de motivación gradual, de concertación y fomento.

En las comunidades de origen, es más probable que esta barrera pueda superarse en las primeras fases del proceso, lo que podría convertirse en una ventaja competitiva importante. Esta afirmación se sustenta en que resulta más que evidente que los mexicanos en el exterior tienen una extraordinaria capacidad de influencia en la opinión y decisiones de sus comunidades de origen. Es cierto que el grado de credibilidad y confianza es considerablemente superior de la

cualquier dependencia o agencia gubernamental, ya sea de nivel federal, estatal y municipal. Los mexicanos en el exterior han confirmado de manera evidente las ventajas de la organización y de la acción conjunta; más de 1.000 clubes y asociaciones en dinámica y creciente operación lo atestiguan. Si ellos recomiendan a sus comunidades de origen la acción conjunta, es posible que se tenga salvada una de las más importantes debilidades de las muy pequeñas unidades productivas.

La acción conjunta, sin embargo, no debiera necesariamente concebirse como la formulación de una organización de sustento cooperativo o con sentido de fusión, sino como un instrumento activo de colaboración emprendedora: como una alianza estratégica que, respetando el principio de la individual, propicie y facilite el esfuerzo conjunto para acrecentar la capacidad de negociación y de concreción colectiva; pero una alianza en la que los resultados y el ingreso para cada participante, dependa directamente de la calidad y de la magnitud de su propio esfuerzo individual.

Los integrantes de las comunidades de origen, y también de las comunidades integradas binacionales, debieran poder participar en iniciativas de acción conjunta cuando lo estimen conveniente desde un punto de vista estrictamente emprendedor. No se recomienda que prevalezcan compromisos contractuales de participación. La experiencia demuestra que la acción conjunta se da efectivamente cuando persiste la libertad de que no participan en ella. No es aconsejable aplicar, por lo tanto, incentivos ni obligaciones distorsionantes. El esfuerzo colectivo debe surgir siempre de la convicción de que, en virtud de las ventajas concretas y con relación a cada iniciativa en lo particular, es mejor hacerlo de manera conjunta que en forma individual.

En este esquema de acción conjunta que se recomienda adoptar, no es absolutamente necesario que los participantes se pongan de acuerdo previamente entre sí para participar en una iniciativa de esfuerzo y beneficio colectivo. Los integrantes de una comunidad de origen pueden decidir participar en un proyecto de manera absolutamente individual, como una alternativa familiar o incluso formando parte de una entidad formal, como pudiera ser una sociedad mercantil (sociedad anónima, sociedad civil, etc.), o una organización de producción colectiva (sociedad de solidaridad social, corporativa de producción, etc.). Lo verdaderamente importante es que ya sea como empresas, como taller, o en lo personal, los integrantes de la comunidad de un proyecto participen en las iniciativas de acción conjunta.

La propuesta de un proyecto de inversión productiva y la iniciativa de participación conjunta debieran someterse en todos los casos a la consideración de los potenciales participantes, de la misma manera que un proyecto productiva únicamente debiera activarse si los protagonistas y responsables únicos deciden formar una comunidad del proyecto para ejecutarlo y aceptan hacerlo apegándose a una metodología y procedimientos normativos acordados por todos.

Una vez que se define el ámbito particular del proyecto, ya sea por razones de localización y/o actividad específica, todos los que cumplan con tales requisitos, sin excepción, debieran poder participar en la comunidad del proyecto, simplemente con firmar una comunicación en que se precise su compromiso de participar, de conformidad con las disposiciones normativas

acordadas por todos los integrantes. Es altamente aconsejable, que en ningún caso pueda negarse la participación en el proyecto a un miembro de la comunidad por alguna razón que no sea la de no practicar la actividad productiva que se ha elegido.

b) La empresa de servicios (EDS).

Para instrumentar un proyecto comunitario de inversión productiva se recomienda promover, en cada caso, la formación de una empresa de servicios que, con un enfoque de negocio, mantenga un único objeto y objetivo, el desarrollo integral de los participantes y el desarrollo exitoso de los proyectos productivos.

La empresa de servicios podría constituirse formalmente como una empresa mercantil, preferentemente como sociedad anónima. Para eliminar estructuralmente los inconvenientes y riesgos del asistencialismo y del conductismo, resulta importante que los integrantes de la comunidad del proyecto sean los únicos propietarios del capital social respectivo. Aún más, es recomendable que en los propios estatutos se establezca como requisito sine qua non la propiedad comunitaria de la totalidad de las acciones y, en consecuencia, la prohibición expresada de que participen otro tipo de socios capitalistas. Es fundamental que la empresa se mantenga siempre como patrimonio exclusivo de quienes trabajan y construyen el proyecto con su esfuerzo emprendedor y su trabajo cotidiano.

La viabilidad del esquema propuesto depende de manera sensible de que no participe ningún representante de autoridades, ya sea del orden federal, estatal o municipal, en los órganos de decisión de las empresas de servicios o de los fondos de competitividad y desarrollo. La experiencia nos permite asegurar que si se actúa en el sentido opuesto, será imposible evitar el fracaso de la iniciativa.

Los miembros del consejo de administración correspondiente con capacidad de decisión, es decir, con voz y voto, deberán provenir invariablemente de la propia comunidad que participa en el proyecto de inversión productiva. Sería igualmente aconsejable invitar a dos o tres personas prestigiadas de la región en los ámbitos empresarial y académico, a participar como consejeros especiales, con voz pero sin voto, quienes podrán asumir el compromiso de aportar sus conocimientos y su consejo para el mejor cumplimiento de los objetivos del proyecto.

**EMPRESA DE SERVICIOS**

**ENFOQUE DE NEGOCIO Y DESARROLLO**

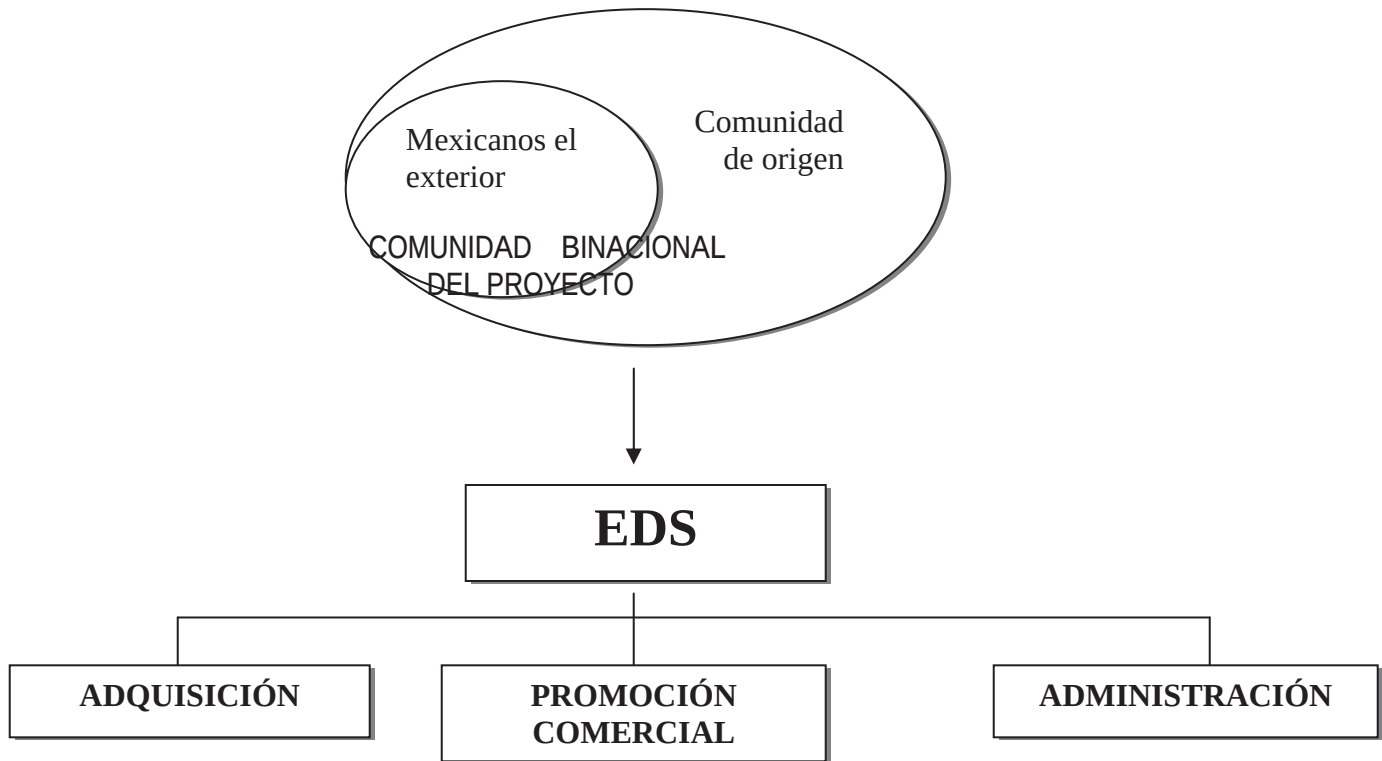
**SOCIEDAD ANÓNIMA DE  
EXCLUSIVA PROPIEDAD DE LOS  
INTEGRANTES ACTIVOS DE LA**

**OBJETIVO UNICO**  
**DESARROLLO ECONOMICO, SOCIAL Y**  
**CULTURAL DE LA COMUNIDAD BINACIONAL**  
**DEL PROYECTO.**

De ninguna manera los consejeros especiales debieran provenir del sector publico, ni pretender asumir las decisiones o la dirección de la empresa de servicios, pero si podrían, en cambio, colaborar para fortalecer precisamente la capacidad de administración de los consejeros principales, representantes de la comunidad del proyecto, buscando compensar su eventual falta de experiencia en el funcionamiento de órganos colegiados de dirección empresarial.

El personal de la empresa en servicio debiera responder precisamente al perfil del emprendedor-empresario, ya que esta básicamente recibirá la encomienda de realizar para la comunidad del proyecto las funciones de adquisición, administración y promoción comercial de los productos elaborados por la propia comunidad, cuyos integrantes podrían de esta manera concentrar todo su esfuerzo y su tiempo laboral en el ejercicio de su especialidad y preferencia: la producción.

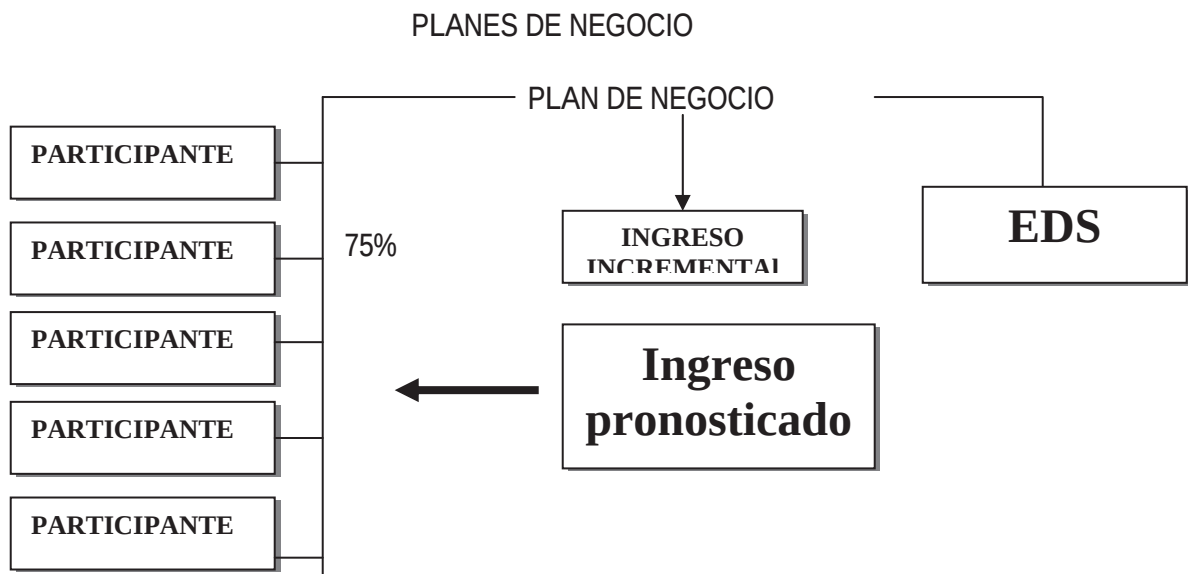
Debe enfatizarse que la encomienda de tareas de interés común a la empresa de servicios no debiera significar para los integrantes de la comunidad del proyecto, participar en una asociación o una fusión con otros productores. Todos ellos podrían, y debieran, conservar en todo momento el carácter individual e independiente de su operación productiva. Se trataría sí de una iniciativa de implicación y responsabilidad conjunta, pero no de una distribución cooperativa del esfuerzo colectivo; los resultados y el nivel de ingresos correspondientes variarían en cada caso y, como ya se señaló, dependerían básicamente de la cantidad e intensidad del respectivo esfuerzo individual.



Los integrantes de la comunidad binacional del proyecto no tendrían que ponerse previamente de acuerdo entre sí para instrumentar una iniciativa de acción conjunta y beneficio colectivo, tendrían únicamente que encomendar individualmente a su empresa de servicios aquellas tareas que sólo de manera colectiva pueden reportar beneficios concretos a la actividad productiva.

De esta manera, se concertaría un acuerdo de complementación y de división racional del trabajo, en función de las respectivas especialidades. Las empresas de servicios promoverían la venta de los productos y levantarían los pedidos, con base a los cuales ella misma gestionaría respaldo crediticio, negociaría y adquiriría las materias primas e insumos necesarios y los administraría para proveerlos con oportunidad, conjuntamente con el anticipo correspondiente, a los integrantes de la comunidad del proyecto, con quienes habría concertado compromisos de producción y entrega, de acuerdo con la capacidad productiva que cada uno estuviera dispuesto a emprender en el proyecto.

La empresa de servicios se haría cargo, también, de la cobranza y realizaría la entrega del saldo de los ingresos pactados conforme fueran recibiendo los bienes de los participantes en el proyecto para su correspondiente empaque, entrega y facturación, para impulsar un proceso gradual de culturización empresarial, la empresa de servicios participarían conjuntamente con cada uno de los emprendedores, talleres familiares o microempresas participantes, en el diseño e instrumentación de sus respectivos planes de negocio.



