

comercio *e*xterior

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.

VOL. 50, NÚM. 5, MÉXICO, MAYO DE 2000

La emigración de Zacatecas, México

TLCAN y comercio intraindustrial

Maquiladoras en Yucatán



CONSEJO DIRECTIVO

Serie A

Propietarios

José Ángel Gurría Treviño
Herminio Blanco Mendoza
Carlos Noriega Curtis
Romérico Arroyo Marroquín
Rosario Green Macías
Luis Téllez Kuenzler
Jonathan Davis Arzac
Decio de María Serrano
Guillermo Ortiz Martínez

Suplentes

Carlos García Moreno
Santiago Macías Herrera
Miguel Luis Anaya Mora
Andrés Casco Flores
Juan de Villafranca Andrade
Andrés Antonius González
Georgina Kessel Martínez
José Rivera Banuet
Ángel Palomino Hasbach

Serie B

Propietarios

Jorge Marín Santillán
Valentín Díez Morodo
Alejandro Martínez Gallardo
Héctor Rangel Domene

Suplentes

Federico Sada González
Ramón Iriarte Maisterrena
Raúl Picard del Prado
Juan Gilberto Marín Quintero

Comisarios

Serie A

Propietario

Mario López Araiza Orozco

Suplente

Carlos Arturo Aguirre Islas

Serie B

Propietario

Agustín García-López Loaeza

Suplente

Guillermo Vázquez Ochoa

Secretario

Héctor Orrico de la Vega

Prosecretario

José Anselmo Moreno Sánchez



BANCOMEXT

Director General

Enrique Vilatela Riba

Directores generales adjuntos

Raúl Argüelles Díaz González
Carlos Elías Rincón
Sergio Fadl Kuri
Abel Jacinto Intriago
Gabriel Leyva Lara
Julio César Méndez Rubio
Humberto de J. Molina Medina



VOL. 50, NÚM. 5, MAYO DE 2000

363 EMIGRACIÓN INTERNACIONAL Y REMESAS EN ZACATECAS

Juan Manuel Padilla

El estado mexicano de Zacatecas destaca en el entorno nacional por su aportación al flujo de emigrantes a Estados Unidos. Al respecto, el autor revisa los cambios socioeconómicos más relevantes en la entidad, la distribución territorial de la emigración y, en particular, las remesas que envían los trabajadores y su efecto en las comunidades.

371 LAS NUEVAS TENDENCIAS DE LA MIGRACIÓN INTERNACIONAL: EL CASO DE ZACATECAS

Raúl Delgado Wise y Héctor Rodríguez Ramírez

Debido a la importancia que para el estado de Zacatecas tienen el flujo migratorio y las remesas provenientes del exterior, los autores analizan en detalle diversos indicadores del fenómeno relativos a algunas localidades. De ellos se infieren cambios a favor de la emigración permanente y de la participación de los hijos, entre otros. Asimismo, se destacan las organizaciones de emigrantes zacatecanos y la posibilidad de recurrir a ellas para aprovechar las remesas en beneficio del desarrollo de la entidad.

381 SECCIÓN NACIONAL

Autotransporte de carga: las encrucijadas del libre comercio

Alfredo Salomón

El autotransporte de carga atraviesa por un proceso de restructuración similar al experimentado por la mayoría del aparato productivo desde mediados de los años ochenta. En este trabajo se examina la evolución general del servicio en México, sobre todo tras la liberalización comercial, y se comparan sus capacidades respecto a las de Estados Unidos.

Recuento nacional, p. 386

396 EL CIRCUITO MIGRANTE SAIN ALTO, ZACATECAS-OAKLAND, CALIFORNIA

Miguel Moctezuma Longoria

Se establece una tipología sobre el cruce fronterizo de sainaltenses que viajan a Oakland en busca de trabajo y configuran todo un proceso migratorio con base en sus redes sociales. También se examina el ambiente especial de identidad de origen, en el cual se establecen relaciones de solidaridad y apoyo mutuo que sirven como asidero sociocultural del grupo migrante en el extranjero.

COMITÉ EDITORIAL

Juan Pablo Arroyo Ortiz
Carlos Bazdresch Parada
Javier Beristain Iturbide
Sergio Fadl Kuri
Arturo Fernández Pérez
David Ibarra Muñoz
Mario Ojeda Gómez
Gustavo Romero Kolbeck
Francisco Suárez Dávila
Homero Urías Brambila

DIRECCIÓN DE LA REVISTA COMERCIO EXTERIOR

Director

Homero Urías Brambila

Subgerentes

Rafael González Rubí
Sergio Hernández Clark

Redacción e información

Alfredo Castro Escudero, Alma Rosa Cruz,
Alicia Loyola Campos, Miguel Ángel Ramírez,
Agustín Ruiz Soria, Alfredo Salomón

Edición

Enrique Pérez Vera

Daniel Cobian, María Esther Jacques
Medina, Pilar Martínez Negrete Deffis

Distribución

Angélica González C., Leticia Martínez

Servicios secretariales y de apoyo

Antonia Cardona Reyna, Elizabeth
García Tinajero, Alfredo González,
Ángeles Marín Ancona

Asesor

Jorge Eduardo Navarrete

Comercio Exterior es una publicación abierta al debate. Admite, por tanto, una amplia gama de ideas que no coinciden necesariamente con las del Bancomext. La responsabilidad de los trabajos firmados es de sus autores y no de la institución, excepto cuando se indique lo contrario.

Pueden reproducirse materiales mencionando la fuente. En libros de distribución comercial se requiere autorización de los autores y de *Comercio Exterior*. El Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., se reserva el derecho de difundir por medios magnéticos o fotográficos el contenido de la revista. Impresa en Ediciones ECA, S.A. de C.V., Calle B, núm. 20, Manzana XI, Col. Educación, 06080 México, D.F. Autorizada como publicación periódica por el Servicio Postal Mexicano (Sepomex) con el número de registro 010 1062. Distribuida por Sepomex, Netzahualcóyotl núm. 109, Centro, 06080 México, D.F. Características: 218421108. Certificados de licitud de título (núm. 1193) y de contenido (núm. 657) expedidos por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas el 2 de julio de 1981. Número de Reserva de Título: 248/78. Aparece el último día de cada mes. Publicación gratuita.

Dirección de la Revista *Comercio Exterior*, Camino a Santa Teresa 1679, octavo piso, Jardines del Pedregal, 01900 México, D.F. Tels.: 5481 6220 y 5481 6000, ext. 6656; fax: 5481 6214. Correspondencia: A.P. 21 258, 04100 México, D.F.

<http://www.bancomext.com/Bancomext/RevistaComercio/RevistaComercio.jhtml>
e-mail: revcomer@bancomext.gob.mx

ISSN-0185-0601

Ecuador: la crisis que no cesa / Alfredo Castro Escudero

En enero último un confuso e insólito movimiento indígena-militar puso en jaque a la débil democracia ecuatoriana al destituir al presidente Jamil Mahuad e imponer al vicepresidente Gustavo Noboa al frente del gobierno. En esta nota se examina el caótico entorno económico de la reciente crisis política ecuatoriana, resaltando sus principales manifestaciones, así como los esfuerzos gubernamentales para superar la situación, en particular la puesta en marcha de la dolarización. Asimismo, se hace un recuento de los hechos que provocaron la caída de Mahuad y pusieron al país al borde de la ingobernabilidad.

Recuento latinoamericano, p. 414

EL TLCAN EN EL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL TEXTIL DE MÉXICO CON ESTADOS UNIDOS

David Ledezma y Alejandro Mungaray

Considerada como industria tradicional, la textil y de la confección ha logrado sumarse al dinamismo exportador, sobre todo hacia Estados Unidos. Los autores examinan su desempeño en el comercio exterior y otros ámbitos de 1990 a 1996 y concluyen que se ha beneficiado de la especialización intraindustrial y que mayores desgravaciones al amparo del TLCAN estimularán los intercambios.

SECCIÓN INTERNACIONAL

Unión Europea: las revueltas del empleo / Miguel Ángel Ramírez

Enfrentados a un proceso de neutralidad demográfica, los países de la Unión Europea transitarán desde su fase actual de fuerte desempleo a otra caracterizada por la escasez relativa de mano de obra. En esta nota se abordan las opciones previstas para encarar los efectos negativos de este proceso, así como los posibles desequilibrios entre la fuerza de trabajo disponible y los perfiles exigidos por los sectores más dinámicos de la Europa comunitaria.

Apuntes sobre la crisis financiera en Rusia

Gerardo Bracho, p. 440

El 17 de agosto de 1998 Rusia suspendió el pago de su deuda interna, difirió el de la externa y dejó el rublo a las fuerzas del mercado. El autor reseña los antecedentes y las causas de la crisis, así como las consecuencias, entre ellas una recesión moderada, que contrastan con los presagios de los expertos.

LA INDUSTRIA MAQUILADORA COMO SOSTÉN DE LAS COMUNIDADES RURALES DE YUCATÁN

Lilian Albornoz-Mendoza y Rafael Ortiz Pech

Luego del declive de la explotación henequenera en Yucatán, la maquiladora se constituyó en fuente de empleo e ingresos para trabajadores desplazados. A fin de ponderar la importancia de esta actividad, los autores examinan el caso del municipio de Hocabá y concluyen que es preciso buscar opciones viables en el largo plazo.

SUMMARIES OF ARTICLES

Emigración internacional y remesas en Zacatecas

JUAN MANUEL PADILLA*

Zacatecas ha registrado históricamente una intensa emigración a Estados Unidos. En 1992 la Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica (Enadid) ubicó a esa entidad en el primer lugar del país por su aportación al flujo externo de retorno.¹ La importancia de esa emigración se refleja en un elevado monto de remesas que hace de esa economía la primera por monto de remesas por habitante. En este trabajo se estudian las tendencias recientes de la emigración zacatecana y la cuantía de las remesas. Se pretende demostrar que el aumento de las desigualdades económicas y espaciales del crecimiento económico regional ha intensificado en años recientes la emigración de las regiones de mayor tradición migratoria, y las remesas han atemperado los desequilibrios socioeconómicos y compensado las insuficiencias de las políticas sociales vigentes.

REPASO HISTÓRICO

Moisés González Navarro afirma que desde finales del siglo pasado se registra un desplazamiento importante de trabajadores zacatecanos hacia Estados Unidos debido a las fluctuaciones de la minería.² En particular, la tecnificación de esa actividad aumentó el desempleo hasta 15 711 trabajadores de la minería en 1900, sobre todo en los centros mineros tradi-

cionales; con ello la emigración se constituyó en una alternativa de sobrevivencia, en especial de 1900 a 1906,³ en un entorno de demanda de mano de obra para trabajos agrícolas y de construcción de vías férreas. En 1911 el gobierno federal identificó a Zacatecas como uno de los estados de mayor emigración internacional.⁴

El flujo migratorio aumentó de manera significativa en la década de los veinte: en 1930 5.7% de la población total mexicana residía habitualmente en Estados Unidos.⁵ En los treinta disminuyó la intensidad de la emigración debido a la crisis económica de 1929 y el reparto agrario, entre otros motivos. Por un lado, la gran depresión hizo que el gobierno estadounidense incrementara la expulsión de mexicanos: 70 000 en 1930, 125 000 en 1931, 80 000 en 1932 y 36 000 en 1933.⁶ Por otro, la superficie fraccionada en la entidad de 630 191 hectáreas para 11 027 beneficiados de 1917 a 1943, además de una dotación de 1.5 millones de hectáreas a ejidatarios de 1915 a 1939,⁷ también inhibió la migración. De la Peña y González N. señalan que el flujo migratorio se relacionó con la crisis de la minería, sobre todo en los municipios de Zacatecas, Vetagrande y Concepción del Oro, además de la pobreza rural y la escasez de tierras labo-

3. Armando Márquez H., *Historia agraria del estado de Zacatecas*, Ceham, Godezac y UAZ, 1990.

4. *Diario Oficial*, 16 de septiembre de 1911.

5. Manuel García y Griego, "La oferta de emigrantes mexicanos a Estados Unidos, 1990-2010", en Bustamante y Cornelius (coords.), *Flujos migratorios mexicanos hacia Estados Unidos*, FCE, México, 1989.

6. Lorenzo Meyer y J. Z. Vázquez, *México frente a los Estados Unidos. Un ensayo histórico, 1776-1980*, El Colegio de México, 1982.

7. Moisés T. de la Peña, *Zacatecas económico*, UNAM, 1948, pp. 19, 66, 119 y 126.

1. INEGI, *Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica 1992*, 1994.

2. Moisés González N., *Población y sociedad en México 1900-1970*, UNAM, 1973.

* Profesor e investigador de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Zacatecas (UAZ) <padillaj@cantera.reduaz.mx>.

rables ante el crecimiento natural de la población, acentuada en los cañones (regiones de Jalpa-Juchipila y de Tlaltenango) y en los municipios de Jerez y Nochistlán.

Durante la vigencia de los convenios de trabajadores agrícolas entre México y Estados Unidos (1942-1964), las aportaciones de Zacatecas fueron altas, especialmente en 1956, 1957 y 1958. En esos años, de severa crisis agrícola por la sequía que motivó incluso la importación de maíz para consumo humano, las salidas de zacatecanos representaron 9.7, 11.1 y 10.4 por ciento de las nacionales (41 955, 48 339 y 45 086, en cifras absolutas, respectivamente); en 1957, respecto de la población y la mano de obra locales, equivalieron a 6 y 21 por ciento, respectivamente, según cálculos propios con base en los censos de población de 1950 y 1960. Esto último sin considerar las salidas no registradas.

La cancelación de los convenios por parte de Estados Unidos en 1964 no entrañó la desaparición del flujo migratorio: en 1975 se registraron las mayores remesas per cápita, 48 dólares,⁸ y en 1980, la mayor tasa de migración internacional.⁹ En 1992 se presentó la más alta proporción de retorno, según la Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica.¹⁰

CAMBIOS SOCIOECONÓMICOS RECIENTES

La emigración zacatecana ha aumentado su intensidad en los últimos años. De 1990 a 1995 la tasa de migración neta pasó de -15.2 a -17.1 por cada 1 000 habitantes y el Conapo calcula que será de -16 en 2000. Asimismo, de 1990 a 1995 el saldo neto migratorio anual pasó de -22 305 a -24 205 habitantes. Cabe señalar que el INEGI calculó el saldo neto migratorio para 1995 en -24 600.¹¹

El aumento de la intensidad migratoria ocurre principalmente en las regiones consideradas de alta migración internacional. De 1990 a 1995 la tasa de migración neta pasó de -25.3 a -33 en la región de Tlaltenango, de -24.5 a -35.7 en Jerez, de -26.8 a -34.2 en Jalpa-Juchipila, de -14 a -12 en Fresnillo, de -17 a -15.3 en Río Grande, de -17 a -21 en Sombrerete, de -14 a -17 en Loreto-Pinos, de -38.6 a -35.9 en Concepción del Oro y fue de -1 en Zacatecas en ambos años. Como se puede ver, en todas las regiones hay un crecimiento social negativo, pero es mayor y creciente en las tres primeras, las de mayor tradición migratoria. Las demás son de menor tradición y algunas de ellas destacarían más bien como fuente de emigración interna, como Loreto-Pinos y Concepción del Oro. Zacatecas es la única que tiende al equilibrio migratorio.

8. Juan Díez-Canedo, *La migración indocumentada de México a los Estados Unidos. Un nuevo enfoque*, FCE, 1984, p. 40.

9. F. Lozano y J. Tamayo, "Las áreas de expulsión de fuerza de trabajo", *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 6, núm. 2, mayo-agosto de 1991, pp. 347-378.

10. INEGI, *op. cit.*

11. J.M. Padilla, "La emigración mexicana a los Estados Unidos: el caso de Zacatecas", *Investigación Científica*, núm. 4, UAZ, 1993.

El desigual crecimiento demográfico ha conducido a que algunas regiones tiendan a despoblarse, como Tlaltenango, Jerez y Jalpa-Juchipila, que de 1990 a 1995 redujeron su participación en la población estatal. Otras, en cambio, aumentaron su contribución, como Zacatecas, que pasó de 22 a 24 por ciento en los mismos años.

La población del estado de Zacatecas tiene un ritmo de crecimiento total bajo y decreciente: de 1.18% en 1990 pasó a 0.82% en 1995, niveles inferiores a los nacionales. En realidad, la población rural (la residente en localidades de menos de 5 000 habitantes) es la que está disminuyendo (-0.4% en 1995 respecto a 1990), al igual la población mixta (-1.3%), debido a la reclasificación de algunas localidades, en tanto que la urbana (residente de localidades de 15 000 y más habitantes) es la única que ha registrado crecimiento: 4.7%; como efecto de ello las participaciones de los tres tipos de población en 1995 fueron de 58, 11 y 31 por ciento, respectivamente.

Zacatecas es una de las cinco entidades del país cuya población es de un perfil predominante rural (las otras son Chiapas, Hidalgo, Tabasco y Oaxaca), esto es, que dentro de la región de occidente, denominada la "región histórica de migración" por García y Griego,¹² ese estado es el único cuya población presenta un perfil básicamente rural.

Relacionado con el desigual cambio económico, el sistema urbano zacatecano se distribuye de modo inequitativo: en 1995, 63.3% de la población urbana se ubicaba en las ciudades de Zacatecas (se incluye la localidad de Guadalupe, por su conurbación con la capital) y Fresnillo; la primera, la única mayor de 100 000 habitantes en el estado, y la segunda, la única de entre 50 000 y 99 999 pobladores. El faltante se ubica en las ciudades de Jerez, Río Grande, Calera, Sombrerete, Ojocaliente, Loreto y Nochistlán. Si las tendencias recientes se mantienen, el proceso de urbanización, especialmente en las regiones expulsoras de mano de obra hacia Estados Unidos, no tiene perspectivas muy prometedoras. Ello no implica que no prosiga el proceso de concentración urbana, sino que habrá una mayor dispersión de la población; de 1990 a 1995 el número de localidades rurales aumentó de 3 945 a 5 109, sobre todo las menores de 100 habitantes, que representaron 73% del total en el último año señalado.

El débil crecimiento demográfico, así como el limitado proceso de urbanización, se inscribe en una economía estatal que sólo aporta 0.81% del PIB nacional, lo mismo que en 1980. Su producto per cápita de 1993 fue el cuarto más bajo del país y sólo superó al de Chiapas, Michoacán y Oaxaca, aunque en 1980 sólo fue mayor que el de Oaxaca. ¿Realmente aumentó o el de los otros disminuyó?

Señalar que el proceso de urbanización es débil hace necesario examinar la problemática del sector agropecuario y tratar de explicar el aumento de la emigración. De 1988 a 1993 este sector redujo su aportación al producto estatal de 30.3 a 25.6 por ciento. Además de los problemas estructurales como el minifundio, la escasez de agua y la baja productividad, el agro se enfrenta a problemas de abandono, de descenso del número de hectáreas

12. Manuel García y Griego, *op. cit.*

habilitadas para granos básicos y de la superficie asegurada por el Banrural y el alto costo del dinero por las elevadas tasas de interés. De 1990 a 1995 también se ha registrado una pérdida de productividad del frijol, maíz, avena y cebada forrajera, durazno, alfalfa y vid, lo cual ha contribuido a incrementar las presiones migratorias.

La actividad agrícola se ubica principalmente en las regiones de Fresnillo, Sombrerete y Río Grande; en menor grado en las de Loreto-Pinos, Jalpa-Juchipila, Zacatecas y Jerez, y en muy pequeña escala en Tlaltenango y Concepción del Oro. Los cultivos cíclicos se producen en particular en las regiones de Fresnillo, Río Grande y Sombrerete, aunque el maíz se cultiva en todo el estado. Los perennes, por su parte, se producen específicamente en Fresnillo, Zacatecas, Jalpa, Jerez y Loreto.

La ganadería es la segunda rama en importancia del sector primario, cuya contribución al producto sectorial se redujo de 40 a 18.5 por ciento de 1980 a 1993 y respecto del PIB estatal de 8.8 a 4.7 por ciento. En realidad, desde hace unos 20 años la especie bovina ha llegado, por su monto, a un punto en que los pastizales no dan para más ganado, sobre todo en la región de Tlaltenango; en 1985 cada cabeza de ganado disponía de 1.3 hectáreas para pastar. La exportación de ganado en pie hacia otros estados y al extranjero no compensa la caída del volumen de carne en canal: de 35 329 a 11 638 toneladas de 1990 a 1995. Las sequías recientes no hacen sino más evidentes las limitaciones naturales de esta actividad. Las demás especies ganaderas son de menor importancia.

Pese a la crisis referida, la PEA ocupada en el sector aumentó de 1990 a 1995 tanto en términos absolutos como relativos (de 41 a 43.3 por ciento), sin considerar la subenumeración del XI Censo General de Población y Vivienda de 1990 y el abultamiento del Censo de Población y Vivienda de 1995.

El sector industrial, por su parte, disminuyó su aportación al producto estatal de 26.1 a 15.3 % de 1980 a 1993, con 17.5% del empleo estatal, nivel inferior al de 1990 (21.5%). La reducción de su aporte al producto obedece a la crisis de la rama minera, que de 1988 a 1993 disminuyó su participación de 10.5 a 4.4 por ciento. Con una legislación más flexible y un entorno externo favorable, luego de 1993 la minería repuntó: la producción de plata se elevó de 814 toneladas en 1993 a 940.4 en 1995 y la de cobre de 14.4 a 17.1 toneladas. Su efecto en el empleo no es tan importante como su contribución al producto: en 1990 empleaba 2.4% de la PEA y en 1993 había 70 empresas extractivas que ocupan 4 549 trabajadores (37 por unidad). Como se sabe, las grandes empresas están dominadas por el capital extranjero y poco se relacionan con los requerimientos de la economía regional. La actividad se localiza principalmente en las regiones de Fresnillo y Zacatecas, en concreto en el municipio de Fresnillo, además de Noria de Ángeles y Sombrerete, en lo que a la producción de plata se refiere. La minería es inexistente en las regiones de alta migración internacional. La construcción también se concentra en esas regiones, en particular en los municipios de Zacatecas, Fresnillo y Guadalupe, que agrupan 34% de la PEA de la rama, la cual en 1990 ocupó a 10% de la PEA estatal, cuatro puntos más que en 1980. Buena parte del empleo de esa rama

obedece a la inversión pública, cuya irregularidad en los últimos años ha intensificado la emigración, como en la ciudad de Jerez.¹³

La rama manufacturera aporta 4.9% del PIB estatal; en 1990 empleaba a 8.8% de la PEA, de la cual una tercera parte correspondía a la industria maquiladora de exportación, la que se concentra, igual que otras empresas medianas, en los municipios de Zacatecas, Calera y Fresnillo, por su ubicación geográfica, infraestructura, actividad económica y población. De 1988 a 1993 el empleo manufacturero se elevó de 6 994 a 16 329 personas, principalmente en las regiones de Zacatecas, Fresnillo, Río Grande y Concepción del Oro. En 1994 había 3 632 unidades manufactureras con 4.5 trabajadores en promedio.

De mayor importancia son las ramas que constituyen el sector terciario, la comercial y de servicios, que en 1993 aportaron de manera conjunta 59% del producto estatal, casi 11 puntos más que en 1988. El sector terciario es el principal empleador de la PEA: de 18.9% en 1980 pasó a 35.5% en 1990 y a 39.1% en 1995.

El comercio contribuye con 18.7% del producto y ocupó a 13.8% de la PEA en 1990. Los datos sobre la distribución espacial del ingreso comercial indican una fuerte concentración en la región de Zacatecas, particularmente en el municipio del mismo nombre, que en 1993 aportó 21.1% de aquél, cifra superior a la generada en conjunto por las regiones de Sombrerete, Loreto-Pinos, Tlaltenango y Concepción del Oro. Cabe señalar que la región de Jerez disminuyó su aportación de 8.1% en 1985 a 7.1% en 1988 y 6.3% en 1993. De acuerdo con los censos económicos, la tendencia de aumento del empleo fue menos acentuada que la del ingreso: subió relativamente en las regiones de Zacatecas, Fresnillo y Tlaltenango y bajó en las demás, poco en ambos casos, de 1988 a 1993. Igual que la actividad manufacturera, aunque en mayor grado, la comercial se desarrolla en pequeñas empresas, ya que el promedio de trabajadores por unidad es de 2.2, menor que el de 1985 que fue de 2.5. Los grandes centros comerciales se concentran en las ciudades de Zacatecas y Fresnillo y todo indica que en el corto plazo esa tendencia se mantendrá.

La rama de servicios es la que más ha aumentado su aportación al producto estatal: de 26% en 1988 se elevó a 42% en 1993, siendo en ambos años la de mayor contribución, mientras que su empleo respecto de la PEA creció hasta 25.5% en 1990. Los datos disponibles por número de empresas y de empleados indican un claro aumento durante 1988 y 1993: el primero pasó de 3 020 a 9 506 unidades y el segundo de 13 181 a 23 032 personas. Territorialmente, tal tendencia se observa en todas las regiones, pero relativamente sólo en las de Zacatecas, Loreto-Pinos, Río Grande y Sombrerete. El ingreso, que crece ampliamente, expresa con mayor claridad la concentración de los servicios en las regiones de Zacatecas (de 49.5 a 62.9 por ciento en los mismos años) y Fresnillo (de 18.4 a 21.2 por ciento); en menor grado también sube en las de Río Grande, Sombrerete, Loreto y Pinos y Tlaltenango, mientras desciende también en términos relativos en Jerez, Jalpa-Juchipila y Concepción del Oro. La ciudad de Zacatecas aporta 34.1% del ingreso estatal por con-

13. J.M. Padilla, *op. cit.*

cepto de servicios, mayor al de todas las demás regiones juntas, salvo la de Fresnillo. En la capital se concentra la burocracia federal y estatal, la oferta educativa superior y la actividad comercial. Cabe señalar, por último, que las unidades sobresalientes son los restaurantes y hoteles, servicios de reparación y mantenimiento y servicios profesionales, técnicos, especializados y personales.

La desigual evolución económica se confirma con los datos censales sobre el empleo de 1970 a 1990. Del aumento de plazas registradas en esos años, casi 78 000, todas las regiones tuvieron ganancias, menos las de Jalpa-Juchipila, Tlaltenango y Concepción del Oro. De las primeras, la región de Zacatecas concentró 52% del aumento, Fresnillo 22.8%, Loreto Pinos 15%, Río Grande 8.2%, Sombrerete 4.6% y Jerez 1.6%. Los municipios de Zacatecas, Fresnillo y Guadalupe concentraron 63% del aumento estatal. El incremento en el empleo se concentró en el sector terciario.

El mercado laboral del estado registra un alto grado de subempleo: 21.7% de la PEA ocupada en 1990 laboraba menos de 33 horas a la semana; por su mayor nivel destacan las regiones de Jalpa-Juchipila y Tlaltenango y por su menor Concepción del Oro y Zacatecas. Al parecer la subocupación está aumentando, pues 28.8% de la PEA ocupada en 1995 laboraba menos de 35 horas semanales. Otra característica laboral es que un alto porcentaje de la PEA que labora no recibe ingreso o si lo recibe no es mayor de dos mínimos: 17.6 y 72.7 por ciento, respectivamente. El dato regional mayor para 1990 del primer indicador se observa en Concepción del Oro (25%), Jerez (24.9%) y Sombrerete (23.8%), y el menor en Zacatecas (6.7%) y Fresnillo (17%). Para 1995 el primero pasó a 24.4% y el segundo a 71%. No hay un cambio considerable.

Regiones de alta emigración internacional

En la región de Jerez el número de empleos en 1990 fue moderadamente superior al de 1970. La actividad frutícola es importante aunque, de hecho, se limita al municipio de Jerez; un dato básico es la caída de la productividad del durazno. El nivel de vida es mejor en la actualidad, salvo en el municipio de Monte Escobedo donde se registró un fuerte deterioro de 1970 a 1990.

La región de Tlaltenango, ubicada al suroeste de la de Jerez y próxima a la ciudad de Guadalajara, dispone de una actividad agrícola que gradualmente se ha ganaderizado. Es la de menor promedio de hectáreas por unidad, la de más alta presión demográfica sobre la tierra desde los años cuarenta¹⁴ y la de mayor grado de sobrepastoreo. Para 1990, respecto de 1970, vio caer su nivel de bienestar social y de empleo. La mayor localidad es la de Tlaltenango, la única mixta, predominantemente urbana, en 1995.

La región de Jalpa-Juchipila es la de mayor nivel de subempleo (1990), su grado de ocupación se ha reducido desde 1970, su PEA es esencialmente agropecuaria y la agricultura es cada vez más comercial, aunque su nivel de vida de 1970 a 1990 registró alguna mejora. En 1990 carecía de localidad urbana alguna, aunque en 1995 se reclasificó a Nochistlán como tal, pero

14. Moisés T. de la Peña, *op. cit.*



Las remesas han actuado

como un verdadero

subsidio a la economía

campesina, fuente

fundamental de la

emigración, posponiendo

de esta forma la necesidad

de un cambio estructural;

esto es, las desigualdades

regionales y económicas

serían más acentuadas si

no hubiera el flujo de

remesas desde Estados

Unidos

dada su ubicación entre las ciudades de Aguascalientes y Guadalajara, su efecto en la región es mínimo.

En la región de Fresnillo destaca el municipio de Valparaíso: más de 62% de su PEA es agropecuaria; su nivel de subempleo es el mayor de la región; 37% de su PEA no recibe ingreso alguno; su grado de marginación es muy alto; su densidad poblacional es apenas de 7 por kilómetro cuadrado, y su población vive dispersa en 290 localidades, de las cuales una es mixta mayoritariamente rural, Valparaíso. Cabe señalar que la pavimentación de la carretera a Fresnillo contrarrestó la emigración, pues ese municipio fue el de mayor saldo neto migratorio negativo de 1970 a 1980, el segundo en 1990 y el primero en 1995; en el mismo sentido podría influir la terminación de la carretera Valparaíso-Tepic.

Los datos presentados muestran la imagen de una economía que crece poco, con desequilibrios inter e intrasectoriales y dis-

tribuida de manera desigual en el territorio. Las regiones de alta migración externa, en particular, han sido marginadas del cambio económico, lo cual ha deteriorado o estancado las condiciones de vida, favoreciendo las presiones migratorias. Lo mismo puede decirse del estado respecto del entorno nacional.

PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO DE LOS EMIGRANTES

Acuánto asciende la población zacatecana que emigra a Estados Unidos? Si se supone que 4% de la migración a ese país se origina en Zacatecas, la cifra sería de 320 000 si se considera que la población mexicana residente habitual en dicho país asciende a ocho millones. Para el caso de Zacatecas cada año aumentaría en 12 000 si el incremento nacional al año fuera de 300 000. A ello habría que agregar a los que temporalmente se desplazan a ese país y que según la Encuesta de Migración de Zacatecas constituyen 20% de la PEA estatal. El primer grupo, los 320 000, equivaldrían casi a 25% de la población residente en el estado, mientras que el segundo supondría una pérdida poblacional que duplica la de defunciones.

Al revisar la relación de referencias sobre la aportación de Zacatecas a la emigración mexicana a Estados Unidos, se observa que va de 4% a más. Adoptar este límite sería tomar el mínimo, además de que de 1960 a 1990 dicha aportación pasó de 8 a 4.1 por ciento. Cabe decir, también, que los datos globales, base del cálculo, están debidamente sustentados.

El perfil sociodemográfico de los emigrantes se toma de la citada Encuesta de Migración de Zacatecas. Del total de emigrantes permanentes en Estados Unidos 65% son hombres y el resto mujeres; en los emigrantes temporales es más claro el predominio del sexo masculino sobre el femenino. En ambos casos son jóvenes en su mayoría; alrededor de 70% tiene estudios de primaria y 59% es casado y 38% soltero.

Los datos laborales de los emigrantes son coherentes con los rasgos apuntados del mercado laboral del estado. Entre los emigrantes permanentes 76% fue en busca de empleo y 15% se fue por razones de integración familiar. De la población de 12 y más años, 80% carecía de trabajo al momento de emigrar y entre los que trabajaban casi la mitad lo hacía en labores agropecuarias, característica compartida con los temporales; de éstos más de 46% era subempleado y trabajaba menos de 33 horas a la semana.

DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LA EMIGRACIÓN

Así como en el país se ha mostrado que la emigración a Estados Unidos se distribuye de manera desigual, en Zacatecas ocurre lo mismo conforme al concepto de emigrante de retorno del X Censo General de Población y Vivienda, así como con base en el Sistema de Inmigración de Estados Unidos. Una fuente más reciente es del autor de este trabajo con base en la distribución municipal de las remesas enviadas de Estados Unidos a la entidad y que ilustra las diferencias espaciales de la emigración.

El supuesto que se maneja en el trabajo del que esto escribe es simple: el monto de divisas refleja el volumen de población. De acuerdo con esta fuente la región de Jerez captó 33% de las remesas, Zacatecas 17%, Fresnillo 16%, Tlaltenango 15%, Río Grande 7%, Jalpa-Juchipila 6%, Sombrerete 3%, Loreto-Pinos 1%, y Concepción del Oro no aparecería. Por municipio destacarían los siguientes: Jerez con 23.9%, Zacatecas 13.4%, Tlaltenango 9.8%, Valparaíso 9%, Villanueva 6%, Fresnillo 5.7%, Río Grande 4%, Sombrerete 2.9%, Ojocaliente 2.8% y Juchipila 2.3%; en conjunto captarían casi 80% del total. Cabe advertir que esta fuente tiene dos limitaciones: a) algunos municipios están subrepresentados o no aparecen porque carecían de alguna institución financiera (Susticacán y Benito Juárez, de alta migración) y b) otros estarían sobrerrepresentados (Jerez y Zacatecas) porque disponen de muchas instituciones.

Las remesas per cápita indicarían una situación similar. La región de Jerez tendría el mayor nivel, seguida de cerca por la de Tlaltenango; por abajo de éstas estarían las de Sombrerete, Zacatecas, Fresnillo, Río Grande, Jalpa-Juchipila y Loreto-Pinos. Los diez municipios con mayor monto de remesas per cápita son Tlaltenango, Jerez, Momax, Atolinga, Valparaíso, Villanueva, Juchipila, Tepechtlán, Monte Escobedo y Moyahua; salvo Valparaíso, todos pertenecen a las regiones de Tlaltenango, Jerez y Jalpa-Juchipila. El monto de este indicador puede mostrar el grado de dependencia de la población respecto de las remesas migratorias.

Al cotejar estos datos regionales con los de Lozano y Tamayo¹⁵ podría destacarse que: a) la de Jerez es la primera en ambos casos, pero en la del autor de este trabajo con un mayor porcentaje; b) en la del autor el segundo lugar lo ocupa la de Zacatecas y en la de los otros autores la de Jalpa-Juchipila; es probable que la migración desde el ámbito urbano esté aumentando porque Zacatecas es la única región cuya población es de perfil predominantemente urbano; c) en ambos casos hay coincidencia en que el tercero y cuarto sitios los ocupan las de Fresnillo y Tlaltenango, y d) coinciden también en que las de Loreto y Concepción del Oro son las de menor emigración externa. Por su intensidad destacarían claramente las de Jerez y Tlaltenango, en ambas fuentes.

La Encuesta de Migración de Zacatecas¹⁶ también contiene algunas referencias acerca de la distribución espacial de la emigración. La base de su modelo regional estuvo "en función de los cálculos de los saldos netos migratorios intercensales 1980-1990", además de la contigüidad geográfica de los municipios. Esto último es importante, pero no asegura el criterio de homogeneidad, caso de la región IV integrada por los municipios de Jerez, Tepetongo, Villanueva y Cuauhtémoc. Éste no pertenece al área de influencia de Jerez, sino a la de Zacatecas; en otras palabras, se ignoró el criterio de nodalidad que de alguna forma está presente en el modelo del Coplades. Lo mismo ocurre en la región III, pues de los dos municipios que la integran, Monte Escobedo es del área de influencia de Jerez y Valparaíso lo es de

15. F. Lozano y J. Tamayo, *op. cit.*

16. INEGI, *op. cit.*

Fresnillo. Si se hubiera considerado el criterio de funcionalidad, sería mayor su contribución al conocimiento del fenómeno migratorio y a una mejor definición de políticas regionales. Es indudable, por lo demás, que esta fuente permitió un mejor conocimiento de la movilidad territorial de la población.

Parece claro que la emigración más intensa se registra en el sur y en el oeste. Al cotejarlo con el norte Richard Jones¹⁷ señala que ello se debe a que el sur es más pobre, rural y menos productivo. Lo anterior es válido para la región norteña de Río Grande, que es menos rural, menos pobre y más urbana. En cambio, no sería claro para las de Sombrerete y Concepción del Oro, que son más rurales, más pobres y menos urbanas, y su emigración a Estados Unidos no es de tanta intensidad. Lo que sí parece cierto es que la emigración ocurre sobre todo en el ámbito rural, en pequeñas localidades.

Recientemente, se han encontrado evidencias de que la emigración a Estados Unidos también tiene cierta tradición e importancia en la región de Loreto-Pinos, de acuerdo con el comentario de Leticia Fernández con base en su trabajo en la localidad de "La Victoria", municipio de Pinos. En el mismo sentido es la apreciación de José Luis España¹⁸ acerca de que la emigración externa está creciendo a costa de la interna en la región de Concepción del Oro. Probablemente, la agudización de las dificultades económicas del país y la entidad ha extendido la emigración por el territorio estatal.

REMESAS Y EMIGRACIÓN

En 1986 el gobernador Genaro Borrego destacaba la importancia de la emigración internacional para el estado de Zacatecas, al afirmar que al año se captaban aproximadamente 200 millones de dólares, cifra equivalente al valor de la producción agrícola del estado. Ese gobernador fue quien empezó a promover los proyectos de inversión conjunta entre el gobierno y los clubes de migrantes zacatecanos en Estados Unidos.

Juan Díez-Canedo¹⁹ mostró que en 1975 las remesas ascendían a 51 687 156 dólares, 16.3% de las nacionales; 88% de los envíos de los trabajadores transitorios eran mediante órdenes de pago, giros postales y correo certificado. Para Zacatecas el cheque promedio fue de 120 dólares y 94% de los mismos era de menos de 500 dólares.

Ethelvina Rivas y Martha Valdez I.,²⁰ por su parte, calcularon que en 1986 las remesas fueron de 87 922 740 dólares. El dato excluye la región de Jalpa-Juchipila y la base del cálculo

fue la información proporcionada por cuatro instituciones bancarias. Quedaron fuera del cálculo: Telégrafos Nacionales, el Departamento de Tránsito del Estado, los Correos Nacionales, los envíos personales y el flujo de pasajeros emigrantes por vía terrestre. Al parecer la intención de las autoras era mostrar que el monto de las remesas era menor que lo señalado por el gobierno del estado.

Para 1988 el autor de este artículo²¹ las calculó en 147 845 664 dólares, cifra que es la suma de las cantidades informadas por 14 instituciones: Telégrafos Nacionales, Correos Nacionales, una casa de bolsa, una casa de cambio y diez bancos (Banobras, Bancomer, Serfin, Banamex, Promex, Internacional, Cremi, Bancen, Banpeco y Comeremex). A todos ellos se les solicitó el dato sobre los envíos de un particular de apellido hispano y recibido por otro con la misma característica. Es importante notar que 84.6% de las remesas fueron captadas por los bancos, 7.1% por la casa de bolsa, 4.3% por Telégrafos Nacionales, 5% por Correos Nacionales y el restante por la casa de cambio. Cabe destacar que 71.5% lo concentran dos bancos. Las omisiones de este cálculo fueron la falta de un informe de un banco del municipio de Sain Alto y lo que traen personalmente los emigrantes cuando visitan el estado, entre otras. La última omisión, las llamadas "transferencias de bolsillo", que representan 19.5% de la cifra nacional, podría elevar el monto a 185 millones de dólares, lo cual no resulta exagerado.

En 1990 las remesas descendieron una tercera parte, probablemente debido a la reunificación familiar derivada de la aplicación de la reforma a la ley de inmigración estadounidense. Richard Mines²² afirma que en la historia moderna de la emigración de mexicanos a Estados Unidos se distinguen ciclos migratorios: de hombres solos a los que les sigue otros de unificación familiar; a ésta última correspondería la mencionada baja en las remesas y en la actualidad se vive la primera, por el aumento de las restricciones fronterizas.

Para 1994 Martina Salazar R.²³ calculó las remesas en 241 millones de dólares. Esta cifra comprende las remesas captadas por Telégrafos Nacionales (23.4 millones de dólares), correos (2.687 millones), bancos (17.875 millones) y las casas de cambio (197.040 millones). A partir del dato sobre la captación diaria de las casas (821 000 dólares) durante aproximadamente tres meses, la autora infiere la cantidad mencionada. Ésta es la última medición directa realizada en la entidad acerca de las remesas enviadas por los emigrantes desde Estados Unidos y aunque no se advierte suficientemente su validez, el cálculo es verosímil. Fernando Lozano²⁴ muestra que los bancos han perdido impor-

21. J.M. Padilla, *op. cit.*

22. Richard Mines, *Developing a Community: Tradition of Migration: A Field Study in Rural Zacatecas and California Settlements Areas*, La Jolla, Ca., Program in U.S.- Mexican Studies, 1981.

23. Martina Salazar R., "Panorama reciente de las remesas por migración internacional y sus usos", fotocopia, Facultad de Ciencias Políticas, UAZ, 1996.

24. Fernando Lozano, *Las remesas de los migrantes mexicanos en Estados Unidos: estimaciones para 1995*, fotocopia, 1996.

17. Richard Jones, *Occupational and Spatial Mobility of Temporary Mexican Migrants to the U.S. A Comparative Analysis*, en IMR, vol. XX, núm. 4, 1986, y *The Spatial Mismatch Between Emigration and Export Expansion in North Central Mexico*, 1995.

18. J. Luis España T., *Migración interna y miseria extrema: el nordeste zacatecano*, tesis de maestría en ciencia política, UAZ, 1993.

19. Juan Díez-Canedo, *op. cit.*

20. E. Rivas y M. Valdez, *Aproximación al impacto del ingreso por emigración en Zacatecas*, tesis de licenciatura en economía, UAZ, 1987.

ZACATECAS: REMESAS, PRODUCCIÓN AGRÍCOLA Y REMESAS PER CÁPITA, 1998 (MILLONES DE PESOS CORRIENTES)

	Remesas	Producción agrícola	Remesas/ producción agrícola	Remesas per cápita (dólares)
Jerez	81 240.1	27 580.7	2.9	616
Zacatecas	45 476.7	5 900.8	7.7	190
Tlaltenango	33 356.3	4 416.6	7.6	653
Valparaíso	30 408.4	7 048.8	4.3	315
Villanueva	20 462.0	7 049.8	2.9	251
Fresnillo	19 266.8	129 632.8	0.1	54
Río Grande	13 630.8	25 221.2	0.5	104
Sombrerete	9 670.2	52 319.6	0.2	151
Ojocaliente	7 483.5	25 638.4	0.3	101
Juchipila	7 369.7	6 165.3	1.2	237
Juan Aldama	7 060.2	13 398.9	0.5	168
Teul de González O.	6 473.0	3 019.1	2.1	127
Calera	5 835.6	7 832.4	0.7	125
Monte Escobedo	5 750.2	6 053	1.0	218
Tepechitlán	5 201.7	1 539.6	2.7	231
Jalpa	4 566.3	14 937.6	0.3	82
Miguel Auza	4 013.8	19 484.6	0.2	86
Tepetongo	3 707.9	3 524.2	1.1	151
Moyahua	3 376.4	3 782.2	0.9	211
Atolinga	3 338.8	2 261.8	1.5	331
Guadalupe	3 032.2	27 944.7	0.1	18
Luis Moya	2 940.3	14 949.1	0.2	116
Momax	2 715.7	787.4	3.5	336
Loreto	2 431.2	52 450.2	0.0	32
Apozol	2 076.4	7 273.4	0.3	114
Nochistlán	1 959.6	7 491.4	0.3	26
Otros	6 831.6	273 615.8	-	-
Total	339 675.4	751 717.6	0.5	118

Fuente: tomado de J. Manuel Padilla, "La emigración mexicana a los Estados Unidos: el caso de Zacatecas", *Investigación Científica*, núm. 4, 1993.

tancia como captadores de remesas a favor de las casas de cambio y de otras instituciones comerciales.