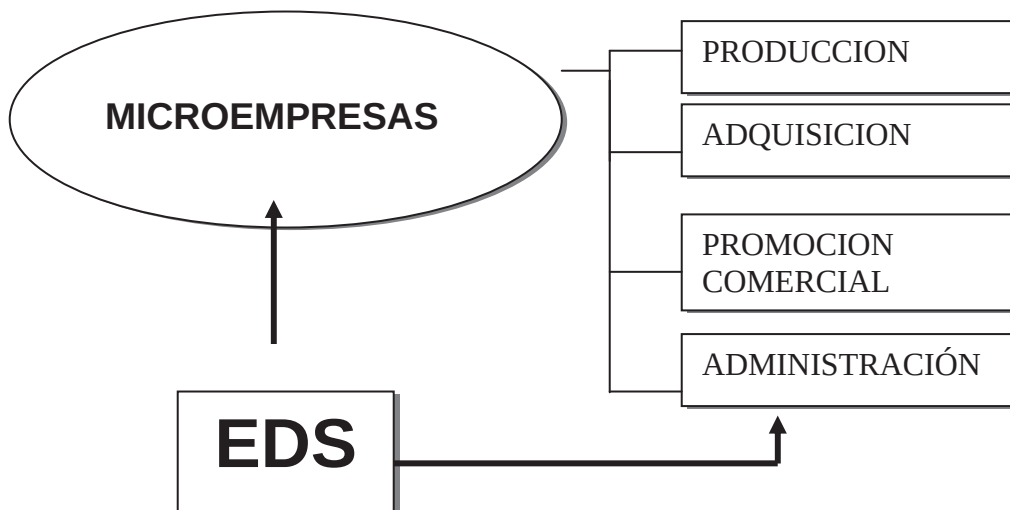
Por supuesto, los planes de negocio no debieran responder a técnicas y criterios convencionales, habitualmente importados y diseñados para empresa de otras dimensiones. Debiera tratarse de planes de acción acordes con la realidad de las muy pequeñas unidades productivas. Planes que se sustenten en una metodología sencilla para que, mediante un trabajo de análisis conjunto, la empresa de servicios y cada integrante de la comunidad del proyecto, identifiquen aquellas acciones que, con el menor cambio, tiempo y esfuerzo, les permitan obtener una meta específica de ingresos adicionales y de utilidades incrementales.

En el esquema se plantea como requisitos de funcionamiento sine qua non, que el ingreso de las empresas de servicios esté directamente vinculado a las ganancias incrementales de los participantes, de tal manera que si la instrumentación de los planes de negocio no permite a los integrantes de la comunidad del proyecto logra una retribución mayor por su esfuerzo productivo, la empresa de servicios no percibe ingreso alguno por su esfuerzo y participación.

Cuando alguno de los participantes en un proyecto comunitario consideren o descubran que reúnen el perfil de emprendedores empresarios y decidan llevar a cabo directamente todas las funciones de la actividad productivo-empresarial. La empresa de servicios actuaría como un asesor técnico que colaboraría tanto en las tareas de administración empresarial, como en el diseño e instrumentación de los planes de negocio respectivo, así como en la obtención de los apoyos correspondientes en materia de información, capacitación, asesoría técnica, financiamiento, promoción comercial y soporte tecnológico.

Bien pudiera ser que en una primera fase, el emprendedor participara como productor y encomendara a su empresa de servicios el desempeño de las tareas de adquisición, promoción, comercial y administración, las que irían transfiriendo gradualmente hacia el emprendedor, siempre con la asesoría y el apoyo de las empresas de servicios, que coadyuvaría además con estos participantes en la constitución, estructuración y operación de una entidad empresarial de índole informal. Este proceso permitiría reducir sensiblemente los riesgos de fracaso de la iniciativa empresarial y el acceso efectivo a la formalidad a través de la creación y funcionamiento de una micro o pequeña empresa sustentada en bases sólidas y seguras.

#### SERVICIOS EMPRESARIALES



Es sin duda cierto que los productores de bajo ingresos no disponen, en un principio, de recursos para cubrir el costo de soporte técnico y administrativo, pero también lo es que sí podrían hacerlo con una parte de los nuevos ingresos adicionales que obtuvieran como resultado del diseño adecuado y de la instrumentación eficaz de sus planes de negocio. La empresa de servicios no proporcionaría, en un inicio, los servicios de respaldo empresarial, pero sí asumiría la responsabilidad de asegurarse que los integrantes de la comunidad del proyecto, que requirieran de tales apoyos para instrumentar sus planes de negocios, los reciban en términos y condiciones accesibles, adecuados, oportunos y competitivos.

Es evidente que al consolidarse los requerimientos de respaldo en materia de información, capacitación, asesoría técnica, soporte tecnológico, y promoción comercial, se incrementaría sensiblemente la capacidad de negociación para obtener precisamente el apoyo requerido en términos y condiciones más convenientes para los participantes. De la misma manera, al consolidarse los requerimientos de adquisición, tanto en insumos como de maquinaria, equipo, instalaciones y herramientas, la empresa de servicios podría disponer no sólo de una mejor habilidad técnica, sino además de una mayor capacidad de negociación, para obtener ventajas

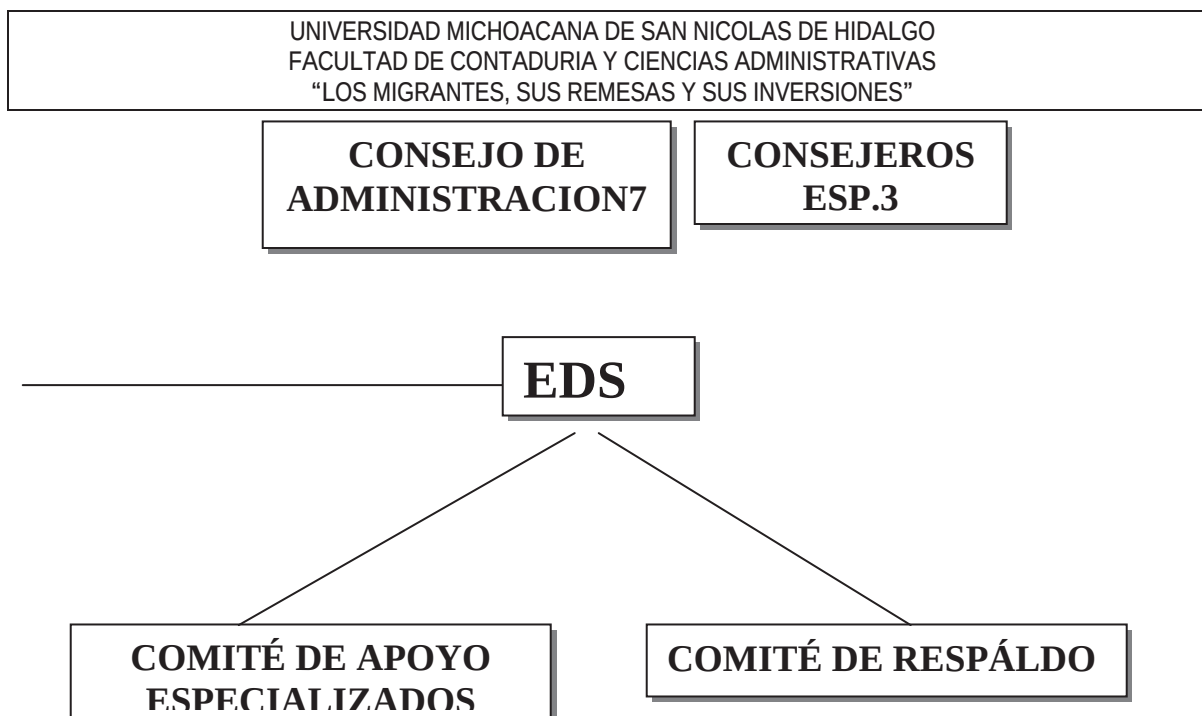


particulares en beneficio de los integrantes de la comunidad del proyecto, las que difícilmente podrían lograr esto de manera individual. Esta ventaja competitiva podrá acrecentarse aún más cuando diversas empresas de servicio decidieran negociar, de manera conjunta, los términos y condiciones de la relación comercial con las empresas proveedoras de bienes, insumos y servicios, incluyendo a los financieros.

#### INTERLOCUCIÓN Y ALCANCE



La empresa de servicio actuaría, en esencia; como un instrumento de interlocución y alcance, que buscara que los servicios de apoyo respondieran efectivamente a los requerimientos particulares de los integrantes de la comunidad del proyecto, haciendo posible al consolidar la demanda, que además estos sean rentables y atractivos para las instituciones formales de soporte empresarial que los proporcionan. Podrían desempeñar también un papel estratégico, y tal vez determinante, en el fortalecimiento de los niveles de confianza y autoestima entre los que han permanecido en las comunidades de origen, y de manera muy especial en el proceso de potenciación de autonomía de las mujeres, muchas de las cuales continúan considerando que la actividad productiva sobre todo la empresarial, es una tarea básicamente de los varones, desconociendo que en el ámbito mundial las mujeres, en las poblaciones de bajos ingresos, han venido confirmando crecientemente que en su proceso formativo han desarrollado ventajas competitivas que resultan fundamentales para una buena administración de empresas y de proyectos productivos.



El personal técnico de las empresas de servicios debe cumplir su función de subordinación y reconocer que corresponde a las comunidades de proyecto el asumir, en asambleas de participantes y sesiones de consejo de administración, la responsabilidad de las decisiones fundamentales en el diseño y desarrollo de los proyectos productivos.

Es igual recomendable que para impulsar cada proyecto funcione un comité de respaldo en el que participen los principales agentes públicos, privados y sociales de la localidad (gobiernos estatales y municipales; principales empresarios industriales, comerciantes y prestadores de servicio de la región; universidades e instituciones regionales de educación media y superior; institutos de capacitación para el trabajo; centros de investigación, organizaciones no gubernamentales, asociaciones empresariales, profesionales y agrupaciones gremiales y, en general, todas aquellas entidades y organizaciones interesadas en el fomento de la microempresa, el desarrollo local, el combate a la pobreza, el desarrollo igualitario y sobre todo, el vínculo entre los mexicanos en el exterior y sus comunidades de origen). Sería conveniente invitar a participar en estos comités de respaldo a las delegaciones regionales de dependencias y agencias del Gobierno Federal, así como cámaras y asociaciones empresariales y universidades de cobertura nacional.

Entre las muy diversas acciones de apoyo, estos comités podrían proporcionar o gestionar el apoyo a las comunidades de proyecto y a sus empresas de servicios, en la instrumentación de acciones de fomento y en la solución de problemas específicos; promover la concertación de acuerdos concretos de colaboración de las instituciones de negocio que conforman la infraestructura de soporte empresarial; aportar recursos a las comunidades de proyecto en forma temporal (aportación solidaria) o definida (donación), para contribuir a la activación de sus fondos de competitividad y desarrollo, cuyo funcionamiento se explica más adelante.

Otras de las tareas importantes y sensiblemente útiles que podrán desempeñar los comités de respaldo serían las de canalizar demanda para estimular el correspondiente suministro por parte

de los participantes en el proyecto; facilitar temporalmente personal técnico para fines de asesoría técnica y capacitación; realizar estudios e investigaciones de interés y utilidad para la comunidad del proyecto y reconocer el apoyo de los estudiantes a los proyectos como ejercicio de servicio social y de practicas profesionales; proporcionar instalaciones, mobiliario y/o equipo, en calidad de préstamo o donación, para facilitar el inicio de operaciones de las empresas de servicio.

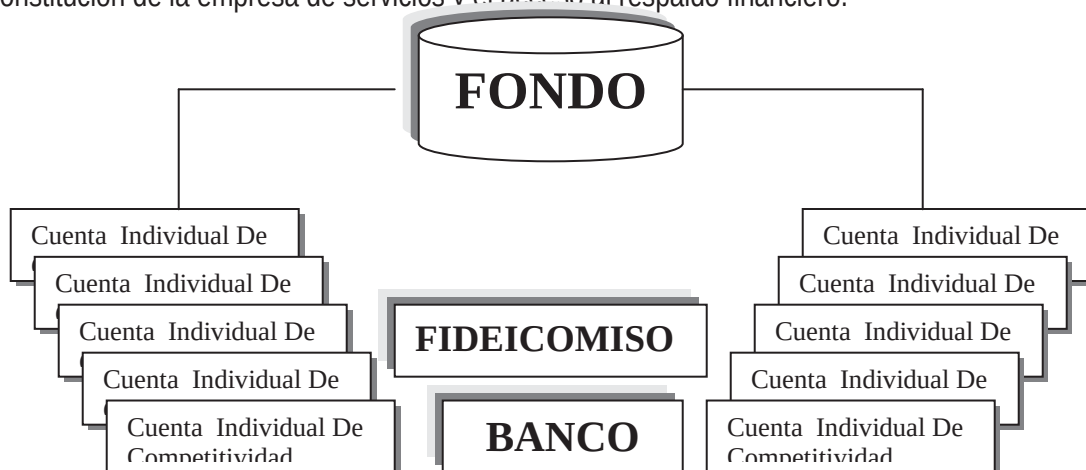
Un apoyo especial que podrían gestionar los comités de respaldo ante las autoridades competentes, sería el de un tratamiento a las aportaciones de mexicanos al exterior que se destine a financiar proyectos productivos, que sea equitativo con los esquemas de incentivos que se otorgan a otras actividades generadores de divisas.

Los agentes que integren estos comités de respaldo podrían apoyar de manera especial el fortalecimiento de la capacidad técnica del personal de las empresas de servicio en materia de diseño, ingeniería de procesos, adquisiciones, finanzas, promoción comercial, control de gestión y, en particular, de formulación y evaluación de proyectos, ya que una de las más importantes responsabilidades sería la de colaborar en la identificación y formulación de los proyectos productivos que mejor pueden contribuir al cumplimiento de los objetivos de las comunidades de origen y de sus aliados mexicanos en el exterior.

#### c) Los fondos de competitividad y desarrollo.

Las acciones para incrementar la capacidad de competencia de las comunidades de proyecto son tan importantes y estratégicas como aquellas otras destinadas a mejorar las condiciones de bienestar social de los integrantes de la comunidad del proyecto, por lo que se recomienda que en cada uno de los casos se promueva la constitución de un fondo comunitario de competitividad y desarrollo, que se sugiere operar de la siguiente manera:

La comunidad de proyecto, actuando en calidad de fideicomitente ( propietario) y fideicomisario ( beneficiario) único, constituiría un fideicomiso en un banco comercial o de desarrollo, que tendría como finalidades únicas las de impulsar y respaldar, en el corto plazo, el desarrollo competitivo de las comunidades productivas que participaran en el proyecto, y el mejorar, por otra parte, los niveles de bienestar de los participantes en el mediano y largo plazo, facilitando, en paralelo, la constitución de la empresa de servicios y el acceso al respaldo financiero.





La comunidad del proyecto, en calidad de fideicomitente y fideicomisario único del fondo, instruiría a la institución fiduciaria para disponer de recursos de esta componente, en participación equitativa y obligatoria, con el fin de constituir formalmente la empresa de servicios, con la correspondiente aportación de una cantidad acordada al capital accionario respectivo. Así la propiedad de la empresa de servicios recaería en los emigrantes de la comunidad de proyecto en virtud de ser fideicomitentes y fideicomisario del fondo, de tal forma que se eliminarían las eventuales dificultades y los riesgos de una suscripción individual de acciones por parte de los participantes, quienes conservarían la copropiedad accionaria en tanto continuaran firmando parte de la comunidad accionaria en tanto continuaran formando parte de la comunidad del proyecto.