Jorge Bustamante²⁵ elevó el monto de remesas hasta un millón de dólares al día, según las encuestas levantadas desde la frontera por El Colegio de la Frontera Norte, cifra que representaría 10% del total nacional que calculó Fernando Lozano. Si se acepta que el monto de las remesas depende de la magnitud de la población emigrante, probablemente se estaría sobreestimando dicha cantidad; las últimas referencias disponibles sobre el aporte de Zacatecas van de 4 a 8 por ciento en el flujo y el *stock* de población migrante. Actualmente, ese dato es de uso muy frecuente.

En 1988 las remesas equivalieron a 339 975.4 millones de pesos corrientes, cifra que representó 50% del valor de la producción agrícola y 10% del ingreso de las familias zacatecanas. Esa equivalencia es mayor en la región de Tlaltenango (4.1%), seguida por las de Jerez (2.5%), Zacatecas (0.8%), Jalpa (0.5%), Río Grande (0.4%), Fresnillo (0.4%), Sombrerete (0.2%) y Loreto (0.1%). En el cuadro anexo se pueden ver las relaciones respecto a la producción agrícola.

25. Jorge Bustamante, "Legislación estadounidense sobre migración. ¿tratamiento de país enemigo?", ponencia presentada en el seminario Migración: Características Recientes y Perspectivas, celebrado en la ciudad de Zacatecas en junio de 1997.

En 1995 las remesas equivalieron a 10.4% del PIB estatal según lo calculado por Martina Salazar y 14% si se considera la información de Jorge Bustamante. Asimismo, con base en el primer dato, las remesas per cápita ascenderían a 1 800 pesos anuales, cantidad significativa si se recuerda que 24.4% de la PEA ocupada en 1995 no recibía ingreso alguno.

En cuanto a estudios de caso, en la comunidad de Las Ánimas, municipio de Nochistlán, las remesas representaban 51% de su ingreso a principios de los ochenta. En las áreas rurales de los municipios de Jerez y Villanueva una tercera parte del ingreso familiar proviene de la emigración a Estados Unidos.

Del total de remesas captadas en la entidad en 1990, 91% provino del exterior y 9% de otras entidades del país. De las primeras 44.4% procedía de California, 20.3% de Texas, 8.9% de Illinois y 6.9% de Utha. Las segundas, por su parte, provenían de Nuevo León (15.8%) y Jalisco (14.5%).

Respecto al uso de las remesas en los lugares de origen, destacan en primer término las remesas especiales, esto es, las que se envían para un propósito particular. En 1990 17 788 hogares recibieron remesas especiales de Estados Unidos, de las cuales 19.9% se usaron para adquirir una camioneta, 13.2% para ahorro, 3.6% para comprar semilla, 2.4% para la compra de ganado, 2.4% en la compra de casa y 2.3% para construir o mejorar la casa. Por otra parte, 3 060 hogares recibieron remesas espe-

ciales del interior del país, cuya aplicación fue la siguiente: compra de camioneta, 17%, ahorro, 8.4%, construcción o mejora de la casa, 4.4% y compra de tierra de labor, 3.9 por ciento.

Respecto al caso de las remesas ordinarias (las enviadas periódicamente), Cornelius Wayne²⁶ encontró en la localidad de "Las Ánimas" que 82.8% se destina a la subsistencia familiar y sólo 1.2% a uso productivo. En esa localidad Richard Mines²⁷ detectó que los emigrantes de mayor experiencia (se ilustra desde 1920) adquirieron las mejores tierras agrícolas, aunque no necesariamente las trabajaran ellos, sino que incluso podían rentarlas. Pese a que no sea claro el uso productivo de las remesas, se afirma que la emigración ha sido una importante vía de movilidad social, mayor que la educación.

Richard Jones, por su parte, vio en Villanueva el efecto significativo en el gasto y los recursos en los pueblos, que se manifiesta, sobre todo, entre el segundo y quinto año de experiencia migratoria, porque en la medida en que los emigrantes cubren las necesidades primarias y deudas anteriores invierten en capital agrícola o en mejoras de la casa. Luego de diez años de migración la inversión se reduce, pero aquéllos invierten más que la población no migrante. La inversión agrícola es de la siguiente forma: 1.7% del gasto total de los no emigrantes, 2% de los emigrantes con menos de dos años, 20.3% de los emigrantes de entre dos y cinco años, y 18% de quienes tienen más de cinco años. Asimismo, afirma que 66% de su consumo se realiza dentro del municipio y que pueden consumir fuera del pueblo pero no fuera de la región. De esta manera no ocasiona mayor desigualdad regional y especialmente las pequeñas ciudades (o localidades mixtas, en su caso) mejoran su situación de ingreso frente a las ciudades mayores.

En otro trabajo, Richard Jones y Ma. Martina Maya²⁸ detectaron que el desarrollo regional relativo mediante remesas de emigrantes era positivo en El Cargadero y no en Los Haro, lo que se atribuye a que la primera cuenta con una amplia tradición migratoria y la segunda no. Empero, sería arriesgado generalizar este hallazgo para las localidades rurales del estado.

En la perspectiva de comentar la relación entre desarrollo económico y migración internacional, resulta importante apreciar que no obstante el relativamente alto monto de las remesas durante los últimos 30 años, la estructura económica de la entidad no ha sufrido cambio significativo alguno. Hoy, como en 1970, la aportación de Zacatecas al producto nacional sigue siendo mínima, 1% cuando mucho. El principal cambio observado es la terciarización de su economía, proceso que no tiene mucho que ver con las remesas sino con las políticas públicas regionales de apoyo, fundamentalmente, a las ciudades ubicadas en torno a la carretera que une las localidades de Fresnillo y Aguas-

calientes: Zacatecas y Calera. En efecto, a partir de los años setenta comenzó la aplicación de políticas urbano-regionales tendientes a hacer menos desequilibrada la distribución de la población por el territorio nacional, impulsándose a ciudades seleccionadas previamente, Zacatecas y Fresnillo, en particular la primera.

En las demás ramas de actividad no se observan cambios relevantes. Igual que en 1970, la agricultura se continúa enfrentando a problemas estructurales que en el marco de la aplicación modelo neoliberal se han agudizado. En ese entorno de abandono del campo, las remesas han actuado como un verdadero subsidio a la economía campesina, fuente fundamental de la emigración, posponiendo de esta forma la necesidad de un cambio estructural; esto es, las desigualdades regionales y económicas serían más acentuadas si no hubiera el flujo de remesas desde Estados Unidos.

El modelo neoliberal también ha implicado menores servicios públicos. Si se considera que muchos de los convenios suscritos entre los emigrantes y el gobierno tienen como fin introducir o mejorar algún servicio público de cierta comunidad, es posible afirmar que las remesas compensan, en alguna forma, las insuficiencias del gasto público y que contribuyen a preservar la estabilidad económica y social.

CONSIDERACIONES FINALES

La emigración de mexicanos a Estados Unidos continuará en el futuro. La persistencia a corto plazo del diferencial de ingreso entre México y ese país, la complementariedad en materia laboral y demográfica y el que sea un movimiento autosostenido, entre otros factores, seguirán dando vida a la migración. La crisis económica y el cambio de modelo económico nacional han influido de manera negativa en las condiciones de vida de la población. Algunas de las evidencias más visibles de esa crisis son los mayores volúmenes de población en condiciones de pobreza y la depauperización de los sectores medios, ampliando e intensificando así las presiones económicas de la emigración a Estados Unidos. Aquí se ha mostrado la acentuación de las desigualdades regionales y sociales, lo cual ha contribuido a extender e intensificar la migración.

Se dice con frecuencia que atrás de la emigración está un mercado laboral insolvente para absorber la mano de obra resultante del crecimiento natural, descendente por cierto. En este sentido, habría que insistir que para acomodar ese contingente, suponiendo que uno de cada tres emigrantes lo es por falta de empleo, habría que generar alrededor de 12 000 nuevos puestos al año y sólo se crean cerca de 4 000, según los datos disponibles. El déficit anual sería de 8 000 sin contar los necesarios para abatir los actuales desempleo y subempleo. Enfrentar ese faltante entrañaría abatir las disparidades regionales, sectoriales y sociales; mientras tanto las remesas permanecerán como un mecanismo para atemperar las desigualdades y aplazar los cambios que precisa la economía mexicana. 

26. Cornelius Wayne, *Labor Migration to The United States: Development Outcomes and Alternatives in Mexican Sending Communities*, Universidad de California, San Diego, 1990.

27. Richard Mines, *op. cit.*

28. Richard Jones y Martina Maya "Migración internacional y reinversión local: un estudio de caso, Jerez, Zacatecas", mimeo., Universidad de San Antonio, Texas, 1991.

Las nuevas tendencias de la migración internacional: el caso de Zacatecas



RAÚL DELGADO WISE Y HÉCTOR RODRÍGUEZ RAMÍREZ*

En los últimos decenios la migración de mexicanos hacia Estados Unidos ha cobrado creciente importancia y complejidad. Los cálculos más recientes sobre la magnitud del fenómeno revelan que: a) en 1998 las personas nacidas en México que residían en aquella nación eran 6 396 807;¹ b) de 1992 a 1997 el número de connacionales que se trasladó al país vecino en busca de empleo fue de 2 928 950;² c) en el mismo lapso 1 581 786 mexicanos emigraron de manera definitiva hacia ese destino,³ y d) en 1997 el monto de remesas familiares ascendió a poco más de 4 300 millones de dólares,⁴ lo cual ubica a la migración laboral como la cuarta fuente en importancia de divisas

1. Rodolfo Corona y Rodolfo Tuirán, "Tamaño y características de la población mexicana en edad ciudadana residente en el país y en el extranjero durante la jornada electoral del año 2000", anexo I, Subcomisión Sociodemográfica, cuadro 2, Informe Final de la Comisión de Especialistas que Estudia las Modalidades del Voto de los Mexicanos Residentes en el Extranjero, Instituto Federal Electoral, México, 1998.

2. INEGI, *Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica, 1997*, México, 1999.

3. *Ibid.*

4. Banco de México, *Carpeta de Indicadores Económicos*, varios meses, México, 1998. Cabe destacar que mediante un modelo metodológico más complejo, Fernando Lozano obtiene cifras similares, aunque ligeramente inferiores a las de la fuente citada. Fernando Lozano, "Aspectos metodológicos en la medición de las remesas de los migrantes mexicanos. Estimaciones para 1995", en Miguel Motezuma y Héctor Rodríguez (compiladores), *Migración internacio-*

del país, con una contribución al ingreso nacional equivalente a 55% de la inversión extranjera directa.⁵

Independientemente de estas cifras, que de suyo dan cuenta de la trascendencia de ese fenómeno, hay consenso entre los especialistas en el que la migración internacional—por encima de las continuidades que registra—ha tenido cambios cualitativos de primer orden. Entre otras cosas, se aprecian modificaciones en la geografía migratoria (diversificación de las regiones de origen y destino, así como una mayor presencia de las zonas urbanas), en el espectro ocupacional de los trabajadores transfronterizos (nuevos ámbitos de inserción en el mercado laboral estadounidense), los patrones migratorios (edad, sexo, escolaridad, posición en el hogar, tiempo de estancia, etcétera) y en el monto, mecanismos de envío/recepción y usos y efectos de las remesas familiares.

Sin embargo, aún no se ha profundizado lo suficiente en el contenido, los alcances y las implicaciones de estos cambios, cuestiones a las cuales se pretende contribuir con este artículo. Se parte de la consideración de que las nuevas tendencias de la migración internacional no son homogéneas ni tienen las mismas implicaciones regionales. Al tomar como referente el caso de Zacatecas se pretende analizar la naturaleza de los cambios que se presentan en lo que se podría denominar la franja más evolucionada de la migración internacional (la correspondiente a

nal, remesas y crecimiento económico regional, Senado de la República, México, en prensa. No está de más agregar que, conforme a la metodología del FMI, si al rubro de remesas familiares se agrega una proporción de 86% del renglón de "servicios familiares", la estimación correspondiente a 1997 asciende a 5 563 millones de dólares.

5. Rino Torres, "Notas sobre la importancia económica del flujo de divisas generado por las remesas familiares provenientes del exterior", Senado de la República, mimeo., noviembre de 1997, p. 7.

* Coordinador de la Maestría en Ciencia Política de la Universidad Autónoma de Zacatecas <rdwise@cantera.reduaz.mx>, y secretario académico de la Maestría en Ciencia Política de la misma institución <hrodrir@cantera.reduaz.mx>.

C U A D R O 1

EMIGRACIÓN DE MEXICANOS A ESTADOS UNIDOS, 1992-1997^a

	Emigrantes 1992-1997	Promedio anual	Tasa de emigración (por 1 000 habitantes)
Zacatecas	65 549	13 110	9.8
Durango	69 410	13 882	9.7
Guanajuato	182 276	36 455	8.3
San Luis Potosí	81 273	16 255	7.4
Nayarit	31 984	6 397	7.1
Jalisco	212 518	42 504	7.1
Aguascalientes	29 155	5 831	6.8
Michoacán	105 221	21 044	5.4
Colima	9 945	1 989	4.1
Resto de los estados	803 028	160 606	2.3

a. Esta categoría se refiere a las personas que cambiaron su residencia a Estados Unidos entre 1992 y 1997 y que, al momento de la encuesta, seguían viviendo allá.

Fuente: elaborado con datos de la Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica, 1997, y el Censo de Población y Vivienda, 1995.

la región de más larga tradición migratoria transfronteriza del país), así como reflexionar acerca de los efectos y las perspectivas regionales del fenómeno, considerando la enorme importancia social y económica que para los zacatecos tiene la migración internacional. Cabe señalar que este trabajo se limita a examinar el fenómeno desde la óptica de sus implicaciones para las regiones de origen del emigrante. Aunque se reconoce la importancia que para el nuevo curso de la migración internacional tienen los procesos de reestructuración del capitalismo estadounidense y las modificaciones en su legislación migratoria, su análisis escapa al horizonte que prevé este trabajo.

ZACATECAS EN EL ÁMBITO DE LA MIGRACIÓN INTERNACIONAL

Zacatecas comparte con Guanajuato, Michoacán y Jalisco una tradición migratoria que data de finales del siglo pasado. Por ésta y otras características, se le inscribe en lo que Durand denomina “la región histórica de la migración mexicana a Estados Unidos”, la cual agrupa, además, a Durango, San Luis Potosí y en menor medida a Colima y Aguascalientes.⁶

Desde los primeros registros disponibles sobre migración laboral transfronteriza se aprecia una significativa presencia zacatecana, que de 1924 a 1984 —con las reservas propias del universo muestral considerado— aportó entre 4.2 y 11.8 por ciento del total de emigrantes mexicanos que se desplazaron al norte en busca de empleo.⁷

6. Jorge Durand, “¿Nuevas regiones migratorias?”, en René M. Zenteno (coordinador), *Población, desarrollo y globalización*, vol. 2, V Reunión de Investigación Sociodemográfica en México, Sociedad Mexicana de Demografía y El Colegio de la Frontera Norte, México, 1998, p. 104.

7. Rodolfo Corona, *Estimación del número de indocumentados a nivel estatal y municipal*, Aportes de Investigación núm. 18, CRIM-UNAM, México, 1987, cuadro 19.

En la década de los ochenta, de manera coincidente con la reorientación de la política económica, se registra un cambio significativo en la intensidad de la migración internacional mexicana que contrasta con la dinámica observada en los dos decenios anteriores. La tasa de emigración neta de connacionales hacia Estados Unidos se multiplica por seis entre uno y otro período al pasar de 0.55 a 3.13 por cada 1000 habitantes⁸ (véase el cuadro 1).

Si bien lo anterior implica la incorporación de nuevas zonas a los flujos migratorios internacionales (algunas de ellas, como el Distrito Federal y el Estado de México, con volúmenes que en términos absolutos superan los correspondientes a las regiones de mayor tradición migratoria), la llamada “región

histórica de la migración mexicana a Estados Unidos” es la que aún registra las tasas más elevadas de emigración definitiva y la que concentra el mayor número de mexicanos que abandonaron el país (50%).

El cuadro 2 da cuenta del lugar sobresaliente de Zacatecas en el concierto de la migración internacional mexicana:⁹ a] por su aporte de emigrantes definitivos constituye la entidad que registra la tasa de emigración internacional más alta de todo el país; b] en el plano propiamente laboral, es el estado que envía el mayor porcentaje de personas mayores de 12 años a Estados Unidos en busca de trabajo (12.2%); en el lapso 1990-1996, el desplazamiento de zacatecos por ese motivo se multiplicó 2.5 veces; c] al comparar el número de emigrantes laborales con la población ocupada, Zacatecas destaca como la entidad con los montos más elevados del país; también sobresale el dinamismo alcanzado por este indicador, el cual se duplica de 1990 a 1997, al pasar de 13 a 26 emigrantes laborales por cada 1 000 trabajadores ocupados, y d] intraestatalmente, es la entidad que agrupa la proporción más elevada de municipios clasificados como de alta intensidad migratoria (39%).¹⁰

Asimismo, como fruto del desarrollo alcanzado por el proceso migratorio estatal, Zacatecas se distingue por la significativa constelación de comunidades filiales con que cuenta y, sobre todo, por el grado de organización social de sus coterráneos:

8. Agustín Escobar Latapí, Frank D. Bean y Sidney Weintraub, *La dinámica de la emigración mexicana*, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social y Miguel Ángel Porrúa Editor, México, 1999, p. 104.

9. Los datos que siguen se basan en la Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica, 1997.

10. Gustavo Verduzco, “Geografía de la migración mexicana a los Estados Unidos”, anexo II, Subcomisión Sociodemográfica, cuadro 2, Informe Final de la Comisión de Especialistas que Estudia las Modalidades del Voto de los Mexicanos Residentes en el Extranjero, IFE, México, 1998.

C U A D R O 2

MIGRACIÓN LABORAL DE RETORNO, 1990-1996^a

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Aguascalientes	1 554	1 352	1 772	1 183	2 193	4 009	7 121
Zacatecas	3 934	3 608	4 856	4 650	5 484	8 133	13 380
Guanajuato	12 920	7 402	9 986	8 881	12 769	26 924	40 381
San Luis Potosí	4 307	3 441	2 997	4 091	4 518	8 154	13 646
Durango	4 215	5 623	4 639	5 657	6 559	8 231	11 266
Nayarit	2 669	2 913	3 163	2 863	2 688	4 278	4 781
Michoacán	17 407	13 951	5 413	9 975	17 827	19 569	27 817
Jalisco	23 502	22 666	10 831	14 651	22 564	21 042	29 409
Colima	2 243	2 335	1 260	1 256	1 393	1 943	2 038
Resto de los estados	62 310	66 605	59 615	65 826	66 332	114 907	155 732

a. Se refiere a Estados Unidos. Esta categoría se construyó a partir de la última fecha en que las personas trabajaron en ese país y que al momento de la encuesta ya se encuentran en su comunidad de origen.

Fuente: elaborado con datos de la Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica, 1997.

en la actualidad se tienen registrados 120 clubes de zacatecanos en Estados Unidos, los cuales se agrupan en una confederación.¹¹ Ningún otro estado del país dispone de una estructura organizativa de los emigrantes de esta envergadura.

IMPORTANCIA DE LA MIGRACIÓN INTERNACIONAL PARA ZACATECAS

Las remesas representan otro rubro mediante el cual se aprecia la relevancia de Zacatecas en el marco de la migración internacional de mexicanos. También son un indicador clave para valorar la trascendencia de dicha migración para las economías de origen de los emigrantes.

En el cuadro 3 se observa que Zacatecas es la segunda entidad en importancia del país, ligeramente por debajo de Guana-

C U A D R O 3

IMPORTANCIA DE LAS REMESAS RESPECTO AL PIB, 1996

	Remesas (en dólares)	Remesas/PIB (%)
Guanajuato	845 208 416	8.44
Zacatecas	182 201 859	7.38
San Luis Potosí	285 412 821	5.38
Michoacán	358 537 803	5.16
Nayarit	69 744 082	4.15
Durango	144 592 309	3.58
Jalisco	468 830 111	2.43
Colima	29 656 932	1.87
Aguascalientes	44 631 250	1.35
Resto de los estados	1 794 884 412	0.91
Total nacional	4 223 700 000	1.40

Fuente: elaborado con datos del Banco de México, Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica, 1997, y Sistema de Cuentas Nacionales de México, INEGI, 1997.

11. Miguel Moctezuma, *op. cit.*, p. 186.

juato. Sin embargo, hay elementos que permiten suponer que el cociente remesas/PIB atribuido a la entidad debería ser superior, en la medida en que los datos del Banco de México tienden a subestimar el monto de las llamadas “transferencias de bolsillo”. En el caso de Zacatecas, de un estudio reciente basado en una muestra de 2 000 hogares se desprende que esta forma de envío representa poco más de 28% de las transferencias,¹² mientras que el Banco de México le otorga, con base en una encuesta de turismo, un peso promedio de 8.1 por ciento.

Respecto a las actividades productivas de la entidad, en 1996 los ingresos migratorios excedieron, en términos del PIB, a los de la minería, la ganadería y la industria manufacturera y sólo fueron superados por la agricultura. Dichos ingresos representan, asimismo, 166% de las partidas federales asignadas a Zacatecas.

Desde el punto de vista de la economía familiar, probablemente el rubro más sensible del efecto local de las remesas,¹³ Zacatecas es el estado que concentra el mayor porcentaje de hogares que reciben remesas. A tal grado sobresale en este indicador, que supera por cuatro la media nacional y se coloca tres puntos porcentuales arriba de la entidad que le sigue en importancia. De los hogares zacatecanos que reciben remesas, en 50% de los casos éstas constituyen la única fuente de ingresos y en 69% constituyen el principal sostén familiar. En ambos rubros la entidad ocupó el quinto sitio en escala nacional (véase el cuadro 4).

ANTECEDENTES HISTÓRICOS

Con el propósito de construir un referente para analizar la naturaleza de los cambios recientes en la migración internacional zacatecana y valorar sus efectos y perspectivas regionales, enseguida se presentan aspectos del proceso histórico de la migración en la entidad. Ante todo, interesa destacar la naturaleza de los cambios experimentados por esta última en su relación con el curso evolutivo de la estructura productiva estatal.¹⁴

12. Héctor Rodríguez, “Resultados de la encuesta migrantes internacionales y crecimiento económico en Zacatecas”, en Miguel Moctezuma y Héctor Rodríguez (compiladores), *op. cit.*

13. La información que sigue se deriva de un procesamiento de la base de datos del Censo de Población y Vivienda 1995, partiendo de la construcción de la variable hogar. A diferencia de otras bases de datos, como la Encuesta Nacional de Ingreso-Gasto de los Hogares (ENIGH), la fuente de referencia cuenta con suficiente representatividad para realizar inferencias por entidad federativa.

14. El desarrollo de este apartado se basa en los siguientes trabajos: Raúl Delgado Wise y Miguel Moctezuma, “Metamorfosis mi-

C U A D R O 4

IMPORTANCIA DE LAS REMESAS EN LOS HOGARES

	Porcentaje de hogares que reciben remesas	Porcentaje de las remesas respecto al ingreso total familiar ¹	Porcentaje de hogares donde las remesas representan la principal fuente de ingresos ¹	Porcentaje de hogares donde las remesas representan la única fuente de ingresos ¹
Zacatecas	12.2	69.6	69.1	50.0
Guanajuato	9.1	77.1	73.7	60.2
Michoacán	9.0	69.6	67.5	52.3
San Luis Potosí	9.0	63.2	64.0	34.4
Durango	8.4	55.7	55.1	28.4
Nayarit	6.3	57.3	53.8	32.0
Jalisco	5.4	59.3	53.7	38.1
Colima	5.1	53.4	51.5	27.3
Aguascalientes	4.4	53.3	51.0	28.1
Resto de los estados	2.3	51.2	47.2	29.1
Total nacional	3.1	65.6	58.3	41.4

1. Se refiere a hogares que reciben remesas. Nota: La fuente principal de los ingresos significa que las remesas representan más de 50% del ingreso total familiar. Fuente: elaborado con la base de datos del Censo de Población y Vivienda 1995.

Entre 1883 y 1910 se desmantela la estructura económica heredada de la Colonia y se configura —a raíz de la forma como se instaura el capitalismo en el medio local— un aparato productivo en extremo precario y excluyente, especializado en dos actividades limitadas al ámbito primario, desarticuladas entre sí y del resto de la economía estatal: la minería extractiva y la ganadería extensiva. Como contraparte, se registra un agudo proceso de despoblamiento —que de hecho figura como el mayor de todo el país—, que se traduce en la pérdida de casi una cuarta parte (23.7%) de la población estatal por efecto de la migración al interior del país y al extranjero.

La dinámica expulsora en la que se inscribe la entidad, lejos de mitigarse se exacerba de 1910 a 1917, en el marco del proceso revolucionario. En esos años, el éxodo de los zacatecos se acelera de manera considerable (a un ritmo tres veces mayor que el correspondiente al período anterior) debido a la paralización de la actividad minera, así como a la liberación de fuerza de trabajo de las haciendas. Considérese que la destrucción de la institución hacendaria no se acompañó, en este lapso, de la abolición del régimen de la gran propiedad.

De 1917 a 1930 se produce un cambio significativo en la dinámica migratoria a raíz de que en Zacatecas se expide la primera Ley Agraria del país, en el gobierno de Enrique Estrada. Se inicia así, más temprano que en otros estados, el reparto agrario (el cual en su mayor parte se realiza conforme a la figura del fraccionamiento), y ello, al generar perspectivas de arraigo para la población, que registraba un dramático fenómeno

gatoria y evolución de la estructura productiva de Zacatecas (1893-1950)", en *Zacatecas: la sociedad y sus dilemas*, tomo II, *En busca de las raíces*, Maestría en Ciencia Política, Universidad Autónoma de Zacatecas y LIV Legislatura del Estado, Zacatecas, 1993, pp. 69-83, y Miguel Moctezuma, *Redes sociales, comunidades filiales, familias y clubes de migrantes. El circuito migrante Sain Alto, Zac.-Oakland, Ca.*, tesis de doctorado en Ciencias Sociales, El Colegio de la Frontera Norte, México, abril de 1999, capítulo II.

de expulsión, detuvo el éxodo poblacional por primera vez en 25 años.

La perspectiva de cambio en la dinámica demográfica se consolida de 1930 a 1950. En un primer momento se acelera y amplía el reparto agrario en el marco del cardenismo y se crean las condiciones propicias para el despegue de la producción campesina con base en un fuerte respaldo gubernamental y la reorientación de la economía nacional hacia el mercado interno. Más adelante se replantea la necesidad de emigrar ante la insuficiencia que, como opción de subsistencia, rápidamente muestra este tipo de producción. Sin embargo, a partir de las bases de arraigo generadas por el reparto agrario y los puentes construidos por las primeras fases del proceso migratorio, dicha necesidad da lugar a un complejo sistema de redes sociales en el que la migración laboral de retorno respaldada por los zacatecos residentes en Estados Unidos comienza a cobrar progresiva relevancia. Junto con ello, se incrementa el flujo de remesas hacia la entidad, estimulado por la reactivación de la economía estadounidense; con ello se consolida el binomio migración-producción campesina como base de la estrategia de subsistencia de un sector cada vez más significativo de la población local.

La relación migración-estructura económica que en estas circunstancias se establece y que perdura hasta principios del decenio de los ochenta, se caracteriza por:

- 1) Una débil y precaria base productiva estatal con un perfil productivo acentuadamente inclinado hacia las ramas primarias y una muy reducida capacidad de absorción de fuerza de trabajo.
- 2) El predominio, en esta configuración económica, de lo que en otro lugar se caracteriza como el polo de subsistencia,¹⁵ fincado en el binomio migración-producción campesina.

15. Esta denominación obedece a que se trata de actividades que lleva a cabo la población excluida de la estrecha órbita del trabajo asalariado que se genera localmente para procurarse su sustento. Raúl

3) La preeminencia de un patrón migratorio con fuerte presencia del emigrante laboral de retorno, varón y jefe de familia, lo cual hizo posible un nutrido flujo de remesas hacia la entidad. Esta modalidad encontró un firme respaldo en el amplio tejido de comunidades filiales de zacatecanos en Estados Unidos y dio lugar, asimismo, a un mayor desarrollo y maduración de las redes sociales migratorias.

4) Por la naturaleza misma del ingreso migratorio (parte de un salario) y las limitaciones de la economía estatal (elevada dispersión poblacional, estrechez del mercado interno, casi nulos encadenamientos productivos internos), el efecto de las remesas tiende a restringirse al ámbito de la subsistencia familiar, esto es, lo que Durand denomina remesas como salario y sólo parcialmente a lo que llama remesas como inversión.¹⁶ En este sentido, el papel desempeñado por la emigración, a pesar de haber sido determinante para la estabilidad social y el mantenimiento de un frágil equilibrio económico en la entidad, tiende a ser muy limitado desde la perspectiva del crecimiento y el desarrollo regional.

SITUACIÓN ACTUAL DE LA ECONOMÍA ZACATECANA

Para valorar hasta qué punto la relación migración-estructura económica referida en el apartado anterior continúa vigente, enseguida se analiza brevemente el comportamiento de las principales actividades productivas de la entidad en el curso de las dos últimas décadas.¹⁷

Aun cuando la ganadería y la minería, actividades de mayor tradición en la entidad, siguen trayectorias de crecimiento divergentes y contrastantes, lejos de contribuir al fortalecimiento del aparato productivo estatal, acentúan sus rasgos excluyentes. Así, mientras que la ganadería conserva su carácter extensivo y atrásado y se encuentra prácticamente estancada desde 1979 (el hato bovino se elevó de 1 098 581 cabezas en 1980 a 1 158 749 en 1996), con graves problemas de erosión y un casi nulo efecto en el empleo, la minería se ha sometido a un intenso proceso de modernización, el cual si bien permitió un espectacular incremento de los volúmenes de producción,¹⁸ no ha traído consigo los beneficios que se esperaban. Por el contrario, ese proceso ha generado: a) la desaparición total de la pequeña minería a partir de 1992; b) un importante declive de la mediana minería; c)

Delgado Wise, Víctor Figueroa y Margarita Hoffner, *Zacatecas: sociedad, economía, política y cultura*, colección Biblioteca de las Entidades Federativas, CIICH, UNAM, México, 1991, p. 14.

16. Jorge Durand, *Más allá de la línea. Patrones migratorios entre México y Estados Unidos*, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, México, 1994, pp. 285-288.

17. Los datos de este apartado, a menos de que se indique otra cosa, se apoyan en la información contenida en el *Plan Estatal de Desarrollo, 1999-2004*, Zacatecas, México, 1999.

18. De 1980 a 1997 la producción de plata se quintuplicó (al pasar de 220 472 a 1 088 000 toneladas); la de cobre se multiplicó por 4.7 (al pasar de 7.3 a 33.3 millones de toneladas); la de plomo se triplicó (de 14 a 63.7 millones de toneladas), y la de zinc se multiplicó por 3.6 (de 37.2 a 134.1 millones de toneladas).

niveles excesivos de concentración y centralización en la gran minería (hoy en día tres empresas mineras concentran alrededor de 90% de la producción); d) irreparables daños ecológicos derivados de los vertiginosos ritmos de explotación y las limitadas medidas de protección puestas en práctica por las grandes compañías (especialmente Real de Ángeles), y e) una caída del empleo en el sector, de 4 229 plazas en 1986 a 3 264 en 1997. Este panorama adquiere su verdadera dimensión si se considera el carácter primario de la minería local, restringida a la fase extractiva y con prácticamente nulos encadenamientos productivos hacia la esfera productiva estatal.

La estrategia seguida durante los últimos años para diversificar y dinamizar el alicaído polo propiamente capitalista de la economía, mediante el impulso al turismo y a la industria, ha resultado poco eficaz para crear empleos. En el primer rubro, con todo y los significativos logros alcanzados en materia de infraestructura turística, son innegables las dificultades para mantener el flujo de visitantes a la entidad, con el consecuente costo en términos de empleo en el sector. No debe perderse de vista, en este sentido, que de 1993 a 1998 la derrama económica del sector cayó casi 50% y se perdieron 798 plazas. Por lo que hace a la promoción industrial, si bien es cierto que de 1992 a 1998 se instalaron 32 empresas (incluyendo la Cervecería Modelo), también lo es que en su mayoría son maquiladoras¹⁹ que en conjunto apenas crearon 6 830 nuevos puestos de trabajo. Peor aún, respecto a las bases sobre las que se finca este crecimiento, un estudio reciente dado a conocer por Nafin en 1997 ubica a Zacatecas en el penúltimo lugar nacional entre las entidades sin condiciones para acceder al desarrollo industrial. Ello pone de relieve que la escasa creación de empleos sigue siendo uno de los principales problemas económicos y sociales del estado. Al menos hasta 1990, por la baja tasa de participación de la PEA, el reducido dinamismo de la PEA asalariada y los elevados niveles de subempleo y desempleo abierto, Zacatecas descollaba como la entidad con la menor capacidad para generar empleo de todo el país.²⁰ Cabe destacar, además, que para ocupar a los jóvenes que cada año se incorporan al mercado laboral y evitar que emigren —sin considerar el rezago acumulado— se requerirían 9 152 puestos adicionales de trabajo por año.

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 incapacidad para competir con la producción capitalista la ha empujado hacia un proceso de progresiva descomposición, el cual se acentúa a raíz de la apertura comercial. Dan cuenta clara de esa situación el desbordamiento del problema de la cartera vencida,²¹ la tendencia a la baja de la produc-

19. Es decir, enclaves exportadores con casi nulos encadenamientos productivos internos.

20. Víctor Figueroa (coord.), *Elementos para una transformación democrática del Estado y la sociedad en Zacatecas*, Maestría en Ciencia Política, UAZ, Zacatecas, 1993, p. 13.

21. En 1994 la cartera vencida del Banrural alcanzaba 25% y en 1995 se registraron 11 000 juicios mercantiles ejecutivos, de los cuales 8 000 correspondían a prestamistas particulares.



A pesar de lo catastrófico que en principio pudiera parecer el nuevo curso de la migración zacatecana, lo cierto es que no se ha traducido en un proceso de expulsión en sentido estricto, es decir, de desvinculación total de quienes emigran respecto a sus comunidades de origen

ción de maíz y frijol a partir de 1990²² y la reducción de la superficie sembrada de granos básicos que ocurrió en el mismo lapso.²³ Más aún, la significativa presencia del Procampo en el medio local, aparte de implicar un reconocimiento oficial del problema y su incapacidad de resolverlo, sólo ha permitido mitigar parcialmente el deterioro del sector campesino.

Hasta aquí es posible derivar tres importantes conclusiones:

1) En las últimas dos décadas las dificultades estructurales de la economía zacatecana se han agudizado. La insuficiencia de fuentes de empleo es cada vez mayor y continúa figurando como el principal problema socioeconómico de la entidad, lo que se traduce en un incremento progresivo de la presión para emigrar.

2) Hay razones de peso para suponer que el binomio migración-producción campesina ha perdido relieve como pilar de la estrategia de subsistencia de amplios sectores de la población zacatecana. El fuerte deterioro que manifiesta dicha forma de producción erosiona las bases locales de arraigo económico del emigrante,²⁴ con su consecuente efecto en el debilitamiento de la funcionalidad de la migración internacional como factor de equilibrio de la economía regional.

3) Aun cuando, por su naturaleza, las remesas cumplan un papel muy limitado en el crecimiento y el desarrollo económico del estado, en las condiciones actuales —ante el estrechamiento de las posibilidades y expectativas internas de inversión productiva— tiende a restringirse aún más.

22. Entre 1990 y 1997, la producción de maíz cayó de 458 142 a 350 372 toneladas y la de frijol de 485 915 a 430 725.

23. La superficie sembrada de granos básicos cayó de 1 136 998 ha en 1990 a 1 074 427 en 1997.

24. Con base de arraigo económico del migrante se hace referencia a que una parte del ingreso familiar se obtiene de la parcela o de otra actividad económica realizada en su lugar de origen. Esto significa que para la reproducción familiar depende parcialmente del ingreso derivado de su actividad económica local.

CAMBIOS EN EL PATRÓN MIGRATORIO Y EN LA FUNCIONALIDAD ECONÓMICA DE LA MIGRACIÓN INTERNACIONAL

En el trasfondo de los cambios recientes en la modalidad de la migración internacional zacatecana y su funcionalidad económica subyace una importante paradoja que sintetiza lo planteado en el apartado anterior: mientras que la subsistencia de amplios sectores de la población estatal depende progresivamente del fenómeno migratorio, para quienes participan en él, el entorno económico regional ofrece cada vez menores oportunidades.

Al analizar las transformaciones del patrón migratorio internacional de los zacatecanos, dicha paradoja se expresa en:²⁵

1) Una creciente presencia de la emigración permanente,²⁶ la cual de 1992 a 1997 registra un promedio anual de 13 152 personas. Por el monto que representa en la actualidad, se equipara al contingente de emigrantes laborales de retorno, lo cual marca un importante punto de inflexión en el curso histórico de la migración internacional de la entidad. Esto, a su vez, da cuenta del significativo crecimiento que ha tenido la participación de familias en los flujos migratorios provenientes de la entidad (alrededor de 1 650 familias por año que cambiaron su residencia en este lapso).

2) Los tiempos de estancia de los emigrantes laborales se han incrementado: de 1.1 años en la década de los ochenta a 2.1 años en los noventa, lo cual refleja los cambios que se operan en el espectro ocupacional de los trabajadores mexicanos en Estados Unidos (donde las ocupaciones de los emigrantes en activida-

25. Los datos que siguen se basan en la Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica, 1992 y 1997.

26. Esta categoría se refiere a aquellas personas que cambiaron su residencia a Estados Unidos entre 1992 y 1997 y que al momento de la encuesta seguían viviendo allá.

des agrícolas estacionales han perdido importancia relativa frente a otra clase de empleos), el deterioro de la producción campesina y las actividades económicas locales en general y el aumento de los costos asociados a la migración.

3) Una mayor participación femenina en la migración laboral, la cual pasó de un promedio de 8% en los ochenta a 12% en los noventa. En este rubro, Zacatecas sobresale de los promedios nacionales, que actualmente oscilan en alrededor de cinco por ciento.

4) Aunque la presencia del varón jefe de familia sigue siendo dominante en el marco de la migración internacional zacatecana, en la última década se advierte un incremento en la participación de los hijos o hijas, cuyo peso proporcional crece de 16.3% en los ochenta a 22.5% en los noventa. Muy relacionado con lo anterior, en el mismo período disminuye la edad promedio de los emigrantes laborales zacatecanos de 32 a 29.8 años.

En suma, en contraste con el patrón anterior (caracterizado por una fuerte presencia de la migración laboral de retorno y la participación de varones jefes de familia), en la actualidad la migración internacional tiende a ser cada vez más permanente (cualquiera que sea el estatus legal del emigrante), así como a incorporar a una mayor proporción de hijos o hijas jóvenes e incluso a familias enteras.

Desde una perspectiva demográfica, los cambios referidos se expresan en una marcada y preocupante tendencia al desdoblamiento, sobre todo en las zonas con mayores índices y tradición migratorias. De hecho, de 1990 a 1995 la mitad de los municipios del estado registró tasas de crecimiento negativas que de manera conjunta entrañaron una pérdida poblacional neta de 26 159 personas. Se trata de una sangría poblacional poco más de tres veces superior que la correspondiente al período 1980-1990.

Un aspecto clave por discernir en la esfera económica se refiere a las características (mecanismos de envío/recepción, montos y frecuencias en función del parentesco, usos, etcétera) de las remesas en el ámbito familiar, esto es, los beneficios más directos de la migración internacional para las regiones de origen del emigrante.²⁷ Y aunque se reconoce la importancia de los

27. El efecto directo de las remesas en las comunidades receptoras depende fundamentalmente de: a) el número de familias con emigrantes empleados en el extranjero; b) la importancia relativa de las remesas familiares en comparación con otras fuentes de ingreso; c) la manera como los ingresos migratorios se asocian a las actividades económicas del núcleo familiar y, en un sentido más amplio, d) si la comunidad es o no capaz de aprovechar sus efectos multiplicadores potenciales, aunque sea de manera restringida. Fernando Lozano, "Bringing it Back Home: Remittances to Mexico from Migrants Workers in the United States", *Monograph Series*, núm. 37, Center

ZACATECAS: PRINCIPALES USOS DE LA REMESAS (PORCENTAJES)¹

Localidad	Primer uso	Segundo uso	Tercer uso
Jalpa	Alimentos (84.2)	Medicina (5.4)	Vivienda ² (3.62)
Tepechitlán	Alimentos (85.7)	Medicina (7.9)	Vivienda ² (4.8)
Laguna Grande	Alimentos (79.4)	Ganado y tierras (11.8)	Medicina (2.9)
Lobatos	Alimentos (78.8)	Ganado y tierras (9.1)	Vivienda ² (5.4)
Mesillas	Alimentos (100)		
Jomulquillo	Alimentos (89.5)	Medicina (5.3)	Tierras y ganado (4.2)
Nieves	Alimentos (91.3)	Vivienda ² (2.9)	Ahorro (1.9)
Las Ánimas	Alimentos (83.3)	Medicina (10.0)	Tierras y ganado (6.7)
La Victoria	Alimentos (95.3)	Ahorro (2.4)	Vivienda ² (5.4)
Total	Alimentos (87.1)	Medicina (3.6)	Vivienda ² (3.0)

1. Los porcentajes no necesariamente suman 100 ya que existen siete usos posibles de las remesas. 2. Gastos de renta o mejoras a la vivienda. Fuente: encuesta a hogares sobre migrantes internacionales, remesas y crecimiento económico regional en Zacatecas. UAZ, Zacatecas, 1998.

efectos multiplicadores indirectos de los ingresos migratorios,²⁸ no se puede ignorar que para el caso particular de Zacatecas dicho efecto tiende a ser muy acotado. La debilidad de su estructura económica, los prácticamente nulos encadenamientos productivos internos, lo disperso de su amplio universo de pequeñas localidades (más de 5 000 comunidades con menos de 500 habitantes) y los pocos centros urbanos existentes, redundan en que un alto porcentaje de los beneficios potenciales de las remesas se transfieran a entidades vecinas o al resto del país e incluso fuera de él.

Para los fines del presente análisis, se emplea una encuesta realizada en 1998 en nueve comunidades del estado, representativas de la franja más evolucionada de la migración internacional zacatecana.²⁹

Los resultados generales de la encuesta en cuanto al uso de las remesas no arroja en realidad mucho de novedoso. Sólo se ratifica una pauta que se ha venido generalizando en el marco de la migración internacional mexicana y de otros países: en su

for US-Mexican Studies, Universidad de California en San Diego, San Diego.

28. Entre otros, los efectos de las remesas en el sector financiero y la producción para el mercado interno, especialmente de bienes de consumo. Para dos interesantes análisis en esta perspectiva, véanse Germán Zárate-Hoyos, "A New View of Financial Flow from Labor Migration: A Social Accounting Matrix Perspective", *E.I.A.L.*, vol. 10, núm. 2, 1999, pp. 5-36, e I. Adelman y J.E. Taylor, "Is Structural Adjustment with a Human Face Possible? The Case of Mexico", *Journal of Development Studies*, núm. 25, UCLA, 1992, pp. 5-24.