Para formar e incrementar el fondo de competitividad y desarrollo, los participantes asumirían el compromiso de depositar un porcentaje determinado, que bien podría ser el 10% de sus nuevos ingresos, acción que le encomendaría llevar acabo a la empresa de servicios efectuando los retiros correspondientes de la cobranza que llevaría acabo en la representación de los productores. De tales depósitos, la mitad (es decir, el 5% de los ingresos) se registraría en una cuenta especial en el componente de "competitividad" del fondo, a nombre de cada uno de los participantes, el 50% restante se registraría, en paralelo, en una segunda cuenta también individualizada en el componente de "desarrollo".

Los recursos depositados en el componente de competitividad, podrían ser utilizados únicamente y exclusivamente para sufragar gastos e inversiones que directamente contribuyan a incrementar la capacidad de competencia individual y colectiva de los integrantes de la comunidad del proyecto, tales como los relacionados con asistencia técnica y capacitación, imagen corporativa, fortalecimiento de la empresa de servicios, viajes de investigación, acciones y materiales de promoción comercial, laboratorios de diseño, adquisición de prototipos, innovaciones tecnológicas y mejoras técnicas, participación en ferias y viajes de negocio, infraestructura de almacenaje colectivo, maquinaria y herramientas de uso común, estudios e investigaciones de mercado, instalación y operación de tiendas propias y observatorios de exposición, y capital de trabajo colectivo inicial.

Por supuesto, cuando las inversiones y gastos no beneficiaran a la totalidad de los integrantes de la comunidad de proyecto se afectaría, únicamente y de manera equitativa a las subcuentas de los participantes que resultaran efectivamente beneficiarios reales o potenciales de la iniciativa.

Los recursos depositados en el componente de desarrollo, por su parte, podrían ser utilizado por los integrantes de la comunidad del proyecto, después de un cierto período acordado, única y exclusivamente para efectuar por conducto de las empresas de servicio, ciertos gastos e inversiones, también definidos con anticipación, que contribuyan al bienestar social individual, familiar o comunitario, como podrían ser los relacionados con la educación, salud, la vivienda, y la jubilación, la cultura y las obras publicas de interés colectivo.

Para garantizar una óptima transparencia y racionalización en el manejo de los recursos del fondo, se recomienda gestionar que su correspondiente administración sea encomendada a una organización o un institución de demostrado prestigio y capacidad, como las universidades locales o a las Oficinas de Representación de la Organización Internacional del Trabajo ( OIT) y del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo ( PNUD), que disponen en una amplia experiencia en esta materia y de una infraestructura técnica y administrativas especializadas.

Los fondos podrían operar como un mecanismo idóneo para que las comunidades del proyecto, puedan recibir aportaciones con efectos similares al capital de riesgo, sin que se modifique la propiedad accionaria de la sociedad ni que ello implique que participen agentes externos en el consejo de administración de la empresa de servicios, con lo que la comunidad del proyecto continuaría manteniendo de manera exclusiva la responsabilidad fundamental de dirigir la instrumentación y administrar la operación de sus proyectos.

Agentes locales, nacionales o del exterior, interesados en impulsar el desarrollo de las comunidades de origen, podría efectivamente colocar recursos en posición de riesgo y soporte en forma temporal, es decir con derecho a recuperarlos, conforme a la comunidad del proyecto vaya obteniendo sus nuevos ingresos. En tales casos, se podría realizar una aportación solidaria a la comunidad del proyecto, que tendría el destino único y específico de ser depositada en el fondo de competitividad y desarrollo. La recuperación se aseguraría mediante una instrucción irrevocable que daría el consejo de administración de la empresa de servicios al propio director para que, de la retención que se le encomiende realizar (10% del nuevo ingreso) deposite únicamente la mitad al fondo de competitividad y desarrollo y destine la otra mitad a reintegrar, en paralelo, al agente aportante, la contribución temporal que efectuó con el fin de impulsar la iniciativa.

El importe que se devolvería al agente importante podría ser similar a la contribución original o bien podría verse incrementado por una cantidad adicional acordada que refleje su participación en las ganancias generadas en el proyecto. Lo más sencillo sería por supuesto señalar previamente un parámetro específico para definir la eventual ganancia, como podría ser el rendimiento que durante el año anterior hubiera obtenido la inversión de los recursos del fondo o bien un determinado porcentaje que tome en cuenta el factor de riesgo y que también debiera acordarse oportunamente y reflejarse en la citada instrucción irrevocable.

A través de este esquema, se podrían obtener efectos positivos del capital de riesgo, evitando que algunas de sus implicaciones convencionales adquieran efectos negativos.

Los fondos de competitividad y desarrollo pueden ser también el instrumento más eficaz para que los mexicanos en el exterior canalicen su apoyo hacia fines productivos y de contribución al

desarrollo, en sus comunidades de origen. En primer término, los mexicanos en el exterior podrían designar específicamente a los beneficiarios de su aportación. Ellos mismos determinarían si su respaldo debe impulsar y respaldar proyectos productivos en su estado natal, o bien en su municipio o incluso solo en sus comunidades de origen. Todavía más, podrían etiquetar su apoyo a nivel particular de sus propios familiares o amistades.

Los mexicanos en el exterior podrían contribuir con recursos al fortalecimiento de las empresas de servicio que operan en las comunidades de origen, con el fin que se pueda proporcionar un soporte cada vez más eficaz a las comunidades binacionales de proyecto en que participaran sus beneficiarios. En esta modalidad, los mexicanos en el exterior, ya sea en forma directa o por conducto de sus clubes o asociaciones en sus lugares de residencia, efectuarían una “aportación solidaria” por conducto del banco comercial que actuaría como institución fiduciaria y administradora del fondo comunitario, quien canalizaría los recursos a la conformación o al incremento del capital social de las empresas de servicios. Este apoyo puede resultar de consideración estratégica, pues podría permitir que la empresa de servicios operara, desde un principio con el equipo técnico de apoyo necesario, que iría gradualmente cubriendo sus sueldos y honorarios, no con el capital social de la empresa, sino con recursos proveniente de los propios ingresos generados por ellos en la operación con la comunidad del proyecto.

El respaldo de mexicanos en el exterior también podría proporcionarse con una donación de sus beneficiarios, la cual estaría etiquetada expresamente para ser depositada expresamente en el fondo de competitividad y desarrollo. Es más, ellos mismos podrían efectuar el depósito directo en las cuentas de sus beneficiarios en el fondo comunitario. En este caso, el aportante podría determinar en qué proporción habrían de distribuirse los recursos entre el componente de competitividad y el componente de desarrollo. El mexicano en el exterior podría incluso decidir las cantidades y los rublos específicos en que deberían gastarse los recursos, es decir, en cuáles de los destinos particulares del componente de competitividad, por una parte, y en cuáles de los destinos particulares del componente de desarrollo, por la otra.

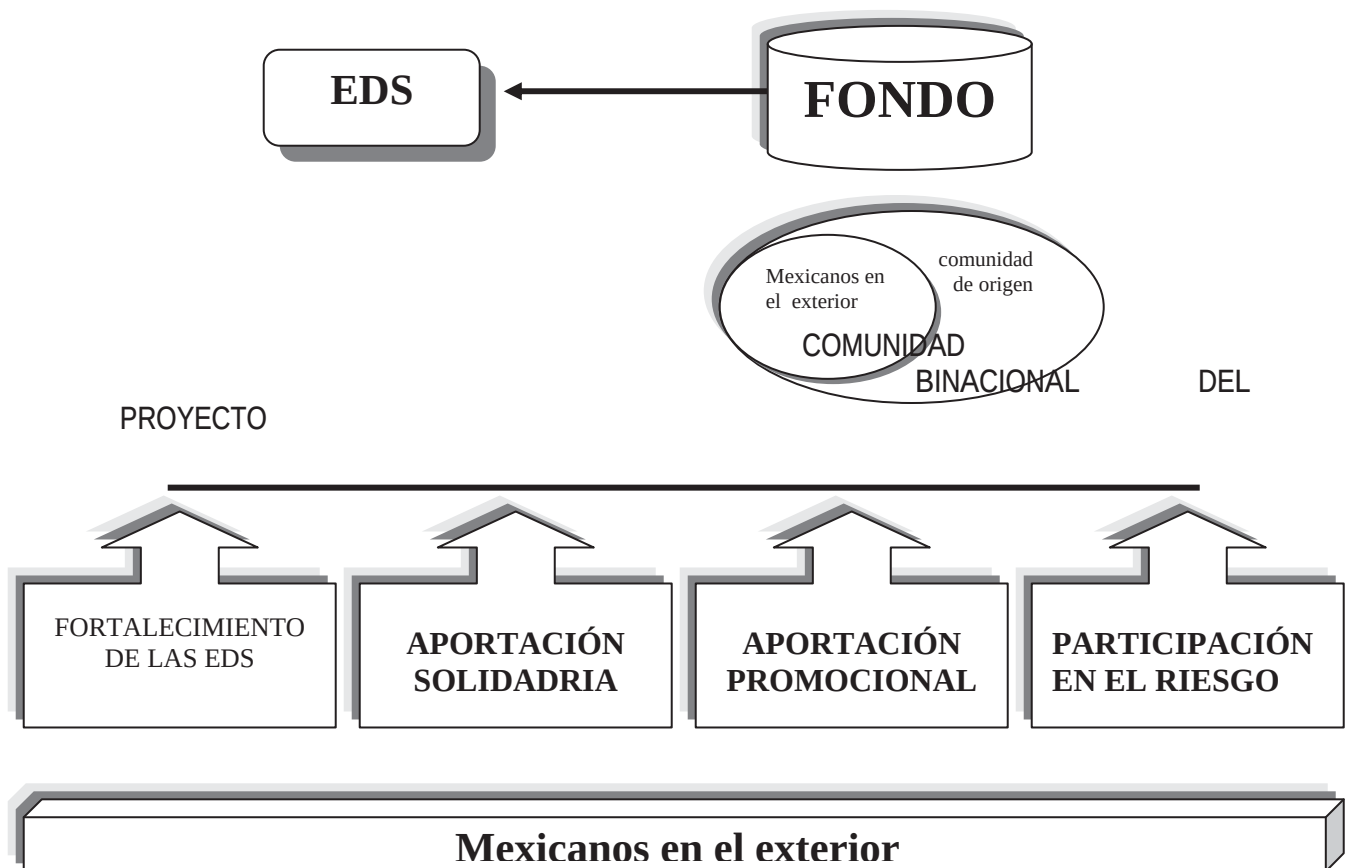
Lo más significativo sería que en el mexicano en el exterior, generalmente con mayor espíritu emprendedor y experiencia, se involucraría directamente en decisiones importantes para el futuro del proyecto y para el bienestar de la comunidad y/o de sus familiares y amigos.

Los recursos aportados podrían no otorgarse en calidad de donación, sino con un carácter proporcional, en cuyo caso, los beneficiarios asumirían el compromiso de devolverlos, conforme vaya evolucionando el proyecto y vayan obteniendo ingresos incrementales, para destinarse a respaldar la incorporación de nuevos participantes de la comunidad en el proyecto o a financiar ciertas obras de interés colectivo. El mecanismo sería igualmente sencillo, pues bastaría un acuerdo irrevocable del consejo de administración de la empresa de servicios y una instrucción a su director para en lugar de depositar en las cuentas de los beneficiarios el 10% de los nuevos ingresos, deposite únicamente el 5% y el otro 5% lo destine al propósito adicional acordado.

De esta manera, la aportación de los mexicanos en el exterior respaldaría a los beneficiarios de su elección y posteriormente adquiriría un carácter proporcional y un efecto multiplicador en apoyo de otros integrantes de la misma comunidad o municipio que irían adquiriendo, en forma consecutiva similares compromisos de devolución con fines promocionales.

Como ya se mencionó, las aportaciones podrían efectuarse también en un carácter temporal y con el derecho a la recuperación, en la medida y con el ritmo en el que se tenga éxito en el proyecto. En esencia, se estaría participando en el riesgo de la iniciativa, como si fuera capital de riesgo. Lo único que habría que definir previamente es si la devolución se haría por la cantidad nominal aportada, o si bien esta debería incrementarse con una ganancia determinada.

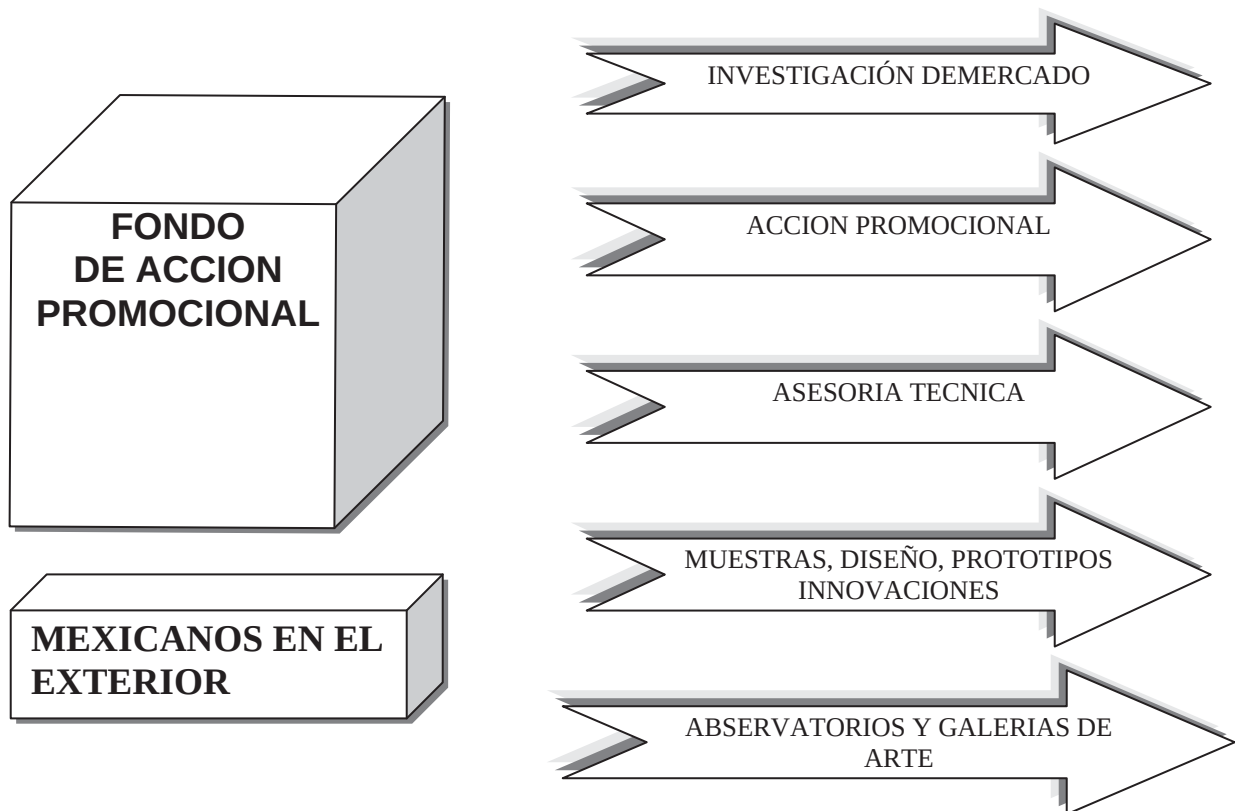
También en el esquema funcional que se propone, los mexicanos en el exterior no tendrían que transferir necesariamente los recursos a sus comunidades de origen para respaldar los proyectos productivos. Directamente, ellos podrán constituir y administrar, muy probablemente por conducto de sus clubes o asociaciones, fondos especiales de apoyo a los proyectos de sus comunidades de origen, cuyos recursos se podrían utilizar para cubrir diversas acciones de fomento y promoción, como los serían las siguientes.