29. La encuesta de referencia la realizó en 1998 un equipo de investigadores de la Maestría en Ciencia Política y de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Zacatecas. Su universo de estudio correspondió a 2 918 hogares, distribuidos en nueve localidades del estado: Jalpa, Tepechitlán, Laguna Grande, Lobatos, Mesillas, Jomulquillo, Nieves y Las Ánimas. La selección se basó en su importancia relativa en el marco de la migración internacional y en la existencia de comunidades filiales en Estados Unidos, además de representar en términos geográficos a todo el estado.

C U A D R O 6

ZACATECAS: MONTO Y FRECUENCIA DE LAS REMESAS

Localidad	Frecuencia de envío de remesas (en meses)	Remesas mensuales por familia (en dólares)	Remesas mensuales por familia cuando envía el jefe de familia (en dólares)	Remesas mensuales por familia cuando envía otro familiar (en dólares)	Relación de remesas enviadas por jefe/otros familiares (en dólares)
Jalpa	3.6	85	219	56	3.90
Tepechtlán	3.5	99	196	66	2.90
Laguna Grande	3.7	88	185	55	3.36
Lobatos	2.7	150	210	146	1.43
Mesillas	3.0	43	—	43	—
Jomulquillo	2.9	102	180	37	4.86
Nieves	2.5	129	207	87	2.37
Las Ánimas	2.7	117	233	76	3.00
La Victoria	1.8	201	261	209	1.24
Total	3.1	105	211.3	73	2.89

Fuente: encuesta a hogares sobre migrantes internacionales, remesas y crecimiento económico regional en Zacatecas, UAZ, Zacatecas, 1998.

inmensa mayoría se destinan al consumo de bienes básicos para la subsistencia familiar.³⁰ En las nueve comunidades de estudio, poco más de 94% del uso correspondió a alimentos, medicamentos y vivienda; 3% a educación y otros rubros, y sólo 3% a algún tipo de inversión, que en la mayoría de los casos no supera el ámbito familiar.

Sin embargo, más allá del sustento familiar, la encuesta también reveló que las remesas —por reducidas y atomizadas que sean— disponen de cierto margen para convertirse en fuentes de inversión, siempre y cuando el entorno productivo local así lo permita. Esto se pudo comprobar en dos de las nueve comunidades investigadas: Laguna Grande y Lobatos, las cuales cuentan con una vocación productiva de importancia regional. En la primera hay una clara orientación hacia la crianza de ganado lechero y producción de queso, mientras que en la segunda destacan los cultivos agrícolas y la cría de ganado. En ambas comunidades las inversiones de carácter productivo representaron la segunda opción de uso de las remesas.³¹

30. Federico Torres, "Uso productivo de las remesas en El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua", CEPAL, LC/MEX/R.662, 1998; Rafael Alarcón, *La migración por grupos sociales a los Estados Unidos: el caso de Chavinda, Michoacán*, tesis de licenciatura, UAM, México, 1984; Gustavo López C., "Impactos de la migración internacional en un pueblo michoacano", *Estudios Michoacanos*, El Colegio de Michoacán, 1989; Fernando Lozano y Jesús Tamayo, "Las áreas expulsoras de mano de obra de Zacatecas", *Estudios Demográficos y Urbanos*, núm. 17, El Colegio de México, 1991, y Martina Salazar, *Panorama de la remesas por migración internacional en Zacatecas*, tesis de grado, Maestría en Ciencia Política, UAZ, México, 1996.

31. Con todo, debe advertirse que la difícil situación económica del país ha creado un ambiente hostil para la inversión productiva, echando a pique importantes esfuerzos productivos en los que se habían involucrado emigrantes. Hay varios estudios de caso por localidad que dan cuenta de este fenómeno: Martina Salazar, *op. cit.*, y Lucía Jáquez, *La agroindustria de productores directos, su situación y posibilidades*, tesis de grado, Maestría en Ciencia Política, UAZ, 1997.

Cabe señalar que la atención de las necesidades de salud (pago de consulta, hospitalización o compra de medicinas) es el segundo uso más importante que se da a las remesas en la mayoría de las comunidades de estudio. Aquí se expresa una función social complementaria de las remesas que reviste suma importancia en un estado como Zacatecas, donde cerca de 75% de la población no tiene acceso a ningún organismo de seguridad social, toda vez que las instituciones para la población abierta (no derechohabiente) son escasas y no cumplen los requisitos que reclaman las necesidades de salud de los zacatecanos.³² En este renglón, a tono con el espíritu de la política neoliberal, las remesas han venido desempeñando un papel cada vez más importante, pues liberan al Estado del cumplimiento de una función que por disposición constitucional le corresponde.³³

Los resultados de la encuesta indican que cada familia recibió en promedio poco más de 900 pesos mensuales durante 1998 (imposible pensar que tal cantidad alcance para sufragar el sustento familiar). Al tomar en cuenta las relaciones de parentesco, se advierte una significativa diferencia en el monto de los envíos cuando el remitente es el jefe de hogar a diferencia de otros miembros de la familia (en cuyo caso el aporte es casi tres veces superior), lo cual no es más que reflejo de su mayor responsabilidad social y moral e incluso legal. No obstante, se advierte también que en sólo 12% de los hogares entrevistados quien envía las remesas es el jefe de hogar, en 8% una combinación de ambos (jefe y otros) y 80% restante los hijos o hijas (véase el cuadro 6).

32. Para 1998, 52.1% de las muertes que se registraron en la entidad se deben a enfermedades crónico-degenerativas: cáncer, tuberculosis, diabetes, enfermedades cardiovasculares, entre otras. De este simple dato se puede derivar el panorama de la morbilidad de la población en el estado y sus necesidades de salud.

33. Por la naturaleza binacional del fenómeno migratorio, el problema de salud de los migrantes y sus familias debe ser considerado como una responsabilidad no sólo del Estado mexicano, sino fundamentalmente del Estado estadounidense.

C U A D R O 7

ZACATECAS: DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL PRINCIPAL MEDIO DE ENVÍO DE LAS REMESAS

Localidad	Tiendas Elektra	Telégrafos	Correo	Bancos	Personal	Mex-express	Otros	Total
Jalpa	4.1	19.4	36.0	9.5	15.8	6.3	9.1	100.0
Tepechtlán	—	1.6	75.4	3.3	14.8	—	4.9	100.0
Laguna Grande	—	5.7	77.1	—	17.1	—	—	100.0
Lobatos	—	30.0	48.5	12.1	30.3	3.0	3.0	100.0
Mesillas	11.1	11.1	66.7	—	11.1	—	—	100.0
Jomulquillo	5.3	—	73.7	—	15.8	—	5.3	100.0
Nieves	1.0	16.3	16.3	4.8	9.6	1.0	51.0 ^a	100.0
Las Ánimas	3.4	3.4	41.3	6.9	37.9	6.9	—	100.0
La Victoria	—	21.2	58.8	1.2	10.6	4.7	3.7	100.0
Total	2.3	14.0	45.0	5.8	15.7	3.6	13.4	100.0

a. Camionetas Mares

Fuente: Encuesta a hogares sobre migrantes internacionales, remesas y crecimiento económico regional en Zacatecas, UAZ, Zacatecas, 1998.

A partir de estos resultados —considerándolos exclusivamente como indicador de tendencia³⁴— no es difícil percibir hacia dónde apuntan los efectos de los cambios en el patrón migratorio. Es claro, en este sentido, que la menor responsabilidad moral de los emigrantes (al ser solteros o llevarse consigo a sus familias) propicia que el monto y la frecuencia de las remesas por familia tienda a ser cada vez más pequeño, el primero, y espaciadas, las segundas, restringiendo sus posibilidades de usos productivos y sus efectos promotores en la economía regional.

El panorama descrito se complica aún más si se toman en cuenta los graves problemas que se derivan del proceso de envío/recepción de las remesas. Tradicionalmente, el correo y los bancos comerciales eran las principales instituciones encargadas de dicha intermediación, aunque en los últimos años surgieron nuevos agentes como negocios de carácter comercial (casas de cambio, casas de bolsa y Elektra, por ejemplo) y algunas instituciones de gobierno (Telégrafos Nacionales y el Patronato de Bonos del Ahorro Nacional) y crecieron de manera muy especial los negocios dedicados al cambio de divisas (las casas de cambio). Si bien los nuevos intermediarios agilizaron y facilitaron el proceso, incurrieron en enormes abusos, como el cobro excesivo de comisiones sobre el monto de lo enviado y la fijación arbitraria del tipo de cambio.³⁵

34. Los resultados de la ENADID 1997, referidos al principio del apartado, sólo coinciden con los de la encuesta en términos tendenciales, es decir, como expresión de la presencia cada vez importante de los hijos e hijas en la emigración internacional zacatecana. Sin embargo, en términos de porcentajes específicos de participación, la ENADID plantea todavía la preeminencia del varón jefe de familia, mientras que la encuesta dice lo contrario. Esto no necesariamente refleja una incongruencia entre las dos bases de datos. Lo que en todo caso pudiese indicar es que el proceso avanza más rápidamente en las localidades de mayor tradición migratoria, como es el caso de las nueve que fueron seleccionadas en la encuesta.

35. Un ejemplo claro de ello que ha sido ampliamente difundido por la prensa nacional e internacional es el caso de Western Union y MoneyGram, donde por concepto de cobros arbitrarios se generan sangrías que oscilan entre 15 y 20 por ciento del valor de los envíos.

En el caso particular de Zacatecas, los resultados de la encuesta son a primera vista un tanto sorprendentes, en contraste con lo que sucede en escala nacional: el correo, los medios personales (amigos y familiares, esto es, las llamadas “transferencias de bolsillo”) y el telégrafo constituyen los principales mecanismos de envío/recepción, mientras que las transferencias electrónicas y la vía bancaria desempeñan un papel secundario (véase el cuadro 7). Sobre ese particular son pertinentes las siguientes consideraciones: a) la preeminencia de los medios tradicionales en el envío y la recepción de las remesas se relaciona de manera estrecha con el carácter rural y disperso de las comunidades de origen de los emigrantes; b) el importante papel desempeñado por los amigos y familiares en el proceso, más que un signo de “atraso”, es expresión del alto grado de maduración de las redes sociales migratorias en la entidad, y c) que los emigrantes zacatecanos estén expuestos sólo marginalmente a los atracos que se producen por las vías más “modernas” de envío/recepción de las remesas, no significa que escapen a esta clase de problemas. Como también lo reveló la encuesta, son frecuentes los extravíos en el Sistema Postal Mexicano,³⁶ lo que confirma que las filtraciones en el proceso de envío/recepción de las remesas continúan siendo una importante merma para el ingreso familiar y un agravante para el aprovechamiento de su capacidad para apoyar las economías de origen del emigrante.

CONSIDERACIONES FINALES

De lo expuesto es posible identificar las principales implicaciones y perspectivas que, ante las nuevas tendencias de la migración internacional, se vislumbran para un entorno regional específico: el de Zacatecas. Los resultados de

36. Cabe señalar que investigaciones recientes destacan que el problema de los extravíos no es exclusivo de esta institución, sino que existen mafias organizadas que operan en ambos lados de la frontera al acecho de los migradólars. Michelle Levander y Ricardo Sandoval, “Lost in Transit”, *San Jose Mercury News*, abril de 1998.

la investigación indican que más allá del velo artificial derivado del notable incremento del flujo de emigrantes y del monto de las remesas, subyacen cambios profundos en el patrón migratorio y en la funcionalidad interna de las remesas. En esencia los cambios implican una ruptura del vínculo tradicional entre estructura económica y migración que existía en la entidad. Por un lado, se altera la dinámica demográfica, al generarse una fuerte tendencia al despoblamiento, como corolario de la importancia adquirida por la emigración permanente. Por el otro, las remesas sirven progresivamente como fuente de apoyo solidario para la familia del emigrante, que en general no es la nuclear sino sus padres o hermanos (as). Como contraparte, se inicia un proceso de dispersión/reunificación de la familia del emigrante,³⁷ trasladándose el núcleo familiar y la formación de nuevos núcleos a Estados Unidos. Todo ello da lugar a una reorientación en la distribución del ingreso de los emigrantes, que tiende a reducir los montos enviados a sus comunidades de origen y a limitar el efecto directo e indirecto de las remesas en el crecimiento regional.

¿Cuál es el escenario que se puede avizorar a la luz de estos cambios?

A pesar de lo catastrófico que en principio pudiera parecer el nuevo curso de la migración zacatecana (dada la creciente presión que existe para emigrar y las cada vez menores oportunidades que el entorno regional ofrece para el arraigo de los emigrantes), lo cierto es que no se ha traducido en un proceso de expulsión en sentido estricto, es decir, de desvinculación total de quienes emigran respecto a sus comunidades de origen. Esto se explica por la existencia de un complejo tejido de redes sociales que ha dado lugar a un conjunto de comunidades filiales y una creciente organización social de los emigrantes en Estados Unidos. Se trata, sin duda, de una de las obras históricas más trascendentes del proceso migratorio, basada en el fortalecimiento de las relaciones de solidaridad entre la comunidad migrante y de ésta con sus lugares de origen. Y es esto, precisamente, en tanto expresión de una cultura del emigrante de apego a sus raíces comunitarias e identidad nacional, lo que ha permitido mantener un incesante flujo de remesas, a pesar de las limitadas oportunidades de subsistencia que el entorno económico regional ofrece a quienes laboran allende la frontera.

Pero el problema de fondo va más allá de estas consideraciones; en términos más precisos podría plantearse de la siguiente manera: ¿a qué obedece que la migración internacional y, más específicamente, los ingresos que de ahí derivan no hayan actuado como palanca de desarrollo para las regiones de origen de los emigrantes? Más importante todavía: ¿hay posibilidades de cambiar este derrotero que aparece como una constante histórica de las migraciones de países en desarrollo a desarrollados?

Para responder a estas interrogantes primero es necesario precisar que hay una doble limitación estructural para que las remesas puedan fungir como fuente de inversión productiva. Por un lado, las que se derivan de su naturaleza como ingreso sala-

rial y, por otro, las emanadas del propio entorno de la economía local, donde generalmente los ámbitos para la inversión productiva tienden a ser muy estrechos. Esto implica que se trata de ingresos fragmentados o atomizados que difícilmente rebasan el umbral de la economía de subsistencia y que, aun cuando esporádicamente llegan a hacerlo, se enfrentan a un entorno capitalista con las restricciones propias del subdesarrollo. No es casual, en este sentido, que en el medio local la presencia de una clase empresarial de origen migrante sea marginal.³⁸

La experiencia reciente muestra que cuando la relación del emigrante con su comunidad de origen rebasa el horizonte individual, es posible abrir ciertos márgenes de maniobra para hacer frente a las limitantes estructurales referidas. Por medio de la organización (formal e informal) de los emigrantes en Estados Unidos se ha logrado reunir fondos que escapan a las rigideces propias de las remesas familiares, permitiendo el financiamiento de obras de beneficio social.³⁹ El tránsito del emigrante individual al colectivo es un proceso incipiente, que hasta ahora, sin embargo, sólo ha avanzado de manera esporádica hacia el ámbito de la inversión productiva. Así, la participación del emigrante colectivo en el desarrollo regional ha tenido alcances muy limitados. Su ámbito de actuación se ha restringido a iniciativas de corte “defensivo” frente al deterioro y abandono de sus comunidades de origen en el marco de las políticas neoliberales.

Sin pretender hacer una apología de las bondades y alcances de las remesas, se considera que es posible orientar una parte de éstas al impulso del desarrollo regional, siempre y cuando: a) el destino que el emigrante colectivo les confiera vaya más allá del financiamiento de obras sociales comunitarias; b) se fortalezca la organización de los emigrantes; c) se promueva la participación directa del emigrante individual y sobre todo colectivo en proyectos productivos, de manera que se integre activamente como sujeto del desarrollo regional, y d) se logre aprovechar las oportunidades para el fomento de la producción local que se abren a partir de la comunidad emigrante en Estados Unidos (nichos de mercado, redes de negocios, etcétera). Tal es el desafío que, ante las nuevas tendencias de la migración internacional, se plantea para las regiones de origen del emigrante. e

38. Vale la pena mencionar que, a diferencia de México, en Estados Unidos se ha podido generar un modesto núcleo empresarial de origen zacatecano.

39. Federico Torres denomina a estos fondos de inversión “remesas colectivas”. Sobre éstas precisa: “son importantes no tanto por su monto actual sino porque conforman un recurso de calidad. En primer lugar, materializan un lazo espontáneo y solidario entre agrupaciones de la sociedad civil; en segundo lugar, a diferencia de las remesas familiares, son flujos que se destinan fundamentalmente a inversión; por último, pueden responder mejor que otras fuentes a modalidades de financiamiento especiales. Por lo anterior, las remesas colectivas brindan la posibilidad de poner en práctica nuevos esquemas o modelos de proyectos productivos en zonas con diversos grados de desarrollo y dotación de recursos”. Federico Torres, *op. cit.*, p. 51.

37. Para un desarrollo más amplio y documentado de este fenómeno véase Miguel Moctezuma, *op. cit.*, capítulo IV.

sección nacional

Autotransporte de carga: las encrucijadas del libre comercio

Con la aprobación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) comenzó la cuenta regresiva para levantar casi todas las restricciones en el intercambio de México con Estados Unidos. Poco más de un sexenio después, entre las barreras que no se han removido destacan las concernientes al autotransporte de carga internacional. En teoría, tres años después de entrar en vigor el TLCAN ambas naciones debían permitir el traslado recíproco de carga en los estados fronterizos. Estados Unidos aceptaría una participación de capital extranjero de hasta 100% en empresas de transporte de carga internacional, mientras México autorizaría una máxima de 49%; cuatro años más tarde, se permitirían los servicios transfronterizos recíprocos y México ampliaría a 51% la participación límite de la inversión extranjera directa y en el undécimo año tal tope se elevaría a 100%. En los dos países el transporte interno de carga y de pasajeros quedó reservado a los empresarios nacionales.

El 1 de enero de 2000 se cumplió la fecha estipulada en el TLCAN para que los automotores de carga de los países signatarios pudieran rodar por todo el territorio del bloque comercial, pero la liberalización del servicio entre México y Estados Unidos se limitó a poco más de la mitad de los vehículos mexicanos que intentaron cruzar la frontera,¹ a una pequeña franja y a un

tímido avance en la apertura a la inversión extranjera.² El obstáculo principal, reconocido por ambos socios comerciales, es de carácter tecnológico. El gobierno estadounidense arguye que las unidades de autotransporte mexicanas no cumplen las especificaciones técnicas para circular con seguridad en las modernas carreteras de allende el Río Bravo. En México los empresarios del ramo, representados por la Cámara Nacional de Autotransporte de Carga (Canacar), reconocen la baja competitividad de 80% de las unidades referidas y temen que las empresas mexicanas sean desplazadas por los competidores norteamericanos. En este trabajo se analiza la evolución reciente del autotransporte de carga en México y se compara con el de Estados Unidos en la segunda mitad de los años noventa.

EL TRANSPORTE COMO INSUMO DE CARGA Y COMO SERVICIO

Con excepción de los viajes con propósitos meramente recreativos, el servicio de transporte de carga y de pasajeros se considera como un insumo intermedio, es decir, como un medio para alcanzar un fin determinado (el traslado

de mercancías o de personas) y no como un fin en sí mismo. Cuando se trata de pasajeros, el desplazamiento suele compensarse en términos monetarios con ingresos salariales o ganancias; en el caso de mercancías, se cumple la tarea de trasladar éstas del lugar en que se producen a donde se demandan.³ Se trata de una actividad inherente a todo sistema económico y, por tanto, su desempeño se asocia a la actividad productiva en general.

La importancia clave del transporte se debe a: *i*) la diferente dotación regional de recursos naturales, la cual sólo puede superarse por medio del transporte; *ii*) la incesante integración mundial de los mercados; *iii*) la creciente especialización productiva y las economías de escala que inevitablemente surgen en las regiones y países en el camino del desarrollo económico; *iv*) las migraciones locales, regionales e internacionales de personas que buscan una mejor calidad de vida, y *v*) los movimientos propios de las relaciones sociales.⁴

El autotransporte representa un insumo intermedio, pero también un servicio con precio y calidad cuya importancia económica no se puede definir por sus volúmenes de producción, aunque supere a diversas ramas de la industria manufacturera. En teoría un sistema de transporte es más

1. Alan Zarembo, *Newsweek*, vol. 135, núm. 7, 14 de febrero de 2000.

2. Se estima que 6% de la inversión extranjera directa que arribó a México en 1998 se canalizó al transporte. Véase *El Financiero*, 3 de agosto de 1999.

3. J.M. Thomson, *Teoría económica del transporte*, Alianza Editorial, 1974, p. 17.

4. *Ibid.*

E

En medio de la reestructuración del aparato productivo y su giro hacia los mercados externos, la desregulación y la apertura gradual del autotransporte de carga internacional han empujado a éste a una profunda reorganización todavía pendiente por los contratiempos del TLCAN en la materia

valioso cuando es menor su costo para el resto de la economía. El tránsito de un medio de transporte deficiente a otro más avanzado suele reducir los gastos del servicio en relación con el PIB global.⁵ En las economías industrializadas la participación respectiva del autotransporte en general varía de 10 a 12 por ciento de la actividad económica; durante 1997, por ejemplo, representó 11% del PIB global de Estados Unidos.⁶ En las economías en desarrollo se supone que la ponderación sería mucho mayor,⁷ pero resulta difícil precisarla por el entrelazamiento del ramo con otros modos de transporte (como el animal) y el alto peso relativo de las actividades económicas informales. Con base en una muestra de empresas manufactureras, se estimó que en 1981 los costos de transporte en México representaron alrededor de un quinto de los costos totales de producción.⁸

5. Fritz Voigt, *Economía de los sistemas de transporte*, Fondo de Cultura Económica, México, 1964, p. 20.

6. *Transportation Statistics Annual Report 1999, Transportation and Economy* <www.dot.gov>

7. A. Walters, *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, Londres, 1994, p. 700.

8. Víctor Islas Rivera, *Estructura y desarrollo del sector transporte en México*, El Colegio de México, 1990, p. 20.

Uno de los supuestos simplificadores de la teoría neoclásica es que los costos y la eficiencia del transporte son similares en los países socios comerciales y, por tanto, gravan en proporción semejante a cada economía y los efectos competitivos son neutrales. Sin embargo, como muestra la experiencia del TLCAN en el capítulo de autotransporte de carga, no ocurre así cuando participa un país en desarrollo con una larga historia de protección económica.

El sistema de transporte refleja el grado de desarrollo tecnológico productivo. A la luz del diferendo binacional referido, el autotransporte de carga mexicano adolece de altos costos, baja calidad y rezago tecnológico, es decir, está plagado de ineficiencias, al igual que el grueso del aparato productivo antes de la liberalización comercial. El reto para aquél es formidable: competir con 80% de equipo obsoleto, frente al sistema de transporte más poderoso del mundo.

Como cualquier industria, el autotransporte requiere equipo, materias primas y mano de obra, pero tiene la peculiaridad de que la parte más importante del equipo respectivo no es fijo sino móvil. A diferencia de actividades como la textil, en ese terreno no se puede competir en el mercado estadounidense sin cumplir ciertas normas laborales, de seguridad o ambientales. La movilidad de las unidades del

autotransporte requiere, como paso previo a la liberalización a fondo de la actividad y al tránsito sin cortapisas de los vehículos mexicanos por los territorios de Estados Unidos y Canadá, un proceso de emparejamiento tecnológico que entraña tiempo e inversión.

LA CARRETERA Y EL RIEL

Durante los primeros meses de 2000 el autotransporte de carga en México se mantuvo ajeno a la competencia internacional. Aun cuando la apertura externa del ramo estaba perfectamente definida, apenas un puñado de empresas (20% según la Canacar) pudo alcanzar la competitividad necesaria. El grueso de las empresas y de las unidades opera todavía como en el último medio siglo.

Además del largo aislamiento internacional y sus consecuencias negativas en materia de competitividad, otros dos aspectos sobresalientes del sistema de transporte de carga en México durante los tiempos del modelo sustitutivo de importaciones fueron la creciente preponderancia del autotransporte carretero en la movilización de la carga total y el insuficiente desarrollo sectorial, aun en el entorno del mercado protegido. La estructura actual del transporte de carga se configuró hacia

principios de los años cincuenta ante el visible rezago del transporte ferroviario y el dinamismo del autotransporte carretero, disparidad alimentada por las políticas sectoriales a favor del segundo. Como parte de ellas se concesionó a particulares, con cierta exclusividad, la prestación del servicio carretero y se establecieron rutas fijas para cubrir por regiones el mercado nacional. Esta regulación "logró la protección del usuario mediante el control tarifario y el fortalecimiento de las empresas protegiéndolas de niveles de competencia considerados ruinosos".⁹ Otros impulsos vigorosos provinieron del suministro barato de energéticos y los subsidios fiscales, cuya conjunción mantuvo un régimen muy favorable para los transportistas.¹⁰ Tampoco puede soslayarse que la etapa final de la estrategia sustitutiva correspondía a la producción interna de bienes de capital y, en ésta, los mayores avances ocurrieron precisamente en la fabricación de vehículos para el transporte de carga.

En 1952 poco más de 57% del servicio de carga total en el país se realizó mediante el autotransporte carretero, 40.5% por ferrocarril y 2.4% por vía marítima. Durante el trienio siguiente el PIB global creció 19% y el transporte de carga total aumentó apenas 3.8%; sin embargo, el autotransporte carretero creció al paso del conjunto de la economía (19.5%) y el volumen de carga movida por ferrocarril cayó 22.7%; de ese modo se perfiló la estructura sectorial que se consolidó en los decenios posteriores. En 1955 al autotransporte carretero correspondió 65.6% de la carga total movilizada, 30.2% al ferrocarril y por la vía marítima se trasladó 4.2% (véase el cuadro 1).

Tres décadas después, la participación del autotransporte carretero ascendió a 74% de la carga total en México, mientras que la del transporte ferroviario descendió a 15.6% y la del marítimo se elevó a 7.6%. En el período 1955-1975 el transporte de carga, medido por la cantidad de toneladas movilizadas, mostró un dinamismo inferior al del conjunto de la economía. En 1960, por ejemplo, el PIB global fue 34.8% superior al de 1955 y la carga total lo fue 31.5%. Durante el siguiente lustro el primero creció 41.1% y la segunda 33.7%. De 1965 a 1970 la brecha entre la expansión

C U A D R O 1
PERFIL DEL TRANSPORTE DE CARGA EN MÉXICO EN AÑOS SELECCIONADOS, 1952-1985
 (MILES DE TONELADAS)

	Unidades ¹	Variación porcentual	Autotransporte	Ferrocarril	Marítimo	Aéreo	Carga total
1952	24 549		45 993	32 696	1 956	76	80 721
1955	28 792	17.3	54 946	25 290	3 518	65	83 819
1960	37 556	30.4	73 906	32 157	4 124	73	110 260
1965	48 989	30.4	99 409	40 952	7 009	100	147 470
1970	65 948	34.6	140 467	47 379	9 645	57	197 548
1975	81 744	24.0	174 088	63 226	19 951	98	257 363
1980	110 810	35.6	253 169	69 167	33 526	165	356 027
1985	156 273	41.0	293 409	73 091	30 643	167	397 310

1. Unidades participantes en el autotransporte de carga federal.

Fuente: los datos de transporte de 1955 y 1958 se tomaron de Víctor Islas Rivera, *La estructura y desarrollo del sector transporte en México*, y provienen de Nafin, *La economía mexicana en cifras*, y de Secretaría de Comunicaciones y Transportes, *Programa de Acción del Sector Comunicaciones y Transportes, 1983-1985*.

de uno y otra fue de 5.7 puntos porcentuales, y en el quinquenio 1971-1975 se amplió a siete puntos.

De 1975 a 1985 se invirtió la tendencia referida, ya que en ese lapso la carga total transportada creció 54.3% y el PIB global 49.5%, casi cinco puntos porcentuales menos. La capacidad del sistema de transporte de carga fue puesta a prueba a finales de los setenta por la bonanza económica temporal proveniente del auge petrolero. En 1980 se importaron siete millones de toneladas de granos, el doble del año anterior, y "los puertos del Golfo de México, así como los pasos fronterizos, las carreteras y en particular los ferrocarriles vivieron una época de congestión y caos, inicialmente localizada en la zona norte del país, y posteriormente difundida al resto del sistema".¹¹ Ante el crecimiento extraordinario de la carga originaria del exterior, el sistema resultó insuficiente e, incluso, se dejó de abastecer insumos básicos. Hasta 1976, como se reconoció en un documento oficial, los diversos modos de transporte pudieron movilizar toda la carga, pero "el sistema de transportación se fue agotando por el efecto combinado de una baja inversión y una reducción progresiva de la productividad del sector".¹² A propósito de tan difícil situación, coincidente con el languidecimiento general del modelo sustitutivo de importaciones, en uno de los estudios sectoriales más exhaustivos se plantearon:

- la insuficiencia de la política gubernamental para desarrollar un sistema de transporte acorde con las necesidades nacionales;

- el desaprovechamiento de la capacidad sectorial para impulsar al resto de la economía, como en otros países donde el transporte es un factor muy importante para el desarrollo de industrias proveedoras de insumos;

- la falta de competencia intermodal y en cada tipo de transporte;

- la condición cautiva de los usuarios respecto a cierto modo de transporte y la indiferencia de aquéllos hacia una selección mejor;

- las mermas y demoras excesivas en los envíos, en detrimento de los costos monetarios y la calidad del servicio, y

- el magro desarrollo tecnológico de los equipos de carga y descarga, así como la adopción deficiente de tecnologías modernas.¹³

EL ARRASTRE DE LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL

Hacia mediados de los ochenta, confirmado el vuelco económico con el ingreso de México al GATT, se inició un intenso proceso de desregulación sectorial encaminado a establecer un mecanismo para determinar precios reales y competitivos, elevar la productividad de las empresas y mejorar la integración logística con las actividades económicas atendidas.¹⁴

9. Óscar Rico Galeana, *Evolución de la industria del autotransporte de carga en México en el período 1988-1993*, Instituto Mexicano del Transporte-Secretaría de Comunicaciones y Transportes, México, 1998, p. 14.

10. Víctor Islas Rivera, *op. cit.*, p. 147.

11. *Ibid.*, p. 14.

12. Secretaría de Programación y Presupuesto, *Programa de Mediano y Largo Plazo de Transportes. Estrategia de Desarrollo*, citado en Víctor Islas Rivera, *op. cit.*, p. 14.

13. Víctor Islas Rivera, *op. cit.*, p. 234.

14. Óscar Rico Galeana, *op. cit.*, p. 15.



Más allá de incertidumbres

inmediatas, la pronta

liberalización del servicio parece

inevitable y no es difícil que los

beneficios del mercado ampliado

queden principalmente en

manos estadounidenses

En 1989 se eliminó la regionalización de las rutas, se declaró a la red federal de carreteras como zona de competencia y se anuló el impedimento para que los autotransportistas privados prestaran servicios de transporte a terceros. En 1993 se dejó de considerar al autotransporte de carga como servicio público propio del Estado, se sustituyó el régimen de concesiones por uno de permisos y se suprimió la clasificación entre servicio de carga regular y servicio de carga especializada, lo cual permitió el transporte de cualquier tipo de mercancía siempre que los vehículos cumplieran los requisitos reglamentarios correspondientes a la carga movilizada.¹⁵

Con la desregulación, al habilitarse innumerables unidades del resto del parque vehicular camionero, se amplió la oferta de transporte de carga, sobre todo en las rutas más rentables y en los segmentos menos intensivos en capital, donde se desató una feroz competencia que excluyó del mercado a una multitud de empresas.¹⁶

En medio de la restructuración del aparato productivo y su giro hacia los mercados externos, la desregulación y la apertura gradual del autotransporte de carga internacional han empujado a éste a una profunda reorganización todavía pendien-

te por los contratiempos del TLCAN en la materia.

De 1987 a 1992 el PIB global de la economía mexicana creció 19.8%, mientras que la carga transportada apenas aumentó 10.7%. Aunque la desregulación duplicó el número de unidades de autotransporte disponibles, la carga total movilizada por carretera subió 15.2%; la trasladada por ferrocarril descendió 16.2%, y la embarcada en navíos nacionales se incrementó 16.9%. Como resultado, la participación del autotransporte en el movimiento total de carga llegó a 78.4%, la de los ferrocarriles bajó a 11.2% y la de embarcaciones de cabotaje y altura ascendió a 10.4% (véase el cuadro 2).

Cuatro años después, el autotransporte federal contó con un parque vehicular de 315 318 unidades y movilizó más de 383.2 millones de toneladas de carga. Al año siguiente, sin embargo, se registraron sendos retrocesos; el número de unidades descendió 10.5%, a 271 331, y el volumen de carga disminuyó 2.5% a unos 332.4 millones de toneladas (véase el cuadro 2). A diferencia de años anteriores, la movilización de carga por ferrocarril mostró un repunte que la llevó a niveles sin precedente. En el transporte marítimo desapareció en años recientes la distinción entre el transporte realizado por las embarcaciones nacionales y el efectuado por extranjeras; en

1992 las primeras transportaron 26% de la carga movilizada por vía marítima y las foráneas el restante 74 por ciento.

En el período 1987-1997 el valor total del comercio exterior del país aumentó 262%, de 67 000 a 243 742 millones de dólares, como fiel reflejo del cambio en la orientación de la oferta productiva y se debió movilizar cada vez más carga hacia las fronteras y puertos, fundamentalmente por medio del autotransporte o los ferrocarriles.

Según estimaciones del Instituto Mexicano del Transporte, de 1990 a 1995 el volumen del comercio exterior mexicano no petrolero, sin incluir al movimiento marítimo, se incrementó 63.8%. Al cierre de los años noventa la movilización de carga al exterior fue mucho mayor y, tan sólo de 1995 a 1998, el comercio global creció 60%. Cabe señalar que una parte del transporte de carga correspondió a la industria maquiladora que opera en la franja fronteriza semiliberalizada, pero la mayoría estuvo a cargo del sistema de transporte nacional. El organismo calculó que 79% de la carga total se movió por carretera, donde se yergue la sombra de la competencia de los autotransportistas de Estados Unidos y Canadá.

LAS ASIMETRÍAS DEL CAMINO

Una comparación simple del autotransporte de México con el de Estados Unidos muestra con claridad la abrumadora asimetría a favor de la potencia hegemónica, así como la brecha no tanto en las normas respectivas cuanto en la forma real como operan los autotransportistas de uno y otro lado de la frontera. Además, el conjunto de reglas para la actividad en Estados Unidos se enmarca en una transformación sectorial encauzada por la denominada Intermodal Surface Transportation Efficiency Act. Pero acaso la principal diferencia entre los sistemas de autotransporte de México y Estados Unidos, una vez desregulada la actividad en ambos países, radica en la honda brecha entre el entorno del aparato productivo más poderoso del planeta y el de una economía relativamente pequeña y por largo tiempo protegida. El tradicional liderazgo tecnológico estadounidense, por ejemplo, se ha sustentado de modo importante en un mercado con regulaciones cuidadosas que establecen tarifas máximas pero competitivas, en una economía unas 33 veces más grande que la mexicana y donde la abundancia de capital se combina con el em-

15. *Ibid.*, p. 17.

16. *Ibid.*, p. 18.

peño gubernamental de invertir en pos del mejor sistema de transporte del mundo.¹⁷

Estados Unidos cuenta con un auténtico sistema intermodal en que la participación de los ferrocarrileros en el movimiento total de carga, medido en toneladas-kilómetro, es mayor (27%) que la del autotransporte (24%) y no muy lejana de la correspondiente al transporte por agua (23%).¹⁸ Al mismo tiempo dispone de una infraestructura casi completa de transporte carretero, por lo que la atención se concentra, sin escatimar recursos, en la adaptación y modernización constantes.¹⁹

En México se tienen apenas 8 876 kilómetros de carreteras pavimentadas de cuatro o más carriles, mientras que en Estados Unidos el sistema nacional de autopistas cuenta con cerca de 257 000 kilómetros.

También en escalas de operación, así como en los sistemas de organización y comercialización correspondientes, la diferencia es abismal. En Estados Unidos una empresa considerada grande cuenta con 300 000 vehículos, mientras que en México el mismo concepto se refiere a alguna con 500 unidades. A manera de ejemplo cabe referir que en 1989 una sola empresa, la United Parcel SVC Inc., captó ingresos por 7 250 millones de dólares; otra recibió cerca de 3 000 millones; tres más, alrededor de 2 000 millones de dólares, y 134 empresas tuvieron ingresos por más de 50 millones.

Las asimetrías binacionales respecto al parque vehicular son tanto o más profundas. En 1997 la oferta total de transporte en México, medida por el número de vehículos disponibles, representó 5.5% de la existente en Estados Unidos (véase el cuadro 3). En cuanto a las unidades para el servicio de carga federal, la proporción es todavía menor (3.8%). La Canacar calcula algo semejante (4%) en lo referente a las unidades participantes en el transporte de carga internacional, donde hipotéticamente las empresas mexicanas deberían estar listas para competir.

17. Claude Cortez, *Evolución reciente y tendencias del autotransporte de carga público federal estadounidense*, Instituto Mexicano del Transporte-Secretaría de Comunicaciones y Transportes, México, 1993.

18. Por tubería se transportó 18% de la carga. Datos provenientes de US Department of Transportation Statistics <www. bts.gov>

19. En 1991 se canalizaron 25 000 millones de dólares para el sistema interestatal, 24 000 millones para el resto de la red y 21 000 millones para atención especial del sistema por seis años. Véase Claude Cortez, *op. cit.*

C U A D R O 2

MÉXICO: MOVIMIENTO DE CARGA POR MODO DE TRANSPORTE, 1987, 1992 Y 1997 (MILES DE TONELADAS)

	Unidades ¹	Autotransporte	Ferrovioario	Marítimo ²	Total
1987	152 337	296 088	58 124	38 887	393 099
1992	303 146	341 070	48 705	45 477	435 252
1997	271 331	332 466	61 666	n. d.	

1. Número de unidades participantes en el autotransporte de carga federal. 2. Embarcaciones nacionales; incluye movimientos de cabotaje y altura.

Fuente: Secretaría de Comunicaciones y Transportes, *Anuario Estadístico 1997*.

C U A D R O 3

INDICADORES DEL AUTOTRANSPORTE DE CARGA EN MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS, 1997

	México (1)	Estados Unidos (2)	Porcentaje (1/2)
Parque vehicular total de autotransporte	4 287 000	77 307 408	5.5
Autotransporte federal (unidades)	271 331	7 100 000	3.8
Autotransporte internacional (unidades)	15 000	375 000	4.0
Antigüedad del autotransporte (años)	16	5	320.0
Precio del diésel por litro (dólares)	0.32	0.29	110.3
Precio de la gasolina por litro (dólares)	0.41	0.33	124.2

Fuentes: FHWA, *World Road Statistics 1997*; Secretaría de Comunicaciones y Transportes, *Anuario estadístico 1997*; Departamento del Transporte de Estados Unidos; Cámara Nacional de Autotransporte de Carga, y Agencia Internacional de Energía y Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, *International Energy Annual*, 1997.

Otro indicador ilustrativo es la diferencia de 11 años en la antigüedad promedio de las unidades en uno y otro lado de la frontera. A ello se suma, como lo sugiere el diferencial en el precio, el hecho previsible de que las unidades de ambos países preferirán abastecerse de combustible en las estaciones de servicio ubicadas al norte del río Bravo.

CONSIDERACIONES FINALES

En México el autotransporte de carga público federal atraviesa por un proceso de reestructuración similar al que experimentó la mayoría del aparato productivo nacional a partir de 1986. Las consecuencias parecieran ser similares, sin desconsiderar la particularidad sectorial de que no toda la actividad de someterá a los rigores de la competencia internacional directa, que atañe únicamente al autotransporte de carga internacional. Este segmento, sin embargo, es también el más dinámico por su entrelazamiento con las ramas productivas más pujantes, orientadas hacia los mercados externos.

Todavía es incierto si al final de cuentas se cumplirán los compromisos originales pactados en el TLCAN, lo cual implicaría un menor rigor, al menos temporal, por parte de las autoridades estadounidenses en la aplicación de sus estrictas reglamentaciones sectoriales. En tal caso, el autotransporte de carga mexicano se beneficiaría con base en los menores costos salariales, como ha ocurrido con una parte importante de la industria manufacturera.

Más allá de incertidumbres inmediatas, la pronta liberalización del servicio parece inevitable y no es difícil que los beneficios del mercado ampliado queden principalmente en manos estadounidenses. Sin duda, se ganará en la eficiencia del servicio y el mejoramiento de los salarios, pero una gran parte de la gestión empresarial y las utilidades se trasladarán a Estados Unidos. Con todo, el autotransporte no es un sector de alta tecnología en que se cancelen las oportunidades para las empresas mexicanas, como lo ha probado la presencia de algunas de ellas en los mercados internacionales de productos estandarizados, como el cemento, la cerveza o el vidrio. En el autotransporte hay un segmen-

to general y otro especializado, con un amplio espectro de intensidades de capital.

Otro escenario es la negociación de nuevos plazos para ejecutar los acuerdos de liberalización comercial y, a partir de ello, se vislumbran dos tendencias: que el aplazamiento se aproveche para realizar

inversiones necesarias con miras a un emparejamiento tecnológico y el logro de mayores beneficios recíprocos, o bien, que persistan las asimetrías actuales.

El escenario menos probable es el de la moratoria indefinida. La inserción de México en la producción y el comercio mun-

diales no lo permitirá. De una forma u otra el aparato productivo del país deberá contar con un servicio de transporte con competitividad internacional.

Alfredo Salomón
<asalomon@bancomext.gob.mx>

● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● *r e c u e n t o n a c i o n a l*

ASUNTOS GENERALES

Crecimiento económico de 3.7% en 1999

La SHCP informó el 16 de febrero que en 1999 el PIB global de la economía mexicana creció 3.7%, cuarta expansión anual consecutiva. El sector más dinámico fue el industrial, con un avance de 3.8%, mientras que los servicios aumentaron 3.7% y el producto agropecuario, silvícola y pesquero se elevó 3.5 por ciento.

En la industria las manufacturas, la construcción y la generación de electricidad, gas y agua registraron sendos crecimientos de 4.1, 4.5 y 4.4 por ciento. Con base en datos del INEGI, la dependencia destacó el favorable desempeño productivo de 37 de las 49 ramas industriales, entre ellas las de fertilizantes, preparación de frutas y legumbres, productos metálicos, estructurales, vehículos automotores y equipos y aparatos electrónicos.

Los mayores progresos en los servicios correspondieron al rubro de transporte, almacenaje y comunicaciones (8.8%) y al de comercio, restaurantes y hoteles (4.1%); los servicios financieros y de seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler crecieron 2.7% y los comunales, sociales y personales, 1.5 por ciento.

Ajuste en el gasto público

Ante la posición tomada por el Congreso en torno al Presupuesto de Egresos para 2000, el 29 de febrero la SHCP anunció un recorte del gasto público federal de 7 623.7 millones de pesos, de los cuales 4 408.7 millones (57.8%) recaerán en el presupuesto de las secretarías del gobierno federal y los restantes 3 215 millones (42.2%) en organismos y empresas de control directo. Las dependencias más afectadas son Pemex, la SCT y la SEP, con sendos ajustes de 1 500 millones, 1 476.2 millones y 1 200

millones de pesos; por tipo de gasto, 36.7% del recorte incidirá en el corriente y el otro 63.3% en el de inversión.

Déficit en cuenta corriente de 2.9%

El Banco de México comunicó el 6 de marzo que en 1999 la cuenta corriente de la balanza de pagos registró un saldo negativo de 14 013 millones de dólares, equivalente a 2.9% del PIB global. En la cuenta de servicios factoriales se tuvo un déficit de 13 348 millones, en la de no factoriales uno de 1 619 millones y en la balanza comercial otro de 5 361 millones, mientras que por concepto de transferencias netas se logró un superávit de 6 315 millones de dólares (93.6% por las remesas de residentes en el exterior).

Oferta y demanda globales en 1999

El 14 de marzo la SHCP difundió los siguientes indicadores sobre la evolución de la oferta y demanda globales de bienes y servicios durante el año pasado.

	Crecimiento porcentual
<i>Oferta</i>	5.8
PIB	3.7
Importaciones	12.8
<i>Demanda</i>	5.8
Consumo privado	4.3
Consumo de gobierno	1.0
Inversión fija bruta	5.8
Exportaciones	13.9

Más cambios en el índice de precios

En el D.O. del 15 de marzo el Banco de México dio a conocer una lista de 49 nue-

vos productos y servicios sujetos a cotización para calcular el índice nacional de precios al consumidor.

Continúa la baja del desempleo

Durante febrero la tasa de desempleo abierto en las áreas urbanas fue de 2.43% de la población económicamente activa, 1.1 puntos menos que en igual mes de 1999.

En la población masculina, informó el INEGI el 20 de marzo, la desocupación bajó de 2.8 a 2.5 por ciento y en la femenina de 2.9 a 2.4 por ciento.

Inflación anualizada de 9.73 por ciento

El Banco de México informó el 9 de mayo que los precios al consumidor crecieron 0.57% en abril, con lo cual la inflación acumulada en los primeros cuatro meses del año ascendió a 3.39% y la anualizada a 9.73 por ciento.

En el índice nacional de precios al productor, sin considerar el petróleo crudo de exportación ni los servicios, los incrementos respectivos fueron de 0.82, 3.28 y 8.26 por ciento.

ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

Normas organizativas para entidades públicas

Los días 2 y 3 de marzo se publicaron en el D.O. sendos decretos que reforman los reglamentos interiores de las secretarías de Gobernación y de Educación Pública; en la edición del día 20 se presentó el Manual de Organización de la Secretaría de Relaciones Exteriores y, en la del 21, se dio a conocer el Estatuto Orgánico de la Compañía de Luz y Fuerza del Centro.

Nuevas reglas para adquisiciones y obras públicas

El 4 de marzo entraron en vigor la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público y la de Obras Públicas y Servicios, publicadas en el *D.O.* del 4 de enero y que tienen como propósitos regular las contrataciones de bienes y servicios por dependencias públicas, organismos descentralizados y demás órganos del gobierno federal. En los nuevos ordenamientos se establecen los criterios y procedimientos de licitación pública, adjudicación directa y celebración de contratos.

SECTOR AGROPECUARIO Y PESCA

Frenos a envíos de atún a Estados Unidos

La Cámara Nacional de la Industria Pesquera informó el 2 de febrero que la reapertura del mercado estadounidense al atún procedente de México y otros seis países, prevista para esa fecha, se suspendió por tiempo indefinido debido a contratiempos burocráticos y reclamaciones ecologistas. El Servicio Nacional de Marina y Pesca de Estados Unidos consideró que la certificación marítima necesaria estaba incompleta y que algunos países entregaron documentación en español, la cual debe traducir al inglés el gobierno de Washington. Además, la dependencia dio a los exportadores menos de un mes de plazo para cumplir los nuevos requerimientos técnicos para el ingreso del túnido fijados a principios de enero. Poco más de dos semanas después, la titular de la Semarnap anunció que a esas dilaciones se sumó una demanda de amparo del grupo ambientalista Earth Island Institute contra las importaciones atuneras en el país del norte.

Medidas a favor de los cafecultores

Para mitigar los efectos del desplome de los precios internacionales del café y mejorar los ingresos de los productores nacionales, el 14 de febrero la Sagar presentó un programa de cobertura de precios del aromático y otro de certificación de calidad del producto de exportación. También se promoverá la certificación de cafés de origen, como el Pluma Hidalgo y Coatepec Veracruz, y se apoyará la operación de beneficios del cultivo en zonas donde los campesinos venden el grano en cereza, sin lavado o beneficio, a precios muy bajos.

Cuotas de exportación de azúcar

A fin de contar con un mecanismo expedito sobre el envío de azúcar al exterior, mejorar la productividad y la competitividad del sector, y procurar una asignación equitativa en los cupos de exportación con arancel cero a Estados Unidos, en el *D.O.* del 9 de marzo la Secofi presentó un acuerdo con las cuotas de exportación por cada ingenio azucarero para la zafra 1999-2000 y los niveles de producción base respectivos aplicables a partir de la cosecha 2000-2001.

Normas para programas de apoyo al sector agropecuario y forestal

En el *D.O.* del 14 de marzo la Sagar publicó las normas de operación del Programa de Apoyos Directos al Campo (Procampo) para los ciclos agrícolas primavera-verano 2000 y otoño-invierno 2000-2001, y las reglas para el otorgamiento de subsidios de los programas para el Desarrollo Forestal (Prodefor), y para el Desarrollo de Plantaciones Forestales Comerciales (Prodeplan).

Un día después, la dependencia estableció en el mismo órgano las reglas de operación de la Alianza para el Campo 2000 para los programas de fomento agrícola, ganadero, desarrollo rural, sanidad agropecuaria, transferencia de tecnología, sistema de información agropecuaria y promoción de exportaciones.

Reglas para el seguro agropecuario y apoyos regionales

Con el propósito de que el Sistema Nacional de Aseguramiento al Medio Rural (integrado por Agroasemex, los fondos de aseguramiento y las aseguradoras privadas) opere en un ámbito de competencia e igualdad, en el *D.O.* del 15 de marzo la SHCP presentó las reglas de operación del subsidio a la prima para el seguro agropecuario, el cual ampara la inversión, los cultivos básicos y las especies pecuarias y acuícolas susceptibles de explotación comercial.

En la misma edición apareció un acuerdo de la Sagar con las reglas de operación del Programa de Apoyos a la Comercialización y Desarrollo de Mercados Regionales, integrado por los subprogramas de cobertura de precios de productos agrícolas, agricultura por contrato, fomento de las exportaciones, apoyo a mercados regionales y reconversión de cultivos.

SECTOR INDUSTRIAL

Se disipa alianza entre acereras norteñas

El 22 de febrero el grupo regiomontano IMSA anunció un acuerdo con el comité de bancos acreedores de Altos Hornos de México, S.A. (AHMSA), para reestructurar la deuda de esta empresa coahuilense y concretar la fusión entre ambas acereras, en negociación desde junio de 1999. IMSA propuso absorber 70.2% del débito (por un monto total de 1 850 millones de dólares), controlar 60% de las acciones de la empresa resultante y repartir el resto de los títulos entre los accionistas mayoritarios (18%), minoritarios (5%) y los bancos acreedores (17%).

Al día siguiente, empero, la compañía española Aceralia y AHMSA suscribieron un acuerdo para negociar una alianza estratégica, cuyos términos se juzgaron más favorables, e IMSA retiró su oferta de fusión.

Reglas sobre contenido nacional

Para cuidar la participación equitativa de los proveedores nacionales en las licitaciones públicas y propiciar el desarrollo de los respectivos sectores industriales, en el *D.O.* del 3 de marzo la Secofi publicó un acuerdo que establece las reglas para determinar y acreditar el grado de contenido nacional en procedimientos de contratación conforme a las leyes de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público, y de Obras Públicas y Servicios Relacionados con las Mismas.

Gran empresa azucarera en venta

Ante sus persistentes problemas de liquidez y su incapacidad para pagar adeudos por cerca de 800 millones de dólares—cuyo principal acreedor es Financiera Nacional Azucarera (Fina)— el Consorcio Azucarero Escorpión (Caze) se puso en venta el 16 de marzo. En 1999 esta empresa líder produjo poco más de un millón de toneladas del endulzante, participó con 42% del mercado total de azúcar refinada y 11% de la estándar, y ocupó a unos 8 000 trabajadores en varias zonas del país donde el cultivo de la caña es la principal fuente de ingresos.

Las empresas transnacionales Cargill y Archer Midland Daniels y la nacional Savia, entre otras, manifestaron interés por adquirirla.

Se amplía la Comisión Intersectorial de Política Industrial

En el *D.O.* del 29 de marzo apareció un acuerdo que modifica al que creó la Comisión Intersecretarial de Política Industrial en mayo de 1996. La disposición incluye a la Sedesol, la Sagar y la Semarnap como nuevas integrantes de esa comisión presidida por la Secofi.

Suben las ventas de vehículos pesados

La Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones (ANPACT) informó el 10 de abril que durante el primer trimestre del año se vendieron en el mercado nacional 7 926 unidades, 73% más que en el mismo período de 1999. De esa cantidad, 2 496 unidades correspondieron a camiones pesados y 2 509 a tractocamiones. Se exportaron 6 634 vehículos (1.6% más), de los cuales 3 712 fueron camiones pesados, 2 809 tractocamiones, 80 unidades chasis para pasaje y 33 autobuses.

ENERGÉTICOS Y PETROQUÍMICA

Reglas para la venta de primera mano de gas natural

Con el propósito de complementar un régimen regulatorio preciso y transparente para el suministro eficiente de gas natural, en el *D.O.* del 23 de febrero la Comisión Reguladora de Energía publicó la norma sobre la venta de primera mano de gas natural, es decir, la primera enajenación del combustible de origen nacional por Pemex a un tercero en territorio mexicano. En el documento se establecen, entre otros aspectos, los criterios para fijar el precio del energético y las condiciones para la venta en las plantas de proceso, puntos de entrega y en condiciones especiales.

Según datos oficiales, en 1999 las colocaciones de primera mano de gas natural ascendieron a 2 000 millones de pies cúbicos diarios, de los cuales 55% se destinó al consumo industrial, 36% a generar electricidad y 9% a usuarios residenciales y servicios.

Pacto para aumentar la oferta petrolera

Para contribuir a estabilizar los precios internacionales del petróleo y mantener la

colaboración con la OPEP, a partir del 1 de abril México elevó en 150 000 barriles diarios (4.6%) su producción de crudo. Con la medida, anunciada dos días antes por el Secretario de Energía, el precio de la mezcla mexicana de exportación fluctuaría de 21 a 23 dólares por barril.

COMERCIO INTERIOR

Suben las ventas al menudeo

Durante diciembre último las ventas del comercio minoritario en 33 áreas urbanas del país crecieron 7.4% respecto al mismo mes de 1998. El personal ocupado, informó el INEGI el 18 de febrero, aumentó 1.3% y las remuneraciones reales pagadas subieron 3.8%. Los mayores avances se registraron en las tiendas departamentales, de abarrotes y de ropa y calzado, así como en mueblerías, papelerías y librerías, entre otros establecimientos.

COMERCIO EXTERIOR

Resoluciones sobre prácticas desleales

Durante febrero, marzo y abril la Secofi dio a conocer en el *D.O.* las siguientes resoluciones sobre presuntas prácticas *antidumping*:

• Febrero

Día 3. Se inicia la segunda revisión de la revocación de cuotas compensatorias a las importaciones de peróxido de hidrógeno, originarias de Estados Unidos y provenientes de las empresas Degussa Hüls Corp. y Solvay Interlox, Inc.

Continúa la revisión *antidumping* y se modifica la cuota compensatoria definitiva de 4 a 125.96 por ciento para las compras de válvulas de hierro y acero originarias de China.

Día 18. Se concluye la investigación *antidumping*, en su modalidad de discriminación de precios, sin imponer cuotas compensatorias definitivas a las importaciones de óxidos e hidróxidos de hierro sintéticos grado pigmento, originarias de Estados Unidos.

Día 22. Continúa la investigación contra prácticas desleales de comercio y se impone una cuota compensatoria provisional de 56.55% a las importaciones de alambrón de hierro o acero sin alear originarias de Ucrania.

Día 24. Se inicia el examen para determinar las consecuencias de la supresión

de la cuota compensatoria definitiva a las adquisiciones de prendas de vestir y otras confecciones textiles procedentes de China.

Día 28. Se inicia la investigación para determinar las consecuencias de la supresión de la cuota compensatoria definitiva impuesta a las importaciones de bicicletas, llantas y cámaras para bicicletas originarias de China.

• Marzo

Día 8. Se inicia la revisión de la cuota compensatoria definitiva de 208.81% a las importaciones del producto químico orgánico denominado florfenicol; se inician dos exámenes para determinar las consecuencias de la supresión de la cuota compensatoria a las compras de lápices y de candados de latón y de bronce, y se desecha el recurso de revocación interpuesto por la empresa Comercializadora Internacional de Textiles contra la resolución definitiva de la investigación sobre las adquisiciones de prendas de vestir (las mercancías mencionadas en esos dictámenes son originarias de China).

Día 9. Se concluye el examen para determinar las consecuencias de la supresión de las cuotas compensatorias, que se eliminan definitivamente, aplicadas a las importaciones de placa de acero en rollo originarias de Estados Unidos.

Día 10. Se inicia el examen para determinar las consecuencias de la supresión de las cuotas compensatorias definitivas a las adquisiciones de poliestireno cristal, originarias de Estados Unidos, y se desecha el recurso de revocación contra la resolución definitiva de la investigación *antidumping* en torno a las importaciones de prendas de vestir originarias de China.

Día 13. Se desecha la solicitud de inicio de examen a las compras de sacapuntas originarias de China, y se declara eliminada la cuota compensatoria definitiva de 145%; se desecha el recurso de revocación interpuesto por Comercial y Aceros de León, contra la aplicación de cuotas compensatorias a las importaciones de placa de acero en rollo originarias de Rusia.

Día 28. Se concluye la investigación *antidumping* en su modalidad de discriminación de precios en torno a las importaciones de lámina rollada en caliente originarias de Rusia y Ucrania, a las que se impondrán cuotas compensatorias definitivas de 30.31 y 46.66 por ciento, respectivamente.

• Abril

Día 3. Se elimina la cuota compensatoria definitiva a las importaciones de película

de celulosa regenerada con recubrimiento y sin él originarias de Estados Unidos.

Día 4. Se inicia la revisión administrativa de la cuota compensatoria definitiva de 11.61% a las importaciones de papel bond cortado adquiridas a la empresa estadounidense International Paper Company.

Día 10. Se inicia la segunda revisión de las cuotas compensatorias definitivas a las importaciones de máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes originarias de China.

Día 17. Se concluye la investigación *antidumping* en su modalidad de discriminación de precios sin imponer cuota compensatoria a las importaciones de urea originarias de Estados Unidos y Rusia.

Se concluye el examen para determinar las consecuencias de la supresión de las cuotas compensatorias definitivas a las importaciones de lámina rollada en caliente originarias de Estados Unidos.

Día 19. Se inicia la investigación *antidumping* sobre las importaciones de fibra acrílica originarias de Perú, España y Turquía.

Libre comercio con Israel

Tras casi dos años de consultas bilaterales y diez rondas técnicas de trabajo, el 14 de febrero los gobiernos de México e Israel concluyeron las negociaciones de un tratado de libre comercio para desgravar 99% del comercio bilateral. El acuerdo excluye a los productos petroleros y contiene normas en materia de acceso a mercados, reglas de origen, salvaguardias, procedimientos aduaneros, solución de controversias, compras gubernamentales y competencia; también incluye disposiciones para proteger la denominación de origen del tequila y el mezcal.

El 6 de marzo el presidente de Israel, Ezer Weizman, y el de México, Ernesto Zedillo, atestiguaron en Jerusalén la firma del documento por parte de los cancilleres de ambos países y el titular de la Secofi. El tratado entrará en vigor el próximo 1 de julio.

Israel eliminará de inmediato los aranceles a varios productos, como automóviles, camiones y autobuses, acero, químicos, azúcar, jugo de naranja y cítricos concentrados, café, cerveza, tequila y mezcal, entre otros. México, a su vez, dará acceso inmediato a tecnología avanzada para la agricultura, en especial de irrigación e invernaderos, así como equipo agrícola y médico de alto contenido tecnológico.

En puerta el TLC con la Unión Europea

El 14 de febrero el Consejo de Ministros de la Unión Europea aprobó el tratado de libre comercio de ese bloque regional con México, que entrará en vigor a partir de julio. Posteriormente, el 23 de marzo el primer ministro de Portugal y presidente en turno de la Unión Europea, Antonio Guterres, el titular de la Comisión Europea, Romano Prodi, y el presidente Ernesto Zedillo firmaron en Lisboa el acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación del que se deriva el TLC, así como la Declaración de Lisboa en que ambas partes reiteran su convicción sobre los beneficios que acarrearán la promoción del comercio mutuo de bienes y servicios y el fomento de los flujos recíprocos de inversión.

Aumentan los superávits con los socios del norte

Voceros del Departamento de Comercio de Estados Unidos informaron el 18 de febrero que en 1999 las exportaciones mexicanas a esa nación sumaron 109 706 millones de dólares y los envíos estadounidenses a México ascendieron a 86 866 millones, con un saldo favorable para esta nación de 22 840 millones (44% superior al obtenido en 1998). El mismo día Statistics Canada indicó que durante el año pasado los envíos mexicanos a ese país se elevaron a 6 704 millones de dólares y las ventas canadienses a México totalizaron 1 072 millones, lo que dejó un superávit en la balanza mexicana de 5 632 millones (27.4% más que el año anterior).

Fin de cuotas compensatorias a 16 productos

En el *D.O.* del 29 de febrero la Secofi anunció la eliminación de las cuotas compensatorias para sosa cáustica líquida, pisos vinílicos en rollo, fibra acrílica en presentaciones de cable (*tow*) y fibra corta (*strapple*), policloruro de vinilo (PVC) y tubería comercial de acero sin costura (originarios de Estados Unidos); varilla corrugada y placa en hoja (de Brasil); lámina rollada en frío (de Alemania, Brasil y Venezuela); lámina rollada en caliente (de los Países Bajos, Brasil y Venezuela); placa en rollo (de Brasil, Venezuela y Canadá); llantas para bicicleta (de la India), cerraduras de pomo o perilla (de China); mezclilla (de Hong Kong); artículos de cocina de hierro y acero (de Taiwan), y urea (de Ucrania).

Modificaciones a anexos del TLCAN

En virtud del acuerdo de la Comisión de Libre Comercio del TLCAN en el sentido de crear un nuevo formato que facilite la adecuación del universo arancelario de cada país socio y realizar en un solo documento las modificaciones a las reglas de origen, en el *D.O.* del 1 de marzo la Secofi publicó los anexos 401 y 403.1 del pacto comercial.

Salvaguardia para café y manzanas de Canadá

La Secofi dio a conocer en el *D.O.* del 6 de marzo un acuerdo de salvaguardia agropecuaria previsto en el TLCAN, por lo que se determina un arancel de 20% para las importaciones de dos productos canadienses, cuyo cupo se ha rebasado: el café instantáneo sin aromatizar (incluido el extracto del aromático concentrado y sus preparaciones y esencias) y las manzanas.

Disposiciones para el intercambio de vehículos de carga

En el *D.O.* del 13 de marzo la Secofi publicó un decreto por el que se crean y modifican diversos aranceles de la TIGI y un acuerdo que reforma otro referente a mercancías cuya importación y exportación está sujeta al requisito de permiso previo de esa dependencia. Ambas resoluciones aluden a vehículos para el transporte de mercancías y *pick-ups*.

Revisión de panel binacional en torno al cemento mexicano

En el *D.O.* del 15 de marzo la Secofi anunció la revisión, por parte de un panel binacional, de la resolución definitiva sobre las importaciones de cemento Gray Portland y Clinker procedentes de México.

Renovación de preferencias arancelarias a países centroamericanos

Mediante una resolución dada a conocer por la Secofi en el *D.O.* del 17 de marzo, el gobierno federal restableció la vigencia de los acuerdos de alcance parcial suscritos con Guatemala (4 de noviembre de 1984) y El Salvador (6 de marzo de 1986) en el marco de la ALADI. En la edición del día 22, esa dependencia publicó un documento

similar correspondiente a la reinstalación del acuerdo de alcance parcial firmado con Honduras (3 de diciembre de 1984). Las preferencias arancelarias previstas en esos pactos estarán vigentes del 15 de marzo al 13 de abril de 2000.

Bases para aplicar acuerdos de la ALADI

Debido a cambios en la nomenclatura de la ALADI, en el *D.O.* del 30 de marzo la Secofi publicó un decreto con las nuevas bases para aplicar las preferencias arancelarias previstas en el acuerdo regional número 7 de cooperación e intercambio de bienes en las áreas cultural, educativa y científica, suscrito por México con los diez países sudamericanos miembros y Cuba. Al día siguiente apareció otro decreto similar con las normas para la aplicación del acuerdo de alcance parcial número 18 del sector de la industria fotográfica, pactado con Uruguay.

En abril la Secofi publicó en el *D.O.* tres decretos más concernientes al acuerdo regional número 4 suscrito con Argentina, Brasil, Cuba, Ecuador, Paraguay y Uruguay (día 10), el acuerdo de alcance parcial número 38 signado con Paraguay (día 17) y el acuerdo comercial número 19 del sector de la industria electrónica y de comunicaciones electrónica, suscrito con Uruguay, Ecuador y Paraguay (día 19).

Salvaguardia para papas de socios del TLCAN

La Secofi dio a conocer en el *D.O.* del 5 de abril dos acuerdos de salvaguardia agropecuaria prevista en el TLCAN, por lo que se determina un arancel de 20% para las importaciones de papas de Canadá y Estados Unidos, respectivamente, cuyos cupos se han rebasado.

Aumento del déficit comercial

Durante el primer trimestre del año, la balanza comercial registró un déficit acumulado de 1 339 millones de dólares, 21.1% mayor que el del mismo período de 1999. Las exportaciones aumentaron 26.2%, a 37 981 millones de dólares, y las importaciones subieron 26%, a 39 320 millones. Según la información revisada de la SHCP, divulgada el 9 de mayo, el valor de las ventas externas no petroleras creció 19.5% y el de los envíos del energético subió

148.5%, debido al repunte del precio de la mezcla del crudo de exportación que en febrero, por ejemplo, ascendió a 25.69 dólares por barril, 47.39% mayor que la cotización vigente en igual mes de 1999.

La dependencia precisó que 85.9% de las exportaciones trimestrales correspondieron a manufacturas, 9.9% a productos petroleros, 3.9% a bienes agropecuarios y 0.3% a productos extractivos no petroleros. Respecto a las importaciones, 77% fueron de bienes intermedios, 13.7% de bienes de capital y 9.3% de bienes de consumo.

FINANCIAMIENTO EXTERNO

Bono del Banco Mundial en pesos

Con la aprobación de la SHCP y para desarrollar el mercado de deuda de largo plazo en moneda nacional, el 14 de febrero el Banco Mundial colocó en los mercados internacionales de capital un bono por 1 000 millones de pesos con un plazo de tres años y una tasa anual fija de 15.969%. El instrumento, con calificación AAA, lo adquirieron inversionistas institucionales de Estados Unidos y Europa.

Ligero aumento de la IED en 1999

El 29 de febrero el titular de la Secofi, Herminio Blanco, informó que en 1999 la inversión extranjera directa (IED) en México sumó 11 568.1 millones de dólares, 2.28% más que durante 1998. El funcionario precisó que 2 886.7 millones correspondieron a reinversiones de utilidades; 4 448.4 millones a nuevos flujos notificados al Registro Nacional de Inversión Extranjera; 2 778 millones a importaciones de activos fijos por maquiladoras, y 1 455 millones a movimientos de cuentas entre compañías. Las ramas que absorbieron la mayoría del financiamiento fueron las de productos metálicos, maquinaria y equipo (57.1%), alimentos, bebidas y tabaco (15.6%) y químicos y plásticos (9%).

Los principales inversionistas provinieron de Estados Unidos y Canadá (67% del total) y la Unión Europea (16.2%).

Se lanza otro bono global

El 1 de marzo el gobierno federal colocó entre inversionistas institucionales de Europa y Estados Unidos un bono global por 1 000 millones de euros (970 millones de

dólares), con un plazo de diez años y un interés anual de 7.5%. Los agentes líderes de la operación fueron las compañías Salomon Smith Barney y Credit Suisse First Boston.

Grado de inversión para deuda pública

El 7 de marzo la agencia evaluadora de riesgo crediticio Moody's Investors Service elevó de Ba1 a Baa3 la calificación de los bonos de deuda de largo plazo del gobierno federal en moneda extranjera, por lo que ese débito recibió el grado de inversión 2". También subió de Ba2 a Ba1 la evaluación de los depósitos bancarios a largo plazo denominados en divisas, así como la de diversas instituciones financieras del país.

Crece la inversión extranjera en el mercado bursátil

De acuerdo con cifras de la Bolsa Mexicana de Valores divulgadas el 10 de marzo, al cierre de febrero el saldo total de inversión extranjera en esa institución ascendió a 74 995.4 millones de dólares, 8.9% más que en diciembre pasado. De ese monto, 2 389.2 millones correspondieron al mercado de dinero y 72 606.2 millones al de renta variable, esta última constituida por *warrants*, fondo neutro, American Depositary Receipts (ADR por sus siglas en inglés) y acciones de libre suscripción. La mayor parte de la inversión extranjera se concentró en los dos últimos, cuyos montos ascendieron a 47 988.2 y 20 452.6 millones de dólares, respectivamente.

Nuevas recompras de bonos Brady

El 23 de marzo la SHCP retiró del mercado bonos Brady por un monto nominal de 534 millones de dólares. A cambio emitió 500 millones de deuda nueva en bonos globales con vencimiento en 2010, con lo que se logró una reducción de 34 millones de dólares en el saldo de la deuda pública externa. Con esta operación, realizada por medio de J.P. Morgan, se podrán recuperar más de 230 millones de dólares al liberar el colateral o garantía que respalda a esos bonos.

Seis días después se realizó, con el concurso del Chase Securities, una emisión similar y se obtuvo un ahorro de 45 millones en el débito externo del gobierno federal. También podrá recuperar el cola-

teral asociado a los bonos Brady por unos 210 millones de dólares.

Crédito y donación del Banco Mundial

Para financiar la segunda etapa del Proyecto de Desarrollo Rural en Áreas Marginadas, a cargo de la Sagar, el 26 de marzo el Banco Mundial otorgó un préstamo a México por 55 millones de dólares, con un plazo de 12.5 años, incluidos cinco de gracia, y una tasa de interés fija con base en la Libor.

Por medio de esa institución financiera, el Fondo para el Medio Ambiente Mundial concedió un donativo de 8.9 millones de dólares para apoyar el Proyecto de Energía Renovable para la Agricultura, a cargo del Fideicomiso de Riesgo Compartido (Fisco), cuyo objetivo es impulsar el uso de energía solar y eólica en el sector agropecuario.

- Para constituirse y operar como grupo financiero, a IXE Grupo Financiero (día 22).

- Para constituirse y operar como sociedad financiera de objeto limitado, a Hipotecaria México y Financiamiento Azteca (día 23), y Hipotecaria Crédito y Casa (día 29).

- Por cambio de denominación social, a Seguros Monterrey (día 22) y Seguros Cigna, filial de Cigna International Holding, Ltd. (día 23).

Abril

- Para constituirse y operar como sociedad financiera de objeto limitado, a Grupo Financiero Bancomer: Crédito Familiar (día 19).

- Para cambio de denominación social: Seguros Monterrey New York Life (día 19).

Disposiciones en torno al SAR

En el *D.O.* del 7 de febrero aparecieron dos circulares de la SHCP con las modificaciones a las reglas generales que deberán acatar las administradoras de fondos para el retiro (afore) y las empresas operadoras de la base de datos nacional SAR; una concierne a la depuración de esa base, y la otra a la disposición parcial de los recursos depositados en las cuentas individuales de los trabajadores.

Cuatro días después apareció otra circular con las reglas para la recomposición de cartera de las sociedades de inversión especializadas de fondos para el retiro (siefore).

En la edición del día 23, asimismo, se publicaron las normas a que deberán sujetarse los contralores de las afore para presentar el plan de funciones y el informe mensual previstos en la Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro.

Datos del sistema de pensiones

Durante 1999 y enero pasado se afiliaron 1 886 619 trabajadores a las administradoras de fondos para el retiro y llegó a unos 15 711 000 el número total de inscritos, cantidad equivalente a 74.21% del mercado potencial, informó el 8 de febrero la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro.

El día 27 el presidente del organismo anunció que el capital acumulado en las cuentas individuales registradas sumó casi 194 000 millones de pesos, de los cuales unos 84 000 millones correspondieron al fondo de vivienda.

Nuevas reglamentaciones para el sector financiero

La SHCP publicó en el *D.O.* del 9 de febrero una circular dirigida a las sociedades de inversión comunes y a las sociedades de inversión en instrumentos de deuda, por la cual da a conocer las nuevas disposiciones para la compra o venta de las acciones representativas de su capital social. En la edición del día 25 se determinaron los límites máximos de financiamiento que las instituciones de banca múltiple pueden otorgar a una misma persona, entidad o grupo de personas. Dos días después apareció una resolución que modifica las reglas para los requerimientos de capitalización de las instituciones de banca múltiple, así como otra que adiciona las reglas para organizar el Registro Nacional de Valores e Intermediarios.

Nacen los Bonos de Protección al Ahorro Bancario

A fin de que el Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB) obtenga recursos adicionales para financiar la deuda vinculada con el rescate bancario, el 9 de febrero se anunció la creación de los Bonos de Protección al Ahorro Bancario (BPA o Ipabonos), que se colocarán en el mercado de deuda interna por medio del Banco de México. Los nuevos pagarés tendrán un valor nominal de 100 pesos, se subastarán cada semana con un rendimiento superior al de los Cetes a 28 días, y un plazo de vencimiento de tres años. Podrán adquirirlos las sociedades de inversión especializadas de fondos para el retiro y las compañías de seguros.

Aunque jurídicamente no se les considera papeles de deuda pública, los Ipabonos se contabilizarán como tales, pues el Banco de México los absorberá cuando no tengan demanda en el mercado y la Tesorería de la Federación garantizará los compromisos de pago con recursos fiscales. El 1 de marzo se llevó a cabo la primera subasta de los títulos, por un monto de 1 000 millones de pesos.

Aparición de formadores de mercado

Con los objetivos de promover la inversión en títulos gubernamentales, aumentar la liquidez del mercado secundario de deuda pública y contribuir a la estabilidad y certidumbre económicas ante cambios eventuales en las tasas de interés, el 13 de

SECTOR FISCAL Y FINANCIERO

Más autorizaciones a entidades financieras

A lo largo de febrero, marzo y abril aparecieron en el *D.O.* las siguientes resoluciones de permiso de la SHCP a instituciones financieras:

Febrero

- Por aumento de capital social, a Seguros Santander Mexicano, compañía de seguros y reaseguros (día 1).

- Para constituirse y operar como institución de banca múltiple filial, a Comerica Bank México, y Deutsche Bank México (día 16).

- Para constituirse y operar como grupo financiero, al Grupo Financiero Pronorte (día 9), al Grupo Financiero Bancomer (día 18) y al Grupo Financiero Bancrecer (día 23).

- Para fusionarse con una institución de crédito, a la Almacenadora Bancomer (día 18).

Marzo

- Por aumento de capital social, a Geo New York Life (día 1); Arrendadora Banorte, organización auxiliar de crédito del Grupo Financiero Banorte (día 9); Seguros Bital, del Grupo Financiero Bital (día 21); Factoring Santander Mexicano, organización auxiliar de crédito del Grupo Financiero Santander Mexicano (día 22); Arrendadora Banobras, organización auxiliar de crédito (día 23), y Arrendadora Asecam, organización auxiliar del crédito del Grupo Financiero Asecam (día 27).

febrero la SHCP y el Banco de México instituyeron la figura operativa de *formadores de mercado*. Se trata de intermediarios financieros (bancos y casas de bolsa) que continuamente cotizan precios de valores gubernamentales de tasa fija y están dispuestos a comprarlos o venderlos a los inversionistas finales (compañías de seguros, sociedades de inversión, y personas físicas o morales).

A cambio de proveer este servicio, los formadores de mercado tendrán la opción de compartir títulos colocados en subasta primaria, hasta una hora después de anunciarse los resultados y realizar operaciones de préstamo de cualquier emisión vigente de Certificados de la Tesorería (Cetes) o Bono de Tasa Fija (Bono).

La SHCP autorizará la operación, desde junio próximo, de instituciones financieras que cumplan con una adecuada administración de riesgos y muestren el mayor índice de actividad en marzo, abril y mayo.

Resolución sobre bancos de desarrollo

En el *D.O.* del 3 de marzo la SHCP emitió una resolución que modifica las reglas para los requerimientos de capitalización de las sociedades nacionales de crédito, instituciones de banca de desarrollo.

Miscelánea fiscal para 2000

Los días 6, 10, 13, 14, 24 y 27 de marzo se dio a conocer en el *D.O.* la miscelánea fiscal para 2000, más 19 anexos, con las disposiciones de carácter general aplicables al Código Fiscal de la Federación, la Ley de Ingresos de la Federación y los impuestos al valor agregado, al activo, sobre la renta y especial sobre producción y servicios, entre otros gravámenes.

Normas de operación para instituciones financieras

En el *D.O.* del 6 de marzo la SHCP publicó una resolución que modifica las reglas para los requerimientos de capitalización de las casas de bolsa. En la edición del día 22 aparecieron dos circulares que dan a conocer la interpretación administrativa de operación fiduciaria en las instituciones de fianzas y en las entidades de seguros, respectivamente, y en la del día 31 se dio a conocer un acuerdo con los capitales mí-

nimos pagados que deberán tener las organizaciones auxiliares de crédito y las casas de cambio a más tardar el 31 de diciembre de 2000.

A su vez, el Banco de México presentó en el *D.O.* del 4 de abril las reglas para las instituciones de fianzas y seguros que operen como fiduciarias, y el día 31 la SHCP publicó una circular con las disposiciones de carácter general a que deben sujetarse las casas de bolsa al realizar operaciones por cuenta propia e inversión patrimonial sobre valores de renta variable.

Fusión de Bancomer y BBV-Probursa

Los consorcios Bancomer y Banco Bilbao Vizcaya (BBV-Probursa) anunciaron el 9 de marzo un acuerdo inicial de fusión para crear el grupo financiero BBV-Bancomer, que sería la entidad financiera más grande del país y prestaría los servicios de banca, pensiones, seguros y comercio electrónico. La filial del español BBV realizaría un aumento directo de capital por 600 millones de dólares; luego emitiría obligaciones subordinadas por otros 600 millones, y obtendría una participación accionaria de 30% del consorcio y el control de su gestión.

El nuevo grupo financiero contaría con unos 32 000 empleados; alrededor de 2 000 sucursales; activos totales por un monto aproximado de 340 000 millones de pesos; una cartera de crédito por unos 240 000 millones, y una captación bancaria de unos 250 000 millones de pesos. La operación requiere la aprobación de los accionistas de ambas instituciones, así como las autorizaciones correspondientes en materia financiera, de regulación y de competencia económica.

INDICADORES FINANCIEROS EN ABRIL DE 2000

	Día 3	Día 28
Tipo de cambio ¹	9.35	9.50
Reservas internacionales ²	34 010	33 640
Costo porcentual promedio de captación	13.67	12.48
Tasa de interés interbancaria de equilibrio (TIIE) a 28 días	14.61	14.94
Índice de precios y cotizaciones de la BMV	7 378.82	6 640.68

1. Promedio interbancario del precio de venta del dólar en pesos.

2. Millones de dólares.

Informe del IPAB sobre apoyo a dos instituciones financieras

En el *D.O.* del 31 de marzo el Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB) publicó los informes sobre los apoyos financieros otorgados a Bancrecer y al Grupo Financiero Serfin, en cumplimiento del artículo 28 de la Ley de Protección al Ahorro Bancario referente a la obligación de dar cuenta periódica de los programas de saneamiento para las entidades financieras con problemas de solvencia.

RELACIONES CON EL EXTERIOR

Visita del presidente de Nicaragua

Del 12 al 15 de febrero el presidente de Nicaragua, Arnoldo Alemán Lacayo, realizó una visita oficial a México con el ánimo de impulsar el intercambio comercial y las relaciones de cooperación, así como de revisar con el presidente Ernesto Zedillo temas relevantes de la agenda mundial, regional y bilateral. Los mandatarios examinaron, entre otras cuestiones, la posibilidad de acelerar la desgravación arancelaria prevista en el tratado bilateral de libre comercio vigente desde julio de 1998.

Alemán reconoció el apoyo y la solidaridad que México brindó a las naciones centroamericanas asoladas por el huracán Mitch y agradeció el compromiso del gobierno mexicano de respaldar a Nicaragua en las gestiones ante los organismos multilaterales para obtener con más celeridad apoyo financiero para la reconstrucción. Los gobernantes atestiguaron la firma del acta final de la tercera reunión de la comisión binacional, el tratado sobre ejecución de sentencias penales, los acuerdos de cooperación técnico-científica en materia de protección civil para prevenir accidentes y un convenio de cooperación técnica entre el Bancomex y la Cámara de Comercio Mexicana de Nicaragua.

Compromisos con el exterior

Durante marzo se formalizaron en el *D.O.* los siguientes acuerdos internacionales suscritos por México:

- Decretos de aprobación:

Día 1. Convenio de cooperación educativa y cultural con Costa de Marfil, suscrito el 5 de octubre de 1999; convenio de reconocimiento mutuo de certificados de estudios, títulos y grados académicos de educación superior, con Colombia

(7 de diciembre de 1998); convenio sobre transporte aéreo con Nueva Zelanda (14 de mayo de 1999); tratado de cooperación sobre asistencia jurídica mutua en materia penal, y acuerdo para la promoción y protección recíproca de las inversiones con Uruguay (30 de junio de 1999); retiro de la declaración interpretativa formulada por México al aprobar la convención sobre la eliminación de todas las formas de discriminación contra la mujer, adoptada por la Asamblea General de las Naciones Unidas (18 de diciembre de 1979); retiro de la reserva formulada por México al aprobar la convención sobre nacionalidad de la mujer (26 de diciembre de 1933); memorándum de entendimiento sobre cooperación trilateral entre México, Finlandia y Guatemala (22 de febrero de 1999), y tratado de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) sobre derecho de autor (20 de diciembre de 1996).

Día 2. Acuerdo de cooperación para la promoción de la ciencia y la tecnología nucleares en América Latina y el Caribe (25 de septiembre de 1998); convenio sobre cooperación científica y tecnológica con Grecia (14 de junio de 1999); convenio sobre transportes aéreos con Bélgica (26 de abril de 1999); convenio de cooperación en educación, cultura y deporte con Bolivia (11 de diciembre de 1998); convenio básico de cooperación científica y técnica con San Kitts y Nevis (17 de abril de 1999); convenio relativo a la Organización Hidrográfica Internacional (3 de mayo de 1967); convenio básico de cooperación para el desarrollo con Cuba (12 de abril de 1999).

- Decretos de promulgación:

Día 6. Convenio de cooperación educativa y cultural con Honduras (7 de octubre de 1998).

Día 8. Convenio de cooperación regional para la educación de adultos en América Latina y el Caribe (19 de octubre de 1990).

Breve visita del presidente de Indonesia

Para fortalecer las relaciones bilaterales e incrementar el intercambio económico, el 11 de abril el presidente de Indonesia, Abdurrahman Wahid, realizó una visita a México y se reunió con el presidente Ernesto Zedillo en Cancún, Quintana Roo.

Los gobernantes conversaron sobre diversos asuntos de interés común, entre los que destaca la participación de ambos países en el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), cuya reunión cumbre se efectuará en noviembre próximo.

COMUNICACIONES Y TRANSPORTES

Crecientes utilidades de Telmex

Telmex comunicó el 3 de febrero que en 1999 las utilidades netas de la empresa ascendieron a 25 128 millones de pesos, 36.4% más que el año anterior, aun cuando los costos y gastos de operación aumentaron 10.3%, a 60 077 millones. Los ingresos totales de la telefónica sumaron 96 321 millones de pesos (9.6% más), de los cuales 43.9 y 21.3 por ciento provinieron de los rubros de servicio local y larga distancia nacional, respectivamente.

Reglamento de la Ley de Aeropuertos

El 17 de febrero la SCT presentó en el *D.O.* el Reglamento de la Ley de Aeropuertos, cuyo propósito es regular la construcción, administración, operación y explotación de los aeródromos civiles. El nuevo ordenamiento, que sustituye al vigente desde 1951, consta de 27 capítulos, entre ellos los referentes a concesiones y permisos; la infraestructura de los aeropuertos; la capacitación técnica del personal, y las medidas de seguridad.

TAESA en quiebra

Un juez declaró el 21 de febrero en estado de quiebra a Transportes Aéreos Ejecutivos, S.A. de C.V. (TAESA), por carecer de capacidad financiera, jurídica y administrativa para cumplir con sus compromisos; también desechó la suspensión de pagos solicitada por la empresa aérea y decretó el arraigo administrativo del presidente del consejo de administración.

El 3 de marzo el magistrado designó al Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos como síndico de la quiebra de TAESA, luego de que la Cámara Nacional de la Industria Aeronáutica declinara esa responsabilidad. La deuda acumulada por la empresa, cuyas operaciones se suspendieron desde noviembre último, ascendió a más de 400 millones de dólares, de los cuales 126 millones son con el Instituto para la Protección al Ahorro Bancario y 114 millones con la SHCP.

Desaparece el Fondo Nacional para los Desarrollos Portuarios

En el *D.O.* del 22 de marzo la SCT publicó un acuerdo que autoriza la extinción del

fideicomiso público denominado Fondo Nacional para los Desarrollos Portuarios, creado en mayo de 1975 para promover el desenvolvimiento integral de los litorales del país, mediante la creación de parques industriales en los puertos.

El proceso deberá realizarse en un plazo máximo de un año y estará a cargo del Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos.

ECOLOGÍA Y RECURSOS NATURALES

Subvención a acciones para la conservación ambiental

En el *D.O.* del 15 de marzo la Semarnap publicó las reglas de operación para el otorgamiento de subsidios para el Programa de Desarrollo Institucional Ambiental y para los Programas de Desarrollo Regional Sustentable.

CIENCIA Y TECNOLOGÍA

Reglas para programas educativos en zonas rurales

En el *D.O.* del 14 de marzo la SEP presentó las reglas de operación de los Programas del Consejo Nacional de Fomento Educativo (Conafe), organismo descentralizado encargado de proporcionar servicios de educación básica a niños en edad escolar de comunidades rurales y atender el rezago en esta materia.

El documento incluye la mecánica de operación del servicio, los procedimientos de selección de las localidades y de los beneficiarios y los apoyos económicos a los instructores comunitarios y capacitadores tutores, entre otros aspectos.

Marco operativo de los programas del Conacyt

En el *D.O.* del 16 de marzo la SEP presentó las reglas de operación de los programas del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt), que establecen los criterios para el otorgamiento de recursos federales, considerados como transferencias, destinados al financiamiento de cinco áreas básicas: programa de becas crédito, sistema nacional de investigadores, sistemas de investigación regionales, programa de conocimiento e innovación y fondo de investigación y desarrollo para la modernización tecnológica.

Actividades del Bancomext

Presencia en la feria del regalo en Nueva York

Del 22 al 27 de enero se llevó a cabo la Feria Internacional del Regalo de Nueva York, la más importante del sector en el noreste de Estados Unidos. Congregó a miles de visitantes, fabricantes, diseñadores, importadores y distribuidores, así como a 2 900 compañías expositoras de México, Alemania, Austria, Bélgica, Canadá, Corea del Sur, Estados Unidos, el Reino Unido, Sudáfrica y otros países.

En el pabellón mexicano, organizado por el Bancomext, participaron 22 empresas de los estados de Nuevo León, Guanajuato, Jalisco, Puebla y el Distrito Federal, las cuales establecieron 1 471 contactos de negocios que entrañaron pedidos y ventas potenciales por 800 000 y 1 615 000 dólares, respectivamente. Entre los productos nacionales exhibidos sobresalieron los de vidrio soplado, cerámica, hierro forjado, talavera y latón.