- Investigaciones de mercado con el fin de detectar las adecuaciones que deberían hacerse a los productos elaborados por las comunidades de proyecto para comercializarse mejor en los mercados de sus propios lugares de residencia, o bien para la identificación de nuevos productos demandados por nichos particulares de mercado, que podrían ser elaborados y abastecidos por las propias comunidades de origen.



- Edición y distribución de material promocional para respaldar la comercialización de los productos elaborados por las comunidades de proyectos, en los mercados locales, bajo los principios de "Comercio Justo", "Producción Verde", "Solidaridad de Género", e "Integración y Arraigo Comunitario".
- Contratación de asesores que se trasladarían temporalmente a las comunidades de origen para proporcionar su asistencia técnica y contribuir a la incremento de la capacidad competitiva de los proyectos productivos. De manera especial, se podría considerar la contratación de diseñadores industriales, ingenieros de proceso y especialistas en mercadotecnia y publicidad, de preferencia de origen mexicano.
- Adquisición de muestras, diseños, prototipos, herramientas e innovaciones tecnológicas, que permitieran aumentar la capacidad de competencia de las comunidades de proyecto en los mercados locales de residencia.
- Participación y/u organización de ferias y exposiciones en los lugares de residencia, para exhibir y comercializar los productos elaborados en sus comunidades de origen.
- Cobertura de honorarios a un equipo de ventas que promueva y levante pedidos en sus lugares de residencia para las comunidades de proyecto. En este caso sería importante que el equipo se integrara con hijos de los propios migrantes.
- Creación y operación de observatorios comerciales y de tiendas especializadas, en su casa de galerías de arte popular, en sus lugares de residencia, para comercializar los productos de sus comunidades de origen. También en esta opción, sería aconsejable que las unidades de comercialización directa fueran administrada por esposas e hijos de los propios mexicanos en el exterior.



d) El financiamiento de los proyectos productivos.

El esquema funcional que se propone pretende superar las dificultades estructurales que impiden el acceso al financiamiento formal de las muy pequeñas unidades productivas, en virtud de las siguientes consideraciones:

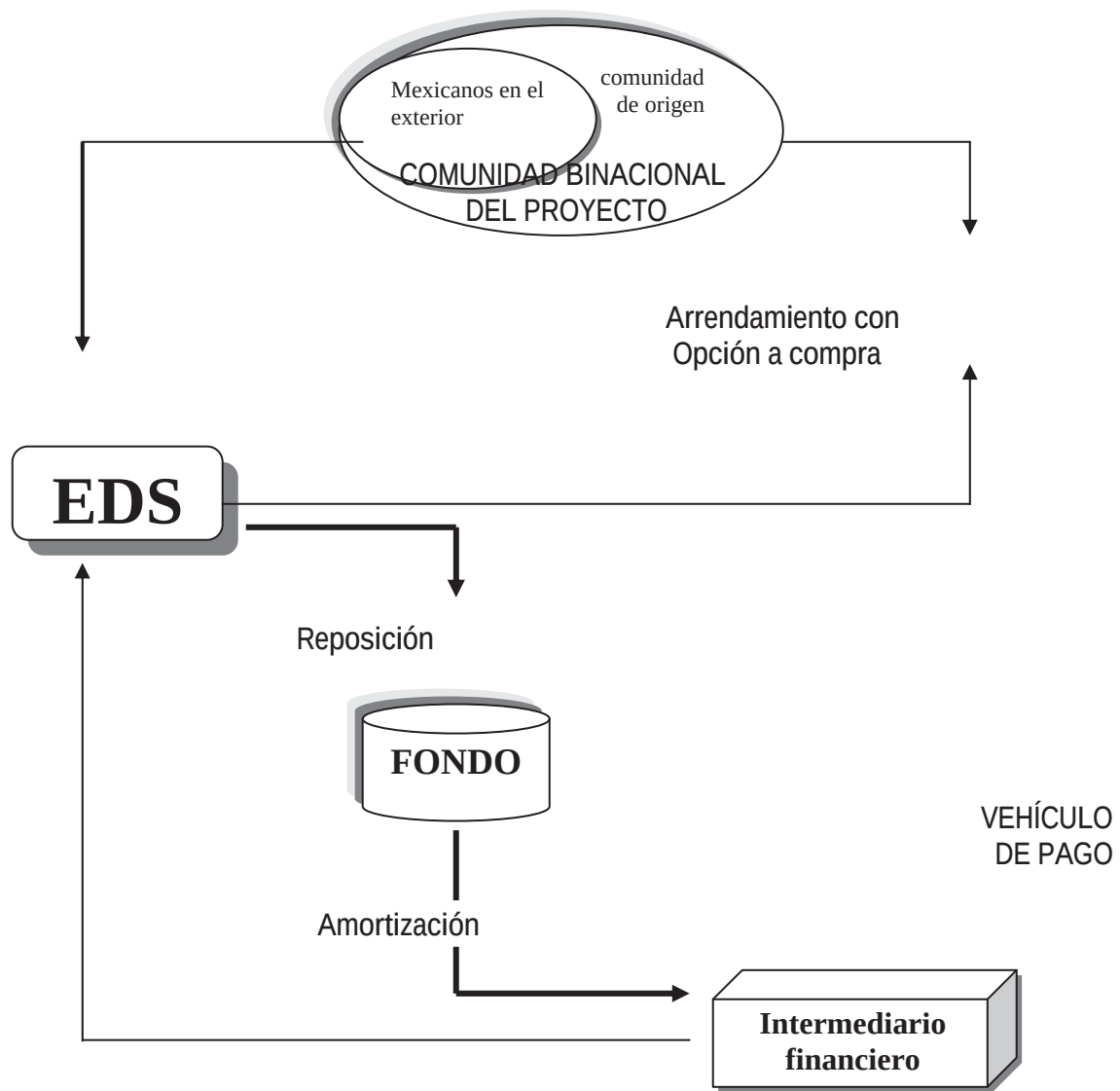
Una de las funciones más importantes de la empresa de servicios sería precisamente la de consolidar los requerimientos crediticios de los integrantes de la comunidad del proyecto (microproductores individuales, talleres familiares y microempresas). Los créditos se otorgarían, en consecuencia, de la propia empresa de servicios lo que habrá de convertirla, en función de criterios bancarios, cuando menos en una empresa mediana.

El intermediario financiero no tendría que documentar 200 microcréditos, sino un solo crédito a la empresa de servicios para contribuir a resolver el problema del financiamiento de capital de trabajo o activos fijos de 200 participantes. Lo importante deberá ser que las más pequeñas unidades productivas resuelvan sus necesidades del financiamiento, no que reciban un crédito individual y directo.

La propiedad de los bienes adquiridos, sobre todos los activos, sería de carácter comunitario, en un principio. La empresa de servicios podría concertar con cada participante interesado en asumir la propiedad de los bienes un convenio de arrendamiento, que reflejaría en las rentas el importe de las amortizaciones del crédito.

El consejo de la administración de las empresas de servicios adoptaría, por su parte, un acuerdo irrevocable en el sentido de los bienes fueran vendidos al participante que liquidara la última renta prevista, en un precio simbólico. Si en el trayecto, el primer arrendatario no pudiera continuar, la empresa de servicios concertaría con otro participante la situación de los derechos y obligaciones contraídas y la utilización de los activos, capitalizando a favor del sustituto, las rentas cubiertas por el primer arrendatario.

La empresa de servicios utilizaría al fondo de competitividad y desarrollo como vehículo de pago en el cumplimiento de sus obligaciones de crédito. También este caso, el consejo de administración, actuando como comité técnico del fondo comunitario, otorgaría una instrucción irrevocable a la institución fiduciaria para que, conforme al calendario de amortizaciones correspondiente, dispusiera de los recursos del fondo y realizara las transferencias necesarias para cumplir oportunamente con las obligaciones financieras derivadas del crédito recibido. De esta manera, los fondos de competitividad y desarrollo serían la fuente directa de pago de los créditos otorgados a las empresas de servicio, las que efectuarían los depósitos correspondientes, no para cubrir los créditos, sino para reponer y acrecentar los recursos del fondo comunitario.



El compromiso de cumplimiento oportuno de obligaciones de pago se asumiría, por lo tanto, no con la institución intermediaria, sino con los participantes, ya que en todos los casos, la empresa de servicios sería la encargada de efectuar la cobranza de las operaciones de venta y efectuaría directamente las reposiciones, para compensar los pagos de los créditos.

Son seis las razones por las que los bancos comerciales y las organizaciones de microfinanzas podrían encontrar especialmente atractivo participar en este esquema:

- Al consolidar la empresa de servicios el requerimiento crediticio de la comunidad de proyecto, el banco no tendrá que atomizar su apoyo en

microcréditos. Se atendería a un cliente de dimensiones medianas, en lugar de cientos excesivamente pequeños. El costo operativo resultaría similar al de atender a una empresa mediana.

- Al utilizar al fondo comunitario como vehículo de pago, se dispondría de una garantía líquida automática que resultaría con seguridad siempre superior al 50% en los recursos en riesgo, lo que eliminaría prácticamente la necesidad de respaldar la operación con garantías reales.
- Al tratarse de proyectos binacionales orientados hacia la exportación de los mercados de residencia de los mexicanos en el exterior, se dispondría de la capacidad de pago en divisa, con lo que, los intermediarios financieros bancarios podrían documentar sus créditos en dólares, lo que implicaría por supuesto una drástica reducción de las tasa de interés.
- Se diversificaría el riesgo de manera notable, ya que la única posibilidad de que resultara similar al que se presenta en una empresa mediana, sería que todos los participantes fracasaran y suspendieran operaciones de manera simultánea.
- Se dispondría de un grupo de expertos que se comprometería en el desarrollo de los proyectos y que solo obtendrían ingresos si los créditos permitirán obtener ganancias adicionales.
- La producción sólo se activaría para responder a pedidos formales y la empresa de servicios, y que realizaría directamente la cobranza, se responsabilizaría, de hecho, del servicio y de la amortización de los créditos, a través de los depósitos de reposición. Si no lo hiciera, se disminuiría el fondo comunitario y en director de la empresa de servicios podría ser sustituido por el consejo de administración.

La consolidación de los requerimientos de créditos en las empresa de servicios trae consigo la consolidación de las capacidades de ahorro, que ya en lo global y tomando en cuenta que se ejecutaran proyectos para incrementar los ingresos de las comunidades de origen, ofrecería a las instituciones financieras oportunidades muy interesantes de negocio, aun cuando tendría que competir contra las nuevas oportunidades de financiamiento en dólares que se podrán abrir para las comunidades de origen, por conducto o con el apoyo de los mexicanos en el exterior.

#### d) Ventajas del esquema presupuesto para los mexicanos en el exterior.

De conversaciones sostenidas con solo principios mexicanos en el exterior, podemos señalar las siguientes ventajas particulares que, en principio, ellos perciben en el esquema propuesto, para la eventual canalización de sus recursos y esfuerzo solidarios en beneficio del desarrollo económico, social y cultural de sus comunidades de origen:

**Mayores posibilidades de éxito.** Se incrementaría las posibilidades de que los proyectos productivos tengan el éxito que se espere, ya que en tanto las empresas de servicio, como los comités de respaldo, fortalecieran la sustentación técnica para asegurar que las actividades productivas fueran las idóneas, en función de las ventajas y desventajas competitivas de las muy pequeñas unidades productivas. Además, la viabilidad de los negocios habría de aumentar al contar los integrantes de cada comunidad del proyecto, con la participación comprometida del

personal especializado de las empresas de servicio, tanto en la identificación de la actividad productiva y la formulación del proyecto de inversión, cuanto en el diseño e instrumentación de los planes de negocio subsecuentes.

**Seguridad en el destino de los recursos:** El esquema aumentaría sensiblemente la certeza de que los recursos de las remesas se destinarían única y exclusivamente a los propósitos previstos por la comunidad del proyecto y por los mexicanos en el exterior. Aún más, los recursos transferidos no podrían desviarse a ningún otro propósito, ya que las aportaciones de la comunidad y de los mexicanos en el exterior, las administraría una institución bancaria fiduciaria. De lograrse que la administración de los fondos comunitarios recayera en la OIT o el PNUD, la confianza y seguridad se incrementaría todavía más.

**Eficiencia de los proyectos sociales.** Los recursos destinados a cubrir gastos e inversiones de beneficio social serían ejercidos, en su oportunidad, directamente por las empresas de servicios, con lo que se incrementarían los niveles de eficiencia, transparencia y productividad de las erogaciones, sobre todo al consolidarse los requerimientos de bienes, insumos y de servicios, actuar como unión de compra e incrementar, en consecuencia, la capacidad de negociación colectiva.

**Participación comprometida de migrantes.** En los proyectos de comunidades de origen, los mexicanos en el exterior no solo aportarían recursos sino que participarían directamente en la toma de ciertas decisiones fundamentales de selección, como serían los casos de los beneficiarios, la actividad productiva, las acciones de incrementar la competitividad colectiva y los gastos e inversiones que contribuyen al bienestar familiar y desarrollo social de las comunidades.

**Posibilidad de construir una alternativa propia.** En los proyectos integrados binacionales los mexicanos en el exterior, desde sus lugares de residencia, podrían diseñar y activar su participación en el proyecto de inversión, como uno más de los participantes, encomendado ciertas funciones y responsabilidades individuales a su empresa de servicios. El esquema proporcionaría al mexicano en el exterior la oportunidad utilizar su talento, experiencia, imaginación y capacidad de trabajo, para constituir una mejor perspectiva de bienestar y desarrollo, en una sola iniciativa de beneficio simultáneo para sus familias y para sí mismo, en sus lugares de residencia, y para sus familiares, amigos y paisanos, en su comunidad de origen.

**Respaldo íntegro a los beneficiarios.** La propiedad exclusiva de las empresas de servicios por parte de los participantes eliminaría el riesgo de que los intermediarios y eventuales socios meramente capitalistas, resultaran los más beneficiados de los resultados obtenidos. Se tendría la certeza de que en cada proyecto productivo, reduciéndose los costos y gastos respectivos, la totalidad de las ganancias correspondan exclusivamente a los participantes.

**Mayor viabilidad de negocio.** Es muy probable que la mayoría de los integrantes de las comunidades que participaran en los proyectos, respondan al perfil de empleados-trabajadores y de emprendedores-productores. El esquema propuesto haría posible que estos participantes puedan concentrarse, sin temores ni desconfianzas, en su especialidad productiva y encomendar a especialistas las funciones que no son de su agrado y capacidad, pero que

resulta absolutamente indispensable que se ejecute con eficiencia. La tranquilidad aumentaría ante el hecho de que el personal de la empresa de servicios sólo podrá obtener una parte minoritaria de los ingresos adicionales que recibieran los productos participantes.