Línea de crédito para importaciones desde Italia

Para financiar las importaciones de maquinaria, equipo y servicios de origen italiano, el 10 de febrero el Bancomext contrató con la Banca Commerciale Italiana una línea de crédito por 30 millones de dólares, garantizada por la dependencia gubernamental de seguros de crédito al comercio exterior. Entre las ventajas de esta operación destacan la disponibilidad inmediata de los recursos para los clientes del Bancomext y de la banca comercial, por medio del redescuento, y la posibilidad de otorgar créditos a plazos de 3 a 8.5 años, con tasas de interés muy competitivas.

Participación en tres ferias internacionales

- Del 6 al 10 de marzo se celebró en Barcelona, España, la Feria Alimentaria 2000, organizada en 11 salones especializados. El Bancomext apoyó la asistencia de 26 compañías nacionales, fabricantes de vinos de mesa, tequila, cerveza, puros, dulces de leche y platillos típicos, entre otros; las cuales tienen expectativas de venta de corto y mediano plazos por montos de hasta un millón de dólares.

- Merced al apoyo de la institución, las siete empresas mexicanas participantes en la edición 94 del Congreso y Exposición Internacional de la Sociedad de Ingenieros Automotrices realizada del 6 al 9 de marzo en Detroit, Michigan, lograron ventas inmediatas por 50 000 dólares. El acontecimiento, mejor conocido como 2000 SAE International Congress & Exposition, juntó a 120 empresas y cerca de 25 000 compradores, entre importadores, distribuidores y representantes de cadenas de agencias.

- Con la asistencia de más de 2 000 expositores y 600 000 visitantes, del 13 al 16 de marzo se llevó a cabo la edición 52 de la National Manufacturing Week (NMW) en Chicago, Illinois, en la que participaron más de diez empresas mexicanas, 14 parques industriales y representantes estatales de Tamaulipas, Nuevo León, Querétaro, Baja California y Veracruz. Entre los productos nacionales promovidos destacan moldes, frenos para motor, resortes y procesos metálicos tales como maquinado, vaciado, forjas, ensamble y corte de metal con láser. Los expositores nacionales lograron contactar a clientes con interés de invertir en México, por lo que se esperan resultados de inversión a mediano plazo por 500 000 dólares y, a largo plazo, por 4.5 millones.

Foro México-Unión Europea

En virtud de la importancia que tiene el mercado del viejo continente para México y ante la próxima entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, del 27 al 30 de marzo el Bancomext, la Secofi y el Consejo Mexicano de Comercio Exterior (Comce) organizaron el foro México-Unión Europea, mediante el cual 148 empresas mexicanas y 82 europeas tuvieron reuniones de negocios y discutieron los términos de la nueva relación de cooperación entre ambas partes. El acto se dio en el marco de la llamada Estrategia de Promoción de Exportaciones hacia Europa, organizado por las tres instituciones.

Avance del programa de actividades

Durante la sesión del Consejo Directivo del Bancomext, realizada el 30 de marzo, se informó que en los primeros dos meses del año la institución otorgó recursos financie-

ros a empresas exportadoras por 504 millones de dólares, de los cuales 488.8 millones (97%) correspondieron a créditos y 15.2 millones a garantías. Del total del crédito otorgado, 403 millones de dólares se orientaron a empréstitos de corto plazo y 88 millones a los de largo término. Se apoyó a 800 empresas, de las cuales 95% son pequeñas y medianas y 5% son grandes. También se entregaron 19 millones de dólares mediante el programa de crédito al comprador. Las entidades federativas que absorbieron la mayor parte de los recursos financieros (59%) son Nuevo León, Coahuila y Guanajuato. Se informó que los sectores que recibieron el mayor porcentaje de los apoyos fueron el textil y de la confección (23%), el de alimentos (11%), el eléctrico-electrónico (6%) y el de maquinaria y bienes de capital (5%).

Al mes de febrero el índice de capitalización del Bancomext se ubicó en 19.5%. En cuanto a las actividades promocionales de la institución, durante el período señalado se proporcionó asesoría a 1 500 personas en temas básicos de comercio exterior y se otorgaron 1 300 servicios especializados en aspectos relacionados con regulaciones arancelarias, normas y requisitos para exportar, características y tendencias de mercados internacionales y contratos comerciales. Asimismo, se impartieron 47 cursos de capacitación y 16 seminarios sectoriales a 2 000 personas en coordinación con universidades e instituciones de educación superior. También se apoyó la participación de 143 empresas en doce eventos, como ferias, misiones comerciales y muestras de productos, lo que generó exportaciones por 50 millones de dólares.

Convenio de cooperación con el país vasco

En el marco de la visita a México del presidente del país vasco, Juan José Ibarretxe, el titular del Bancomext y el Consejero de Industria, Comercio y Turismo de esa región de España sostuvieron, el 4 de abril, una reunión de trabajo en la que intercambiaron información relativa a las actividades que realizan sus respectivos gobiernos a favor de la internacionalización de las empresas vascas y mexicanas.

Analizaron las posibilidades de inversión e intercambio comercial en sectores prioritarios para ambas partes, como autopartes, eléctrico-electrónico, metalmecánico, agroalimentario y pesquero. Durante la sesión el actuario Enrique Vilatela y el di-

rector general de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Guipuzcua, Félix Iraola, suscribieron un acuerdo de colaboración para promover, mediante reuniones empresariales, inversiones en los sectores de autopartes, metalmecánico y del plástico; al igual que la realización de seminarios y el intercambio de información sobre oportunidades de negocios y regulaciones comerciales.

Portal del Bancomext en internet

Para facilitar el ingreso de empresas pequeñas y medianas a nuevos mercados por medio de tiendas virtuales y promover la exportación de productos y servicios nacionales mediante el comercio electrónico, el 6 de abril y en coordinación con la Secofi, el Bancomext lanzó su portal especializado, cuya dirección es <www.bancomext.com>

Entre los diversos servicios que esa herramienta proporciona destacan: servicio personalizado al visitante y capacidad para identificar sectores de mercado, de acuerdo con sus intereses comerciales; soluciones integrales de comercio exterior y comercio electrónico; foros o *chats* para la discusión de temas relacionados con el comercio exterior, y sistema seguro de pago para operaciones en línea.

En busca de un nuevo cliente: la ONU

Con la finalidad de identificar y convocar a proveedores nacionales de bienes y servicios de potencial interés para el mercado de la ONU, los días 12 y 13 de abril se realizó en México el seminario "Cómo venderle a la ONU", inaugurado por el director general del Bancomext y el vicepresidente del grupo de trabajo sobre adquisiciones de ese organismo (FAWPE, por sus siglas en inglés). Durante la reunión —complementado con encuentros empresariales— se mostró a las empresas asistentes la estrategia y los procedimientos que emplean las compañías de adquisiciones del organismo multilateral, cuyo mercado potencial asciende a varios miles de millones de dólares, mediante la demanda de una amplia gama de suministros, entre ellos equipo de oficinas, maquinaria agrícola, herramientas y equipo médico.

ASENTAMIENTOS HUMANOS

Novedoso convenio entre Cemex e Infonavit para vivienda

El 22 de febrero el Grupo Cemex y el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (Infonavit) firmaron un convenio para beneficiar a 2 000 trabajadores y empleados de la compañía cementera mediante el otorgamiento de igual número de créditos de interés social. Según el convenio, los trabajadores interesados deberán participar en un programa de ahorro equivalente a 10% del monto del crédito, el cual podrá destinarse a la compra de casa habitación nueva o usada, construcción en terreno propio, ampliación de vivienda actual o el pago de adeudos por dichos conceptos.

CUESTIONES SOCIALES

Murió Fernando Benítez

A los 89 años de edad, el 21 de febrero falleció el periodista, escritor y catedrático universitario Fernando Benítez Gutiérrez. Durante su carrera periodística dirigió los diarios *El Nacional*, *Diario de la Tarde*, *Daily News* y *El Independiente*, y fundó varios suplementos culturales en distintos periódicos de circulación nacional. De 1969 a 1970 el distinguido intelectual presidió el Pen Club de México; de 1967 a 1990 se desempeñó como catedrático de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM, y en 1991 fue embajador de México en la República Dominicana. También recibió varios premios: el Mazatlán de Literatura (1969), el Nacional de Letras y Filología (1977), el Nacional de Antropología (1980) y el Nacional de Periodismo (1986). Entre sus obras más importantes destaca *Los indios de México*, publicada en cuatro volúmenes y traducida por lo menos a seis idiomas.

Nuevas reglas de operación del Fonden

Con base en la experiencia obtenida durante los tres años de operación del Fondo de Desastres Naturales (Fonden) y para mejorar los procesos de evaluación de daños, los tiempos de respuesta, el manejo de recursos y la coordinación de los gobiernos federal, estatales y municipales, la SHCP dio a conocer en el *D.O.* del 29 de febrero el acuerdo que establece las nue-

vas reglas de operación del organismo. La misión del Fonden es atender los efectos de desastres naturales cuya magnitud supere la capacidad de respuesta de las dependencias gubernamentales y de las entidades federativas, y contribuir a las acciones preventivas en la materia.

Lineamientos para los programas IMSS-Solidaridad y Progresá

Con el propósito de promover el derecho a la salud y al bienestar individual y colectivo de las personas que no tienen acceso a los servicios de seguridad social, en el *D.O.* del 15 de marzo apareció un acuerdo con las reglas de operación del programa IMSS-Solidaridad, cuyos recursos constituyen un subsidio federal.

El mismo día la Secretaría de Desarrollo Social publicó las normas para la aplicación del Programa de Educación, Salud y Alimentación (Progresá), cuyo propósito es apoyar a las familias que vivan en condiciones de pobreza extrema con el fin de ampliar las capacidades de sus miembros para alcanzar mejores niveles de bienestar.

Reforma constitucional a favor de la niñez

En el *D.O.* del 7 de abril apareció un decreto que reforma y adiciona el artículo 4o. de la Carta Magna. Se establece que los infantes tienen derecho a la satisfacción de sus necesidades de alimentación, salud, educación y sano esparcimiento para su desarrollo integral, el cual deberá ser preservado por los ascendientes, tutores y custodios. El Estado proveerá lo necesario para propiciar el respeto a la dignidad de la niñez y el ejercicio pleno de sus derechos.

Reglamento de la Ley General de Población

En el *D.O.* del 14 de abril apareció el Reglamento de la Ley General de Población, entre cuyos propósitos destacan: regular la aplicación de la política nacional de población y la vinculación de ésta con la planeación del desarrollo nacional, y establecer la organización, atribuciones y funciones del Consejo Nacional de Población.

A.L.C.

<aloyola@bancomext.gob.mx>

El circuito migrante Sain Alto, Zacatecas-Oakland, California

MIGUEL MOCTEZUMA LONGORIA*

Las personas que emigran de Sain Alto, Zacatecas, México, a Estados Unidos, independientemente de la duración de su estancia, tienen como objetivo buscar trabajo. De hecho, proceden de una zona especializada en generar fuerza de trabajo emigrante. Esta peculiaridad ha implicado que los emigrantes, en tanto agentes sociales, amplíen sus relaciones hasta organizar el proceso migratorio con base en sus redes sociales.

Con el supuesto de que hay condiciones estructurales para la emigración laboral y con objeto de comprender analíticamente el papel de los agentes, la exposición comienza con una tipología sobre la práctica del cruce fronterizo, que permite develar la evolución de la red de emigrantes con destino a Oakland. Luego, para demostrar la concordancia con el asidero sociocultural de las redes sociales, se examina la comunión identitaria de los convivios y las relaciones que los emigrantes establecen allende la frontera.

EL CRUCE FRONTERIZO

Mientras que los gobiernos de México y Estados Unidos suscribían un convenio con el objetivo de “tomar medidas para controlar la migración de indocumentados a territorio estadounidense”, Janet Reno, procuradora de Justicia del segundo país señalaba que “...algunos espacios de la Base Naval de Miramar se utilizarían para la detención momentánea de ilegales no criminales, en tanto una nueva Corte, que se ubicará en la Meza Otay, determina si se les deporta o juzga penalmente por reincidencia”.¹ La Comisión Binacional sobre Migración y

Asuntos Consulares por su parte estableció “un proyecto piloto de deportación ‘voluntaria’ hacia el interior de la República”.² Con éstas y otras medidas se busca dificultar el ingreso de indocumentados a Estados Unidos; por ello los emigrantes mexicanos con mayor experiencia y tradición migratoria tienen que valerse —cada vez más— de mejores estrategias para el cruce fronterizo. Empero, no se trata sólo de aplicar la astucia para burlar la vigilancia policíaca, sino de un complejo proceso que se apoya en las redes sociales que los emigrantes tienen y que se extienden a lo largo de la extensa zona fronteriza y de una comunidad filial a otra.

La Comisión Pro Defensa del Migrante en Mexicali realizó una serie de monitoreos para evaluar éstas y otras medidas. Al respecto, determinó que la Ley emitida en California en 1996, y que entró en vigor en abril de ese año, para castigar penalmente a los inmigrantes indocumentados que reincidan en su intento de cruzar la frontera, ha obligado a los connacionales a ingresar en territorio estadounidense por zonas menos vigiladas, pero más inhóspitas y riesgosas, ocasionando un constante incremento de muertes en los estados de California y Baja California.³ Dicho Comité también ha denunciado el cinismo que al respecto manifiestan las autoridades estadounidenses, las cuales han declarado: “Los emigrantes ilegales deben atravesar ahora terrenos muy difíciles, cañones profundos y rocosos, llenos de

2. *Proceso*, núm. 958, 15 de marzo de 1995, y núm. 987, 2 de octubre de 1995.

3. Comisión Pro Defensa del Migrante en Mexicali, Senado de la República, 17 de abril de 1998.

* *Coordinador de investigación, Maestría en Ciencia Política, Universidad Autónoma de Zacatecas <jmmoctez@cantera.reduaz.mx.>*

1. *El Mexicano*, núm. 12937, Tijuana, 15 de octubre de 1995.

matorrales espinosos y duros, prácticamente sin agua, o desiertos pintorescos, pero yermos y peligrosos. La dificultad del paso se hace evidente por el creciente número de accidentes y de muertes de emigrantes ilegales.”⁴

En ese marco, los emigrantes de Sain Alto han comenzado a elaborar respuestas que, pese a las circunstancias difíciles y peligrosas, aseguran el cruce de la frontera de México con Estados Unidos, gracias a la experiencia y el respaldo de sus redes sociales. Empero, no se trata sólo de acciones fincadas en miembros de las familias, sino en todo un grupo, que incluye numerosas comunidades filiales en ambos lados de la frontera, lo que abre expectativas distintas de las que generalmente se adoptan para el estudio de las rutas migratorias.

Cruce fronterizo individual

Aunque Sain Alto, Zacatecas, es una comunidad que dispone de vínculos con varios asentamientos de emigrantes en el extranjero, todavía hay personas que intentan internarse en Estados Unidos de manera individual y sin contactos. Por lo general, lo hacen por las serranías, en compañía de otros indocumentados ocasionales en igual situación. Tales emigrantes sufren las dificultades de quienes intentan cruzar a Estados Unidos sin el apoyo de una red social y que caen en manos de los vigilantes fronterizos estadounidenses. Asimismo, si bien esta forma de cruzar no ha desaparecido del todo, es la que entraña los mayores peligros, sobre todo para las regiones que no cuentan con tradición migratoria y que, por lo mismo, carecen de sus redes sociales o apenas empiezan a constituir las.

Cruce por medio de un “coyote” desconocido

El caso más documentado es el de los emigrantes que recurren a los “polleros”,⁵ pues supuestamente son los que conocen el terreno y los medios idóneos para cruzar a Estados Unidos. Esta forma de cruce fronterizo presenta muchas peculiaridades que sólo se entienden si se considera que es producto de la situación crítica del emigrante y el carácter anónimo que deriva de la relación con el “pollero”. En relación con otros aspectos, un autor ha dicho que en la interacción social en condiciones medias los agentes buscan mantenerse en situaciones no problemáticas; a esto lo denomina seguridad ontológica. Agrega que, en situaciones críticas, lo acostumbrado se ve dislocado y las destrezas y respuestas de los agentes dejan de engranarse.⁶ Por ejemplo,

4. Alan D. Bersin, Subprocurador Federal, California, Distrito Sur, en *idem*.

5. Ray Monroe, *Coyote: Confessions of an Illegal Alien Smuggler*, Carlton Press, Inc., Nueva York, 1987; Marilyn P. Davis, *Mexican Voices American Dreams. An Oral History of Mexican Immigration to the United States*, Henry Holt and Company, Nueva York, 1996.

6. Anthony Giddens, *Las nuevas reglas del método sociológico. Crítica positiva de las sociologías interpretativas*, Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1993, pp. 118-119.

el “pollero” establece con acierto la relación idónea para confundirse con los emigrantes ante cualquier eventualidad. Por otra parte, debe ser capaz de tomar decisiones en el momento apropiado para que se acaten de inmediato.⁷ Una tercera característica es que el carácter anónimo de la relación genera condiciones para la extorsión.

Los ejemplos de éste y el primer tipo de cruce fronterizo son muy numerosos. Así, se dice que cualquier indocumentado que llega a Tijuana, sea por avión o por autobús, recibirá ofrecimientos de ayuda para cruzar, o en el centro de la ciudad encontrará vendedores ambulantes y otras personas que lo conectarán con toda una organización.⁸ Esto mismo sucede si se aproxima a la frontera o a cualquiera de las garitas o puertos de entrada a Estados Unidos.

Por supuesto, en situaciones como éstas los peligros abundan. En la frontera San Diego-Tijuana es muy riesgoso caminar a ciertas horas de la noche y más si se lleva dinero en el bolsillo.⁹ Asimismo, muchos de estos emigrantes han sido víctimas de polleros que tras recibir adelantos ya no regresan, o que los abandonan a su suerte una vez internados en territorio estadounidense. También los emigrantes refieren las extorsiones de las corporaciones policíacas mexicanas, sobre todo cuando los han visto deambular cerca de la malla de acero.

Cruce mediante el sistema de “migrantes guías”

Raúl y Tomás son jóvenes de entre 30 y 36 años, originarios del Barrio Nuevo de la población de estudio. Ambos, de manera independiente, han llevado emigrantes indocumentados de Sain Alto a Ontario, ciudad que pertenece al condado de San Bernardino, California. Si los sainaltenses se dirigen más al norte, hacen escala en esa ciudad, donde por supuesto pueden quedarse a residir o continuar su marcha hacia Oakland, San Francisco, San José, etcétera. Raúl refiere que comenzó estas actividades en 1982 y las continuó en menor intensidad de 1986 a 1988. En la actualidad sólo uno sigue desempeñándolas, pero cada vez con menos frecuencia. En ruta de Sain Alto a Ontario, pasaban por Ciudad Juárez y se hacían acompañar de algunos paisanos. Raúl aprendió el oficio cuando él fue llevado por un familiar también procedente del Barrio Nuevo. Ya en Ciudad Juárez cruzaban el río Bravo con destino a El Paso, Texas, donde clandestinamente abordaban el ferrocarril que los conduciría hasta Ontario. Una vez Tomás fue sorprendido cuando intentaba abrir un furgón y fue golpeado salvajemente por un agente de la Patrulla Fronteriza. Raúl, en cambio, nunca fue descubierto.¹⁰

7. En una entrevista un “pollero” dijo: “Yo he ido con migrantes por el cerro y es como dar una orden a un ejército; les digo: ‘siganme, avancen, escóndanse, corran...! Présteme su grabadora para que sepa las órdenes que doy...’ Usted debía de ir conmigo para que vea cómo me obedecen...” (El Palomo, Tijuana, Baja California, septiembre de 1997).

8. M. F. López, *El Heraldo de Baja California*, Tijuana, 9 de junio de 1997.

9. Teófilo González, entrevista en Tijuana, noviembre de 1994.

10. Entrevistas, Ontario, 9 de junio de 1996.

Esta tipología es muy importante para estudiar los cruces fronterizos con el auxilio directo de las redes ya que, gracias a estos emigrantes guía, en Ontario se ha formado la concentración más grande de sainaltenses en el extranjero. Tomás se considera retirado de esta función, pero de vez en cuando lleva emigrantes. Lo importante es que otros han comenzado a tomar su lugar y mediante este sistema sus paisanos siguen llegando a Ontario.

Por supuesto, tanto Tomás como Raúl no se consideran polleros. Entre otras cosas, porque, mientras otros cobran en promedio 1 000 dólares por internar indocumentados, ellos, mediante un mecanismo de “espera”, sólo piden de 100 a 200 dólares hasta que los recién llegados consigan trabajo. Ambos se sienten orgullosos de lo que han hecho porque consideran que ayudaron a sus paisanos, ya que “ayudarse unos con otros en Estados Unidos es como una ley”.

Estos emigrantes guía demuestran que no es tan directa la relación de las rutas del cruce fronterizo con los lugares de origen y destino, además de que estas estrategias se organizan a partir de las redes sociales de un mismo pueblo.

Cruce por medio de migrantes “enganchadores”

El cruce por emigrantes “enganchadores” se refiere a quienes son llevados de manera estacional a ciertos campos agrícolas de Florida con objeto de levantar la cosecha. Esta estrategia es más instrumental que la del punto anterior. A dos trabajadores de Sain Alto, que laboran de modo permanente en esos campos, sus patrones les han encomendado que contraten y trasladen hasta la frontera de Ciudad Juárez-El Paso a sus paisanos durante la cosecha de naranja. Los emigrantes enganchadores responden a pedidos especiales.

Estos dos sainaltenses cuentan con un par de camionetas en las cuales acuden a su pueblo en busca de trabajadores cada temporada de corte de naranja. Cada vez se llevan de 15 a 18 jóvenes. Por supuesto, por este servicio cobran cierto porcentaje a sus patrones. Ellos o sus patrones tienen contactos para el cruce fronterizo. Los patrones pagan a los coyotes y los indocumentados les cubren esta deuda a plazos.¹¹

Este sistema beneficia a los patrones, ya que los enganchadores eligen a jóvenes a los que “les gusta el trabajo”; además, como laboran al lado de los emigrantes enganchadores, éstos les sirven de mecanismo disciplinario y de control. O sea, en este caso los patrones han puesto bajo su servicio a dos miembros de una red social, lo cual parece estarse consolidando.

Cruce mediante las redes establecidas en la frontera

Durante septiembre de 1995 se observó en Tijuana uno de los ejemplos más completos del cruce fronterizo por medio de redes en la línea limítrofe. La trama comenzó el día 23, cuando

Alfonso, un emigrante sainaltense del barrio El Panteón, cuyo destino era Oakland, intentó internarse infructuosamente al estado de California.

Alfonso llevaba el pasaporte de otra persona, y al ser revisado por los oficiales de la garita de San Ysidro —la de mayor cruce fronterizo en el mundo según el SIN— fue detenido. Allí a él y otros emigrantes les aprisionaron las manos con cadenas, que luego les retiraron para tomarles las huellas digitales y recluirlas por un día en una cárcel de San Diego junto con otros 16 mexicanos más. Al día siguiente Alfonso fue trasladado a otra cárcel, ahora de Las Vegas, donde permaneció cuatro días, antes de ser liberado. Eso sí, para ello debió reconocer “voluntariamente” ante la Corte “que había violado las leyes de los Estados Unidos” y hacer la solemne promesa de “no volver a intentar cruzar la frontera”. Éste es uno de los primeros testimonios de la puesta en marcha de las disposiciones dadas a conocer por Janet Reno, procuradora de Justicia de Estados Unidos.

Empero, faltando a su solemne promesa y con el objetivo de no sufrir las graves consecuencias de ello, este indocumentado, una vez liberado, se dedicó en Tijuana a idear una nueva fórmula. En este sentido, tanto su esposa en Oakland como sus padres en Sain Alto buscaron varios contactos en las comunidades de sainaltenses de ambos lados de la extensa frontera con Estados Unidos.

En primera instancia se alojó con una familia sainaltense radicada en Tijuana. El 1 de octubre viajó en avión a Ciudad Juárez donde, apoyándose en sus propios conocidos, entró en contacto con un pollero que lo ayudó a cruzar la frontera, esta vez por Texas. En El Paso, acudió con unos familiares, quienes lo llevaron al aeropuerto, donde partió a Oakland. Después de enormes peripecias y luego de un rodeo, el 2 de octubre llegó a su destino; obviamente, para él ésta es una fecha memorable.¹²

Este emigrante muestra la concepción de una estrategia de cruce muy compleja, con contactos y relaciones en Tijuana, Ciudad Juárez y El Paso. Para ello, contó con información de primera mano, o bien buscó completar la que tenía, por medio de su comunidad de origen y de destino, sobre los sainaltenses de ambos lados de la frontera. Las presiones a que se enfrentó lo obligaron a elaborar una estrategia de cruce de gran racionalidad. Pero esto lo consiguió gracias a la experiencia que había adquirido al internarse previamente como indocumentado cuatro veces en igual número de años. Conoce pues el proceso y lo ha hecho suyo. Empero, como queda de manifiesto, actúa con el apoyo de la red social de emigrantes, de la cual él es un productor y un agente social destacado.

Cruce con ayuda de un intermediario

La red de emigrantes de Sain Alto cuenta desde los años cincuenta con una comunidad filial en Tijuana, la cual desde los

11. Entrevista a una esposa, Barrio Nuevo Sain Alto, Zacatecas, 16 de enero de 1997.

12. Entrevistas en Tijuana, Baja California, 28 de septiembre de 1995, y Oakland, California, 20 de junio de 1996.

setenta y ochenta ha crecido de manera cada vez más acelerada. Éste es un rasgo singular que comparten los emigrantes de Ánimas.¹³ Al igual que los emigrantes estudiados por Richard Mines, contaban con una familia en Tijuana que estuvo funcionando como casa de asistencia y espacio para maquinar la estrategia para cruzar la frontera con Estados Unidos;¹⁴ Teófilo González desempeña este papel con maestría en el caso de los sainaltenses.

Teófilo, oriundo de Sain Alto, desde hace más de 27 años, en concierto con las redes sociales de los emigrantes que radican en Ontario, Santa Ana, Oakland, Los Angeles, etcétera, se ha especializado en: a) servir de contacto o puente para con su comunidad; b) generar un mercado cautivo para ciertas organizaciones de polleros, y c) servir como aval de pago por los servicios que implica el cruce fronterizo. Por estas funciones se ha convertido para sus paisanos en un medio de seguridad contra los peligros y los robos de los polleros. Asimismo, por su doble papel como soporte de los emigrantes y puente entre éstos y los polleros, ha podido preparar, organizar e instrumentar estrategias para el cruce fronterizo. Por sus funciones se puede denominar intermediario de paso.

Teófilo González funge además como depositario de un conjunto de símbolos y posesiones diversas que los emigrantes llevan consigo y que, por su condición de indocumentados, no pueden trasladar al otro lado de la frontera, entre otras: cartas, ropas para infantes confeccionadas en los hogares, llaveros con imágenes del Santo Niño de Plateros (Zacatecas), escapularios, quesos, tunas, conservas de frutas, vino de membrillo elaborado en casa, ropa personal, credenciales electorales y de partidos políticos, etcétera.

A partir de este intermediario se ha podido observar un patrón de comportamiento típico: a) un sainaltense residente en cualquiera de las comunidades de emigrantes en el extranjero, previa negociación con el intermediario de paso, se traslada a Tijuana y ambos valoran y deciden la estrategia de cruce que asegura mayores ventajas para el recién llegado; b) se fija un punto de encuentro en uno de los asentamientos más próximos de los sainaltenses; allí, el emigrante residente recoge al emigrante indocumentado y se entrega el pago acordado.

Como Oakland está muy distante de la línea fronteriza, el punto de encuentro se establece como parte de un puente o enlace de la red, en la que del lado estadounidense participan por lo menos dos comunidades filiales de emigrantes, las cuales forman parte de la trama migratoria de la comunidad.

Esta estrategia se ha constituido en la más compleja como respuesta a las dificultades para el cruce fronterizo. Los emigrantes han logrado perfeccionarla por medio de enlaces y apoyos en ambos lados de la frontera de México y Estados Unidos.

13. Richard Mines, *Developing a Community Tradition of Migration: a Field Study in Rural Zacatecas, México, and California Settlement Areas*, Program in United States-Mexican Studies, University of California, San Diego, La Jolla, California, 1981, pp. 70-73.

14. *Ibid.*, pp. 72-73.

VISIÓN DE CONJUNTO SOBRE EL CRUCE FRONTERIZO DE LOS SAINALTENSES

Conforme a la tipología propuesta sobre esta cuestión, los emigrantes sainaltenses que radican en Oakland han perfeccionado sus estrategias de cruce fronterizo. Así, de 58 casos, 44.8% cruzó por primera vez con ayuda del que aquí se ha denominado intermediario de paso; una cantidad similar, 44.8%, lo hizo mediante un coyote desconocido; 6.9% cruzó por sus propios medios y sólo 3.4% hizo el viaje directo y cumplió con los trámites de ley. La última cifra podría ser mucho mayor si varios de los que legalizaron su situación no hubieran emigrado antes como indocumentados. Estos resultados permiten entrever el poderoso papel que desempeñan las redes sociales de los emigrantes en la búsqueda de mecanismos de seguridad, como el intermediario de paso.

Ahora bien, un segundo aspecto en el cual se observa el papel de las redes sociales es en los desembolsos relativos al cruce fronterizo. Los costos fueron sufragados en 82.8% por los familiares radicados en Estados Unidos, 5.2% los cubrieron los amigos establecidos previamente y sólo 12.1% los sufragaron los mismos emigrantes. Además, respecto a las rutas seguidas por los emigrantes, los resultados señalan que 67.2% cruzó por la frontera Tijuana-San Diego, 29.3% por la de Ciudad Juárez-El Paso, 3.4% por Ciudad Acuña y el resto lo hizo de manera directa.

De igual modo, como Oakland está muy al norte de California, una vez que los emigrantes sainaltenses logran internarse en territorio estadounidense se apoyan en los contactos en sus comunidades filiales, donde hacen escalas en el desplazamiento o se reúnen con sus familiares y cubren el pago del coyote. Al respecto, 39.7% de los emigrantes declaró haber hecho escala con familiares y amigos en Los Ángeles; 20.7% en El Monte, California; 17.2% en Ontario; 6.9% (4) en otras ciudades, como San Diego, Santa Ana y Vista; 5.2% en El Paso; 1.7% en Phoenix, Arizona, y sólo 8.6% dijo haberse desplazado en territorio estadounidense sin escalas.

Ahora bien, los contactos que permiten hacer escalas durante el desplazamiento forman parte de un sistema interconectado de redes a ambos lados de la frontera de México y Estados Unidos y durante los traslados de los emigrantes sirven como espacios intermedios de paso y de apoyo, dando cuenta de una buena parte del circuito migrante Sain Alto-Oakland. Un ejemplo podría ilustrar lo señalado.

El Monte, California, es una de las ciudades de mayor peso demográfico del condado de Los Angeles. María, originaria del Barrio Nuevo del municipio de Sain Alto, Zacatecas, se estableció en esa ciudad en 1962. En 1957, cuando tenía sólo 12 años salió por primera vez de su pueblo y se fue a residir con una tía paterna a Ciudad Juárez. Allí permaneció cinco años. En ese tiempo estuvo cruzando la frontera de Ciudad Juárez-El Paso con pasaporte local para trabajar del "otro lado" cuidando niños; durante los fines de semana regresaba a Ciudad Juárez como tantos otros. Cuando en 1962 su padre "empeñó" una huerta que había pertenecido a su abuelo, emigró a Los Angeles a casa de unos primos con objeto de saldar ese compromiso. Más tarde,

en junio de 1965 contrajo matrimonio con Luis, de Temastían, Jalisco. Dos años después rentó una casa en El Monte, California, donde vive desde entonces. Tanto su estabilidad residencial como su predisposición al apoyo mutuo hicieron posible que desde 1965 sirviera como puente y que su casa constituyera un espacio intermedio en los desplazamientos de los emigrantes indocumentados que se dirigen más al norte del estado de California. Así, la quinta parte de los sainaltenses encuestados que radican en Oakland hicieron su primer escala con María después de cruzar la frontera. Sin embargo, su papel es mucho más complejo. No son pocos los casos en los que ella tuvo que cruzar la frontera de México para llevar las pertenencias que los emigrantes, por su situación de indocumentados, se ven obligados a dejar en Tijuana con algún familiar. Pero como a El Monte arriban también los emigrantes que se desplazan a otros destinos para recoger a sus familiares, la casa de María se ha convertido asimismo en punto de encuentro para los emigrantes. Ella misma viaja a Tijuana para trasladar en su automóvil las pertenencias de sus paisanos, pero en este caso su desplazamiento implica una frontera y por tanto dos naciones.¹⁵

Al ya complejo papel de María hay que agregar que al contraer matrimonio con Luis y éste proceder de Temastían, Jalisco, su hogar también sirve como puente, espacio intermedio de los desplazamientos y punto de encuentro de esta segunda red cuyos emigrantes indocumentados se dirigen a Yuba City, al norte de Sacramento en el condado de Sutter.¹⁶ Empero, las cosas no terminan ahí; con el apoyo de María, la red de los emigrantes sainaltenses se ha ampliado a Oakland por medio de una de sus hermanas (Luisa) que contrajo matrimonio en 1971 con otro oriundo de Temastían.¹⁷

Los desplazamientos de los emigrantes sainaltenses desde su comunidad de origen dan cuenta de: a) la complejidad en la secuencia de las rutas migratorias hasta la frontera con Estados Unidos; b) la formación de los vínculos de una comunidad filial con otra u otras y entre ambos países que sirven como espacios sociales intermedios y como puntos de encuentro para los emigrantes, y c) la articulación que se da entre las distintas comunidades filiales que forman parte de la misma comunidad de origen que simula una migración interna de los emigrantes sainaltenses previamente establecidos en Estados Unidos.

CIRCUITO DE LA RED SAINALTENSE

Los barrios

Los primeros emigrantes de Sain Alto arribaron a Oakland durante el decenio de los setenta. Procedían del Barrio Nuevo. Ésta es una de las causas de que el núcleo más grande de los emigrantes actuales tenga esa procedencia.

15. Entrevistas a María, El Monte, California, 8 de junio de 1996 y 13 de marzo de 1997.

16. *Ibid.*

17. Entrevista a Cecilio, Manteca, California, 22 de junio de 1997.

El asentamiento poblacional de sainaltenses establecidos en Oakland se comienza a gestar a partir del matrimonio, en 1971, entre una joven de Sain Alto y un varón originario de Temastían, Jalisco. Se conocieron y casaron en El Monte, California, cuando cada cual formaba parte de su propia red social. La pareja se mudó a Oakland, en 1972,¹⁸ por lo que esta comunidad filial deriva de la que previamente se había establecido en Los Ángeles y El Monte durante los años cincuenta y sesenta.

Un hermano de esta señora llegó a Oakland en 1976. En 1977 llegó un sobrino de la misma persona, después de permanecer unos días en El Monte, donde no consiguió trabajo. Dos años más tarde (1979) arribó el cuarto sainaltense, quien era cuñado del tercero. Éste residía en Ciudad Acuña, Coahuila, y de allí partió hacia Oakland. Así, los tres últimos casos permiten ver una relación entre tres comunidades filiales: Oakland, El Monte y Ciudad Acuña.¹⁹ Asimismo, los tres primeros emigrantes (tía, hermano y sobrino) proceden del Barrio Nuevo y el cuarto, aunque está emparentado con aquéllos, es del barrio de La Tinaja. Es decir, el despegue de la red no sólo está mostrando la relación entre los distintos asentamientos poblacionales de los emigrantes, sino también entre éstos y los barrios de la comunidad de origen.

De alguna manera, el resultado predominante de tres de los barrios se asocia al vínculo que se logró tejer a partir de los primeros emigrantes, pues los más recientes declaran que llegaron a Oakland porque allí estaban sus hermanos, primos, tíos, cuñados, suegros y amigos. Así, en la actualidad la mayoría de los emigrantes procede del Barrio Nuevo, seguido en número por el de La Tinaja y el de San Antonio—que son contiguos—y luego por el barrio El Trique. En conjunto, de esos barrios procede 55.2% de los emigrantes sainaltenses que radican en Oakland. El resto proviene de otros barrios y de otras comunidades del municipio.

A partir de los primeros emigrantes la red comenzó a extenderse durante el decenio de los ochenta hasta abarcar toda la cabecera municipal y más allá de sus confines, principalmente las comunidades rurales de Laguna Blanca, Atotonilco, Las Cuevas, Barrancas y Cantuna. Es decir, las redes sociales han trascendido sus relaciones familiares iniciales. Pero esto no se reduce a la simple ampliación de la red local; por el contrario, la incorporación de más emigrantes de otros barrios y comunidades evoluciona apoyándose paralelamente en los contactos previos de éstos en Estados Unidos. De este modo, del decenio de los ochenta al de los noventa se transforma en un universo de relaciones que coinciden con la ampliación de sus vínculos entre Oakland, Los Ángeles (El Monte), Ontario, Fresno, Santa Rosa, Santa Ana, Berkeley y el estado de Texas. Este proceso da cuenta de cómo se forma un circuito de emigrantes.

Pero la trama del circuito migratorio Sain Alto-Oakland aún no está completa. Si hasta aquí se advierte que los vínculos hacia Oakland se producen desde los distintos asentamientos de los emigrantes sainaltenses, los que están establecidos en aquella

18. Entrevista, Manteca, California, 22 de junio de 1996.

19. Entrevista, Oakland, California, 30 de junio de 1996.

PROCEDENCIA DE LOS SAINALTENSES QUE RADICAN EN OAKLAND Y VÍNCULOS ENTRE LOS BARRIOS DE SAIN ALTO

Sain Alto Barrios	Procedencia inmediata			Total	%
	Oakland	Los Ángeles	Otros		
Barrio Nuevo	12	3	—	15	25.9
La Tinaja y San Antonio	6	1	2 Fresno y Texas	9	15.5
El Trique	7	1	—	8	13.8
La Plaza y Los Colorados	6	2	1 Ontario	9	15.5
Otros barrios	7	1	3 Ontario, Berkeley y Santa Rosa	11	19.0
Comunidades	4	1	1 Santa Ana	6	10.3
Total	42	9	7	58	
Porcentaje	72.4	15.5	12.1	100.0	

Fuente: encuesta a emigrantes sainaltenses, Oakland, California, marzo-abril de 1997.

ciudad también hacen lo propio y se desplazan hacia comunidades filiales que se asentaron previamente en el país del norte. Como se desprende de la información del cuadro 1, los sainaltenses, una vez que han emigrado a Oakland, pueden desplazarse dentro de California. Sus destinos preferidos son Los Ángeles, Ontario, Santa Ana y Fresno. No obstante, también suelen trasladarse hacia Texas, Carolina del Norte y Colorado. Estos emigrantes que cambiaron de lugar de destino amplían la presencia de la red por barrios e inciden en el incremento de varias opciones para emigrar, así como en la posibilidad de alternar los lugares de destino.

Los miembros de la comunidad filial no sólo tienen una relación estrecha con los barrios de su comunidad de origen; también poseen relaciones con varios asentamientos poblacionales en Estados Unidos. De hecho, este último aspecto prueba que el país receptor dispone de varios lugares de atracción para los emigrantes de un mismo lugar.

De manera complementaria, la ampliación de la red por barrios manifiesta una tendencia a la copresencia del emigrante

establecido y el temporal,²⁰ además de exhibir algunas dificultades entre los emigrantes miembros de los barrios. Muestra de ello es que del barrio de San Antonio sólo procedían 11 de las 30 personas que cambiaron de destino y 13 de los 25 emigrantes retirados. De acuerdo con el concepto del emigrante estable-

20. "Entiendo por migrante establecido a aquel que además de incluir una mayor prolongación de sus estancias, se distingue del migrante temporal por residir con su pareja en los Estados Unidos, el nacimiento de los hijos en ese país, el conocimiento del mercado de trabajo, el relativo dominio del inglés, la adquisición de ciertos bienes y compromisos económicos, la adopción de una cierta socialización y de nuevas expectativas en la sociedad de destino. Igualmente, un emigrante establecido generalmente dispone de varias comunidades filiales; por consiguiente, es capaz de alternar sus estancias en más de un lugar de destino o incluso pasar de una comunidad filial a otra. El emigrante que no reúne ninguno de estos rasgos es muy proclive a retornar a su lugar de origen..." (Miguel Moctezuma Longoria, *Redes sociales, comunidades filiales, familias y clubes de migrantes*, tesis de doctorado, El Colegio de la Frontera Norte, 1999).

EMIGRANTES QUE SE DESPLAZARON DE OAKLAND HACIA OTROS DESTINOS

Género	Nuevo lugar de destino	Barrios y comunidades	Género	Nuevo lugar de destino	Barrios y comunidades
M	Florida	San Antonio	M	Houston.	Calle Nueva
M	Carolina del Norte	Cantuna	M	Los Ángeles	San Antonio
F	Carolina del Norte	El Trique	M	n. d.	San Antonio
M	Florida	San Antonio	M	n. d.	San Antonio
M	Forth Worth, Texas	La Tinaja	M	Denver	Barrio Nuevo
M	Texas	La Tinaja	M	Texas	Calle Zaragoza
M	Ontario, Ca.	San Antonio	M	Ontario	El Moro
F	Fresno, Ca.	El Trique	M	Longview, Texas	Miguel Hidalgo
F	Los Angeles, Ca.	Barrio Nuevo	M	San Antonio	San Antonio
M	Santa Ana, Ca.	San Antonio	M	Ontario	San Antonio
M	Texas	Barrancas	M	Ontario	San Antonio
M	Texas	San Antonio	M	Texas	La Plaza
M	Texas	La Plaza	M	Fort Worth	San Antonio

Fuente: encuesta a emigrantes sainaltenses, Oakland, marzo-abril de 1997.

VARONES QUE LA PRIMERA VEZ EMIGRARON SOLTEROS Y DESPUÉS SE CASARON

Variables																	Promedio
Año de arribo a Estados Unidos	1987	1988	1978	1984	1987	1991	1985	1985	1988	1987	1989	1987	1989	1986	1984	1988	-
Años solteros	6	2	10	5	5	4	7	2	6	6	4	5	3	9	5	4	5.2
Año de matrimonio	1993	1990	1988	1989	1992	1995	1992	1989	1994	1993	1993	1992	1992	1995	1989	1992	-
Edad de matrimonio	23	20	27	23	24	21	26	20	26	26	20	25	23	24	22	24	23.4

Fuente: encuesta a emigrantes sainaltenses, Oakland, marzo-abril de 1997.

cido, en ello influyeron factores como el arribo reciente, el tipo de trabajo y su soltería, lo que los hace más inestables y proclives a ciertas diversiones, por lo que descuidan sus actividades laborales, así como las relaciones con los coterráneos. Éste es un aspecto que contrasta con las mujeres emigrantes, pues sólo una de ellas se ha retirado de la carrera migratoria.

Hay un tercer grupo de emigrantes que sólo han estado de visita en Oakland. Hasta abril de 1997 sumaron 13. De ellos, seis estuvieron una sola vez de descanso, una familia de cuatro miembros fue de vacaciones tres veces consecutivas, una segunda pareja estuvo allí de “luna de miel”, en tanto que una señora hizo dos visitas, la primera con objeto de brindar asistencia posparto a una de sus hijas y la segunda a llevar a un nieto de Sain Alto a Oakland. Es decir, a partir de sus núcleos de inmigrantes, la diversificación espacial de las redes permite también que comiencen nuevos arribos con objetivos no necesariamente laborales, los cuales, sin embargo, no tienen un gran peso ni están desvinculados de los emigrantes laborales.