**Despolitización de proyectos.** El esquema se ha señalado para que las decisiones se mantengan alejadas de consideraciones de índole política o partidista.

**Posibilidad de recuperación.** El esquema abriría la posibilidad para el mexicano en el exterior que sólo desea respaldar a sus comunidades de origen, de recuperar los recursos de sus aportaciones cuando los proyectos alcancen el éxito financiero y conforme a sus beneficiarios construyan, gracias al apoyo inicial, una fuente propia de solución económica perdurable.

**Contribución al desarrollo local.** La importancia que otorga el esquema de desarrollo local, aseguraría al mexicano en el exterior que su aportación y soporte no solo afectaría positivamente a sus beneficiarios directos, sino que repercutirían, en el desarrollo integral comunitario.

**Participación familiar de migrantes.** El esquema abriría la oportunidad de los familiares de los mexicanos en el exterior, de colaborar, desde su nuevo hogar de residencia, en una labor activa, concreta y valiosa para el desarrollo de sus beneficiarios y comunidades de origen.

**Eliminación del carácter asistencialista de las remesas.** Los principios del esquema propuesto permitirían incorporar a las aportaciones un enfoque promocional y activo. Los mexicanos en el exterior no se harían más responsables de resolver los problemas de sus beneficiarios, pero si les apoyarían para que fueran ellos mismos quienes los resolvieran, con un respaldo integral y dinámico, es cierto, pero que nunca los sustituiría como responsables directos y únicos de transformar su propia realidad.

### 6.3.- RECOMENDACIONES PARA UNA ESTRATEGIA DE FOMENTO.

Resulta evidente que no bastan las políticas públicas vigentes y que se requiere de una estrategia específicamente orientada a impulsar la canalización de las remesas hacia los proyectos productivos hacia el desarrollo económico, social y cultural de las comunidades de origen.

“Los migrantes, los académicos y los gobernantes, nos hemos equivocado en los últimos años: Por lo menos en México, se creía que era muy fácil brincar de los proyectos sociales con remesas colectivas a los proyectos empresariales, y creo que hemos empezado a aprender que se trata de dos políticas cualitativas distintas....algo fundamental que fue reiterado especialmente por las organizaciones de migrantes y las organizaciones comunitarias: que no se nos olvide a los gobernantes y a los académicos que en toda estrategia alternativa, las comunidades deben ser el eje central de los proyectos de desarrollo”.<sup>69</sup>

---

<sup>69</sup> Rodolfo García. Taller internacional: “Migración, Desarrollo Regional y Potencial productivo de las Remesas” Guadalajara, Jal., 14 y15 de febrero de 2002.

Para el diseño de una estrategia local, regional o nacional de fomento, se considera que los siguientes elementos pueden resultar determinantes:

**a) Acción de fomento concertada.**

Una estrategia de fomento para promover proyectos de inversión que impulsen el desarrollo de las comunidades de origen, con el apoyo y, en su caso, no sólo con la colaboración, sino con la intervención comprometida de los mexicanos en el exterior, con base a un esquema funcional que se propone, podría sustentarse e instrumentarse mejor en un esfuerzo de coordinación interinstitucional en el ámbito de los sectores público, privado y social, en particular, en las instancias gubernamentales federal, estatal y/o municipal y en las universidades e instituciones de investigación del país. Por supuesto, la participación comprometida de los clubes y asociaciones en el exterior tendría una repercusión determinante.

El diseño e instrumentación de una iniciativa de esta naturaleza, podría ser encabezada por muy diversas dependencias en virtud de que los eventuales resultados pueden contribuir a varios objetivos de desarrollo (competitividad empresarial, combate a la pobreza, desarrollo del arte popular, generación de empleo permanente, desarrollo de las pueblos indígenas. Equidad de género, producción ecológicamente sustentable, internacionalización empresarial, mejoramiento de las condiciones de bienestar de los mexicanos en el exterior y fomento al desarrollo económico, social y cultural de sus comunidades de origen).

También es cierto que los propios clubes y asociaciones de mexicanos en el exterior podrían impulsar en forma directa la acción de fomento, con base en el esquema funcional que se propone, probablemente con el respaldo complementario de organismos multilaterales como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, de agencias de Naciones Unidas, de fundaciones nacionales e internacionales y de agencias bilaterales de cooperación para el desarrollo de diversos países avanzados.

Desde luego la participación activa de las universidades y los centros de investigación revise la mayor significación. Se requiere de un rigor técnico sólido para que las acciones de la estrategia de fomento tengan un sustento y dirección adecuados. Y también se requiere de las instituciones académicas para evaluar con una actitud crítica y un alcance de largo plazo, los avances y sus resultados. Su participación puede ser fundamental para evitar los riesgos, siempre presentes, de que la acción de fomento se politice e impida el reconocimiento de desaciertos y la instrumentación de medidas correctivas.

Independiente de quien encabezara la iniciativa, la coordinación institucional sería no solo útil, sino indispensable.

**b) Impulso de la iniciativa emprendedora.**

Se recomienda que los proyectos productivos sean concebidos siempre como una propuesta de las propias comunidades de origen y, de preferencia también, de los mexicanos en el exterior.



Es importante tener siempre presente que el desarrollo nunca ha provenido de fuera hacia adentro. La única posibilidad de que los proyectos avancen y tengan éxito, depende de que los propios participantes los consideren como sus propias iniciativas. La experiencia demuestra que cuando los proyectos son decididos y diseñados por autoridades o “expertos” ajenos a su realidad cotidiana, se genera un cierto tipo de “anticuerpos” sociales extraordinariamente dinámicos que no descansan hasta hacerlo fracasar.

Es indispensable que la acción de fomento se oriente a promover y respaldar las iniciativas de las comunidades, a proporcionar en todo caso, asesoría técnica, pero nunca debería pretenderse decidir por ellos. Deberá eliminarse todo criterio de carácter asistencialista o conductista. Por supuesto que se requiere de orientación y soporte, pero sólo para que los integrantes de la comunidad del proyecto puedan organizar su propio esfuerzo para diseñar e impulsar por ellos mismos una iniciativa que deberían participar, no como objetos, sino como sujetos de la acción emprendedora.

Los responsables de la acción de fomento podrían, y en algunos casos deberían, acompañar, pero en ningún momento sustituir la iniciativa individual y comunitaria. Es importante mantener el firme propósito de no desplazar la acción emprendedora de quienes son directamente responsables de transformar su propia realidad. No resulta conveniente acudir a las comunidades para resolver sus problemas; esta tarea debiera considerarse responsabilidad exclusiva de los integrantes de su propia comunidad. En síntesis, la acción de fomento debiera concentrarse en promover y respaldar aquellas acciones y decisiones que asuman y lleven a cabo directamente los propios integrantes de una comunidad para ejecutar sus proyectos, superar sus dificultades y lograr sus propósitos.

Sería simplemente recomendable que la acción de fomento y las medidas de respaldo integral a las comunidades de origen y a los connacionales en el exterior para decidir e instrumentar sus proyectos productivos se insertaran en el marco de la decisión política de restituir a la sociedad civil la responsabilidad fundamental de transformar su realidad y de ocuparse en la construcción de su nueva perspectiva de desarrollo.

### c) Sustentabilidad financiera

Se recomienda incorporar la sustentabilidad financiera como un paradigma fundamental de las estrategias de fomento. No debiera aceptarse que por tratarse de comunidades marginadas y participantes pobres, la acción de fomento deberá necesaria y eternamente subsidiarse. Ese es precisamente el reto: lograr que todos los instrumentos de respaldo puedan operar respondiendo a criterios elementales de rentabilidad. Solo así se alcanzará la indispensable continuidad de la acción de fomento.

La prevalencia de este principio no significa, por supuesto, que se desconozca la eficacia que puede tener el primer impulso de las iniciativas. El subsidio tiene plena justificación cuando se utiliza con un sentido proporcional y catalizador, para que las cosas funcionen después precisamente sin subsidios y sin tratamientos preferenciales. Lo que debiera desecharse es el argumento común de que las comunidades de origen son tan pobres que carecen siempre de recursos para pagar por el apoyo que reciben para dejar de ser pobres.

Si la acción de fomento se concibe seriamente como un verdadero instrumento catalizador y no como un mecanismo de asistencia social, debiera aceptarse que si un soporte de información, capacitación, asesoría técnica, promoción comercial o soporte tecnológico, al igual que el crédito, no contribuyen a que quien lo recibe obtenga ganancias adicionales por su esfuerzo productivo, entonces no sirve. Es cierto que tales apoyos puedan ser de utilidad práctica para las instituciones que los proporcionan se justifique ante los respectivos gobiernos, la sociedad o ante las instituciones donantes que los apoyan, pero en términos de contribución al desarrollo, no sirven absolutamente para nada.

En virtud de este razonamiento, si el respaldo es precisamente el que requiere el grupo comunitario para obtener ingresos incrementales, resulta procedente y justificable que los integrantes de los grupos destinen una parte de las ganancias adicionales a pagar por el apoyo que recibieron. El reto está en lograr el equilibrio entre costos y resultados; de ellos depende la verdadera sustentabilidad financiera de una acción de fomento, ya sea pública o privada. La carencia del afán de lucro en el objeto del gobierno y de ciertas organizaciones de motivación filantrópica, así como la incuestionable trascendencia del combate de la pobreza, no justifican de ninguna manera la ineficiencia y la incapacidad de alcanzar los niveles necesarios de rentabilidad para garantizar la auto sustentabilidad ante el eventual, y siempre aconsejable, retiro gradual de apoyos concesionales.

Si se elimina el asistencialismo, deben aceptarse como válidos todos los requisitos de la práctica empresarial. Uno de los más importantes desafíos de la acción de fomento en este campo es que subsista el enfoque de negocio en los proyectos productivos, y también en las acciones de respaldo.

La sustentabilidad de las instituciones de soporte carece de sentido, en términos de contribución al desarrollo, cuando las unidades productivas promovidas y apoyadas no alcanzan, a su vez, la suya propia. Particularmente grave resulta cuando la sustentabilidad de las unidades productivas se logra a costa de la sustentabilidad de las organizaciones de respaldo, pero lo contrario, que no es poco frecuente, resulta imperdonable. Cuando una institución de microcréditos, por ejemplo, alcanza niveles aceptables de rentabilidad financiera a través de la captura y “confiscación práctica” de los excedentes generados por sus “beneficiarios”, debe transparentarse la implicación y no ocultarse que el logro institucional se obtiene a cambio de cancelar las opciones de formación bruta de capital y las posibilidades de evolución y desarrollo de las comunidades pobres.

Por supuesto, sería aconsejable que las instituciones públicas de cualquier instancia de gobierno, abandonaran la pretensión de sustituir de fomento empresarial de los sectores privado y social; debieran en cambio apoyar a las comunidades de origen para que sus integrantes que decidan participar en un proyecto productivo, se transforme en sujetos de respaldo elegibles para dichas instituciones. Con las que convendría promover, en paralelo, la incorporación de nuevos criterios, prácticas y metodologías que hagan posible y conveniente atender, con un enfoque de negocio, los requerimientos de los grupos comunitarios menos favorecidos.

Si efectivamente es un hecho que las pequeñas unidades productivas no pueden sobrevivir y desarrollarse permaneciendo en la dependencia y la informalidad, las organizaciones que las apoyan debieran predicar con el ejemplo.

d) Combate efectivo contra la pobreza.

Para evaluar el éxito de un proyecto productivo, se recomienda medir los cambios específicos que se vayan presentando en la satisfacción comunitaria de las cinco necesidades esenciales: alimentación, vivienda, vestido, salud y educación. Por eso también, conviene diseñar e instrumentar acciones e incorporar instrumentos especializados para impulsar y facilitar el logro de tales cambios

e) La perspectiva de género.

Se recomienda que la estrategia de fomento adicione un paradigma fundamental: el de la promoción del desarrollo igualitario, que implica contribuir a eliminar los obstáculos y limitaciones estructurales y limitaciones estructurales que impiden la igualdad de oportunidades para los integrantes de la comunidad en el desarrollo económico y social, manteniendo como única principio el del respeto a los derechos humanos.

Si bien el alcance de esta recomendación considera a los adultos mayores, a los jóvenes y a las personas con capacidades diferentes, es indudable que las implicaciones de género adquieren una relevancia estratégica, ya que buena parte de los proyectos productivos que se impulsen en las comunidades de origen tendrán que ser administrados por mujeres. |

Reconocemos por supuesto que una solución definitiva radica más en la descategorización de los géneros y en el predominio de equidad e igualdad de oportunidades, que eliminen la distinción entre los hombres y mujeres en el ejercicio de la actividad productiva-empresarial, pero también podemos afirmar que al menos en México y América Latina, este cambio estructural surgirá muy probablemente como resultado de un proceso prolongado de transformación y la evolución cultural. Se requiere, mientras tanto, de acciones de corto plazo que corrijan o compensen las distorsiones y los tratamientos discriminatorios que aún prevalecen.

La acción de fomento debiera exigir que en cada iniciativa se precisen las limitaciones, obstáculos y dificultades estructurales que, en la comunidad de origen, afrontan las mujeres para participar en la actividad productiva y empresarial, así como las medidas concretas que se adoptarían para lograr su respectiva superación.

Las ventajas potenciales que se contribuyen con mayor frecuencia a la mujer que participa en la actividad económica, y que son objeto fundamental de impulso por parte del Programa Global, son las siguientes:

**Formalidad en el cumplimiento de compromisos.** La experiencia mundial resalta que la mujer empresaria o productora asume con la mayor responsabilidad sus compromisos contractuales y sus obligaciones de pago. Estudios e indicadores de diversos organismos internacionales,

fundaciones y agencias bilaterales de cooperación para el desarrollo, coinciden en señalar que los niveles de cartera vencida para el caso de las mujeres acreditadas, son invariables y significativamente inferiores a nivel promedio. Este diferencial se acrecienta todavía más en las épocas de dificultades o crisis económicas generalizadas.

La mujer como empresaria o productora, no solo se ha caracterizado como formal en el cumplimiento de sus obligaciones de pago, sino que, además, esta seriedad en el respeto de compromiso se ha venido manifestando también en la relación comercial interempresarial, cuando su unidad productiva actúa como proveedora o cliente de otras empresas más grandes.

Esta actitud responsable tiende a convertirse en una ventaja competitiva determinante en la actualidad, cuando las empresas de todos los tamaños, para mantener y alcanzar la competitividad necesaria, se ven cada vez más precisadas a incursionar en prácticas de subcontratación de insumos o de fases del proceso productivo, con el fin de consolidar la especialización y de reducir drásticamente los niveles de inventarios.

La certidumbre en el cumplimiento de compromisos de suministros que proporcionan las microempresas administradas por mujeres, puede y debe hacer un factor estratégico en el contexto de creciente interdependencia productiva.

**Decisiones con perspectiva de largo plazo.** La mujer tiende a incorporar, con facilidad y realismo, al mediano y largo plazo entre las consideraciones de sus principales acciones. En la administración de una empresa y en ejercicio de una actividad productiva, esta previsión tiene la mayor relevancia y, de hecho, puede y debe convertirse en una ventaja competitiva determinante en ciertas ramas de producción y de servicios.

**Cumplimientos de obligaciones laborales.** En diversos países, es más elevado que la media el porcentaje de mujeres empresarias que otorgan a sus trabajadores y trabajadoras las prestaciones de ley, en materia de salario mínimo, seguridad social, vivienda, vacaciones, facilidades de maternidad, etc. En México, con independencia de su relevancia de orden social y de derechos humanos, esta práctica puede convertirse en un factor de competencia empresarial, ya que propicia no solo mayores niveles de productividad, sino además una reducción de los índices de rotación de personal, lo que a su vez evita que las inversiones y gastos de capacitación se pierdan en el corto plazo, si no que se traduzcan en grado mayores de compromiso y en niveles superiores de productividad en el mediano y largo plazo.

**Prudencia en la Asunción de Riesgos.** La mujer, en todos los países, y por supuesto en México no en la excepción, se ha caracterizado por otorgarle un importante valor al patrimonio familiar y, en el caso de la microempresa, la unidad productiva suele formar parte del patrimonio familiar. Parece evidente que la mujer empresarial o productora está siempre dispuesta a realizar un esfuerzo adicional y a mantener una estricta disciplina para lograr construir y proteger su patrimonio. Ante una alternativa de financiamiento, es verdad que la mujer actúa por lo general con una particular y en ocasiones hasta exagerada prudencia.

En México, las mujeres empresarias y productoras son, en efecto, cautelosas para asumir riesgos, al grado tal que en algunos casos, esta actitud frena su propia evolución. Esta es una conclusión que comparten la mayoría de las instituciones financieras y organismos no

gubernamentales que atienden a la mujer empresaria. Es, por otra parte, igual de cierto que el riesgo de excesiva cautela tiende a eliminarse en la medida en que la mujer avanza en un proceso de capacitación empresarial, aún cuando la prudencia se mantiene siempre, como una ventaja competitiva.

**Experiencia y capacidad en la administración de recursos.** La tradicional encomienda que se ha hecho a la mujer de administrar el hogar, y en particular la educación y el gasto familiar, le ha otorgado una formación sólida para administrar recursos, tanto humanos como financieros y materiales, con particular eficiencia y con una apreciable dosis de austeridad. Cuando esta capacidad y experiencia se manifiesta en una actividad empresarial, se traduce en una administración cuidadosa y eficaz de personal, inventarios y recursos financieros, una gestión en que los gastos superfluos e innecesarios tienden a disminuir e incluso llegan a no presentarse, con lo que se amplían de manera considerable las perspectivas de permanencia y evolución de la empresa.

**Capacidad de concretar iniciativas de colaboración.** La experiencia tiende a confirmar que las mujeres empresarias y productoras manifiestan una actitud favorable y una buena disposición para organizarse con otras mujeres empresarias, incluso con aquellas que compiten, para participar en iniciativas conjuntas de interés común. Las mujeres aceptan con mayor facilidad que sobre el interés individual prevalezca el beneficio colectivo.

Esta ventaja puede convertirse en decisiva ante una perspectiva ya manifiesta en que el principal problema de las empresas más pequeñas no se deriva de su condición de pequeñas, sino de que actúan solas; cuando parece inminente que las únicas unidades productivas que habrán de sobrevivir y desarrollarse, serán precisamente las que participen en iniciativas de acción conjunta y de esfuerzo colectivo.

#### f) La perspectiva de protección del medio ambiente.

Sería aconsejable que la acción de fomento incorporara, por otra parte, una perspectiva ambiental, confirmando que al eliminarse el carácter asistencialista en el tratamiento de las más pequeñas unidades productivas, no hay razón alguna por la cual deba liberárseles de su responsabilidad para con la naturaleza y el entorno de las futuras generaciones. Debiera buscarse, sin embargo, que el enfoque de protección ecológica no surgiera ni se acatara por reglamento, sino que fueran los integrantes del grupo comunitario quienes aceptaran la conveniencia de proteger el medio ambiente y decidieran producir en una relación ecológicamente sustentable y armónica.

También debiera promoverse la reflexión crítica sobre las ventajas de orden comercial que se desprenden de una producción que respeta el medio ambiente, y se convierten en múltiples ocasiones, sobre todos en los mercados más atractivos de exportación, en un argumento estratégico de persuasión que activa la decisión de compra de los consumidores. El cumplimiento de esta responsabilidad social para acceder a diversos mercados, se presenta cada vez más como un requisito ineludible.

La relevancia de una perspectiva ambiental aumenta al considerar que las muy pequeñas unidades productivas pueden contribuir más rápidamente y con menores inversiones a la protección y al mejoramiento del medio ambiente. Las acciones para reducir el efecto contaminante de la producción, al igual que las que propician la conservación, ahorro y uso eficiente de agua y la energía, plantean por lo general, a las grandes y medianas empresas, la necesidad de incorporar complejos cambios tecnológicos en los procesos productivos o de efectuar inversiones en activos fijos considerable cuantía y, con frecuencia, de procedencia extranjera. En el caso de las muy pequeñas unidades productivas, en cambio, tales acciones resultan no sólo más económicas, sino también, de efectos más inmediatos. Inclusive, en frecuentes ocasiones se requiere tan solo de una adecuada asesoría técnica en materia de procesos y materiales para lograr resultados satisfactorios.

Es por lo tanto recomendable establecer, como con condicionante de la acción de fomento y sobre todo del soporte, que en cada proyecto de inversión productiva en las comunidades de origen, se identifiquen con claridad los efectos negativos que pueden tener la iniciativa en el medio ambiente y se exija la adopción de medidas conducentes para evitarlo.

#### g) El impulso al desarrollo emprendedor autosustentable.

En la acción de fomento debiera impulsarse y respaldarse la formación de nuevas unidades productivas pequeñas, pero no solo para que sobrevivan, sino para que evolucionen como participantes dinámicos en el proceso de modernización en la economía en su conjunto. Sería conveniente incorporar como uno de los principales lineamientos de la economía en su conjunto, sería conveniente incorporar como uno de los principales lineamientos que las unidades productivas que se promuevan en las comunidades de origen, o bien en las comunidades integradas de alcance binacional, no operen en la informalidad, sino que desde un inicio participen activamente en la economía formal, con sustento a su propia capacidad de competencia.

La operación informal constituye una de las limitaciones fundamentales para que las muy pequeñas unidades productivas puedan acceder a las fuentes convencionales de soporte empresarial en materia de información, financiamiento, capacitación, asesoría técnica, vinculación comercial y soporte tecnológico, y se deriva, en diversos casos, de temores infundados o del desconocimiento de los trámites, procedimiento y sobre todo, de las ventajas específicas que pueden desprenderse de la formalización. Pero esta decisión surge, casi siempre, como producto de una decisión emprendedora y, casi nunca, de una disposición o requerimiento oficial. El grupo comunitario que impulse un proyecto de inversión productiva tendrá que identificar y aceptar las ventajas implícitas para actuar en tal dirección.

Se recomienda adoptar un enfoque de desarrollo empresarial, partiendo de la convicción de que la mayoría de las muy pequeñas unidades productivas puedan alcanzar los niveles de competencia que exige una economía globalizada, y de la certeza de que los niveles de eficiencia no son condición intrínseca del volumen de operaciones o de las dimensiones de los establecimientos productivos.



Es pertinente reconocer que al adoptar un país la decisión política de incorporarse en el proceso de globalización de la economía mundial y lograr su integración plena en una economía internacional en profunda y acelerada transformación, se acepto implícitamente cumplir con los requisitos de eficiencia y competitividad que exige tal propósito.

Ante esta nueva realidad, las empresas de todos los estratos y sectores tienen que actuar de manera decidida, para afrontar este nuevo desafío con la oportunidad y el alcance requeridos. Esta trascendente decisión que implica la conversión inevitable del mercado interior en un mercado internacional, plantea la necesidad urgente e impostergable de reconvertir y modernizar el aparato productivo nacional en su conjunto, para que las empresas de todos los estratos alcancen todos los niveles de eficiencia y competitividad que les permitan, no solo sobrevivir ante una nueva realidad de competencia, sino aprovechar las indudables e innumerables oportunidades que surgen en una nueva perspectiva de desarrollo.

#### h) La articulación productiva.

Es prudente reconocer también que las muy pequeñas unidades productivas, al menos en México y en América Latina, encuentra una de sus principales dificultades para evolucionar, en las deficiencias estructurales de su vinculación comercial con compradores y proveedores, las que se derivan no solo de una reducida capacidad de negociación individual, si en ocasiones de la carencia de técnicas elementales de comercialización y de políticas y procedimientos adecuados de adquisición.

Una de las más importantes tareas de la acción de fomento, por lo tanto, podría ser la de impulsar la formación de un instrumento de consolidación por una parte y de promoción y enlace, por otra, para que las nuevas unidades productivas de las comunidades de origen, logren una vinculación formal con nichos de mercado idóneos, estables y permanentes. así como un eficaz y perdurable articulación con las fuentes eficientes de proveeduría de insumo, materia prima y servicios, todo ello con el propósito final de consolidar, en paralelo, su efectiva incorporación al encadenamiento productivo de la economía formal.

Los reducidos volúmenes de operación individual de las muy pequeñas unidades productivas y, como consecuencia, los montos poco considerables de venta de sus productos y adquisición de materias primas e insumos y, sobre todo, su preferencia hacia la acción individual e independiente, explica su limitada capacidad de negociación, en ocasiones las muy pequeñas unidades productivas de las comunidades de origen se encuentran en clara desventaja para negociar términos y condiciones favorables en medio de una industria mediana o grande que les suministra los bienes de capital e insumos y que les impone sus términos y condiciones, y de empresas grandes y medianas que les adquieren sus productos y que también les determinan condicionantes. En una situación de esta naturaleza, ante presiones inflacionarias o decisiones unilaterales de sus proveedores, las pequeñas unidades productivas de las comunidades de origen se verían financieramente estranguladas al no poder transferir hacia los precios los incrementos en los costos respectivos, con la oportunidad y sin reducir los volúmenes de comercialización.



La formación de empresas de servicio que consolidan capacidades de compra y venta, pretende contrarrestar este serio inconveniente; sin embargo, la acción de fomento debiera promover y respaldar la concertación de compromisos formales de relación productiva entre las diversas empresas de servicios de las comunidades de origen, entre sí, y entre éstas y las pequeñas, medianas y grandes empresas, a través de mecanismos de subcontratación y la concertación de acuerdos para el desarrollo de clientes y proveedores.

El esfuerzo promocional para impulsar el desarrollo de clientes y proveedores, no debiera limitarse de ninguna manera al mero establecimiento de contactos y al intercambio de la información y requerimientos. Se debería tratar de persuadir a los grandes compradores y proveedores para que acepten contribuir una relación, no de dependencia sino de interdependencia con sus clientes y proveedores en las comunidades de origen, a través de las empresas de servicios. Lo verdaderamente trascendente sería convencerlos de que reconozcan la considerable relevancia cualitativa de la integración vertical y que traduzcan este reconocimiento en compromisos concretos de impulso y soporte a sus clientes y proveedores, como una inversión productiva que forma parte integral de una estrategia de desarrollo corporativo de mediano y largo plazo, tal sucede en los países más avanzados.

#### i) La cooperación para el desarrollo Estados Unidos-México

Resulta de mayor significación que por primera vez el Gobierno de los Estados Unidos haya aceptado incluir en la agenda bilateral el propósito de avanzar hacia un régimen de flujos migratorios legales, seguros y ordenados. En los comunicados conjuntos difundidos por ambos gobiernos para informar sobre el curso de las negociaciones, se ha reconocido que este objeto común sólo puede ser alcanzado mediante un ejercicio binacional de responsabilidad compartida, lo que implica asumir diversos compromisos y obligaciones mutuas. En particular se señala como una de las líneas de acción: el impulsar programas de desarrollo regional en las zonas de más alta intensidad migratoria en México y en articular estos esfuerzos con la instrumentación de un eventual programa de trabajadores temporales entre ambos países.

Esta nueva realidad en la relación bilateral ofrece oportunidades sin precedentes de cooperación para el desarrollo. Ahora bien si reconocemos que el flujo de migrantes hacia los Estados Unidos tiene un considerable número de repercusiones benéficas, también debiéramos aceptar que si este flujo es desmedido e incontrolable puede conllevar efectos negativos para la economía norteamericana. Si esto es cierto, tendríamos igualmente que aceptar que la apertura de nuevas posibilidades de desarrollo para las comunidades tradicionales exportadoras de migrantes se convierte en un objetivo de intereses mutuo, cuando menos para ambos Gobiernos.

En tal virtud parece incuestionable para que el gobierno de los Estados Unidos, y para la sociedad norteamericana en lo particular resulta mucho más conveniente de que la demanda de un determinado producto en su mercado, sea abastecida por la oferta generada en una de las comunidades mexicanas expulsadoras de migrantes, en contraste a que sea atendida por la oferta de importación procedente de cualquier otro país. Resulta cierto que aun reconociéndose esta prioridad, resultan en la práctica imposible que la oferta de exportación de tales comunidades pueda recibir un tratamiento de política comercial preferencial de carácter arancelario. Lo anterior no significa, sin embargo, que el Gobierno de los Estados Unidos, y en

especial los gobiernos de ciertos estados norteamericanos receptores de migrantes, no puedan ofrecer apoyos concretos de cooperación para el desarrollo que incida en el mismo sentido, es decir que faciliten la comercialización de los productos elaborados en las comunidades de origen en los mercados locales de los Estados Unidos. Si las autoridades federales y estatales de los Estados Unidos reconocen esta ventaja particular, se abren oportunidades insospechadas de colaboración para impulsar de manera conjunta el desarrollo económico de las comunidades de origen de los migrantes mexicanos.

#### j) Una experiencia piloto.

Por ultimo, seria aconsejable, diseñar e instrumentar un esfuerzo piloto en el que se pongan en operación tres proyectos específicos que consideren, por supuesto, la concreción de tres empresas de servicio y la formación de tres fondos de competitividad y desarrollo en las comunidades con elevada tradición migratoria y con vocación productiva de arte popular. Los proyectos productivos deberían ser para las comunidades socioculturales binacionales y estar orientados a la exportación al mercado de los lugares de residencia de los mexicanos en el exterior participantes en la iniciativa.

La duración de la fase piloto bien podría ser de un año, manteniéndose como objetivos el que una vez transcurrido este periodo las comunidades binacionales, los proyectos y las empresas de servicio puedan continuar operando sobre las bases de independencia y autosustentabilidad, y disponer, en paralelo y como resultado de la experiencia, de una metodología integral del esquema funcional que permita la replicabilidad de este tipo de proyectos a través de un programa nacional de alcance masivo.