La composición

Sin considerar a los hijos menores de 18 años, la composición por género aporta los resultados siguientes: de los 58 emigrantes encuestados en Oakland, 39 son varones (67.2%) y 19 mujeres (23.8%), en una proporción de 2 a 1; si se incluye a los retirados y a los que cambiaron de comunidad filial, hay casi cuatro hombres por una mujer (79.8 a 20.2 por ciento).

De los 58 varones que viven en Oakland, 60.5% son casados o tienen pareja permanente y 39.5% son solteros. En cambio, de las 20 mujeres, 70% son casadas o unidas, 20% están separadas y sólo 10% son solteras. Es decir, entre los varones hay un importante sector de solteros; en cambio entre las mujeres es muy pequeño. Asimismo, la emigración tanto de hombres como de mujeres se propicia cuando forman parte de los barrios con mayor peso en la emigración hacia Oakland. En cambio, en las comunidades, a diferencia de los barrios de Sain Alto, las mujeres no participan como emigrantes. Esto en parte se debe a lo reciente de su presencia.

Ahora bien, aunque los sainaltenses que radican en Oakland en su mayoría son casados, tuvieron su primera experiencia emigratoria cuando aún eran solteros. En efecto, de los 23 varones casados, 16 emigraron siendo solteros y 7 ya casados. De

los que emigraron solteros, ese hecho hizo que aplazaran sus nupcias. En promedio, duraron como emigrantes solteros 5.2 años y se casaron a los 23.4 años. En cambio, de los que emigraron siendo ya casados, contrajeron matrimonio a los 19.2. Esto indica que los emigrantes solteros aplazan 4.2 años la formación de sus hogares.

Esta situación contrasta con el grupo de mujeres sainaltenses, pues a menudo emigran cuando están casadas y con fines de reunificación familiar, o bien salen del país una vez que contraen matrimonio con un emigrante en uno de sus retornos. Así, de las 20 encuestadas, 80% emigraron ya casadas, unidas o separadas y sólo 20% en soltería.

RECREACIÓN DEL AMBIENTE COMUNITARIO EN OAKLAND

Hay evidencias de que los emigrantes de Sain Alto en Oakland y Ontario buscan reproducir, por medio de sus relaciones, el ambiente cultural de su matriz comunitaria. De hecho muchas decisiones relativas a Sain Alto y que están relacionadas con los emigrantes se toman en Los Ángeles, Ontario, Chicago, Dallas, Denver, Oakland, etcétera. En efecto, los emigrantes preguntan sobre el ciclo de lluvias, la cosecha, la salud, etcétera. Si tienen necesidad de regresar a su comunidad disponen de una infraestructura moderna de transporte aéreo que diariamente y en tres horas les permite arribar al aeropuerto internacional de Zacatecas y de allí desplazarse por la carretera Panamericana número 45 hacia el noroeste a Sain Alto.

Claves del lenguaje local

Si en el extranjero se reproducen las relaciones entre los emigrantes de una misma comunidad, ellas deben de constituir distintas modalidades en donde lo local se recrea, reconfigura, imagina e inventa.²¹ Los medios son vastos, entre otros, el uso de expresiones locales y su nexa con los símbolos, las tradiciones y las costumbres, cuyo significado sólo se reconoce en los confines de Sain Alto. Algunos ejemplos son: hacer “una reliquia”, encontrar “una relación”, ir a los “Estaites Naites”, par-

21. Benedict Anderson, *Imagined Communities: Reflection on the Origin and Spread of Nationalism*, Verso Editions, Londres, 1983.



Los desplazamientos de los emigrantes sainaltenses desde su comunidad de origen dan cuenta de: a) la complejidad en la secuencia de las rutas migratorias hasta la frontera con Estados Unidos; b) la formación de los vínculos de una comunidad filial con otra u otras y entre ambos países que sirven como espacios sociales intermedios y como puntos de encuentro para los emigrantes, y c) la articulación que se da entre las distintas comunidades filiales

ticipar en la fiesta de “El Veinte” e interrogativos como “¿tengá?” son expresiones cuyo sentido sólo se reconoce localmente. Tienen un peso similar a los proverbios y sobrenombres populares.

Para el habla española, una reliquia es aquello que representa un inmenso valor como vestigio histórico. En cambio, en Sain Alto hacer una “reliquia” significa que se cumple con una ofrenda profana a un “santo”, misma que se hereda de padres a hijos, cuya singularidad consiste en hacer y repartir una comida a la que está invitado cualquier miembro del pueblo. Hay fechas como el 19 de marzo en que se conmemora al Señor San José y en las cuales son tantas las “reliquias” y son tan apreciadas que en el pueblo nadie cocina.

En Sain Alto se hace una diferenciación entre la “reliquia de comida” y la “reliquia de atole”. En el primer caso el platillo fundamental debe ser el mole, al que localmente se conoce como “asado”. En el segundo el atole debe acompañarse de “roscos” o pan de horno.

Ahora bien, gracias a los modernos medios de transporte, las “reliquias” llegan hasta las poblaciones de destino de los emigrantes. Si la próxima partida de algún familiar a Estados Unidos coincide con la fecha, la “reliquia” se guarda en el congelador para llevarla al extranjero. De igual manera, como las “reliquias” son un compromiso familiar, no es extraño que los emigrantes envíen cada año remesas específicas con este objetivo.

Por supuesto, en el extranjero la “reliquia” evoca recuerdos familiares y vecinales como lo testimonian los siguientes versos:²²

22. Ramón Longoria Ramírez, *Flor de mi vida*, s.e., 1989, p.116.

Cada año vives por pagar tu manda:
enero, fiestas de San Sebastián;
en marzo, San José: “reliquia” dan,
o en llorar de tu Semana Santa;
durante mayo y junio “ofreces flores”
y en Navidad, “los roscos” con atole.
Tan patriota es tu quince de septiembre,
como el fervor del 12 de diciembre.

Ir a los “Estaites Naites” tiene el mismo significado de ir “al norte”. De hecho localmente ambas expresiones tienen un peso social similar. Lingüísticamente la diferencia radica en que ir “al norte” es una expresión que toma en cuenta los puntos cardinales; además, su uso en México es muy generalizado. En cambio, ir a los “Estaites Naites” es una expresión local próxima a *United States*.

Igualmente, así como en los casos señalados el significado requiere ser *comprendido*, más que explicado; encontrar “una relación” no significa hallar algún amigo ni nada afín. Simplemente quiere decir que alguien se ha encontrado un tesoro bajo tierra. Semejante a esto, habérsela pasado bien “El Veinte” tiene el significado de haber disfrutado de la fiesta patronal del 20 de enero. Finalmente “¿tengá?” es un interrogativo que se introduce en las charlas como sustituto de “¿estás de acuerdo?”, “¿me haz entendido?”.

Lo importante de éstas y otras expresiones, como los proverbios locales, es que los utilizan los emigrantes sobre todo cuando en el extranjero conviven en grupos numerosos y cuya familiaridad los lleva a comulgar con la misma matriz cultural. Una anéc-

C U A D R O 4

VARONES QUE EMIGRARON CASADOS

Variables							Promedio
Año de arribo a Estados Unidos	1979	1993	1987	1980	1988	1982	—
Año de matrimonio	1978	1993	1987	1985	1989	1983	—
Edad de matrimonio	17	20	19	18	20	21	19.2

Fuente: encuesta a emigrantes sainaltenses, Oakland, marzo-abril de 1997.

dota lo ilustra bien: en una ocasión Rodolfo Morán (egresado del Programa de Doctorado de El Colegio de la Frontera Norte) acompañó a este autor a visitar a los emigrantes de Sain Alto que radican en Ontario, California. Como es su costumbre etnográfica, él fotografiaba, filmaba y tomaba nota de todo lo que veía y oía; pero tuvo problemas de “comunicación y entendimiento” porque los paisanos se dirigían a mí en “clave”: usaban sobrenombres, mencionaban lugares, fechas y acontecimientos locales y un léxico colmado de modismos. En mi caso esto era muy familiar y no constituía problema alguno. Fue en ese ambiente que pude entender la importancia de utilizar un concepto de comunidad en el sentido de pertenencia o membresía comunitaria, que no es otra cosa que convivir y ser parte de aquello que es común a un grupo, “un conocimiento que comparten todos los que son competentes para realizar o conocer el debido desempeño de una práctica social”.²³ Se trata de un conocimiento mutuo expresado en las prácticas rutinizadas que logra persistir en el transcurso del tiempo y que sus miembros reproducen y reconocen. Estas expresiones constituyen, por tanto, un sedimento colectivo, en tanto experiencias previas²⁴ susceptibles de retornar a la conciencia de los emigrantes y de encontrar nuevos significados,²⁵ pues esta práctica no consiste en un mero trasplante de un ambiente determinado hacia otro distinto.

La resignificación familiar y territorial

Cuando un emigrante indocumentado pasa por Tijuana deja sus pertenencias en casa de un coterráneo. Un residente de Estados Unidos —documentado— recoge las pertenencias de su familiar o paisano. Por supuesto, el indocumentado lleva algo de ropa personal, quesos, “roscos” o pan “de horno” del que se usa para las “reliquias de atole”, nopalitos, conservas de frutas, cartas, ropa confeccionada en casa para los nietos recién nacidos y estampas religiosas. Todos estos son *símbolos* cuyo significado es

23. Ira J. Cohen, *Structuration Theory: Anthony Giddens and the Constitution of Social Life*, Mac Millan Education Ltd., 1989, p. 30.

24. Alfred Schutz, *El problema de la realidad social*, Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1974, pp. 40-41.

25. Werner Sollors, *The Invention of Ethnicity*, Oxford University Press, Nueva York, 1989.

evidente para el emigrante, quien para recuperarlos se desplaza de un asentamiento poblacional a otro y de una nación a otra.

Si el emigrante ha retornado a su población de origen y es un ciudadano residente o un trabajador con permiso temporal, antes de emprender el regreso recibe en su hogar a los familiares de otros paisanos que se encuentran en Estados Unidos y les entrega cartas, regalos y otros encargos. Un ejemplo es el de una señora y un joven sainaltenses que en septiembre de 1995 llegaron con unos familiares a Tijuana hasta donde debió desplazarse un hijo de la señora para recoger 80 kilogramos de todo un cargamento simbólico.

Una hija de la señora mencionada, cuya numerosa familia radica en Oakland, se trasladó hasta Tijuana. Los gastos fueron cuantiosos, pero a cambio llevó a sus familiares tunas y nopalitos de El Chocho, que es donde sus hermanos cuidan el ganado; frijol fresco de Palos Altos, donde anualmente su familia cultiva las siembras temporales; calabacitas tiernas de la parcela de Don Meño, contigua a su predio; chile verde de La Mesa Colorada, de la huerta de Don Tacho, vecino de Barrio Nuevo; elotes cosechados, cortados y asados por su abuelo materno; gorditas y pan “ranchero” horneado por su madre y su tía, etcétera. Es decir, esta emigrante no escatimó los gastos del viaje porque ello le permitió ver a su madre y llevar a Oakland varios alimentos cargados de un fuerte significado, pues claramente simbolizan las relaciones familiares, así como el recuerdo de la territorialidad más íntima.²⁶

Los agentes que intervienen en todas estas experiencias forman parte de varias poblaciones filiales de los sainaltenses y muestran el papel relevante que en sus relaciones tiene lo simbólico, cuestión que en este caso pone en duda la perspectiva teórica de la elección racional (*rational choice*)²⁷ y abre nuevos horizontes para interpretar el funcionamiento de las redes desde su basamento cultural e identitario.

En el trabajo de campo, con el objeto de entender estos aspectos, se preguntó a algunos emigrantes activos y retirados: ¿qué se siente estar fuera de su tierra? Aquí la idea era comprender

26. Gilberto Giménez, “Apuntes para una teoría de la región y de la identidad regional”, *Programa Cultural, Revista de Investigación y Análisis*, vol. VI, núm. 18, 1994, pp. 165-172.

27. Mancur Olson, *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Schochen Books, Nueva York, 1971; John Elster, *El cemento de la sociedad*, Gedisa, Barcelona, 1991.

el significado que produce esta experiencia en relación con la comunidad y los seres queridos. La anécdota de un anciano que vivió esta experiencia ilustra magistralmente esta cuestión:

“En una ocasión varios fuimos contratados para trabajar en el corte de caña en un ingenio azucarero de Navolato, Sinaloa. Allí habíamos permanecido menos de 15 días cuando mi compadre Pancho se separó del grupo y a distancia escuchó cantar una paloma ‘parda’, de esas que se paran en los mezquites de Luz, mi hija. Muchas otras veces él había oído el canto [...] Luego se acercó pensativo a pedirnos dinero prestado p’ a regresar. Le dijimos: ‘¡pero si acabamos de llegar!’. Él respondió ‘estuve escuchando la paloma y me dije ¡pobre palomita, si tú que estás en tu tierra cantas tan triste, yo que estoy tan lejos de la mía cómo crees que me sienta!’ Ahora varios dicen que por culpa de esa paloma Panchillo tuvo que regresarse.”²⁸

La paloma “parda” de la anécdota es muy abundante en Sain Alto y cuando “canta” suele posarse en las grandes mezquiteras. En el relato su “canto” aparece subjetivamente como símbolo del dolor y el recuerdo de aquello que se deja al emigrar. Es decir, en el extranjero lo simbólico adquiere para los emigrantes una alta valía y significado, ámbito que está fuertemente asociado a la territorialidad y a las vivencias cotidianas.

Veamos otro ejemplo un tanto distinto. A partir del trabajo de campo realizado inicialmente en Oakland durante la navidad de 1994, al compartir la mesa con los sainaltenses se sirvió el “asado” —platillo favorito de las “reliquias” y matrimonios religiosos de Zacatecas—, el “pipián” que sólo se puede cocinar si las semillas de calabaza llegan con el emigrante (pues dicen las mujeres que “las de acá son muy cascarronas”), la barbacoa, los tamales, las enchiladas, el pozole de trigo, etcétera. Como se ve, en el extranjero las familias sainaltenses se esfuerzan por tener a la mano y de manera inmediata parte de la cultura con la que se identifican.

AMPLIACIÓN DE LAS REDES POR MEDIO DEL DEPORTE Y LOS CONVIVIOS

Desde la interacción propiamente personal, los emigrantes de Sain Alto que radican en Oakland y en Ontario suelen convivir en el extranjero de manera semejante a como lo hacen los provenientes de Altamira y Santiago, Jalisco, y los de Chamitlán, Michoacán.²⁹ Los sainaltenses radicados en Oakland practican formalmente el béisbol y pertenecen a la Liga Latina. En cambio, los sainaltenses que radican en Ontario participan en ese deporte de manera informal. Los primeros lo han utilizado como un medio no sólo para la convivencia, sino también para establecer relaciones con emigrantes de Valparaíso, Zacatecas,

y de otros puntos de México. En este deporte, comunidades como Mala Noche, Lobatos y otras pertenecientes al “valle” de Valparaíso, forman la columna vertebral de la Liga Latina de Béisbol.

Durante los torneos, los equipos se eliminan uno a uno. La temporada termina con la selección de los mejores jugadores de “primera y segunda división”, quienes compiten con otras secciones de la Liga en lo que se conoce como el “juego de las estrellas”. Por supuesto, esa ocasión es toda una fiesta popular. La ceremonia se inicia con los honores a las banderas mexicana y estadounidense, después un tamborazo interpreta *La Marcha de Zacatecas* y a continuación comienza el partido. La música no cesa y por doquier se instalan puestos de antojitos mexicanos. Una señora sainaltense recuerda que durante los juegos de béisbol, en los que aún participa su esposo, vendía gorditas de frijoles, queso, papas, carne, chicharrones y nopalitos. Esto es relevante porque las competencias deportivas sirven para los encuentros sociales de los paisanos así como para tejer nuevas relaciones con emigrantes de otras procedencias, pues “promueven el contacto interpersonal frecuente, facilitando grandemente el proceso de adaptación y ayuda mutua”.³⁰ Éste es un aspecto que también se observa en la celebración de los cumpleaños, cuando en los parques o en las casas se reparten regalos y se intercambia información.

En el caso de los sainaltenses de Ontario, como constituyen una comunidad grande, durante los fines de semana se concentran en grandes cantidades en uno de los parques y allí disfrutan de un partido de béisbol o de fútbol. Al concluir éste permanecen allí o se retiran a convivir en la casa de uno de los sainaltenses del barrio El Trique. En ese ambiente bromean y utilizan los sobrenombres y modismos locales con los que se identifican desde la infancia. Esto lleva a suponer que la comunicación y la convivencia de este tipo de emigrantes es una comunión plena en el sentido más literal del término; es decir, logran comunicarse a través de la sedimentación de una experiencia cuya matriz cultural procede del mismo origen comunitario:

“En efecto, mediante el proceso de socialización primaria el individuo interioriza gradualmente una gran variedad de elementos simbólicos hasta adquirir incluso subjetivamente [...] el estatus de pertenencia sociorregional [...] De aquí la importancia de variables como el grado de homogeneidad de valores y costumbres, la intensidad de los vínculos familiares, amicales y asociativos y el grado de integración y de solidaridad de la *Gemeinschaft*, a propósito de la pertenencia socioterritorial”.³¹

Por supuesto, los sainaltenses que se localizan tanto en Oakland como en Ontario disponen de otro tipo de espacios sociales más íntimos o de grupos más reducidos como la pesca, los convivios familiares, las visitas, etcétera. Todo ello constituye un ambiente especial en el cual se establecen relaciones de solidaridad y apoyo mutuo que, junto con los aspectos expuestos, configuran el escenario cultural en el que se desarrollan las redes sociales en el extranjero. 

28. Entrevista a Manuel Ávila, Sain Alto, Zacatecas, junio de 1995.

29. Douglas M. Massey, Rafael Alarcón, Jorge Durand y Humberto González, *Los ausentes. El proceso social de la migración internacional en el occidente de México*, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes/Alianza Editorial, Col. Los Noventa, México, 1991, pp. 176-178.

30. *Ibid.*, p. 176.

31. Gilberto Giménez, *op. cit.*, p. 72.

sección latino@americana



Ecuador: la crisis que no cesa

Los últimos años del milenio se recordarán como los más amargos en la historia política y económica reciente de Ecuador. En la segunda mitad de los noventa dos presidentes elegidos en las urnas no pudieron mantener a flote sus gobiernos y naufragaron en los mares de la inestabilidad, la corrupción y el escándalo. En febrero de 1997, en medio del caos económico, el Congreso destituyó por *incapacidad mental* al presidente Abdalá Bucaram, con apenas seis meses en el cargo. Tras dos gobiernos interinos —el efímero de Rosalía Arteaga por tres días y el de Fabián Alarcón por unos 18 meses— en agosto de 1998 el conservador Jamil Mahuad ocupó la presidencia, con el respaldo de casi 52% de los votantes en una segunda vuelta electoral, y se comprometió a fortalecer las instituciones democráticas y combatir la pobreza de la mayoría de los ecuatorianos.

Sin embargo, el 21 de enero último un confuso e insólito movimiento indígena-militar destituyó a Mahuad y estableció en su lugar la Junta de Salvación Nacional, que duró sólo unas cuantas horas ante el *arrepentimiento* del ejército y su apoyo al vicepresidente Gustavo Noboa para quedar al frente del gobierno. Cinco presidentes en cuatro años son símbolo de la atrocidad del sistema político ecuatoriano.

Tan difícil situación, amenaza viva para la viabilidad misma de la democracia política, se enmarca en una profunda

crisis económica con graves costos sociales que han puesto a Ecuador al borde de la ingobernabilidad. En 1999 el producto interno bruto del país cayó más de 7%; el índice inflacionario figuró entre los más altos de América Latina; la carga de la creciente deuda ecuatoriana se tornó desmesurada; la depreciación constante de la moneda socavó los esfuerzos de control macroeconómico; el déficit fiscal aumentó sin cesar, y la tasa de desempleo alcanzó dos dígitos. Como trasfondo se mantuvo la tutela del FMI, cuyas recomendaciones a favor de la restructuración económica, la apertura comercial y financiera y el acotamiento de la intervención estatal se atendieron puntualmente.

A partir de un breve recuento de la situación económica y política de Ecuador durante el gobierno interino de Alarcón, en este trabajo se analiza el caótico entorno económico de la reciente revuelta política en el país sudamericano, en particular los aspectos coyunturales y los factores estructurales de mayor peso. También se señalan las medidas ensayadas por el gobierno trunco de Mahuad para superar la crisis y la estrategia propuesta por el ahora presidente Noboa. Por último se refieren los confusos acontecimientos que culminaron con la destitución de Mahuad y las perspectivas más visibles de la agobiada democracia ecuatoriana.

PRELUDIOS DE LA CRISIS RECIENTE

La aguda crisis que ha sacudido a Ecuador se debe principalmente a causas estructurales que se han profundizado en los últimos años. Los análisis y la información en torno de los descalabros económicos recientes del país muestran un patrón de factores y efectos que confieren un carácter recurrente a la crisis: descontrol inflacionario, elevado déficit fiscal, desajustes de las cuentas externas, endeudamiento asfixiante, débil crecimiento productivo, alto desempleo y enorme pobreza, todo ello en el marco de un ajuste casi perpetuo a tono con las recomendaciones de organismos multilaterales, en particular el FMI, orientadas a la restructuración de la economía con base en la desincorporación de empresas públicas, la apertura tanto comercial cuanto financiera, la búsqueda del equilibrio fiscal y una férrea política monetaria para contener el aumento de los precios.

En los años noventa la sucesión de gobiernos se convirtió en una tradicional ceremonia en que el presidente saliente intentaba justificar la caótica situación heredada al nuevo mandatario, mientras éste presentaba un *novedoso* programa económico (en esencia igual al anterior) para superar la crisis y transitar hacia el desarrollo, lo cual, luego de algunos avances iniciales esperanzadores, se frustraba invariablemente.

El traspaso gubernamental en agosto de 1992 no fue la excepción. El socialdemócrata Rodrigo Borja, tras la acostumbrada avalancha de justificaciones, legó al conservador Sixto Durán Ballén una situación económica pavorosa. Si bien éste apareció con una aureola de salvador, sobre todo en sus primeros meses de gestión, cuando mejoraron algunos indicadores macroeconómicos, pronto se multiplicaron las dificultades, se ahondaron las limitaciones estructurales del modelo y la economía se derrumbó de nuevo. La historia se repitió en 1996, cuando llegó a la presidencia el polémico Abdalá Bucaram, quien en sólo seis meses dilapidó la poca credibilidad subsistente en las instituciones estatales, puso a la debilitada democracia ecuatoriana al borde del abismo y empeoró la ya crítica situación económica y social del país.

Pese a todo, Ecuador sobrevivió a Bucaram y marchó hacia una nueva fase en que, se pensó, difícilmente le podría ir peor. Sin embargo, la crisis no había tocado fondo.¹

El interinato opaco

Un mes antes de su destitución presidencial, Bucaram intentó aplicar un severo programa de ajuste económico, previa negociación con el FMI, para sanear las finanzas públicas y preparar el terreno para establecer un plan de convertibilidad similar al impuesto en Argentina unos años antes. Con tales propósitos se anunciaron incrementos de hasta 600% en las tarifas de la energía eléctrica, la telefonía y el gas doméstico; la reducción o eliminación de subsidios; un alza de más de 70% en el transporte público, y el congelamiento de los salarios, entre otras medidas. La población rechazó los ajustes y hubo movilizaciones masivas que obligaron al gobierno a rectificar algunas. Empero, la bola de nieve no paró hasta que el Congreso destituyó al presidente, en medio de una gran confusión y zozobra. Baste recordar que el 8 de febrero de 1997 tres personas reclamaron el derecho de ser presidente de Ecuador: la vicepresidenta Rosalía Arteaga, el presidente del Congreso, Fabián Alarcón, y el mismísimo Bucaram. La com-

plicada madeja política, no obstante, se desenredó en apariencia de manera satisfactoria. El Congreso desconoció ese día a Bucaram y nombró en su lugar a Arteaga; ésta asumió el poder por sólo tres días, hasta que el Congreso designó a Fabián Alarcón como nuevo presidente del país hasta agosto de 1998, cuando lo debía suceder un gobierno elegido por el voto ciudadano.

El gobierno provisional de Alarcón suspendió las polémicas medidas de su antecesor en aras de estabilizar la vida política del país y se propuso poner en marcha un programa de ajuste menos riguroso que permitiera reactivar a la economía. Sin embargo, pronto inició contactos con el FMI para lograr un nuevo acuerdo crediticio. El organismo multilateral, como siempre, condicionó cualquier arreglo a una serie de metas macroeconómicas, en particular de saneamiento de las finanzas públicas, cuyo desequilibrio se consideraba como fuente principal de las distorsiones macroeconómicas. Así, bajo la supervisión del Fondo, las autoridades anunciaron una serie de medidas para reducir el abultado déficit fiscal de 6.5% del PIB en 1997, por medio del recorte del gasto público, aumentos de las tarifas arancelarias y una profunda reforma tributaria que elevara los ingresos públicos.²

La mejora de las principales variables económicas en los primeros meses del gobierno de Alarcón (baja de las tasas de interés, aumento de las reservas internacionales, disminución del índice inflacionario y fortalecimiento de la moneda frente al dólar) hicieron esperar una pronta recuperación económica que frenara el deterioro social y contribuyera a la estabilidad política. Pero el sustento estructural de la crisis no lo permitió y mandó a la débil economía ecuatoriana, una vez más, a la lona. Justo cuando el gobierno celebraba el fin virtual de la recesión y el inicio de una fase expansiva, a finales de 1997 los efectos de la crisis financiera mundial llegaron a Ecuador por vía del derrumbe de los precios de sus exportaciones tradicionales, en particular el petróleo, cuya importancia en la economía del país es de sobra conocida.

Si bien los esfuerzos por diversificar la oferta exportable del país dieron algunos frutos, los envíos de crudo mantuvieron una alta contribución al erario. "Tradicionalmente Ecuador financia cerca de la mitad

del presupuesto general del Estado con las ventas del petróleo, por lo que la caída en sus precios obliga al gobierno a redefinir sus políticas macroeconómicas."³ Se calcula que de cada dólar que ingresa por las ventas petroleras 75 centavos van a las arcas del Estado. Por cada dólar que se reduce el precio mundial de cada uno de los aproximadamente 250 000 barriles diarios de petróleo que exporta, Ecuador deja de percibir más de 90 millones de dólares anuales. A mediados de 1998, en el momento más cruento de la crisis petrolera, el precio de la canasta de crudos ecuatorianos se derrumbó a 7.26 dólares por barril, frente a un promedio de 18 dólares durante 1997. Si bien en la segunda mitad de 1998 la cotización se recuperó y se elevó a 12 dólares, ello representó una pérdida para el país de más de 360 millones de dólares anual, pues las autoridades habían calculado un precio de 16 dólares.⁴ Para colmo, a la cuestión petrolera se sumaron otras dificultades que ahondaron la crisis, como los estragos en el agro, principalmente en los cultivos de exportación debidos al fenómeno de El Niño, inundaciones, sequías y hasta un terremoto.

A principios de 1998 la desaceleración económica era más que evidente. En el primer trimestre de ese año el PIB global descendió 3.1% respecto al mismo lapso del año anterior, con grandes retrocesos en la agricultura (-6.1%), la construcción (-6%), el transporte (-4.9%) y la industria petrolera (-4.8%), acompañados del persistente deterioro de los indicadores sociales. Según un informe especial del BID difundido a finales de 1997,⁵ en sólo dos años la población ecuatoriana en situación de pobreza aumentó de 50 a 56 por ciento de la total; uno de cada cinco ecuatorianos vivía en la pobreza extrema; el desempleo afectaba a 7% de los trabajadores urbanos, y 42% de la PEA laboraba en el sector informal.

El agravamiento de las penurias productivas evidenció de nueva cuenta la crónica debilidad de la economía de Ecuador, así como la cortedad de las políticas gubernamentales. "Avances y retrocesos, gradualismos y saltos acelerados, así como

3. "Reducciones de dependencia del petróleo en la economía", *Economía*, Quito, 25 de marzo de 1998.

4. Alfredo Castro Escudero, "Lecciones de la crisis petrolera para América Latina", *Comercio Exterior*, vol. 48, núm. 9, México, septiembre de 1998, pp. 739-748.

5. Citado en Diego Cornejo Menacho, *op. cit.*

2. Diego Cornejo Menacho, "Ecuador: un país en recauchutaje", *Brecha*, núm. 614, Montevideo, septiembre de 1997.

1. Para mayores detalles de las circunstancias y los hechos cruciales en las gestiones de los presidentes Durán Ballén y Abdalá Bucaram, véase Alfredo Castro Escudero, "Ecuador: encrucijada económica y revuelta política", *Comercio Exterior*, vol. 47, núm. 3, México, marzo de 1997, pp. 324-320.

contradicciones y fundamentalismos, en medio de un ambiente marcado por la corrupción, han hecho del ajuste-desajuste neoliberal en Ecuador un proceso tortuoso, conflictivo, selectivo e interminable.⁶ Además de las insuficiencias en la estrategia contra la crisis económica, el gobierno de Alarcón se enfrentó a serios reclamos por presuntos manejos turbios de las finanzas públicas.⁷ El *interinato*, en opinión de los críticos más lapidarios, se perdió en la ineficiencia y la sospecha y no estuvo a la altura de las exigencias del momento histórico del país.

En medio del deterioro económico, político y social del país, así como del reavivamiento de un añejo conflicto fronterizo con Perú, en agosto de 1998 Fabián Alarcón, previo rito de explicaciones, traspasó la presidencia y la responsabilidad de aliviar los grandes problemas nacionales al democristiano y exalcalde de Quito Jamil Mahuad Witt.

MAHUAD Y EL FUNDAMENTALISMO ORTODOXO

Partidario ferviente de las ideas y principios del neoliberalismo, Mahuad se apegó a los lineamientos del FMI y pretendió resolver la crisis ecuatoriana con más de lo mismo: austeridad fiscal, alzas de las tarifas públicas y gasolinas, eliminación de subsidios, restricción monetaria, férreo control salarial, reforzamiento de la banda cambiaria, combate a ultranza contra la inflación, etcétera. Esta política suscitó, como era de esperarse, una cre-

6. Alberto Acosta, "El tortuoso e interminable ajuste ecuatoriano", *Nueva Sociedad*, núm. 161, Caracas, mayo-junio de 1999, p. 59.

7. Si bien ha sido un mal añejo, en los últimos años la corrupción alcanzó proporciones mayúsculas, en medio de los procesos de privatización y liberalización de la economía. Por ejemplo, el vicepresidente y arquitecto del programa económico neoliberal en el gobierno de Durán Ballén (1992-1996), Alberto Dahik, y el ex presidente Abdalá Bucaram se encuentran prófugos de la justicia ecuatoriana. El primero reconoció su participación en un caso de soborno a diputados para acelerar las privatizaciones. El propio Alarcón fue arrestado en marzo de 1999, acusado de actos dolosos durante su gestión al frente del Congreso. El ministro de Gobierno en el interinato, César Verduga, fue detenido en México por malversar fondos. La creciente corrupción ha lesionado la credibilidad social en las instituciones públicas y socavado, en consecuencia, la confianza en los programas y esfuerzos gubernamentales.

ciente oposición manifiesta en movilizaciones sociales y huelgas.

Lejos de mejorar, las condiciones económicas y sociales en Ecuador en 1998 empeoraron. Al virtual estancamiento de la actividad económica general se sumaron el disparo de las tasas de interés anual a más de 170% y una inflación de 45%, la más alta de la región. La moneda se devaluó 26.5%, de 7 500 a 10 200 sucres por dólar; las exportaciones cayeron 18% a 5 007 millones de dólares y las importaciones se derrumbaron 46.5% a 3 425 millones; el déficit en cuenta corriente representó 10% del PIB, pese al saldo favorable de la balanza comercial; el sistema financiero, en particular la banca, cayó en una profunda inoperancia, y se complicó el servicio de la deuda externa, en particular ante el vencimiento de los bonos Brady negociados en 1994.⁸

El ahondamiento de la crisis

En plena recesión económica, con la inflación al alza y una política económica restrictiva, a comienzos de 1999 se intensificaron las presiones en el tipo de cambio. Si bien el gobierno intentó proteger la paridad de la moneda por medio de la venta de divisas y las altas tasas de interés, el 11 de febrero de ese año el descontrol cambiario derruyó el sistema de bandas y las autoridades tuvieron que decretar la libre flotación del sucre. En pocas semanas la paridad aumentó sin cesar y en algún momento de marzo se situó en más de 20 000 sucres por dólar, lo que representó una devaluación de 61.5% respecto a la última cotización del sistema de bandas.

La medida causó pánico entre los agentes económicos y se desataron los retiros masivos de ahorros e inversiones en el débil sistema financiero ecuatoriano, así como una desenfrenada compra de dólares, lo cual puso a aquél al borde de la inoperabilidad.

Cabe recordar que desde mediados de los noventa el sector financiero ecuatoriano cayó en crisis, manifiesta en la iliquidez creciente, el nulo financiamiento a las actividades productivas, las carteras vencidas y las onerosas pérdidas acumuladas. "La liberalización económica se traduce en Ecuador en una canalización de los capitales al sector financiero, el cual realiza ope-

raciones comerciales de corto plazo que no estimulan la producción real y caen muchas veces en la especulación pura y simple. Es decir, ese sector hace dinero sólo a través de la circulación del mismo."⁹

Ante el riesgo de quiebras generalizadas y la creciente desconfianza de los ahorradores, en 1998 las autoridades crearon la Agencia de Garantía de Depósitos, la cual se hizo cargo del saneamiento de las instituciones bancarias con mayores problemas de liquidez y coordinó fusiones, privatizaciones e, incluso, algunos cierres bancarios. Se pretendió infundir confianza en el mercado y evitar un colapso mayor. El persistente deterioro sectorial y la demanda desmedida de dólares, empero, precipitaron el derrumbe bancario.

Para evitar una depreciación mayor de la moneda, proteger el sistema financiero y contener la inflación, los días 10 y 11 de marzo de 1999 las autoridades decretaron la congelación parcial de los depósitos bancarios y se retuvieron más de 2 200 millones de dólares a los ahorradores. Esta polémica medida del gobierno de Mahuad representó el inicio de una serie de acciones draconianas, apegadas a las tesis económicas más ortodoxas, para atemperar la profunda crisis económica. Los intentos gubernamentales no sólo fracasaron sino que propiciaron una inestabilidad política y social que amenazó la vigencia misma del orden constitucional.

Un día después del congelamiento bancario, el gobierno anunció un severo plan de ajuste económico que incluyó alzas de hasta 174% de los combustibles, un recorte presupuestario superior a 300 millones de dólares en el ejercicio de 1999 y el planteamiento de incrementar la tasa del impuesto al valor agregado de 10 a 15 por ciento. También se propusieron diversas reformas constitucionales para acelerar la privatización de las empresas públicas energéticas y de telecomunicaciones. A fin de combatir el déficit fiscal, principal impedimento para negociar un nuevo acuerdo crediticio con el FMI, semanas después el gobierno anunció medidas complementarias como la eliminación de exenciones fiscales y arancelarias, mayores castigos a los evasores de impuestos y nuevos tributos a la propiedad de vehículos y patrimonios empresariales.¹⁰

9. René Báez, "El neoliberalismo y el Ecuador", *Desarrollo Indoamericano*, año 33, núm. 106, Barranquilla, Colombia, abril de 1999, p. 53.

10. "Recuento latinoamericano", *Comercio Exterior*, vol. 49, núms. 4 y 7, pp. 410 y 671, abril y junio de 1999.

8. Alberto Acosta, *op. cit.*, y Ramón Muñoz, *op. cit.*, así como los datos de la CEPAL en <www.eclac.cl/espanol/publicaciones/bal99/ecuador.htm>.

La férrea política económica gubernamental tuvo algunos logros. Con base en la reforma fiscal emprendida y el repunte del precio internacional del petróleo, el déficit público se redujo a 4% del PIB. Además el saldo negativo en la cuenta corriente se transformó en un superávit de 6%, merced principalmente al saldo favorable en la balanza comercial, y pareció cesar el descontrol inflacionario. En contraste, la actividad económica se desplomó 7%, con el retroceso de prácticamente todos los sectores productivos; las importaciones cayeron casi 48% a causa de la recesión y la caída del consumo interno, lo que permitió el superávit en las cuentas externas; la moneda se devaluó más de 63%; prosiguió el hundimiento del sistema financiero y bancario, manifiesto en quiebras e intervenciones estatales; el desempleo subió a 17% de la PEA, y la pobreza alcanzó a 62.5% de los ecuatorianos.¹¹

Los pesares de la deuda externa

A la par del declive económico surgió un viejo y tortuoso problema como obstáculo formidable para superar la crisis: las obligaciones de la deuda externa. Al igual que otros países petroleros de la región, en los años setenta y principios de los ochenta se emprendieron en Ecuador importantes obras públicas de infraestructura, como hidroeléctricas, sistemas de riego, agua potable, vías de comunicación, telecomunicaciones, etcétera, financiadas por créditos externos. La garantía principal fue, por supuesto, el oro negro en auge durante esa época. Los préstamos también se utilizaron para financiar los enormes déficit fiscales, con graves distorsiones derivadas de la *petrolización* de la economía. Así, la deuda externa ecuatoriana aumentó 193% en los ochenta: de 4 167 millones de dólares a 12 802 millones. El servicio del débito externo entrañó cada vez más un pesado freno para el crecimiento económico y, durante ese decenio, la relación de las exportaciones de bienes y servicios con el débito pasó de 144 a 376 por ciento y la de los intereses totales devengados aumentó de 18.1 a 34.1 por ciento.

Pese a las crecientes dificultades para cumplir sus compromisos externos, el gobierno de Ecuador buscó la armonía con sus acreedores, acató las disposiciones de los organismos multilaterales y procuró el pago oportuno de sus vencimientos. Esta actitud disciplinada valió para que en 1994

el país fuera incluido en el célebre Plan Brady, tras cumplir diversas disposiciones del FMI en torno de la baja del déficit fiscal y la inflación, con lo que se pudo renegociar el pago de 7 900 millones de dólares, equivalentes a 54% de la deuda total ecuatoriana. La negociación comprendió la emisión de bonos de descuento con 30 años de plazo, 45% de quita y tasa de interés de 0.81 puntos porcentuales sobre la Libor, y la de bonos a la par a 30 años y con tasas de interés flotantes de 3 a 5 por ciento.¹²

Si bien la relación entre los intereses devengados y las exportaciones se redujo de 21.7% en 1993 a 19 y 15.7 por ciento en los siguientes dos años, la negociación sólo dio un efímero alivio a Ecuador. A las vueltas del tiempo resurgió el problema de la *deuda eterna* y ésta se tornó en símbolo de la actual crisis económica. En 1996 el país no pudo cumplir sus obligaciones con el Club de París y dejó de atender la deuda bilateral. Esta suspensión evidenció la incapacidad de pago, pero lo peor estaba por venir.

El deterioro económico mermó aún más la solvencia financiera ecuatoriana, no sólo por la falta de recursos sino también por el creciente descontento social ante la política de pagos de las autoridades. En el presupuesto de 1999, por ejemplo, se asignó 42% de los recursos totales al servicio de la deuda externa, en detrimento de las partidas para la educación y los servicios de salud. En febrero de ese año el afán gubernamental por pagar algunos vencimientos dejó las arcas estatales sin dinero, lo que dificultó las importaciones de gasolina y generó una aguda escasez en las siguientes semanas. El polémico aumento de 175% de los combustibles decretado un mes después se debió en gran medida a esa difícil situación.

Durante septiembre último se debían pagar los primeros vencimientos de los bonos Brady. A pesar de su vocación pagadera, el gobierno tuvo que reconocer su insolvencia y Ecuador se convirtió en el primer país beneficiario de esos papeles que suspendió pagos.¹³ Este incumplimiento ocurrió a pesar de que el gobierno había logrado un acuerdo de principio con

12. Alfredo Castro Escudero, "Ecuador: encrucijada económica...", *op. cit.* De 1987, cuando el país declaró una moratoria parcial, a la fecha del acuerdo Ecuador firmó nueve cartas de intención con el FMI. Véase Alberto Acosta, *op. cit.*

13. Gisela Raymond, "El primer grito de la deuda ecuatoriana", *Vistazo on Line* <www3.vistazo.com.ec/sep16_99>.

el FMI, organismo que aportaría un crédito puente de 350 millones de dólares a cambio de la aplicación de un nuevo programa de ajuste económico que entrañaba una profunda reforma fiscal y cambios radicales en el sistema bancario.

Un mes después, como secuela, el gobierno de Quito postergó el pago de intereses correspondientes a eurobonos y el del capital de valores en dólares de la deuda pública interna.¹⁴

DOLARIZACIÓN: ¿UN PASO AL VACÍO?

Al iniciar 2000 el gobierno de Jamil Mahuad se hallaba hundido en el descrédito. Con la economía en picada y los índices sociales en constante deterioro, casi nadie confiaba en que el agobiado mandatario pudiera sacar al país adelante. El ambiente político le era tan desfavorable que se desataron las versiones de una pronta destitución del presidente, incluso por medio de un golpe de Estado. Las manifestaciones sociales se multiplicaron e incluso los expresidentes Rodrigo Borja y León Febres Cordero propusieron instaurar un gobierno de urgencia. La vertiginosa devaluación de la moneda, el aumento constante de los precios, la pérdida del poder adquisitivo de los salarios y el incremento de la pobreza, entre otros fenómenos, alimentaron el rechazo al régimen.

Frente a las movilizaciones encabezadas por sindicatos y organizaciones indígenas en demanda de cambios en la política económica y la renuncia de Mahuad, el gobierno decretó el 6 de enero pasado el *estado de urgencia nacional*, lo cual anuló los derechos constitucionales de libertad de reunión y protesta. No obstante, diversas agrupaciones siguieron manifestándose contra el régimen. La situación empeoró cuando unos 13 000 transportistas bloquearon las principales vialidades del país.

En medio de intensas presiones y tras complicadas negociaciones con diversos partidos políticos con representación en el Congreso, el 9 de enero Mahuad anunció la decisión gubernamental —que a la postre le costaría el puesto— de *dolarizar* la economía. Esta medida, juzgada como "necesaria" frente a "la más grande crisis de la historia de Ecuador",¹⁵ comprende-

14. "Recuento latinoamericano", *Comercio Exterior*, vol. 49, núm. 11, México, noviembre de 1999, p. 1043, y CEPAL, *op. cit.*

15. En lo que resta las principales fuentes de información consultadas fueron los periódicos mexicanos *La Jornada*, *Excélsior*, *El Fi-*

11. CEPAL, *op. cit.*, y Ramón Muñoz, *op. cit.*

ría dos etapas fundamentales: la fijación del tipo de cambio en 25 000 sucres por dólar y la aprobación por el Congreso de las reformas legales correspondientes. Mahuad sostuvo que las reservas internacionales del país, unos 1 200 millones de dólares, bastarían para llevar a cabo el cambio monetario. Dos días después, el Banco Central aprobó el programa de dolarización y sólo faltó establecer el marco legal para concretar la iniciativa.¹⁶ El FMI emitió un comunicado de apoyo a la polémica medida y ofreció el apoyo técnico necesario.

La nueva estrategia económica gubernamental, conocida popularmente como *ley trolebús*, también buscaba acelerar el proceso privatizador (sobre todo en los sectores energético y de telecomunicaciones), flexibilizar la normatividad laboral y facilitar la entrada de capital externo.