El investigador zacatecano Rodolfo García al señalar lineamientos generales para el diseño de políticas publicas encaminadas a potenciar un uso más integral de las remesas en beneficio del crecimiento económico local y regional, destacar la conveniencia de "Fomentar el Desarrollo de proyecto pilotos en zonas de alta migración, que reúnan al menos las siguientes características: a) ser de naturaleza asociativa; b) contar con la participación activa de la comunidad migrante de los Estados Unidos; c) reproducibles y autosustentables; d) contemplen todas las fases del proceso productivo desde el ahorro y capacitación, hasta comercialización, y e) se inscriban en una perspectiva de desarrollo regional integral".<sup>70</sup>

---

<sup>70</sup> Rodolfo García Zamora. " Migración internacional y desarrollo local: una propuesta para los estados de larga tradición migratoria". Taller internacional: " Migración, Desarrollo Regional y Potencial productivo de las Remesas" Guadalajara, Jal., 14 y15 de febrero de 2002.

## CONCLUSIONES

1. La migración incide en la realidad económica social y cultural de México desde hace mucho tiempo. Su importancia y significación crece de manera acelerada y no se vislumbran razones que puedan evitar que esta relevancia alcance proporciones impresionantes.
2. El fenómeno de la migración tendrá que ser considerado necesaria y seriamente, en el diseño de cualquier estrategia de fomento para generar el millón de nuevos puestos de trabajo que demanda una población joven año con año.
3. Son absolutamente ciertos los efectos positivos de migración: que abre alternativas para una población joven y entusiasta, que representa una opción de bienestar para millones de familias pobres, que promueve la generación de empleo local y la inversión en obras de infraestructura con un efecto multiplicador importante, que recompensa las deficiencias estructurales internas, así como las limitaciones, e incluso las incapacidades, de la administración pública para impulsar el desarrollo regional y el equilibrio del ingreso nacional. Pero son igualmente manifiestos los efectos negativos que propician la desintegración familiar, desalientan la iniciativa responsable de quienes permanecen en las comunidades de origen y arrebatan, en beneficio de otro país, el resultado de la inversión que las comunidades pobres realizan durante muchos años en la formación de sus jóvenes, perdiendo con ello su juventud y el espíritu emprendedor.
4. La evidente contribución que hacen los trabajadores migrantes mexicanos a la competitividad de la economía norteamericana, configurar un elemento de atracción determinante, que permite asegurar que nada impedirá que la población hispana continúe siendo la primera minoría étnica en los Estados Unidos, y que la población de origen mexicano se acerque a los 40 millones para finales de la presente década y llegue a representar más de un cuarto de la población total de este país para mediados del siglo XXI.
5. Las áreas expulsoras de migrantes ya no son unas cuantas localidades desfavorecidas o marginadas, ni tampoco las comunidades se localizan en los mismos estados de la Republica Mexicana. El fenómeno de la migración afecta ya casi la totalidad de las 32 entidades federativas, incluso ciudades habitualmente receptoras de migrantes nacionales se están convirtiendo a un ritmo ascendente en áreas expulsadoras de migrantes hacia los EE.UU.
6. El 90% de la población de origen mexicano se concentra en no más de doce estados de la Unión Americana, aun cuando cada año el flujo se extiende con particular dinamismo hacia otras localidades.
7. Los más de 2000 clubes y asociaciones de origen mexicano establecidos en los Estados Unidos, continuarán teniendo no sólo una participación creciente y relevante en la

canalización de recursos hacia la construcción de obras publicas de beneficio social y la generación de proyecto productivos en sus comunidades de origen, sino en particular una relevancia fundamental de índole política tanto en México como en sus propios lugares de residencia.

8. Las remesas procedentes de los mexicanos en los Estados Unidos se confirma como el más importante fuente de ingresos proveniente del exterior, al calcularse sobre criterios netos, y al dejarse subvaluar el importe de los recursos no registrados que ingresan por conducto de medios informales. Hay un evidente sustento para pronosticar que durante la presente década el flujo promedio anual de remesas totales hacia México será de entre 17.000 y más de 20,000 millones de dólares anuales.
9. Como en todos los países expulsadores de migrantes la mayor parte de las remesas se destinan a sufragar gastos de consumo, en un porcentaje menor aun aunque creciente al financiamiento de obras de interés colectivo y sólo en una proporción significativa a la generación de proyectos productivos autosustentables. La disponibilidad de los mexicanos a canalizar recursos adicionales hacia este último propósito puede otorgarle al fenómeno migratorio una dimensión insospechada en términos de contribución al desarrollo.
10. Se reconoce que el costo de las transferencias de las remesas en México es todavía extraordinariamente elevado, probablemente el más elevado de todos los países expulsores de migrantes, no obstante ser el único que mantiene frontera común con el principal país receptor. La creciente participación de los nuevos actores, sobre todo del sector financiero, no permite todavía predecir que se registrará una disminución sensible y efectiva en los costos totales de la transferencia. Todo hace suponer que todavía por un prolongado período los mexicanos pobres del exterior y sus familias pobres en México continuarán transfiriendo mas de 1.700 millones de dólares al sistema financiero–mercantil de ambos países, paradójicamente por prestarles, por 7 días, mas de 10.000 millones de dólares cada año.
11. La expectativa de que las organizaciones de microempresas desempeñen un papel relevante en la transferencia racional de las remesas y el financiamiento de proyectos productivos en las comunidades de origen, continúa viéndose muy lejana, al menos mientras este tipo de instituciones financieras sigan utilizando los esquemas tradicionales del microcrédito y continúen sustentando su rentabilidad y autosuficiencia en los ya no tan nuevos paradigmas de aplicación de tasas de interés extraordinariamente elevadas, en virtud de razonamientos financieramente explicables, pero económicamente discutibles.
12. En el presente trabajo se realiza una diferenciación de los protagonistas (mexicanos en el exterior y sus familiares en sus comunidades de origen) en cuanto sus perfiles de aptitudes que los caracterizan y de actitudes y preferencias en la actividad laboral. Una separación entre “trabajadores” y “emprendedores” y una adicional entre “emprendedores-productores” y “emprendedores-empresarios”, que nos parece de la más relevante importancia, pues el no tomar en cuenta las diferencias implícitas puede

constituirse el la iba más eficaz para hacer fracasar cualquier proyecto productivo en México, y probablemente en la mayoría de los países de América Latina. Esta diferenciación cobra aún mayor relevancia en el tipo de proyectos productivos que se contemplan en el estudio, ya que es muy probablemente la mayor parte de quienes responden al perfil de “emprendedores-empresarios” han emigrado precisamente hacia al exterior.

13. La activación de un nuevo proyecto no debe surgir como un resultado de una decisión independiente, sino que debe formar parte integral de la estrategia de toda la comunidad en materia de combate a la pobreza, de generación de empleo, de articulación productiva, de competitividad estructural y, por lo tanto, de desarrollo local.
14. Los proyectos productivos no existen en abstracto; ello significa que difícilmente un grupo de consultores externos, por capaces y experimentados que sean, podrían formular de manera independiente proyectos de inversión, con el indispensable sustento, para posteriormente ofrecerlos a supuestos potenciales inversionistas. Las modalidades, el alcance y las características fundamentales de los proyectos de inversión, dependen precisamente, de los intereses, objetivos, aptitudes, deseos, experiencias y posibilidades particulares de quien o quienes pondrán en riesgo su patrimonio, su prestigio, esfuerzo, talento, imaginación y capacidad técnica, para ejecutarlos y operarlos.
15. Encontrar soluciones al financiamiento de los proyectos de inversión, ya sea a través de aportaciones de riesgo, donaciones o crédito, de ninguna manera resulta suficiente para concretarlos con eficiencia y desde luego para garantizar una contribución efectiva al desarrollo local.
16. Las alternativas de las empresas maquiladoras o de mediana o grandes empresas no parecen ser las más aconsejables para impulsar proyectos productivos en las comunidades de origen. Todo apunta, en cambio, a que los proyectos productivos más idóneos son los que habrán de dar como resultado el establecimiento de muy pequeñas unidades productivas, que capitalizan la ventajas competitivas que se derivan de su condición de pequeñas y que son orientadas a satisfacer con particular eficiencia los requerimientos de mercados sofisticados y exigentes, en México y en el exterior, aquellos que saben valorar el trabajo individual y el esfuerzo creativo.
17. Es cierto que cuando en el ámbito estatal, municipal o comunitario, el saldo en el flujo de recursos derivados de las operaciones económicas con el exterior es negativo en un plazo determinado, se reduce inexorablemente el circulante monetario de la propia localidad y resulta en la practica imposible frenar el deterioro económico, como también es un hecho que de mantenerse este desequilibrio por un periodo prolongado, tampoco puede evitarse que los índices de pobreza y de marginación local se incrementen. Podría afirmarse que, en efecto, si después de un plazo razonable, los ingresos provenientes del exterior de la comunidad de origen, generados directamente por la nueva actividad productiva (inversión directa, remesas, aportaciones, créditos, ventas, etc.), no resultan superiores al monto de recursos de dicha unidad productiva hace

egresar de la comunidad por su operación (recuperación de aportaciones, retiros de utilidades, amortizaciones e intereses de préstamos externos, adquisiciones de equipo, tecnología e insumos, pago de regalías, etc.), no fácilmente podría justificarse la acción de fomento y por supuesto tampoco los recursos aportados por los mexicanos en el exterior, se recomienda, en tal virtud, identificar e impulsar proyectos en que los bienes producidos por la comunidad puedan sustituir bienes que proviene de fuera de la localidad o bien puedan comercializarse en mercados que se localicen en el exterior de la comunidad e incluso del propio municipio; la elaboración de productos o la prestación de servicios que en un plazo razonable puedan arrojar un ingreso neto positivo de recursos financieros y, por lo tanto, un incremento del circulante monetario dela comunidad.

18. Se recomienda asimismo impulsar proyectos en una vía de doble sentido, en la que los propios protagonistas y los beneficiarios fundamentales no sean únicamente los participantes de la comunidad de origen, sino proyectos productivos que abran en paralelo nuevas oportunidades de incrementar el bienestar y mejorar las perspectivas de desarrollo a los mexicanos en el exterior, quienes participarían en las iniciativas con similares derechos y obligaciones. Sería que más de una mera colaboración, se trataría de una alianza estratégica para instrumentar proyectos binacionales, proyectos diseñados y operados en el contexto de la red sociocultural que ha construido, en la que ambos integrantes aportan patrimonio y esfuerzo productivo empresarial y en el que ambos buscan beneficiarse directamente con los resultados operativos de proyecto. No se trate de la iniciativa de unos que llevan acabo con el sustento de otros, se trata de un esfuerzo proveedor de ambos. En este caso, los participantes de la comunidad de origen aportarían básicamente el esfuerzo productivo y los integrantes de las comunidades filiales en el exterior el esfuerzo de comercialización para acceder a los nichos de mercado objetivo en sus lugares de residencia, pero es claro que ambos participan en el negocio empresarial.

## PROPUESTAS

El presente trabajo presenta la propuesta funcional de un esquema para impulsar la vinculación de las remesas de mexicanos en el exterior con el desarrollo económico, social y cultural de las comunidades de origen, a través del diseño e instrumentación de proyectos productivos binacionales.

El esquema propuesto tiene las siguientes características:

### A) Calidad de proyectos

- Se pretende incrementar considerablemente la sustentación técnica, la eficiencia operativa, la sustentabilidad financiera y la competitividad internacional.
- Se busca asegurar que las actividades productivas sean las idóneas, en función de las disponibilidades regionales, el capital social comunitario y las ventajas competitivas potenciales de las microempresas que se deriva precisamente de su condición de pequeña unidad productiva.
- Se propicia que los participantes en la actividad emprendedora, reconozca la importancia de la protección ecológica y la inteligencia empresarial manteniendo una relación respetuosa y autosustentable con el medio ambiente, valorando los recursos ambientales como activos del desarrollo.

### B) Participación de los mexicanos en el exterior.

- Se promueve un flujo adicional y creciente de remesas, a través de las aportaciones, de migrantes mexicanos en los Estados Unidos y de ciudadanos estadounidenses de origen mexicano para impulsar proyectos sociales y en particular proyectos de inversión productiva–empresarial en sus comunidades de origen.
- Se activa y consolida una vía de dos sentidos, en la que los mexicanos en el exterior colaboran, por una parte, en la comercialización creciente hacia sus propios mercados de referencia de los productos elaborados en sus respectivas comunidades de origen, y por otra, en que la correspondiente acción de fomento contribuya a generar cada vez más y mejores oportunidades de empleo y desarrollo económico y social y, en particular, de ingreso familiar para los propios mexicanos en el exterior.
- Se promueve y facilita la participación comprometida de los mexicanos en el exterior, en la formación de capital de riesgo y en la capacidad de gestión empresarial de los proyectos productivos de sus comunidades de origen.
- Se propicia que las iniciativas de inversión capitalicen y fortalezcan las redes, la identidad y los vínculos socioculturales que se han construido entre los mexicanos en el exterior y sus comunidades de origen.



- Se busca asegurar que las transferencias de remesas y de aportaciones de inversión se dé de manera eficiente, oportuna y con costos financieros razonables y competitivos.

#### C) Desarrollo económico, social y cultural de las comunidades de origen.

- Se pretende privilegiar las actividades orientadas a la promoción del desarrollo endógeno y no solo a la captación de remesas y aportaciones de los mexicanos en el exterior, introduciendo criterios de rentabilidad social y de generación de empleos y de ingresos entre la mayoría de la población y no solo guiándose por los estrechos criterios de la rentabilidad financiera inmediata.
- Se busca asegurar que como resultado de la acción emprendedora se eleven efectivamente los niveles de bienestar individual, familiar y comunitario en términos de satisfacción de las necesidades esenciales en materia de alimentación, vestido, salud, educación y vivienda.
- Se procura impulsar el desarrollo local, asegurando que los efectos y resultados de la acción emprendedora contribuyan de manera efectiva al incremento del circulante monetario y de saldos positivos de la balanza de pagos comunitarios.
- Se pretende asegurar la eliminación del carácter asistencialista de las remesas tradicionales, haciendo posible que los mexicanos en el exterior no se hagan más responsables de sus beneficiarios en México, pero sí les apoyen para que sean ellos mismos los que resuelvan; con un respaldo integral y dinámico, es cierto, pero en que nunca más les vuelvan a sustituir como responsables directos y únicos de transformar su propia realidad.

#### D) Participantes de proyectos

- Se busca propiciar una relación equitativa entre los participantes que a su vez permita una intervención equilibrada y complementaria entre los trabajadores, emprendedores-productores (muy probablemente perfiles de ambos de la mayoría de los que permanecieron en las comunidades de origen) y emprendedores empresarios (muy probablemente perfil que se localiza más bien entre los mexicanos en el exterior).
- Se aplica una metodología de acción conjunta que no recurre a la organización cooperativa o al sentido de fusión, sino que opera como un instrumento activo de colaboración emprendedora para incrementar la productividad de todos, como una alianza estratégica que, respetando el principio de la individualidad, propicia y facilita el esfuerzo conjunto para acrecentar la capacidad de negociación y de concreción colectiva; una alianza en la que los resultados y el ingreso para cada participante dependen directamente de la calidad y magnitud de su propio esfuerzo y talento individual.
- Se trata de que los participantes en el proyecto no sólo consoliden sus requerimientos para acceder al financiamiento, sino que participen en iniciativas de acción conjunta para incrementar la capacidad de negociación y de competencia colectiva.