El dramático giro a favor de la dolarización fue alabado por los grupos partidarios de la ortodoxia económica, como la Federación de Cámaras de la Pequeña Industria y el Consejo de Cámaras de Producción de Quito. Para ellos se trataba de la mejor respuesta contra la crisis cambiaria, la inflación, el deterioro social y el desorden económico reinantes, así como una muestra de firmeza presidencial luego de 17 meses de dudas y titubeos. De golpe Mahuad recuperó, a su juicio, la autoridad moral necesaria para sacar adelante la iniciativa. "El éxito o fracaso del esfuerzo del presidente ecuatoriano depende menos de los detalles técnicos de la medida que de su capacidad [para alcanzar] algo que no ha logrado desde que asumió el poder en agosto de 1998: credibilidad."¹⁷

A mediados de enero Mahuad rindió ante el Congreso su segundo y a la postre último informe de gobierno. En él defendió la *ley trolebús* y exigió a los legisladores acelerar los cambios jurídicos necesarios para instrumentar las medidas correspondientes. "De no aprobarse rápido —sentenció el presidente— Ecuador se adentrará en la pesadilla, el caos social y la quiebra, y perderá su futuro como nación;

nanciero y Reforma, el ecuatoriano *Vistazo on Line* y el español *El País*.

16. El apoyo del Banco Central fue precedido por un intenso e interesante debate en el Consejo de la institución. Al final cuatro de sus cinco miembros aprobaron el proyecto y renunció el que no estuvo de acuerdo. Véase Thomas T. Vogel, "El presidente de Ecuador lucha por ganar credibilidad", *Wall Street Journal*, reproducido en *Reforma*, el 12 de enero de 2000.

17. *Ibid.*

se disparará la cotización del dólar, la inflación alcanzará niveles catastróficos, continuará la fuga de capitales, aumentará el paro y caerá el poder adquisitivo de los salarios." El mandatario advirtió que no vacilaría en utilizar la fuerza pública frente a las "manifestaciones violentas" contrarias a la medida monetaria. De hecho, se ordenó la movilización de miles de soldados y policías para disuadir posibles disturbios. Tanto en el Congreso Nacional como en la casa oficial de Carondelet se dispuso una severa vigilancia.

Luego de comparecer ante los legisladores, Mahuad parecía tener el tiempo a favor y el control aparente de la situación: las manifestaciones opositoras parecían débiles y desarticuladas; se contaba con la lealtad del ejército; la mayoría del Congreso apoyó los cambios económicos propuestos, y los principales organismos multilaterales prometían ayuda pronta. Las promisorias perspectivas para el mandatario democristiano, sin embargo, se desmoronaron con sorprendente rapidez.

EL GATOPARDISMO Y LA COMEDIA

A partir de la segunda quincena de enero de 2000 las protestas contra el gobierno subieron de intensidad. El movimiento indígena, encabezado por la poderosa Confederación de Nacionalidades Indígenas (Conaie), se desbordó.¹⁸ Las marchas de miles de personas desde diversos puntos del país hacia la capital "para destituir el presidente" se tornaron multitudinarias. Para colmo, el día 17 estalló una huelga de trabajadores petroleros que fue la señal para que agrupaciones sindicales tomaran las calles de las principales ciudades de Ecuador. Las exigencias de destitución presidencial fueron

18. La Conaie, fundada en 1986, es la principal organización indígena de Ecuador. Reúne a 11 representaciones de igual número de etnias, a las cuales pertenecen más de tres millones de habitantes (30% de la población total). La presencia y el poder político de la Conaie quedaron de manifiesto en 1990, cuando ésta dirigió un levantamiento en defensa de los derechos de las comunidades campesinas e indígenas de Ecuador. A partir de esa fecha, la Conaie emprendió diversas acciones para reivindicar derechos económicos, sociales y étnicos. Respecto del origen de la Conaie, las circunstancias del levantamiento de 1990 y su evolución posterior, véase Luis Fernando Botero Villegas, "Estado, cuestión agraria y movilización india en Ecuador", *Nueva Sociedad*, núm. 153, Caracas, enero-febrero de 1998, pp. 56-72.

engrosadas por los reclamos de renovación profunda del sistema político para abrir espacios reales de participación popular, remplazo de la política económica neoliberal por una nueva estrategia de desarrollo contra la alarmante pobreza y desaparición de la clase política tradicional beneficiaria de una "democracia falsa" en perjuicio de las grandes mayorías del país; se demandó, en pocas palabras, la transformación a fondo del país.

Un extraño golpe de Estado

Por desgracia la historia de América Latina está plagada de golpes militares y relevos gubernamentales de todo tipo, que sólo se aclaran al paso de los días. Si en 1997 Ecuador fue escenario de una extraña destitución del presidente Bucaram por *incapacidad mental*, y tres personas reclamaron a un tiempo el cargo presidencial, lo ocurrido a partir del 21 de enero de 2000 evidenció que en las difíciles condiciones económicas y políticas del país cualquier cosa era posible, incluso un insólito e improvisado movimiento indígena-militar para derrocar al jefe de gobierno.

Ese día un grupo de mandos militares intermedios, encabezados por el coronel Lucio Gutiérrez, desconocieron a Mahuad, mientras miles de indígenas coordinados por la Conaie tomaron sin resistencia las sedes del Congreso y la Suprema Corte de Justicia. Solo, sin el apoyo castrense y abandonado por sus principales colaboradores, el presidente Mahuad huyó del palacio de gobierno. En su lugar se instaló la Junta de Salvación Nacional, integrada por Lucio Gutiérrez, el líder quechua de la Conaie, Antonio Vargas, y el magistrado Carlos Solórzano. A las pocas horas el jefe de las fuerzas armadas ecuatorianas, general Carlos Mendoza, se reunió con los sublevados y reemplazó en el triunvirato al carismático coronel.

Al terminar el día había sólo dos cosas claras: Mahuad ya no era presidente y una junta indígena-militar había asumido el gobierno del país. Las fotos publicadas en la prensa mundial resultaron sorprendentes y conmovedoras: miles de indígenas y soldados corrían juntos por las calles de Quito enarbolando grandes banderas y celebrando su victoria. ¿Se estaba acaso ante la primera gran revuelta indígena en América Latina que lograba arrogarse el poder?

En la madrugada del día 22 se decidió la suerte política inmediata del país. De

manera sorpresiva el general Mendoza se apartó del gobierno tripartito y reconoció al vicepresidente del gobierno derrocado, Gustavo Noboa, como mandatario ecuatoriano. Ante la resistencia del coronel Gutiérrez a aceptar el nuevo vuelco político, las autoridades encarcelaron al militar por rebeldía.¹⁹ La insólita situación encerró dudas sobre la legalidad del proceso. ¿Podía Noboa asumir sin más la presidencia? Varios juristas sostuvieron que no, pues Mahuad no había renunciado al cargo ni tampoco abandonado el país. La salida legal consistió en obligar a Mahuad a aceptar su destitución, lo cual se logró, pero ciertas declaraciones de éste enredaron las cosas. La legitimidad del gobierno de Noboa se afianzó cuando el Congreso, reunido en Guayaquil, resolvió que el expresidente había abandonado el cargo y se justificaba el ascenso del vicepresidente. Toda una mascarada, en opinión de varios críticos.²⁰

El gozo popular se fue al pozo. La Conaie acusó al general Mendoza de oportunismo traidor y anunció que no reconocería al nuevo presidente. El peligro de enfrentamiento entre el ejército y los indígenas, que con seguridad desataría una cruenta guerra civil, estaba latente. Sin embargo, la Conaie decidió replegarse y los indígenas retornaron a sus marginadas comunidades. Con el apoyo absoluto de las fuerzas armadas del país, sin disiparse todavía la tensión y las confusiones, el 26 de enero el Congreso invistió de manera formal a Noboa y se restauró la vida institucional en Ecuador.

La asonada indígena-militar que en unas cuantas horas derrocó al gobierno constitucional de Mahuad para establecer un nuevo régimen popular —comprometi-

do con el mejoramiento de las precarias condiciones de vida de la mayoría de los ecuatorianos y la renovación de todos los poderes— se desvaneció en medio de la decepción y la sorpresa. A final de cuentas el cambio en Ecuador sólo sirvió, como dicta la lógica del gatopardismo, para que todo quedara igual.

La explicación confusa

¿Qué pasó en Ecuador en esos tres días?

Según Jamil Mahuad, el acelerado desgaste de la relación de su gobierno con las fuerzas armadas se dio a partir de tres decisiones básicas de su gobierno que afectaron los intereses castrenses:²¹ la firma del tratado de paz con el gobierno de Perú el 26 de octubre de 1998, el cual puso fin a un largo diferendo fronterizo entre ambas naciones que incluso llevó a una breve guerra en 1995; la suspensión de la adquisición externa de armas, y la disposición de otorgar un tratamiento salarial al ejército similar al del resto del sector público. Mahuad calificó el operativo militar que lo defenestró como una cantinflada, sin aclarar que buena parte de la confusión de esos días la provocó su actitud titubeante y contradictoria. Como señala el escritor peruano Vargas Llosa, el exmandatario contribuyó a dar “ribetes payasos al confuso episodio”, pues primero se negó a renunciar ante la asonada de los coroneles, pero no hizo nada por defender su gobierno; luego reconoció el “segundo golpe” —pidiendo el apoyo de la sociedad— que colocó a Noboa en el poder, mientras aseguraba que él nunca renunció y que por lo tanto el nuevo gobierno carecía de legitimidad.²² Mahuad relató que días antes del golpe, el general Mendoza le propuso la desintegración del Congreso y la suspensión de las garantías constitucionales, al estilo de su homólogo peruano, a fin de obtener poderes supremos que le permitieran aplicar las medidas económicas y políticas que el país requería. Mahuad afirma que rechazó indignado la propuesta.

La versión del ejército difiere cualitativamente de la del expresidente. Al observar que las protestas crecían por todo el país y la credibilidad en el gobierno era nula, los

militares plantearon al Presidente en diciembre tres escenarios: *i)* la necesidad impostergable de realizar cambios profundos en la política económica, combatir la corrupción e iniciar un diálogo urgente con la Conaie, pues el país estaba al borde de la guerra civil; *ii)* la salida negociada y pacífica de la presidencia, traspasando el poder al vicepresidente, y *iii)* cruzarse de brazos y permitir que el caos y la anarquía terminaran con la vida democrática del país.²³ En respuesta, aseguran los militares, Mahuad optó por el *fujimorazo*, por lo que inició preparativos para disolver el Congreso y la Suprema Corte de Justicia. Por ello las fuerzas armadas apoyaron primero el levantamiento indígena y después la instauración de un nuevo gobierno como pasos necesarios para sacar del poder a Mahuad y conducir al país por el camino constitucional. Nunca, afirman, ambicionaron el poder.

Por último, la visión de los siempre vencidos. Según la dirigencia de la Conaie, los altos mandos castrenses, al principio rebasados por los acontecimientos, pretendieron coartar el movimiento a su favor. Por ello el general Mendoza simuló simpatizar con el levantamiento y negoció con el coronel Gutiérrez su retiro del triunvirato para poder asumir él el poder del nuevo gobierno. Los indígenas mostraron a la prensa internacional diversos documentos internos del ejército en los que se habla, sin más, de asumir el poder absoluto.²⁴ Empero, en una serie de llamadas del Departamento de Estado de Estados Unidos realizadas en la madrugada del día 22, se advirtió a Mendoza —el Fouché de esta historia— el rechazo de la Casa Blanca a que él o cualquier otro militar ocupara la presidencia y lo urgía a traspasar el poder a Noboa. Ello cortó de tajo las alas del general y lo obligó, primero, a dar marcha atrás en sus pretensiones de asumir poderes supremos y, segundo, a renunciar a la jefatura del ejército.

Esta versión coincide con lo publicado en esos días por *The Washington Post* en el sentido de que el presidente William Clinton impidió a Mendoza asumir el poder. Al ver traicionado el movimiento, los indígenas culparon a las fuerzas armadas por el fracaso del mismo y optaron por abandonar la capital y otras ciudades, a fin de evitar el derramamiento de sangre.²⁵

23. Orlando Pérez, “En Ecuador, ‘más de lo mismo’”, *Proceso*, núm. 1213, México, 30 de enero de 2000, pp. 56-57.

24. *Ibid.*

25. Una interesante entrevista con el líder de la Conaie, que explica en forma detallada

21. “Golpe de Estado en Ecuador: entre el anhelo indígena y la bota militar”, *Milenio*, núm. 125, México, 31 de enero de 2000.

22. Mario Vargas Llosa, “*Fujimorazo* en Ecuador”, *El País*, Madrid, 5 de febrero de 2000.

19. Sin duda, el coronel Gutiérrez es uno de los actores más extraños e importantes en la última comedia política de Ecuador. En la prensa del país se le ha descrito como un militar “frío, calculador, muy inteligente y profundo conocedor del entramado político”. A partir de su participación en la asonada de enero se le comparó con otro famoso coronel de la región, el actual presidente de Venezuela, Hugo Chávez. Los motivos y los objetivos del golpe fueron copia fiel de los del venezolano en su momento: defensa de los pobres y combate contra la corrupción. El coronel Gutiérrez sería entonces un elemento importante en el futuro inmediato de Ecuador.

20. Una interesante crónica de los hechos que llevaron al poder a Noboa y el problema de legalidad que implicó puede verse en Diego Cornejo Menacho, “La conspiración a la orden del día”, *Brecha*, núm. 739, Montevideo, 28 de enero de 2000.

Al margen de explicaciones, lo que es indudable es que el fracaso del levantamiento representó una grave derrota para el movimiento indígena organizado. A decir de los analistas, éste quedó como descontextualizado, rebasado, sin capacidad de decisión y, lo peor, con un sello de ingenuidad increíble. “El detalle pintoresco y trágico lo aportó una masa campesina de indios explotados y marginados que, creyendo rebelarse contra la miseria y la injusticia, sirvieron de coartada a los golpistas castrenses para presentar la defenestración del legítimo mandatario de Ecuador como un movimiento de ‘salvación nacional’.”²⁶ Algunos medios responsabilizaron a la Conaie de haber “folclorizado” la lucha indígena, ser “acólitos de los militares” y no tener preparación para actuar con el poder.

Sea cual sea la historia verdadera, los tristes acontecimientos de enero representan para Ecuador el agotamiento y el fracaso de la clase política y de las instituciones. Ahora más que nunca la legalidad está perdida, ausente. El nuevo gobierno surge de la confusión y la imposición. La democracia en Ecuador naufragó una vez más y su ausencia se convierte en uno de los principales obstáculos para superar la crisis del país. “Ecuador acaba de retroceder, como Perú y Venezuela, de una imperfecta democracia a un régimen autoritario cuya base de sustentación no son los ciudadanos y las leyes, sino la fuerza militar. Es ésta, ahora, el centro del poder, y el presidente Gustavo Noboa, una mera fachada.”²⁷

LA APUESTA POR LA DOLARIZACIÓN

El cambio brusco de gobierno no representó ninguna reorientación ni cambio de las metas de la política económica. Al igual que su antecesor y antiguo jefe, Noboa es un ferviente seguidor de las tesis neoliberales propuestas por los grandes organismos multilaterales, en particular el FMI. Por ello, a nadie sorprendió que a unas cuantas horas de haber sido investido como presidente de la república, anunciara que mantendría, contra viento y marea, el proyecto de dolarizar la economía. En consecuencia, el 14 de febrero presen-

tó ante el Congreso la Ley de Transformación Económica de Ecuador, versión renovada de la *ley trolebús*, en la que se proponen 85 reformas legales a fin de establecer el régimen jurídico correspondiente al cambio monetario.

El 23 de marzo el Congreso aprobó la trascendental ley, con apenas algunas modificaciones, con lo que se establecieron los criterios sobre la sustitución del sucre por el dólar, la regulación de las nuevas tasas de interés en dólares, plazos para capitalizar los bancos, la prohibición de nuevas emisiones monetarias por parte del Banco Central, techos de intereses para los bonos estatales, nuevo tabulador salarial (por hora), etcétera. También se estableció un cronograma para agilizar la desincorporación parcial de empresas estatales, en particular las de los sectores energético y de telecomunicaciones.

En medio de una gran confusión, desconfianza y rechazo, el 1 de abril el Banco Central puso en marcha la primera fase de 180 días para aportar al mercado, por medio del agonizante sistema bancario, los primeros 100 millones de dólares, de los 400 millones necesarios para sustituir la moneda local, con base en una paridad de 25 000 sucres por unidad estadounidense. La institución central especificó que el sucre no desaparecía, pero su uso se limitaría a operaciones menores, fraccionarias. Cabe señalar que la nueva ley estableció que las entidades bancarias sólo tenían 90 días, a partir de esta fecha, para cambiar sus registros (cuentas corrientes, de ahorros, depósitos a plazos) de sucres a dólares.

A la par del proceso de dolarización, las nuevas autoridades iniciaron contactos con el FMI para continuar las negociaciones iniciadas en octubre de 1998 en pos de un nuevo acuerdo crediticio. En un principio, el organismo condicionó la firma de una nueva carta de intención a la aprobación de la Ley de Transformación Económica de Ecuador. Una vez que el Congreso ecuatoriano dio luz verde a la iniciativa presidencial, el FMI y el gobierno negociaron el 10 de marzo las condiciones para un crédito de contingencia de 300 millones de dólares, cuyo primer tramo —por 180 millones— se entregó un mes después para apoyar el proceso en marcha. El Fondo se comprometió a impulsar las negociaciones de Ecuador con el Banco Mundial, el BID y la banca internacional para renegociar los pagos de la deuda externa y obtener recursos frescos hasta por 2 000 millones de dólares. Ecuador, por su parte, se comprometió a lograr este año un crecimiento de

0.9%, bajar la inflación a 55% y reducir el déficit fiscal a por lo menos 4%. La misma historia de siempre.

“Seguir tumbando presidentes”

Como era de esperar, las primeras semanas con el nuevo modelo monetario, en especial en las operaciones comerciales de menudeo, resultaron caóticas ante la necesidad de calcular la paridad, la falta de moneda fraccionaria para los cambios, el temor de dólares falsos y la mezcla y uso de ambas monedas. Para ejemplificar el brusco cambio que representó la modificación de la moneda, baste señalar que los trabajadores que ganan el salario mínimo mensual reciben ahora en lugar del millón de sucres acostumbrado sólo dos billetes de 20 dólares. Para contrarrestar la situación, el gobierno inició una amplia campaña publicitaria de información, la cual, sin embargo, resultó tardía.

Junto con el malestar general de la población, importantes sectores sociales se manifestaron desde un principio en contra de la medida. La Conaie rechazó la política gubernamental y emprendió diversas acciones de resistencia popular en todo el país. La dirigencia anunció en febrero que daba seis meses a las nuevas autoridades para rectificar la ley de la dolarización; en caso contrario incrementarían su lucha hasta deponer al Presidente. “La alternativa es seguir tumbando presidentes de la república hasta que cambie la situación de la vida del pueblo ecuatoriano y se ponga en vigencia un nuevo modelo económico en el país”, declaró a la prensa, así de fácil, el líder Antonio Vargas. La Conaie asegura que su fuerza y representatividad siguen vigentes, a pesar de la derrota política sufrida en enero. Ahora —dicen— tienen más experiencia, mayor poder de movilización y una desconfianza absoluta en las fuerzas armadas.

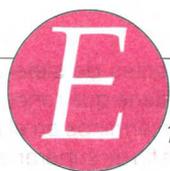
Además de los movimientos indígenas, la mayoría de los sindicatos obreros y agrupaciones estudiantiles de Ecuador se reveló también contra la dolarización, así como la estrategia económica a favor de la privatización masiva, la flexibilidad laboral y la apertura generalizada. A partir de febrero, las marchas, las manifestaciones y los paros laborales se multiplicaron en las principales ciudades ecuatorianas y amenazaron severamente con detener en cualquier momento y por tiempo indefinido la producción nacional.

Ante las protestas generalizadas en contra de su política económica, el presi-

“aciertos y errores” de su proceder en esos confusos días, se encuentra en “No luchamos por el poder”, *Brecha*, núm. 742, 24 de febrero de 2000.

26. Vargas Llosa, *op. cit.*

27. *Ibid.*



n los años noventa la sucesión de gobiernos se convirtió en una tradicional ceremonia en que el presidente saliente intentaba justificar la caótica situación heredada al nuevo mandatario, mientras éste presentaba un novedoso programa económico (en esencia igual al anterior) para superar la crisis y transitar hacia el desarrollo, lo cual, luego de algunos avances iniciales esperanzadores, se frustraba invariablemente

dente Noboa se mantiene inmovible y asegura que nada ni nadie le hará rectificar el rumbo económico que ha impuesto al país. Insiste en que la dolarización, el cambio estructural de la economía y la apertura son el camino para superar la crisis y emprender el sendero del desarrollo. Por ello, en marzo afirmó en forma amenazante que su gobierno no permitirá desórdenes sociales ni paros al margen de la ley, vengan de donde vengan. "Que lo entienda todo el país: no permitiré boicoteos a la modernización", sentenció el mandatario.

Neoliberalismo: ¿pecado capital?

Al igual que en el resto de los países de América Latina, en Ecuador hay un acalorado debate en torno de la incidencia de las políticas aperturista y liberalizadoras en la grave crisis económica y social. Si bien el análisis detallado sobre las dos posturas antagónicas en este punto rebasa los alcances de este artículo, no se puede dejar de exponer las ideas más generales de ambas posiciones.

Para quienes critican el sistema no hay duda: el acatamiento casi doctrinal de las

recetas propuestas por el FMI en los últimos años ha sumido al país en la miseria y el subdesarrollo. La pobreza lacerante que se reproduce en forma alarmante en el país (casi 70% de la población se ubica por debajo de la línea de pobreza) es el resultado más nefasto del fundamentalismo neoliberal de los últimos gobiernos. Autores como Acosta y Muñoz Pérez no titubean en señalar al neoliberalismo como la principal causa del desastre actual de Ecuador. Además de producir y multiplicar la pobreza, la aplicación a ultranza de las medidas más generales de esa doctrina, liberalización y aperturas radicales de los sectores comercial y financiero, así como la reducción extrema del Estado, en un entorno como el ecuatoriano sólo ha acentuado el atraso ancestral del país. La conclusión es sencilla y contundente: mientras se mantengan las medidas de ajuste permanente, sin considerar sus irracionalidades, en una economía atrasada, débil y dependiente en extremo, las causas estructurales de la crisis se mantendrán y se agudizarán, con el constante peligro de un estallamiento social con resultados impredecibles.

Otros analistas, en cambio, tienen una

interpretación del todo distinta. Los programas neoliberales de Ecuador no se han aplicado en forma correcta, merced a las resistencias a que se han enfrentado de grupos radicales nacionalistas y a la incompetencia de las autoridades que han sucumbido en la incapacidad y la corrupción. De hecho, el nuevo gobierno sostiene esta visión y por ello se presta a llevar a cabo la reforma estructural de la economía *como debe ser*. En su opinión, el régimen anterior fue tibio y débil en la toma de decisiones y por ello el caos se acentuó más.²⁸ En esta perspectiva las medidas neoliberales, pues, no son en sí la causa de la crisis ecuatoriana, sino su deficiente aplicación. Mario Vargas Llosa, defensor a ultranza del neoliberalismo, apoya esta postura; para

28. En declaraciones a la prensa el nuevo ministro de Finanzas, Jorge Guzmán, afirmó que el gobierno de Mahuad sufrió un "problema de estupidez" y prometió que el gobierno actual no repetiría "los pecados pasados", en referencia a la falta de contundencia de Mahuad para llevar hasta sus últimas consecuencias las políticas neoliberales. Véase Steve H. Hanke, "Ecuador no repetirá pecados," nota para AP-Dow Jones y reproducida en *Excelsior*, 3 de abril de 2000.

él lo que sucede en Ecuador es similar a lo que ha pasado en Perú y Venezuela: "El fracaso de aquellos gobiernos se debe a su falta de decisión en la reforma del Estado, en su reticencia para acabar con el sistema de privilegios y tráficos deshonestos que propicia el mercantilismo, a no haber emprendido auténticos procesos de privatización en vez de transferir los monopolios públicos en monopolios privados —tan corruptos e ineficientes como aquellos— y en no haber abierto suficientemente sus economías para que la aireación de la competencia interna las sanee y dinamice".²⁹

Al margen de este trascendental debate, el presidente de Noboa optó ya por la profundización de las medidas neoliberales. Si bien el gobierno cuenta con el apoyo y el asesoramiento decididos de las instituciones multilaterales internacionales para llevar a cabo la política económica vigente, el proceso se enfrenta a obstáculos

29. Mario Vargas Llosa, *op. cit.*

importantes. Además de la resistencia y el rechazo de gran parte de la sociedad ecuatoriana, las autoridades tienen retos formidables para que las medidas aplicadas den los frutos deseados. La dolarización exige, por ejemplo, un ingreso permanente y extraordinario de capitales, vía inversión. Por ello la iniciativa presidencial incluye un acelerado proceso de privatizaciones, el cual también debe contribuir a combatir el déficit fiscal. Empero, las condiciones actuales de Ecuador no son las más atractivas para los inversionistas, por lo que éste puede ser un obstáculo clave en el empeño gubernamental. Otra circunstancia en contra del proyecto es el prácticamente inexistente sistema bancario y las dificultades para descongelar los depósitos confiscados desde 1998. En este sentido, el gobierno dispuso que las cuentas afectadas hasta de 4 000 dólares, o 100 millones de sucres, se regresen a los titulares en un plazo máximo de un año; los depósitos mayores a esa cifra se devolverán por medio de papeles y bonos del Estado que

no podrán cobrarse antes de siete años. Además, el gobierno tiene que renegociar a la brevedad nuevos términos en el pago de su deuda externa, a fin de superar la suspensión de pagos. Ello traerá ajustes presupuestarios extraordinarios y reducción del gasto productivo.

La obstinada posición del gobierno se enfrenta a la resistencia de millones de indígenas y trabajadores ecuatorianos, hartos de engaños, promesas y sacrificios por un bienestar hechizo. Los sucesos de enero último demostraron la extrema fragilidad del sistema político del país y los peligros que de ello se desprenden. De no cambiar de inmediato las expectativas de la población, la violencia se hará presente una vez más en Ecuador, lo que en las actuales condiciones puede representar el fin definitivo de la moribunda democracia ecuatoriana y el arribo triunfal del autoritarismo y la excepción.

Alfredo Castro Escudero
<jcastroe@bancomext.gob.mx>

• • • • • r e c u e n t o l a t i n o a m e r i c a n o

ASUNTOS GENERALES

Cónclave de ministros de Finanzas

El 3 de febrero se celebró en Cancún, Quintana Roo, la III Reunión de Ministros de Finanzas del Hemisferio Occidental, con representantes de 20 países americanos, la OEA, el BID, el Banco Mundial, el FMI y otros organismos. Durante el encuentro se examinaron los principales desafíos del sector financiero en la región, las repercusiones en ella de la globalización económica y las posibilidades de cooperación ante fenómenos ominosos como la evasión fiscal, la corrupción y el lavado de dinero. En la declaración final se reafirmó el compromiso común de intensificar esfuerzos para combatir delitos financieros, robustecer las normas e instituciones relacionadas con la gestión sectorial, alentar políticas financieras en favor del crecimiento económico sólido y fortalecer las finanzas públicas.

Programa de la UNCTAD para desarrollo empresarial

Con respaldo financiero del BID, el 14 de febrero la UNCTAD puso en marcha el pro-

grama Empretec en Bolivia, Brasil, El Salvador, Guatemala y Panamá. El proyecto de cooperación, aplicado ya en 12 países africanos, busca impulsar la eficiencia productiva de las empresas mediante la capacitación tanto técnica cuanto administrativa y atraer así más inversiones extranjeras.

Cofinanciamientos y colocaciones del BID EN 1999

En 1999 el BID consiguió cofinanciamientos por 2 000 millones de dólares para apoyar proyectos de reforma económica, obras de infraestructura y atención de urgencias en América Latina y el Caribe. Por quinto año consecutivo, se informó el 24 de febrero, Japón fue la principal fuente bilateral de los recursos, al aportar 592 millones de dólares para cinco proyectos respaldados por el organismo. El Banco Mundial representó la fuente multilateral más importante, al contribuir con unos 1 300 millones de dólares. Cuatro días después, el BID indicó que el año pasado captó cerca de 9 000 millones de dólares en los mercados internacionales de capital, merced a 27 colocaciones de valores con un vencimiento promedio de seis años; 93% de los recursos provinieron

de inversionistas institucionales y el resto del mercado minorista. Cabe destacar que el organismo regional mantiene la calificación crediticia más alta y es acreedor preferencial de las naciones prestatarias.

Sombras del trabajo infantil

La Organización Internacional del Trabajo informó el 11 de marzo que Ecuador es el país latinoamericano con mayor proporción de niños trabajadores (30.2% de la población infantil), seguido de Brasil (20.5%), Perú (16.2%), Colombia (15.8%), Bolivia (14.1%), México (11.3%), Paraguay (8.1%), Argentina (6.7%) y Venezuela (2.5%). Chile y Uruguay registran el nivel más bajo, con 2% cada uno. El organismo precisó que 90% de los infantes trabajadores labora en la economía informal, por lo general con salarios inferiores al mínimo y sin prestaciones sociales.

Encuentro sobre telecomunicaciones

Del 13 al 16 de marzo se realizó en Lima una reunión de ministros de Comunicaciones de América Latina para examinar el de-

sarrollo de las telecomunicaciones en la región, las políticas nacionales correspondientes y las perspectivas del comercio electrónico. Durante el encuentro se informó que en 1999 el valor de los servicios prestados por las compañías del sector en la región ascendió a unos 50 000 millones de dólares, con un crecimiento anual de 20%; los mayores mercados fueron los de México, Brasil y Argentina.

Emisión de bonos del BID

El 23 de marzo el BID realizó una emisión de bonos globales por 1 000 millones de euros, con vencimiento a 10 años, un precio de reoferta de 99.235% y un cupón anual de 5.5%. En los mercados financieros de Europa se colocó 75% de los valores, 20% en los de Asia y 5% en los de América del Norte. El Deutsche Bank y la compañía Morgan Stanley Dean Witter fueron los principales agentes colocadores.

XLI Asamblea de Gobernadores del BID

Representantes de los 34 países miembros participaron del 27 al 29 de marzo en la XLI Asamblea de Gobernadores del BID, celebrada en Nueva Orleans. Durante las sesiones se examinaron el desempeño de la institución en 1999 como principal fuente de crédito multilateral en América Latina y el Caribe, así como la evolución de la economía regional, que registró un crecimiento conjunto de 0.3% (el menor en los años noventa).

Ante lo anterior se planteó la necesidad de impulsar más la actividad económica, ampliar la capacidad exportadora, profundizar la integración regional y reducir la pobreza, el desempleo y la desigualdad en la distribución del ingreso.

Encuentro de la CEPAL en México

Con el tema de "equidad, desarrollo y ciudadanía", del 3 al 7 de abril se llevó a cabo en la Ciudad de México el XXVIII Período de Sesiones de la CEPAL. Los delegados de los países de América Latina y el Caribe, así como funcionarios de organismos internacionales e investigadores, analizaron los grandes retos y oportunidades de la globalización económica para la región, los riesgos de crisis financieras y la necesidad imperiosa de promover un crecimiento económico duradero con justicia social, democracia y participación ciudadana. Brasil

será sede de la próxima reunión del organismo en 2002.

Recuento de privatizaciones en los noventa

El Banco Mundial informó el 11 de abril que de 1990 a 1998 el monto total de las privatizaciones en América Latina y el Caribe ascendió a 154 225 millones de dólares. Las mayores operaciones correspondieron a Brasil (43%), México (20.4%), Argentina (18.4%), Perú (5.2%), Colombia (4%) y Venezuela (4%).

El organismo multilateral consideró que el proceso privatizador proseguirá en los próximos años debido al interés por parte de los inversionistas en instituciones financieras y empresas de energía, telecomunicaciones y transportes, principalmente, que permanecen en manos estatales en varios países de la región.

COOPERACIÓN E INTEGRACIÓN

Reunión de cancilleres andinos y europeos

En ocasión del noveno encuentro ministerial Grupo de Río-Unión Europea, realizado en Vilanova, Portugal, el 24 de febrero los cancilleres de la Comunidad Andina de Naciones se reunieron con los del bloque europeo para dialogar sobre temas de interés común y fortalecer los nexos políticos, económicos, sociales y culturales.

Los funcionarios reiteraron la importancia de la cooperación para el desarrollo, así como del fortalecimiento del sistema de comercio multilateral, las instituciones democráticas y la corresponsabilidad en la lucha contra el narcotráfico.

Acuerdo sobre automotores entre Argentina y Brasil

Los gobiernos de Argentina y Brasil suscribieron el 23 de marzo un acuerdo que establece las reglas para el comercio compensado de automóviles, camiones y maquinaria agrícola, con los aranceles y las normas de origen para cada renglón industrial hasta la liberalización recíproca prevista para enero de 2006.

El arreglo se incorporaría, previa negociación con Uruguay y Paraguay, en la política del Mercosur en la materia.

CENTROAMÉRICA

Encuentro ministerial sobre energía

A fin de formular una política común de abastecimiento de combustible, el 23 de febrero se reunieron en Tegucigalpa los ministros responsables del sector energético y el cuidado ambiental de los países de Centroamérica y la República Dominicana. Como resultado se acordó importar petróleo de manera conjunta, armonizar los mercados nacionales de combustibles y promover la construcción de gasoductos entre Colombia, México y Venezuela y el istmo. Según datos divulgados durante el encuentro, en 1999 las importaciones centroamericanas de crudo ascendieron a unos 100 millones de barriles, con un valor total aproximado de 1 800 millones de dólares.

Fondo de inversión para empresas pequeñas

El 29 de marzo representantes del Fondo Multilateral de Inversiones del BID, el Fondo Noruego de Inversión para Países en Desarrollo y la empresa financiera centroamericana Lafise firmaron un memorando de entendimiento para crear un fondo de inversiones, por hasta 25 millones de dólares, en apoyo de la modernización de empresas pequeñas del istmo.

ASUNTOS BILATERALES

Enlace energético entre Argentina y Brasil

Para apoyar la construcción de un gasoducto entre Aldea Brasileira, en la provincia argentina de Tres Ríos, y la central termoeléctrica de Uruguaiana, en el estado brasileño de Rio Grande do Sul, el 2 de febrero el BID aprobó un crédito de 40 millones de dólares y un préstamo sindicado con otras instituciones financieras por 30 millones.

La obra, propiedad del consorcio Transportadora de Gas del Mercosur, permitirá transportar por lo menos 2.8 millones de metros cúbicos diarios de gas natural y representa el primer enlace directo entre las redes de hidrocarburos de Argentina y Brasil.

El 14 de abril, además, los gobiernos de ambos países signaron un acuerdo para armonizar normas y procedimientos sectoriales, evaluar nuevos proyectos de inte-

gración energética e intercambiar información sobre regulaciones.

Colaboración Colombia-Venezuela contra el narcotráfico

Funcionarios de Colombia y Venezuela suscribieron el 7 de febrero en Caracas un nuevo convenio de cooperación para intensificar la lucha contra el narcotráfico. El acuerdo prevé el intercambio de información, la asistencia jurídica mutua, el control de sustancias usadas para elaborar drogas y el reforzamiento de la vigilancia fronteriza.

Distensión entre Honduras y Nicaragua sobre litigio territorial

Con la mediación de la OEA, el 8 de febrero los gobiernos de Honduras y Nicaragua pactaron varias medidas de confianza y distensión en la zona de litigio territorial en el mar Caribe. Mientras la Corte Internacional de Justicia de la Haya determina los límites territoriales correspondientes, se aceptó evitar cualquier acción o presencia militar que obstaculice "el arreglo de controversias por medios pacíficos".

Hacia la cooperación petrolera Cuba-Venezuela

Los gobiernos de Cuba y Venezuela suscribieron el 18 de febrero en Caracas un memorando de entendimiento para la cooperación petrolera. En principio el documento prevé el suministro de hidrocarburo venezolano a la refinería cubana de Cienfuegos, así como la participación del país sudamericano en la modernización de dicha planta y en el abastecimiento energético de la isla.

Visita del presidente brasileño a Venezuela

Con el ánimo de intensificar las relaciones bilaterales, los días 6 y 7 de abril el presidente de Brasil, Fernando Henrique Cardoso, realizó una visita oficial a Venezuela y se entrevistó con su homólogo Hugo Chávez. Los gobernantes se comprometieron a estimular la cooperación entre los sectores privados de los países e impulsar las relaciones entre la Comunidad Andina y el Mercosur. En Caracas el presidente Cardoso asistió a la VI Reunión de Canci-

lles del Tratado de Cooperación Amazónica, así como a un encuentro del Consejo Empresarial Venezolano-Brasileño.

ARGENTINA

Carta de intención con el FMI

El 14 de febrero se difundió la carta de intención que el nuevo gobierno de Argentina suscribió con el FMI para obtener un crédito de contingencia por 7 400 millones de dólares. En el documento se asentó el objetivo prioritario oficial de "crear condiciones para la recuperación sostenible de la actividad económica", tras caer ésta alrededor de 3% en 1999, así como la "firme determinación" de sanear las cuentas fiscales y limitar el déficit federal a 1.6% del producto bruto interno en 2000 y a menos de 1% en 2001, así como "alcanzar una situación de equilibrio en 2003".

Asimismo, se planteó emprender una nueva reforma del sistema de seguridad social en aras de la solvencia respectiva; mejorar el perfil de los vencimientos de la deuda pública; fomentar el desarrollo del mercado nacional de capitales; proseguir la venta de activos públicos para captar unos 700 millones de dólares en el presente ejercicio; fortalecer la confianza en el sistema bancario del país; adaptar las reglamentaciones del mercado laboral a los nuevos perfiles de demanda y producción, y continuar "una política de apertura comercial en forma multilateral y dentro del Mercosur".

Emisión por 1 000 millones de dólares

El Ministerio de Economía anunció el 6 de marzo una emisión internacional de bonos globales por 1 000 millones de dólares, pagaderos a 10 años y con un rendimiento anual de 11.75% o 532 puntos básicos sobre el de valores del Tesoro estadounidense a plazo similar. La dependencia señaló que 87% de los bonos se colocó en mercados americanos y el restante 13% en europeos, por intermedio de la compañía Morgan Stanley Dean Witter.

Bonanza de la inversión extranjera

A lo largo de 1999 Argentina recibió inversiones extranjeras por 37 921 millones de dólares, 61% más que en 1998, informó el Ministerio de Economía el 21 de marzo. De España provino 51.1% de ese monto, so-

bre todo por la venta de la petrolera Yacimientos Petrolíferos Fiscales al consorcio transnacional Repsol; el segundo país de origen fue Estados Unidos, con 25.9% de los flujos totales.

Pobreza en aumento

El Ministerio de Desarrollo Social informó el 29 de marzo que 37% de la población urbana vive en la pobreza, pues alrededor de 12 millones de personas no pueden adquirir la canasta de consumo básico con un costo cercano a 490 pesos o dólares mensuales. Además, se estimó que un tercio de la población pobre es indigente.

Se incrementa la producción industrial

El Ministerio de Economía informó el 18 de abril que en el primer trimestre del año la producción industrial creció 3.1% respecto al mismo lapso de 1999. Las ramas más dinámicas fueron las productoras de aluminio primario, acero crudo, papel y automotores, mientras que la industria cementera retrocedió.

BOLIVIA

Préstamos para reformas económicas e infraestructura

El FMI aprobó el 7 de febrero un crédito de 46.1 millones de dólares para apoyar el segundo tramo del programa trienal de reformas económicas bolivianas en marcha, cuyo financiamiento por parte del organismo ascenderá en total a 138.5 millones de billetes verdes.

Por otra parte, el 29 de marzo el BID otorgó a Bolivia un préstamo preferencial de 40 millones de dólares para un programa de suministro de agua potable y mejoramiento sanitario, a cargo del Ministerio de Vivienda y Servicios Básicos. El proyecto, con un costo total de 56 millones, se ejecutará con la participación comunitaria en municipios pequeños.

Aligeramiento de la deuda externa

El 8 de febrero el FMI y el Banco Mundial acordaron incluir a Bolivia en la ampliación de un programa conjunto para reducir las obligaciones externas de países pobres muy endeudados en los próximos 15 años. Desde 2001, previa adopción de una es-

trategia gubernamental participativa contra la pobreza, el país obtendrá descuentos por 854 millones de dólares. Con lo anterior, más una reducción previa de 448 millones y otras condonaciones por 700 millones, se calcula una baja del débito externo total boliviano a 2 041 millones de dólares.

Conflictos sociales y estado de sitio

Debido a las movilizaciones sociales, entre ellas una huelga general contra la construcción de una presa por un consorcio europeo, el 8 de abril las autoridades decretaron el estado de sitio en Cochabamba y anularon el proyecto de la obra que presuntamente encarecería el líquido vital. El conflicto se agudizó al incorporarse exigencias de reivindicaciones sociales y mejoras salariales, incluso por parte de policías de La Paz, a quienes se concedió un incremento de 50%. El gobierno ofreció reformar la legislación que permitía privatizar manantiales, a cambio del fin de los bloqueos de carreteras por organizaciones campesinas. Ante las presiones sociales, el 20 de abril se levantó el estado de sitio; días después, renunció el gabinete del presidente Hugo Bánzer y hubo varios cambios ministeriales.

BRASIL

Fin de la moratoria de Minas Gerais

Itamar Franco, gobernador de Minas Gerais, firmó el 4 de febrero un acuerdo con las autoridades federales para renegociar los pagos de la deuda externa de la entidad suspendidos en enero de 1999. El gobierno estatal se comprometió a cubrir el vencimiento de eurobonos por 108 millones de dólares; a cambio se reanudará la entrega a aquél de recursos federales.

Inversión foránea, cuenta corriente y deuda externa

Al cierre de 1999 la inversión extranjera directa acumulada en el país ascendió a 113 235 millones de dólares, informó el Banco Central el 4 de febrero. Estados Unidos permaneció como el principal país de origen, con inversiones por 26 175 millones, seguido de España (11 660 millones), los Países Bajos (8 165 millones), Francia (7 115 millones) y Alemania (7 050 millones de dólares). Asimismo, el 17 de

abril reveló que en el primer trimestre de 2000 arribaron inversiones foráneas por 6 758 millones de dólares y el déficit en cuenta corriente de la economía brasileña ascendió a 4 072 millones, equivalente a 2.62% del PIB global. También se informó que en febrero último la deuda externa totalizó 241 600 millones de dólares, 58% de ella correspondiente al sector privado pero con aval del gobierno.

Saldos económicos de 1999

El Instituto Brasileño de Geografía y Estadística comunicó el 8 de febrero que el PIB global creció 0.82% en 1999, poco menos de la meta oficial de 1%. Aun cuando la producción industrial aumentó 1.7%, precisó días después, los puestos de trabajo y los salarios del sector se redujeron alrededor de 6 y 10 por ciento, respectivamente. Asimismo, el día 29 el organismo informó que durante el decenio pasado la ocupación en la economía informal de las seis mayores ciudades brasileñas se incrementó 62% a 4.2 millones de personas (36.2% de los 11.6 millones de integrantes de la fuerza laboral).

Cumplimiento de meta fiscal

Las finanzas públicas brasileñas registraron en 1999 un superávit primario de 31 100 millones de reales (unos 17 472 millones de dólares), monto equivalente a 3.13% del PIB global. Este saldo, informó el Banco Central el 21 de febrero, resultó ligeramente superior a la meta mínima concertada con el FMI (30 190 millones de reales o 3.10% del producto).

Emisiones de bonos globales y *samurai*

El 24 de febrero el Banco Central realizó en Londres una emisión de bonos globales por 1 000 millones de dólares, con 30 años de plazo y un rendimiento anual equivalente a 679 puntos básicos sobre los títulos del Tesoro estadounidense a 10 años. Los principales agentes colocadores fueron las compañías Merrill Lynch y Morgan Stanley Dean Witter. Además, a finales de marzo el gobierno brasileño colocó en el mercado financiero japonés bonos *samurai* por 60 000 millones de yenes (unos 568 millones de dólares), con tres años de plazo y un rendimiento de 359 puntos sobre la Libor; la compañía Namura Security manejó la operación.