- Se constituye una empresa de servicios que, con un enfoque de negocios, mantiene como único objeto y objetivo el desarrollo integral de los participantes en el proyecto y asume la responsabilidad de respaldarles en el diseño e instrumentación de sus respectivos planes de negocio para obtener ingresos incrementales. Los participantes son propietarios únicos del capital social de la empresa de servicios, que se constituye como sociedad anónima y cuyos estatutos establecen como requisito sine qua non la propiedad comunitaria de la totalidad de las acciones y, en consecuencia, la prohibición permanente de que participen otro tipo de socios meramente rentistas.
- Se promueve la complementación productiva y la división racional del trabajo en función de las respectivas especialidades y ventajas competitivas, pudiendo los participantes encomendar a las empresas de servicio las tareas de adquisición, promoción comercial y administración, para estar en condiciones de concentrar todo su esfuerzo y tiempo laboral en el ejercicio de su especialidad y preferencia: la producción.

#### E) De manejo de recursos financieros

- A través del funcionamiento del fondo de competitividad y desarrollo y de la operación de las empresas de servicio, se busca asegurar que los recursos de las remesas y aportaciones se utilicen de manera eficiente y se destinen única y exclusivamente a los propósitos previstos en los proyectos de inversión acordados entre los mexicanos de las comunidades de origen y los mexicanos en el exterior.

#### F) Desarrollo de la competitividad e independencia de los proyectos

- Se impulsa y respalda a las más pequeñas unidades productivas no sólo para que sobrevivan, sino para que evolucionen como participantes dinámicos en el proceso de modernización de la economía en su conjunto.
- Se promueve y facilita que los productores mexicanos en las comunidades de origen y los mexicanos en el exterior asuman la responsabilidad plena de diseñar e instrumentar su propia estrategia de desarrollo empresarial y de construir sus propias expectativas de desarrollo económico y social.
- Se elimina de la acción de fomento los criterios y enfoques de carácter asistencialista que alientan invariablemente la inacción, estimulan la dependencia e inhibe la iniciativa emprendedora.
- Se promueve y asegura la oportuna y eficiente canalización de una proporción equitativa de los nuevos ingresos de los participantes hacia el financiamiento creciente de las inversiones y gastos que incrementan estructuralmente su respectiva capacidad de competencia colectiva, así como de sus gastos e inversiones elementales de desarrollo social y cultural. También se pretende asegurar que no sólo los mexicanos de las comunidades de origen, si no también los mexicanos en el exterior que efectúen donaciones o aportaciones,
-

puedan participar activa y comprometidamente de las decisiones de utilización y el destino específico de los recursos.

- La empresa de servicios comunitaria (EDS) asume la responsabilidad de asegurarse que los participantes en el proyecto reciban un respaldo técnico, promocional y financiero en términos y condiciones accesibles, adecuados, oportunos y competitivos. Las EDS actúan como instrumento de interlocución y enlace, que busca que los servicios de respaldo respondan efectivamente a los requerimientos particulares de los participantes en el proyecto, y que estos sean rentables y atractivos para las instituciones formales de respaldo empresarial que los proporcionan, con las que se busca concertar alianzas estratégicas de colaboración, complementariedad de funciones y apoyo recíproco.
- Se respalda a los participantes en los proyectos para que logren una vinculación formal con mercados idóneos, estables y permanentes; así como una eficaz y perdurable articulación con las fuentes de proveeduría de insumos, materias primas y servicios; todo ello con el propósito final de consolidar la efectiva incorporación formal de las nuevas unidades emprendedoras al encadenamiento productivo de la economía moderna.

#### G) Respaldo institucional

- Se reconoce para evolucionar, las participantes en los proyectos requieren de un efectivo acceso al financiamiento, pero también se reconoce que no basta el crédito y que resulta indispensable un impulso promocional, un apoyo organizacional y un respaldo de carácter integral, en materia de información, capacitación, asesoría técnica, promoción comercial y soporte tecnológico.
- Se propicia que los instrumentos y mecanismos de respaldo puedan operar con los criterios indispensables de rentabilidad para asegurar la permanencia a través de la autosustentabilidad institucional.
- Se pretende hacer posible que los participantes en un proyecto productivo comunitario puedan, a través de sus empresas de servicios, acceder oportunamente, sin subsidios ni tratamientos preferenciales distorsionantes, al respaldo empresarial, nacional e internacional, en materia de información, capacitación, financiamiento, asesoría técnica, soporte tecnológico y promoción comercial.
- A través de la consolidación de los requerimientos crediticios de los participantes, la participación de la empresa de servicios como acreditado único y la utilización de los fondos comunitarios como vehículo de pago directo, se busca hacer posible que aún tratándose de muy pequeñas unidades productivas, los participantes en el proyecto puedan efectivamente acceder, sobre las bases rentables, al financiamiento bancario y, en particular, de organizaciones de microfinanzas.
- Se facilita la obtención del respaldo técnico y financiero de agencias bilaterales y de organizaciones no gubernamentales de cooperación para el desarrollo.

#### H) Desarrollo igualitario.

- Se incorpora una perspectiva de género, que pretende contribuir a eliminar los obstáculos estructurales que dificultan la participación de las mujeres en la actividad productiva- empresarial.

#### I) Acceso a los mercados idóneos

- Se busca eliminar todo tipo de intermediación innecesaria, tanto en el ámbito nacional, y se hace posible que las microempresas y los emprendedores participantes puedan acceder directamente a los nichos de mercado que aprecian el consumo diferenciado y aprecian la creatividad y talento individual, así como el esfuerzo y trabajo especializado de muy pequeñas unidades productivas.
- Se trata de facilitar el acceso a los nichos de mercado objetivo al disponerse de especialistas en las empresas de servicios que consolidan la oferta productiva y la acción promocional.
- Se considera a los mexicanos en el exterior no sólo como un importante mercado solidario, sino además y sobre todo como un gran aliado para acceder con oferta competitiva a los mercados de sus lugares de residencia.
- Se concibe la exportación no como una simple venta de productos más allá de las fronteras, sino como la importación constante y creciente de los propios productos desde el exterior, lo cual se pretende lograr mediante un establecimiento de observatorios de propiedad y operación conjunta entre migrantes y comunidades de origen, para sensibilizar la demanda, capturar recomendaciones, medir competitividades, evaluar argumentos.

## BIBLIOGRAFÍA

- “MERCADOS LABORALES INTERNACIONALES: TRES PROPUESTAS” Jorge Bustamante. “Migración México–Estados Unidos–Opciones De Política”.- SG , SER. CONAPO.- noviembre de 2000
- “IMPORTANCIA DE LOS QUE SE FUERON Y SU REENCUENTRO CON MÉXICO”. Oficina Presidencial para mexicanos en el Exterior. Dirección General de Negocios y Transferencias. El Mercado de Valores N°. 7, agosto de 2001.
- “LAS DIMENSIONES DE LA ACTUAL CRISIS ECONÓMICA”.- Raúl Delgado.- SENADO 2000.- “Impacto de la Migración las Remesas en el Crecimiento Económico Regional”. Senado de la Republica.- México, 1999.
- “REDES MIGRATORIAS: ¿ACCESO Y OPORTUNIDADES PARA LOS MIGRANTES?.- Rene Martín Cesteno.- ITESM, Campus Guadalajara, 2002.
- “MERCADOS LABORALES FRONTERIZOS”.-JORGE SANTIBÁÑEZ Y RODOLFO CRUZ.- “MIGRACIÓN MÉXICO – ESTADOS UNIDOS.- Opciones de Política”.-SG, SER, CONAPO.- noviembre de 2000.
- “El Migrante Mexicano en EE.UU.: De actor local a actor global”. BERNARDO MENDEZ LUGO. CONSULADO DE MÉXICO EN ATLANTA ([http:// www.enespañol.com/atlanta/guests/education/bernard 9.97.html](http://www.enespañol.com/atlanta/guests/education/bernard%209.97.html))
- “WORKERS WHITHOUT FRONTERS.- THE IMPACT OF GLOVALIZATION ON INTERNATIONAL MIGRATION” Peter Stalker. OIT, 200.[www.ilo.org/publns](http://www.ilo.org/publns).
- DEMANDA COLECTICVA – CLASS ACTION- Fred J. Kumetz, SENADO 2000.- “Impacto de la Migración y de las Remesas en el Crecimiento Económico Regional”. Senado de la República.- México 1999.
- “PASADO, PRESENTE Y FUTURO DE NUESTRA RELACION CON LAS COMUNIDADES MEXICANAS Y DE ORIGEN MEXICANO EN ESTADOS UNIDOS” Graciela Orozco, “El Mercado de Valores” N° 7, Julio de 2001.
- “Experiencias Internacionales en el Envío y Uso de las Remesas”, Fernando Lozano. “Migración México-Estados Unidos.-Opciones de Política.-SG, SER, CONAPO.- noviembre de 2000.
- “MIGRACIÓN INTERNACIONAL Y DESARROLLO LOCAL: UNA PROPUESTA PARA ZACATECAS, MÉXICO.” Rodolfo García Zamora.- Universidad Autónoma de Zacatecas.- Unidad de Economía y el SPAUAZ.- octubre de 2001.

- "DINAMICA CRECIENTE DE LA MIGRACIÓN".- RODOLFO TUIRAN, CARLOS FUENTES, Y LUIS FELIPE RAMOS.- El Mercado de Valores N° 8, agosto de 2001.
- "MONTO Y USO DE LAS REMESAS EN MÉXICO" Rodolfo Corona Vázquez.- El Mercado de Valores, N° 8, agosto de 2001.
- "LOS MEXICANOS EN ESTADOS UNIDOS".- Díaz De Cossío Roger, Graciela Orozco y Esther González.- Sistemas Tecnológicos de Edición. S.A. de C.V. 1997.
- "THE DEVELOPMENTAL ROLE OF REMITTANCE IN U.S. LATINO COMMUNITIES AND IN LATIN AMERICA COUNTRIES.- A FINAL PROTEJECT REPORT" Lidsay Lowell.- Director Of Research.- Institute For The Study Of International Migration Georgetown University.- Rodolfo O De la Garza.- Vice President Tomas Rivera Policy Institute.- Mike Hogg. Professor of Community Affairs Department of Government. - University Of Texas- Austin. 2000.
- MONTO Y USO DELAS REMESAS EN MEXICO.- Rodolfo Corona.- Migración en México-Estados Unidos.- Opciones De Políticas.- SG, SRE, CONAPO.-noviembre de 2000.
- "REMITTANCES AND MARKETS: NEW PLATERS AND PRACTICES". - Manuel Orozco. - The Tomás Rivera Policy Institute. Mayo de 2000.
- "COMUNIDADES MEXICANOAS EN EL EXTERIOR", Alfonso De Maria y Campos.- El Mercado de Valores, N° 7, agosto de 2001.
- "MIGRACION MÉXICO.-ESTADOS UNIDOS.- HACIA UNA NUEVA AGENDA BILATERAL". Rodolfo Tuirán.- "Migración México-Estados Unidos.-Opciones de Política".- SG, SER, CONAPO.- noviembre de 2000.
- JOSE ANGEL PESCADOR OSUNA.- ExSubsecretario de Población y Asuntos Migratorios de la Secretaría de Gobernación. Declaración periodística del 13 de octubre de 2000.
- DINERO PERDIDO ¿A DÓNDE VAN LOS DÓLARES QUE LOS MEXICANOS ENVIAN A SUS FAMILIAS?", "Michelle Levander.- Senado 2000.- Impacto de la Migración y las Remesas en el Crecimiento Económico Regional".- Senado de la Republica.- México 1999.
- IMPACTO DE LAS REMESAS INTERNACIONALES.- Alicia Silva Gijón-Cruz (Universidad Autónoma Benito Juárez de Oaxaca) Martha Wirees (Agnes Scott College, Atlanta, Georgia, y Rafael G. Reyes Morales, Instituto Tecnológico de Oaxaca) Ciudades 47, julio-septiembre de 2000, RNIU, Puebla, México.

- “EFECTOS SUBREGIONALES DE LAS REMESAS DE EMIGRANTES MEXICANOS EN ESTADOS UNIDOS.- Jesús Arroyo Alejandre y Salvador Berumen Sandoval.- Revista Comercio Exterior.- Vol. 50 Núm. 4, abril de 2000.
- “COMUNIDADES TRANSNACIONALES E INICIATIVAS PARA FORTALECER LAS RELACIONES DE LAS COMUNIDADES MEXICANAS EN LOS ESTADOS UNIDOS”.- Remedios Gonzáles Arau y Paz Trigueros.- “Migración México-Estados Unidos.- Opciones De Política.-SG, SER, CONAPO.- noviembre de 2000.
- “LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DE ESTADOS UNIDOS”.- G. Thil Phillips.- Administrator Regional de la United States Small Business Administration.- “Propuesta de Acción para Impulsar el Desarrollo Competitivo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Capitulo9 VIII, NAFIN, 2002.
- “DESARROLLO DE LAS MICROEMPRESAS EN LATINOAMÉRICA: ENFOQUE DEL BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO”.- Margaret Berger, Jefa de la Unidad de Microempresas del Banco Interamericano de Desarrollo, y Bernardo Guillamon, especialista en microempresas del Departamento Operacional Regional III del BID de Uruguay, Desarrollo de la Pequeña Empresa”, Volumen 7, Número 3, septiembre 1996.
- NFWBO’S COMPENDIUM OF NATIONAL STATISTIC ON WOMEN- Owned Businesses in the U, S., published and widely publicized by the Foundation, the National Women’s Business Council, the Interagency Committee and OWBO.
- SMES: EMPLOYMENT. INNOVATION AND GROWTH. - The Washington Workshop. - 1996.- OECD.
- “LA MICREMPRESA EN ESPAÑA”.- Mialtren Casanova.- Presidente del Instituto Europeo para la Gestión de la Diversidad”. Madrid, 2002.
- “El Sistema de las Pequeñas Empresas en Italia”. Andrea Saba.- Exdirector General del Instituto para el Desarrollo del Mezzogiorno” de Italia. Características y Políticas de Apoyo.- Propuestas de Acción para Impulsar el Desarrollo Competitivo de la Micro, Pecunia y Mediana Empresa, capítulo VIII. NAFIN, 2002.
- “MERCADOS LABORALES FRONTERIZOS”.- Jorge Santibáñez y Rodolfo Cruz.- “Migración México-Estados Unidos.- Opciones De Política”.- SG, SER, CONAPO.- noviembre de 2000.
- “COMUNICADO CONJUNTO SOBRE NEGOCIACIONES MIGRATORIAS MÉXICO-ESTADOS UNIDOS”.- Secretaría de Relaciones Exteriores. Ciudad de México, 22 de junio de 2001.
- “LAS REMESAS ENVIADAS A MÉXICO POR LOS TRABAJADORES MIGRANTES EN ESTADOS UNIDOS”.- Rodolfo Tuirán-Jorge Castro. Revista Comercio Exterior, México, mayo, 2000.