Superávit comercial y menos exportaciones de café

Voceros gubernamentales informaron el 11 de marzo que la balanza comercial brasileña registró en febrero un superávit de 80 millones de dólares, derivado de exportaciones por 4 120 millones e importaciones por 4 040 millones. Cinco días después se anunció que en ese mes las ventas externas de café sumaron 156.2 millones de dólares, 32% menos que en febrero de 1999.

Préstamo para zonas marginadas en Río de Janeiro

El 15 de marzo el BID aprobó un préstamo al gobierno municipal de Río de Janeiro por 180 millones de dólares, en apoyo de la segunda fase de un programa de mejoramiento de zonas marginadas denominado Favela Barrio II. El proyecto prevé obras de infraestructura, servicios sociales y legalización de propiedades, cuyo costo en dicha fase asciende a 300 millones de dólares. El crédito se pactó a 25 años de plazo, con cuatro de gracia y un interés variable (6.44% anual en esa fecha).

CHILE

Aumentan las exportaciones agropecuarias

La Oficina de Estudios y Políticas Agrarias dio a conocer el 4 de febrero que durante 1999 las exportaciones chilenas de productos agropecuarios y silvícolas sumaron 4 642.9 millones de dólares, 7.6% más que en el año anterior. La balanza comercial respectiva registró un superávit de 3 486.6 millones de dólares, 14.2% superior al de 1998.

Deuda externa e inversiones en el extranjero

Voceros del Banco Central informaron el 7 de febrero que a finales de 1999 el saldo total de la deuda externa de Chile ascendió a 33 984 millones de dólares, de los cuales 83% correspondió al sector privado y 17% al público. Los débitos de mediano y largo plazos sumaron 30 081 millones de dólares, mientras que los de corto plazo fueron de 3 903 millones.

El día 24, por otra parte, la institución señaló que durante enero último las inver-

siones chilenas en otros países sumaron 498.8 millones de dólares. Los capitales se canalizaron principalmente al sector de servicios financieros, seguros y bienes inmuebles.

Mayores ingresos turísticos

Según estimaciones preliminares del Servicio Nacional de Turismo difundidas el 25 de febrero, en el primer bimestre del año la actividad turística chilena generó 557 118 millones de pesos (cerca de 1 100 millones de dólares), 4.8% más que en igual lapso veraniego austral del año pasado. Los paseantes nacionales gastaron 72.5% de ese monto y los extranjeros el restante 27.5 por ciento.

Regreso de Pinochet a Chile

Después de 16 meses de arresto domiciliario en Londres mientras se resolvía sobre un pedido de extradición a España por los delitos de terrorismo, genocidio y torturas contra ciudadanos de ese país, el 2 de marzo Augusto Pinochet regresó a Santiago, ya que el ministro del Interior del Reino Unido lo declaró no apto médicamente para someterse al juicio de extradición.

El retorno del exdictador suscitó opiniones opuestas; el 6 de marzo, una corte de apelaciones dio curso a una demanda de desafuero del senador vitalicio para enjuiciarlo en Chile y en los días siguientes se multiplicaron las querellas por acusaciones de secuestro, homicidio calificado y asociación ilícita. El 25 de marzo el Congreso aprobó una reforma constitucional que mantiene el fuero parlamentario a expresidentes que pierdan la calidad de senadores vitalicios, como Pinochet, y el nuevo gobierno socialista declaró que respetaría la independencia del poder judicial.

Asunción presidencial de Lagos

El líder socialista Ricardo Lagos asumió el 11 de marzo la presidencia de Chile por un período de seis años. En su toma de posesión reafirmó su propósito de reformar la constitución para eliminar "los enclaves autoritarios" y consolidar la democracia. También señaló que se dará prioridad a la incorporación plena del país al Mercosur, se negociará un tratado de libre comercio con la Unión Europea y se buscará reanudar las relaciones diplomáticas en Bolivia.

Datos de inflación

El 12 de marzo fuentes oficiales informaron que en febrero el índice de precios al consumidor aumentó 0.6%, la tasa más alta en 11 meses, con lo que la inflación anualizada ascendió a 3.3%. El resultado se atribuyó al aumento del precio de los combustibles.

Crecimiento del PIB

El Ministerio de Hacienda informó el 17 de marzo que en enero la economía creció 5.1% respecto al mismo mes del año anterior, lo cual significó el quinto mes consecutivo de expansión. En 1999 la economía retrocedió 1.1% por los efectos de la crisis financiera internacional y de un severo ajuste monetario para contener el gasto interno, según explicaciones del Banco Central. La construcción y el comercio fueron los sectores más afectados, con sendas caídas de 10 y 3.5 por ciento.

Repunte de la actividad metalúrgica

La Asociación de Industrias Metalúrgicas y Metalmeccánicas informó el 18 de marzo que en enero la producción del sector creció 15.5% respecto al mismo mes del año anterior y las ventas aumentaron 17.5%. Las ramas con mejor desempeño fueron las de construcción de maquinaria eléctrica (16.7%), productos metálicos, máquinas y equipos (16.5%) e industrias básicas de hierro y acero (15.%).

Tasa de desempleo de 8.4%

El 27 de marzo el Instituto Nacional de Estadísticas informó que de noviembre a enero últimos se registró una tasa nacional de desempleo de 8.4%, medio punto porcentual menos que en el trimestre anterior y casi uno más que de noviembre de 1998 a enero de 1999. Los trabajadores chilenos ocupados sumaron poco más de 5.4 millones, en tanto que los desempleados fueron unos 497 000.

COLOMBIA

Emisión de bonos globales

Por medio de las compañías Chase Securities y Goldman Sachs, el 18 de febrero el gobierno colombiano realizó una emisión internacional de bonos globales por 500

millones de dólares, pagaderos en 20 años y con un rendimiento anual de 11.75% o 550 puntos básicos sobre el de valores similares del Tesoro de Estados Unidos. Los recursos captados se destinarán al pago de obligaciones externas de pronto vencimiento.

Donación para electricidad geotérmica

Con recursos del Fondo Fiduciario Japonés para Servicios de Consultoría, el 2 de marzo el BID aprobó una donación de 1.5 millones de dólares para estudiar las posibilidades de generar electricidad geotérmica y atender mejor las necesidades energéticas colombianas en los próximos años sin menoscabo del ambiente. El proyecto estará a cargo del Instituto de Investigación e Información Geocientífica Minero Ambiental y Nuclear.

Paro de burócratas

Unos 400 000 trabajadores públicos declararon el 16 de marzo un paro laboral en protesta contra la política económica y social del presidente Andrés Pastrana. Los burócratas, apoyados por diversas organizaciones obreras, campesinas y estudiantiles, exigieron en concreto a las autoridades un diálogo sobre los proyectos de reformas legislativas al régimen laboral en materia de pensiones e impuestos.

Reservas internacionales y desempleo

El Banco Central informó el 7 de abril que al cierre de marzo las reservas internacionales de Colombia sumaron 8 253.9 millones de dólares, monto superior a la meta acordada con el FMI (8 150 millones). Por otro lado, el 25 de abril el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas indicó que en el primer trimestre del año el índice de desocupación ascendió a 20.2% de la PEA y, en las siete principales ciudades del país, se estimó que casi 1.5 millones de trabajadores carecen de empleo.

COSTA RICA

Marcha atrás en privatización de empresa eléctrica

Por 45 votos a favor y 10 en contra, el 20 de marzo el Congreso aprobó la apertura del

Instituto Costarricense de Electricidad a inversionistas privados y la división de la empresa estatal en una de electricidad y otra de telecomunicaciones. La decisión desató un enorme rechazo que incluyó manifestaciones multitudinarias, bloqueos de carreteras y paros parciales de entidades públicas, entre otras acciones. Los opositores argumentaron que el proyecto privatizador entrañaría alzas de tarifas y despidos masivos de trabajadores. Ante la presión social, el 4 de abril el gobierno de Miguel Ángel Rodríguez retiró el proyecto y se negoció someterlo a un nuevo análisis, durante un plazo improrrogable de 150 días, por una comisión mixta de diputados y representantes de la sociedad civil.

CUBA

Recuento de coinversiones extranjeras y nexos bilaterales

Merced a la participación de inversionistas provenientes de 47 países, sobre todo de la Unión Europea y Canadá, al cierre de 1999 operaron en la isla 374 asociaciones económicas internacionales. Según datos del Ministerio para la Inversión Extranjera, divulgados el 21 de febrero, 57% de esas empresas mixtas se establecieron luego de entrar en vigor la ley Helms-Burton que intensificó el bloqueo económico estadounidense contra Cuba. El año pasado se autorizaron 58 nuevas sociedades, entre ellas una comercializadora de tabaco, tres papeleras y siete constructoras turísticas.

En la misma fecha se informó que Cuba mantiene relaciones de cooperación con 141 naciones de América Latina y el Caribe (24); los países de África al Sur del Sáhara (40); África septentrional y Medio Oriente (20); Asia y Oceanía (18); Europa Oriental (15), y del mundo desarrollado (24).

Apertura de la actividad petrolera

El Ministerio de Industrias Básicas anunció el 1 de marzo la apertura de 59 bloques petroleros de la zona económica exclusiva cubana en el Golfo de México a la explotación por compañías extranjeras. Para interesar a éstas, el gobierno de la isla otorgará compensaciones según los riesgos, la flexibilidad productiva y los precios del hidrocarburo, así como una libre disposición del destino del combustible. También se ofreció un régimen fiscal sencillo de pago único.

Nuevo enjuiciamiento de Estados Unidos

Ocho organizaciones sociales cubanas demandaron el 28 de febrero al gobierno de Estados Unidos, ante el Tribunal Provincial Popular de La Habana, por los daños económicos atribuidos al bloqueo económico impuesto contra la isla en 1962. A modo de compensación, se exige el pago estadounidense de 121 000 millones de dólares.

ECUADOR

Sube el desempleo

De acuerdo con datos oficiales difundidos el 21 de febrero, en el primer mes de 2000 la tasa de desempleo se incrementó a 16.8% de la población económicamente activa ecuatoriana, cuatro puntos porcentuales más que en enero del año pasado.

Deuda externa en aumento

El Ministerio de Finanzas anunció el 25 de febrero que al cierre de 1999 la deuda externa pública ecuatoriana sumó 13 759 millones de dólares, 5.3% más que un año antes, mientras los pagos en mora ascendieron a 866.1 millones. De éstos, según la dependencia, 479 millones correspondieron a vencimientos de capital, 291 a intereses y 96.1 millones a cargos por moratoria.

Por los caminos de la dolarización

Tras arduos debates de los ocho artículos y 31 disposiciones complementarias correspondientes, el 29 de febrero el Congreso aprobó la Ley de Transformación Económica que adopta al dólar como principal moneda en Ecuador y limita el uso del sucre a transacciones pequeñas. El nuevo instrumento, que entrañó importantes reformas a leyes tanto financieras cuanto laborales, recibió el 9 de marzo el visto bueno presidencial y entró en vigor al día siguiente.

El 9 de marzo se anunció la aprobación de un paquete crediticio multilateral por más de 2 000 millones de dólares en apoyo del programa de reformas y estabilización económicas del presidente Gustavo Noboa. Los recursos, provenientes del FMI (300 millones), el Banco Mundial (400

millones), el BID (620 millones) y la Corporación Andina de Fomento (700 millones), se destinarían a fortalecer la balanza de pagos, financiar inversiones sociales, facilitar la dolarización, atemperar la crisis bancaria y proteger las finanzas públicas.

Para cumplir las condiciones del préstamo, el 14 de marzo se presentó al Congreso una iniciativa presidencial de reformas a la Ley de Transformación Económica referentes al refinanciamiento de la deuda, el plazo de recuperación de capitales para los bancos y los lineamientos para fijar tasas de interés en dólares.

En medio del recelo de la población, el 2 de abril empezó la circulación corriente del dólar, y el sucre permaneció como moneda fraccionaria. El día 4 los bancos cancelaron la apertura de cuentas en sucres y ocho días después el BID aprobó un desembolso inicial de 79.4 millones de dólares a favor de la estabilización de la economía ecuatoriana.

Inflación y protestas sociales

Durante el primer trimestre del año el índice de precios al consumidor creció 35.3%, informaron el 9 de abril voceros gubernamentales. Los ajustes de precios de bienes y servicios públicos, sobre todo el alza de las tarifas del transporte, originaron duras protestas de organizaciones obreras, campesinas, indígenas y estudiantiles en contra de la política económica gubernamental.

EL SALVADOR

Avance político del FMLN

Con la abstención de 62% de los votantes, el 12 de marzo se eligieron 262 alcaldes y consejeros municipales, 84 diputados de la Asamblea Legislativa y 20 representantes ante el Parlamento Centroamericano. El Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional (FMLN) obtuvo 39.2% de los sufragios emitidos, mientras la gobernante Alianza Republicana Nacionalista (ARENA) consiguió 36.9%. El FMLN ganó 31 escaños en el Congreso, así como en 8 de las 14 capitales provinciales y en 12 de los 19 municipios.

Cinco financiamientos del BID

El 25 de marzo se formalizaron cinco créditos del BID al gobierno por un monto total

de 126.1 millones de dólares para impulsar reformas en la administración pública y promover el concurso del sector privado en la prestación de servicios de electricidad, telecomunicaciones y transportes (70 millones); mejorar la infraestructura de agua potable (43.7 millones); convertir la Corte de Cuentas en la Contraloría General de la República (5.1 millones); modernizar la operación de la Asamblea Legislativa (3.5 millones), y fortalecer la supervisión de instituciones financieras (3.8 millones).

GUATEMALA

Más ingresos por exportaciones

Fuentes gubernamentales informaron el 25 de marzo que en el primer bimestre del año las exportaciones guatemaltecas sumaron 704.4 millones de dólares, 2.3% más que en igual período de 1999. Las ventas externas de café aportaron 235.4 millones, 12.4% más que el año pasado.

Financiamiento del BID y el BCIE

El 26 de marzo el gobierno suscribió con el BID un préstamo de 33 millones de dólares para financiar diversos proyectos de investigación agroalimentaria; mejorar los servicios públicos de sanidad animal y vegetal; ejecutar un programa piloto de apoyos forestales directos; formular un marco legal para el manejo de los recursos hidráulicos, y actualizar las normas del comercio exterior. Asimismo, el 4 de abril el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) concedió a Guatemala un préstamo de 2.5 millones de dólares para la construcción de viviendas destinadas a familias de escasos recursos. El empréstito se pactó con un plazo de pago de 20 años, con dos de gracia.

HONDURAS

Más fondos del BID para obras de infraestructura

El 2 de febrero el BID aprobó un préstamo preferencial a Honduras por 26.8 millones de dólares para continuar los trabajos de reconstrucción de infraestructura vial dañada por el huracán Mitch en octubre y noviembre de 1998. Los recursos también se usarán para financiar los servicios de consultoría en la supervisión de las obras y de auditorías financieras. La operación

se pactó a 40 años de plazo, con 10 de gracia, y un interés anual de 1% durante el período de gracia y de 2% en el resto. La contrapartida local asciende a 4.9 millones de dólares.

Mayores reservas internacionales

La Comisión Nacional de Banca y Seguros anunció el 14 de abril que al cierre de marzo las reservas internacionales alcanzaron un monto récord de 1 500 millones de dólares, 36% más que un año antes, debido a los recursos captados para los trabajos de reconstrucción de infraestructura devastada por el huracán Mitch, los ingresos por exportaciones de café y banano y el incremento en las remesas de familiares residentes en Estados Unidos.

Menores pagos por la deuda externa

En el marco de la Iniciativa para los Países Pobres Altamente Endeudados, promovida por naciones desarrolladas para aligerar el peso de la deuda externa en economías débiles, el 27 de abril el Banco Centroamericano de Integración Económica aprobó un crédito preferencial de 252 millones de dólares a Honduras para reestructurar débitos y ahorrar pagos por unos 90 millones.

NICARAGUA

Turismo en aumento

El Instituto Nicaragüense de Turismo informó el 4 de marzo que en 1999 visitaron el país 460 000 personas y generaron ingresos por 106 millones de dólares; para este año se esperan unos 500 000 visitantes, con una derrama económica de 150 millones de dólares. Después del café, el turismo es la segunda fuente de divisas más importante del país.

Préstamo para la seguridad social

Para financiar la primera fase de un programa de seguridad social para población marginada, el BID otorgó el 8 de marzo un préstamo al gobierno nicarangüense por 32.2 millones de dólares. El programa, a cargo del Fondo de Inversión Social de Emergencia, incluye subsidios alimentarios y asesoría técnica en nutrición y salud. El

crédito se pactó con un vencimiento de 40 años, 10 de gracia y un interés anual de 1 a 2 por ciento.

PARAGUAY

Obras de infraestructura a militares

El 20 de marzo se dio a conocer un decreto oficial que autoriza al cuerpo de ingenieros militares a suscribir contratos con entidades públicas y privadas para ejecutar obras de infraestructura. Voceros del ejército aseguraron que no se pretende competir con las constructoras privadas; los ingresos correspondientes se destinarán al mantenimiento y la reparación de equipos castrenses.

Negativa a las privatizaciones por decreto

La Cámara de Senadores rechazó el 13 de abril el tratamiento de urgencia exigido por el gobierno para un proyecto de reorganización estatal que preveía, entre otras medidas, la privatización por decreto de cinco entidades públicas.

PERÚ

Créditos de la CAF en 1999

La Corporación Andina de Fomento (CAF) informó el 9 de febrero que a lo largo de 1999 concedió a Perú financiamientos por 628 millones de dólares. El saldo de la cartera respectiva ascendió a 962 millones, en el cual figuraron las operaciones por cuenta de terceros a cargo del organismo andino.

Menos comercio regional y deuda externa

La Superintendencia de Aduana informó el 20 de febrero que en los primeros 11 meses de 1999 el intercambio comercial de Perú con sus socios de la Comunidad Andina de Naciones sumó 1 256.1 millones de dólares, 18.4% menos que en igual lapso del año anterior; las exportaciones fueron por 316.7 millones y las importaciones por 939.4 millones. Con los países miembros del Mercosur el comercio se redujo 24.9% a 727.8 millones de dólares, con envíos por 197 millones y compras por 530.8 millones de dólares.

Ocho días después, el Banco Central dio a conocer que al cierre del año pasado el saldo de la deuda externa peruana fue de 28 598 millones de dólares (5.2% menos que a finales de 1998).

Primera vuelta de elecciones presidenciales

Con previas protestas masivas por sospechas de fraude electoral, el 9 de abril se realizaron los comicios presidenciales en los cuales el presidente Alberto Fujimori se postuló por tercera vez consecutiva como candidato del partido Perú 2000. La Oficina Nacional de Procesos Electorales informó tres días después que el gobernante recibió 49.84% de los votos emitidos, mientras que Alejandro Toledo, candidato del partido Perú Posible, conquistó 40.31%; en consecuencia, ambos deberán competir en una segunda vuelta electoral.

Aumento del comercio con el Mercosur

La Superintendencia Nacional de Aduanas informó el 10 de abril que en el primer bimestre del año el comercio de Perú con los países del Mercosur sumó 145.3 millones de dólares, 15.6% más que en el mismo período del año anterior. Con base en las preferencias arancelarias negociadas para 1 065 productores peruanos en el marco de los acuerdos de la Comunidad Andina de Naciones con Argentina, se prevé un incremento en las exportaciones del país andino durante los próximos años.

URUGUAY

Se recrudece el desempleo

El 20 de febrero el Instituto Nacional de Estadísticas informó que en diciembre último la tasa de desempleo en Uruguay fue de 11.4% de la población económicamente activa, equivalente a unos 140 000 trabajadores y 1.1 puntos más que en igual mes de 1998.

Nuevo gobierno y recorte fiscal

Jorge Batlle asumió el 1 de marzo la presidencia uruguaya para cumplir un mandato de cinco años. El nuevo gobernante se comprometió a impulsar una modernización económica vigorosa, con austeri-

dad en el gasto público y plena responsabilidad fiscal, para alcanzar un crecimiento productivo duradero que abata el desempleo y los rezagos sociales.

Diez días después, el Ministerio de Economía anunció un recorte equivalente a unos 160 millones de dólares en el presupuesto público de este año a fin de reducir el déficit fiscal (3.5% del PIB en el ejercicio anterior).

Comercio exterior deficitario

El 3 de marzo el Banco Central informó que en 1999 la balanza comercial de Uruguay registró un déficit de 1 112 millones de dólares, derivado de exportaciones por 2 244.7 millones e importaciones por 3 356.7 millones. El desequilibrio se atribuyó a los efectos de la devaluación de la moneda de Brasil, primer socio comercial del país.

VENEZUELA

Plan de reactivación económica

En ocasión del primer aniversario de su gobierno, el presidente Hugo Chávez anunció el 3 de febrero un programa para reactivar la economía, abatir la inflación y mantener el equilibrio fiscal y monetario, con miras a lograr un crecimiento económico general de 2.2% en 2000, un déficit fiscal menor a 2% del PIB y reservas internacionales de unos 16 000 millones de dólares. Para ello, entre otras medidas, se ofrecerá un paquete de incentivos fiscales para atraer nuevas inversiones extranjeras, sobre todo en el sector agropecuario, el turismo y la construcción. Chávez anunció también una baja en la tasa del impuesto al valor agregado de 15.5 a 14.5 por ciento, así como un incremento de 10% a los salarios mínimos en el primer semestre del año.

Foro internacional para la reconstrucción

Representantes de 30 países y 24 organizaciones internacionales, entre ellas el Banco Mundial, el FMI y la CEPAL, participaron el 21 de febrero en Madrid en un foro internacional para la reconstrucción en Venezuela, organizado por el BID. El presidente Hugo Chávez explicó la estrategia en marcha frente a los desastres originados por las inundaciones en diciembre úl-

timo, los planes de rehabilitación y las oportunidades para la inversión extranjera.

Colocación de bono en euros

Para obtener financiamiento fresco, el 2 de marzo el Banco Central colocó en los mercados internacionales un bono por 500 millones de euros (482.5 millones de dólares), con cinco años de plazo y un rendimiento de 556 puntos básicos sobre el de títulos alemanes a plazo similar (4.25%).

Aumenta la inflación y el desempleo

En marzo el índice de precios al consumidor aumentó 0.9% y la inflación anualizada llegó a 17.55%, informó el Banco Central el 4 de abril. Días después, la Oficina Central de Estadísticas e Informática señaló que en 1999 la tasa de desempleo fue de 13.5% y aumentó a 16% en febrero último; ante ello, el presidente Hugo Chávez anunció planes de desarrollo industrial, agrícola y de infraestructura con inversiones por más de 1 500 millones de dólares, lo cual generaría más de 140 000 empleos directos y unos 266 000 indirectos.

Intervención de grupo financiero

Tras asumir los activos y pasivos totales de la financiera Cavendes, el 18 de abril el Fondo de Garantía de Depósitos y Protección Bancaria anunció una aportación de capital por 50 000 millones de bolívares, unos 64.5 millones de dólares, para cubrir carencias de liquidez de la institución intervenida y atender las exigencias del encaje legal respectivo.

Crédito del BID para ciencia y tecnología

Con el propósito de promover la investigación científica y tecnológica, el 26 de abril el BID otorgó un préstamo por 100 millones de dólares a Venezuela. Por medio del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológica se fomentará la cooperación entre los sectores público y privado para la generación, transferencia y aplicación tecnológicas a favor de la competitividad de las empresas medianas y pequeñas.

A.R.C.Z.

<acruz@bancomext.gob.mx>

El TLCAN en el comercio intraindustrial textil de México con Estados Unidos

DAVID LEDEZMA Y ALEJANDRO MUNGARAY*

INTRODUCCIÓN

El dinamismo exportador no necesariamente es privativo de las actividades con alto grado de innovación tecnológica. Motivar el auge exportador de aquellos sectores considerados como no dinámicos mediante la diferenciación deliberada de productos puede ser parte de una estrategia de comercio intraindustrial. En la medida en que éste se caracterice por el intercambio de bienes de la misma industria en forma simultánea, la desaparición de empresas no competitivas no pone en riesgo a la industria en su conjunto.

Hay evidencia empírica de que los acuerdos de comercio regional incrementan no sólo el comercio intrarregional, sino también el intraindustrial de los países miembros, con la subsecuente dinamización de ciertas ramas exportadoras.¹ Esto significa que

1. B. Balassa, *Economic Development and Integration*, CEMLA, México, 1965, e "Intra-industry Trade and the Integration of Developing Countries in the World Economy", en J.C.B. Mohr (ed.), *On the Economics of Intra-industry Trade*, Tubinga, 1979, pp. 245-270; H.G. Grubel y P.J. Lloyd, *Intra-industry Trade*, Macmillan, Londres, 1975; H.G. Glejser, "Intra-industry Trade and Inter-industry Trade Specialisation: Trends and Cycles in the EEC", en P.K.M. Tharakan (ed.), *Intra-Industry Trade*, Amsterdam, 1983, y L.N. Willmore, "The Pattern of Trade and Specialisation in the Central American Common Market", *Journal of Economic Studies*, 1974.

* Profesores de tiempo completo de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Baja California (UABC), Tijuana. Ambos son becarios UABC al desempeño académico y Mungaray es Investigador Nacional. Se agradece el apoyo del Conacyt a Ledezma para realizar estudios de maestría en la UABC y a Mungaray para realizar investigación posdoctoral en la UCLA <mungaray@costa.tij.uabc.mx y david.ledezma@sia.mxl.uabc.mx>.

pueden no ser tan altos los costos sociales del ajuste de orientar ciertas industrias con potencial exportador hacia una especialización intraindustrial en el proceso de liberación comercial.² Solamente en algunos de los seis países miembros originales de la CEE desaparecieron algunas industrias, si bien en todas se redujeron las variedades de bienes que se producían.³

En este trabajo se demuestra que el comercio intraindustrial de productos textiles y de la confección entre México y Estados Unidos se incrementa en relación directa con la desgravación arancelaria a raíz de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Ello permite mostrar cómo la dinámica exportadora puede alcanzar a industrias de corte tradicional y originar una especialización intraindustrial de tipo horizontal en productos diferenciados, orientados por las diversas preferencias del consumidor. La variable desgravación arancelaria se identifica mediante el índice de desgravación de los aranceles que Estados Unidos aplica a las importaciones tex-

2. Esto se sustenta en que cuando domina un comercio entre industrias, la reubicación de los recursos se efectúa principalmente entre empresas de una misma industria y no entre empresas de industrias diferentes, de tal manera que el costo del ajuste dentro de la misma industria será menor que el costo del ajuste entre las industrias. Asimismo, los cambios en la distribución del ingreso que se generan como resultado de la liberación del comercio serían menos drásticos si el ajuste industrial fuera intraindustrial en vez de interindustrial. K. Fukasaku, "Economic Regionalization and Intra-industry Trade: Pacific Asian Perspectives", Technical Papers, núm. 53, OCDE, París, 1992.

3. R.J. Grant, M.C. Papadakis y J.D. Richardson, "Global Trade Flows: Old Structures, New Issues, Empirical Evidence", en C.F. Bergsten y M. Noland (eds.), *Pacific Dynamism and the International Economic System*, Washington, 1993.

tiles y productos confeccionados provenientes de México, tal como acordaron ambos países en el tratado comercial.

En el siguiente apartado se presentan los antecedentes, la estructura productiva y el comercio exterior de la industria. A continuación se analizan los aspectos metodológicos relacionados con el comercio intraindustrial de esta rama industrial y la medición y el cálculo de este tipo de comercio por medio de la metodología de Grubel y Lloyd. Se analizan las exportaciones e importaciones con Estados Unidos de 1990 a 1997, según los capítulos de la Sección XI del Sistema Armonizado (materias textiles y sus manufacturas); se presentan los índices de comercio intraindustrial (BI) calculados para la rama textil y de la confección en tres períodos: 1990-1993, 1994-1997 y 1990-1997, y se concluye ilustrando la relación entre la desgravación arancelaria y el comercio intraindustrial para el mismo período.

LA EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCIÓN EN MÉXICO

La textil y de la confección es una de las industrias tradicionales por excelencia y la que tuvo los mayores efectos en la economía mexicana anterior a la sustitución de importaciones. En 1940 esa industria generaba 26% de los empleos, participaba con 18.5% de la producción manufacturera bruta total y representaba 14% del capital total invertido en el sector industrial.⁴ El volumen de la producción textil de 1945 fue 42% superior al de 1940, en tanto que las exportaciones participaron con más de 30% de las ventas externas totales, contra 1% en 1940.⁵ En estos resultados fue decisiva la coyuntura de la segunda guerra mundial, que facilitó la conquista de ciertos mercados de América Central y del Sur.

De 1950 a 1960 fue notable la reducción relativa del número de fábricas y de empleos, así como del peso relativo del capital invertido y del valor de la producción bruta total. De 1955 a 1960 el número de fábricas textiles se redujo de 5.5 a 3.6 por ciento dentro del total de los establecimientos manufactureros y el personal ocupado cayó de 20.6 a 19.6 por ciento en el mismo período. Hasta 1950 la inversión total en la rama participaba con 19.3% de la correspondiente a la total de las manufacturas, disminuyendo a 15% en 1960. En ese período la participación de la producción respecto a las manufacturas descendió de 22.6 a 12.2 por ciento. Estas tendencias reflejan el surgimiento de nuevas ramas industriales de gran dinamismo en el modelo de sustitución de importaciones, como la química, la metalmecánica y la sidero-metalúrgica.

En este período en la rama se observan cambios decisivos en la fabricación de tejidos y artículos de punto debido al mayor dinamismo de la producción de fibras químicas por parte de las

empresas transnacionales, en el hilado y tejido de otras fibras blandas, el desplazamiento de las actividades relacionadas con las fibras tradicionales como lana, henequén y otras fibras duras, así como a la marcada monopolización de las actividades textiles relacionadas con la industria química.⁶ En consecuencia, la producción de tejidos y artículos de punto significó una profunda transformación en la estructura productiva de la industria, que posteriormente daría origen a la confección de prendas de vestir.

Durante los años setenta, la industria textil y de la confección (ITYC) siguió perdiendo importancia relativa en el conjunto de la economía y de la industria manufacturera. Su participación en el PIB total pasó de 2.3% en 1970 a 1.4% en 1980 y de 10.2 a 5.7 por ciento en el PIB manufacturero. Respecto al empleo de la industria manufacturera, su participación disminuyó de 1.5 a 0.9 por ciento y de 9.0 a 7.2 por ciento. El cambio más importante en la estructura productiva está dado por la fabricación de fibras químicas que desplaza a la de fibras blandas. A partir de 1965 empieza a cobrar auge la industria de la confección de prendas de vestir, si bien su aporte a la producción bruta de la industria manufacturera se mantuvo entre 2 y 2.4 por ciento del valor de aquélla de 1965 a 1975. Si se considera que en este período las manufacturas experimentaron una gran diversificación debido a la sustitución de importaciones, las cifras anteriores muestran que la industria de la confección sólo mantuvo su participación en el conjunto de las manufacturas.

El comercio exterior de prendas de vestir fue muy incipiente. Tanto las importaciones como las exportaciones no alcanzaron la mitad del punto porcentual entre 1965 y 1975, en virtud de la dependencia del mercado interno de la oferta nacional de ropa por el régimen prohibitivo de importaciones. En la estructura productiva de la industria de la confección, la elaboración de camisas figuró como la actividad más importante. En 1965 participaba con 14.6% de la producción nacional de ropa y en 1975 con 12.7%, con sólo 3.7% de los establecimientos.⁷

En los ochenta, en especial durante 1982-1983, la ITYC experimentó un descenso en el número de empresas a una tasa de 3.3% anual y del empleo a una de 17.4% anual.⁸ Esta situación se agravó a mediados de la década con la apertura unilateral del país y su ingreso al GATT en 1985, después de tener un mercado cautivo por más de 30 años. Su participación en el PIB total disminuyó de 3.7 a 2.3 por ciento de 1985 a 1991 y su aporte al PIB manufacturero lo hizo de 11.2 a 10.6 por ciento en los mismos años. Se puede señalar que durante esta década ocurrieron modificaciones de gran envergadura en su estructura productiva y de capital que implican una vinculación más estrecha entre las industrias textil "tradicional" y la de fibras químicas.⁹ Estudios más recientes confirman que esta tendencia al cambio sigue vigente, pues desde

6. I. Portos, *Pasado y presente de la industria textil en México: prolegómenos del tratado de libre comercio*, Nuestro Tiempo, México, 1992.

7. A. Mercado, *Estructura y dinamismo del mercado de tecnología industrial en México: los casos del poliéster, los productos textiles y el vestido*, El Colegio de México, México, 1980.

8. I. Portos, *op. cit.*

9. *Ibid.*

4. M. Camiro, "La industria textil en México y la política económica del Estado, 1933-1943", *Cuestiones Industriales*, 1945.

5. R. Arroio, "El proceso de industrialización y la pauperización del proletariado mexicano: 1940-1950", en R. Cordera (comp.), *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*, México, 1985.

C U A D R O 1

MÉXICO: PIB TOTAL, MANUFACTURERO Y TEXTIL, 1990-1996

Año	Total			Manufacturas (1)			Textil y confección (2)			2/1
	Total	%	Variación (%)	(1)	%	Variación (%)	(2)	%	Variación (%)	
1990	1 049 063 789	100	5.1	205 524 504	19.6	6.8	15 800 584	1.5	-13.4	7.7
1991	1 093 357 892	100	4.2	212 578 028	19.4	3.4	16 025 987	1.5	1.4	7.5
1992	1 133 032 118	100	3.6	221 427 423	19.5	4.2	15 987 304	1.4	-0.2	7.2
1993	1 155 132 189	100	2.0	219 934 044	19.0	-0.7	15 540 862	1.3	-2.8	7.1
1994	1 206 135 039	100	4.4	228 891 644	19.0	4.1	15 879 187	1.3	2.2	6.9
1995	1 131 752 762	100	-6.2	217 581 704	19.2	-4.9	14 063 652	1.2	-11.4	6.5
1996	1 190 344 564	100	5.2	241 385 700	20.3	10.9	17 533 544	1.5	24.7	7.3

Fuente: INEGI, *La industria textil y del vestido en México*, Aguascalientes, 1996, y elaboración propia.

mediados de los ochenta este sector ha hecho cambios estructurales en su organización industrial con el fin de elevar la integración e internacionalización de sus productos.¹⁰

No obstante el largo proceso de ajuste, la ITYC sigue siendo una de las industrias tradicionales más importantes por su aporte al PIB manufacturero y a la generación de empleos; al igual que por sus bajos volúmenes de inversión y su potencial exportador y de cambio tecnológico, motivado éste por la situación de crisis prolongada.¹¹ En términos absolutos, el PIB de la ITYC no presentó variaciones significativas de 1990 a 1996, mientras que su participación relativa en el PIB total se mantuvo en 1.5%. Más importante es la disminución respecto al PIB de la industria manufacturera de 7.7 a 7.3 por ciento en los mismos años (véase el cuadro 1).

10. E. Dussel, M. Piore y C. Ruiz Durán, "El proceso de ajuste y el potencial del autoaprendizaje en la industria de la confección mexicana", en E. Dussel, M. Piore y C. Ruiz Durán (comps.), *Pensar globalmente y actuar regionalmente: hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo XXI*, JUS-UNAM, México, 1997.

11. C. Ruiz Durán y M. Kagami, *Potencial tecnológico de la micro y pequeña empresa en México*, Nafin, México, 1993, y A. Mungaray, *Organización industrial de redes de subcontratación para pequeñas empresas en la frontera norte de México*, Nafin, México, 1997.

La variación porcentual del PIB total y del manufacturero, con tasas decrecientes pero positivas de 1990 a 1993, al alza en 1994, con fuerte caída en 1995 y una recuperación en 1996, indica que la ITYC perdió participación absoluta y relativa en el período 1990-1996. En estos años pasó de 419 254 a 459 095 puestos de trabajo, manteniendo el peso de 1.6% respecto al empleo total y de 14% en el de las manufacturas (véase el cuadro 2).

Con las tasas de crecimiento negativas en 1992 y 1994, la ITYC se convirtió en expulsora de fuerza de trabajo, excepto la rama de prendas de vestir, si bien esta tendencia parece revertirse a partir de 1996. De un análisis con más detalle se aprecia que la rama de hilados y tejidos de fibras blandas es la que pierde más empleos (obreros y empleados), ya que pasa de 26 a 19.4 por ciento de 1990 a 1996. Por el contrario, la rama de prendas de vestir incrementó su participación de 52.5 a 60.1 por ciento en el mismo período. Cabe agregar que la participación de los obreros de esta rama en el total del personal contratado se incrementó de 43.8 a 52.9 por ciento, lo que significa que la rama de prendas de vestir capta en promedio más de 50% del empleo de toda la ITYC (véase el cuadro 3).

Durante el período analizado, las exportaciones totales del país se han incrementado, observándose un mayor dinamismo de las manufacturas, aunque las exportaciones de la ITYC tam-

C U A D R O 2

MÉXICO: PROMEDIO ANUAL DE OCUPACIONES REMUNERADAS EN LA INDUSTRIA, LA MANUFACTURA Y LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCIÓN, 1990-1996

Año	Total			Manufacturas (1)			Textil y confección (2)			2/1
	Empleados	%	Variación (%)	Empleados	%	Variación (%)	Empleados	%	Variación (%)	
1990	25 957 661	100	4.8	3 275 202	12.6	3.4	419 254	1.6	0.7	12.8
1991	26 723 916	100	3.0	3 307 128	12.4	1.0	418 742	1.6	-0.1	12.7
1992	27 160 072	100	1.6	3 379 765	12.4	2.2	410 394	1.5	-2.0	12.1
1993	27 467 478	100	1.1	3 309 755	12.0	-2.1	414 709	1.5	1.1	12.5
1994	28 165 783	100	2.5	3 238 906	11.5	-2.1	404 897	1.4	-2.4	12.5
1995	27 347 482	100	-2.9	3 066 717	11.2	-5.3	398 562	1.5	-1.6	13.0
1996	28 281 793	100	3.4	3 289 943	11.6	7.3	459 095	1.6	15.2	14.0

Fuente: INEGI, *La industria textil y del vestido en México*, Aguascalientes, México, 1996, y elaboración propia.

C U A D R O 3

PERSONAL OCUPADO DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCIÓN POR RAMA DE ACTIVIDAD (PROMEDIO ANUAL DE OCUPACIONES REMUNERADAS EN MILES)

	1990		1991		1992		1993		1994		1995		1996	
	Personal ocupado	%												
Hilados y tejidos														
de fibras blandas	108 798	26.0	105 004	25.1	96 842	23.6	89 838	21.7	84 242	20.8	82 107	20.6	88 906	19.4
Empleados	20 840	5.0	20 861	5.0	18 802	4.6	17 462	4.2	16 606	4.1	16 620	4.2	17 087	3.7
Obreros	87 958	21.0	84 143	20.1	78 040	19.0	72 376	17.5	67 636	16.7	65 487	16.4	71 819	15.6
Hilados y tejidos														
de fibras duras	15 137	3.6	11 886	2.8	11 564	2.8	13 192	3.2	12 786	3.2	12 637	3.2	13 537	2.9
Empleados	4 442	1.1	3 432	0.8	2 930	0.7	3 371	0.8	3 172	0.8	3 366	0.8	3 498	0.8
Obreros	10 695	2.6	8 454	2.0	8 634	2.1	9 821	2.4	9 614	2.4	9 271	2.3	10 039	2.2
Otras industrias														
textiles	75 370	18.0	80 562	19.2	81 402	19.8	81 070	19.5	76 533	18.9	70 868	17.8	80 817	17.6
Empleados	14 355	3.4	15 622	3.7	16 199	3.9	16 200	3.9	15 708	3.9	13 984	3.5	14 472	3.2
Obreros	61 015	14.6	64 940	15.5	65 203	15.9	64 870	15.6	60 825	15.0	56 884	14.3	66 345	14.5
Prendas de vestir	219 949	52.5	221 290	52.8	220 586	53.7	230 609	55.6	231 336	57.1	232 950	58.4	275 835	60.1
Empleados	36 163	8.6	38 830	9.3	36 998	9.0	36 529	8.8	34 909	8.6	31 740	8.0	33 126	7.2
Obreros	183 786	43.8	182 460	43.6	183 588	44.7	194 080	46.8	196 427	48.5	201 210	50.5	242 709	52.9
Total	419 254	100.0	418 742	100.0	410 394	100.0	414 709	100.0	404 897	100.0	398 562	100.0	459 095	100.0
Empleados	75 800	18.1	78 745	18.8	74 929	18.3	73 562	17.7	70 395	17.4	65 710	16.5	68 183	14.9
Obreros	343 454	81.9	339 997	81.2	335 465	81.7	341 147	82.3	334 502	82.6	332 852	83.5	390 912	85.1

Fuente: INEGI, *La industria textil y del vestido en México*, Aguascalientes, México, 1996, y *Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas de Bienes y Servicios*, tomos I y II, Aguascalientes, México, 1997.

bién mostraron incrementos importantes. Mientras que en 1990 participaron con 4.4% de las ventas externas totales, en 1996 llegaron a 6.6%, de la misma forma que su aporte dentro de las manufacturas pasó de 6.2 a 7.8 por ciento. Sin embargo, el componente más dinámico está dado por la industria maquiladora de exportación que participó entre 4 y 4.5 por ciento en el mismo período.

Algo trascendental para la ITYC es que el crecimiento porcentual en su conjunto fue más dinámico que el de las exportaciones totales y manufactureras. La variación porcentual en 1991 fue de 15% mientras que en 1995 llegó a 29.2%, lo que refleja el efecto de dos factores: la entrada en vigor del TLCAN y la gran devaluación de 1994, que estimuló el crecimiento de las exportaciones en general. Más aún, en 1995 las ventas externas de la industria tradicional casi igualaron a las de la maquiladora. Sin embargo, en 1996 esta última acelera sus exportaciones respecto a la industria tradicional. Las importaciones totales crecieron a un ritmo mayor que el de las exportaciones, excepto en 1995 y 1996, por efecto de la devaluación. En 1990 las compras foráneas de la ITYC participaron con 4% de las totales, aumentando a 5.3% en 1994, aunque descendieron 5.1% en 1996. El componente importado por las maquiladoras fue menor que el de la industria tradicional en todos los años, excepto en 1995 y 1996, cuando la tendencia empieza a invertirse. La participación de las importaciones de la ITYC en las manufacturas fue creciente de 1990 (4.8%) a 1993 (5.7%), cayó a 5.4% en 1995 y se incrementó a 5.7% en 1996. El componente maquilador es el más dinámico en las compras al exterior, pues a partir de 1995 elevó su participación de 2.1% en 1990 a 3.5% en 1996, en tanto que la industria tradicional desaceleró sus importaciones de 2.7 a 2.1 por ciento en el período.

El comercio exterior arroja un balance comercial deficitario en el total, en las manufacturas y en las actividades textiles y de la confección. Sin embargo, debido al mayor intercambio comercial a raíz del tratado con Estados Unidos, el déficit en la balanza total y en las manufacturas disminuyó durante 1994, no así el de la ITYC, que se incrementó a 911.6 millones de dólares. El efecto combinado acuerdo comercial-devaluación de 1994 re-vertió la tendencia,¹² por lo que se tuvo un superávit global en 1995 de 7 347 millones de dólares, de 112 millones en las manufacturas y de 1 290 millones en la ITYC. Para 1996 dicho superávit fue menor pero positivo, el de las manufacturas negativo y el de la ITYC se incrementó. Esto podría indicar la existencia de un comercio de tipo intraindustrial, con un peso específico importante de la industria maquiladora textil, el cual puede incrementarse con la desgravación arancelaria de los próximos años.

ASPECTOS METODOLÓGICOS DEL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL

Aspectos conceptuales

Los países tienden a exportar y a importar bienes a partir del natural hecho de que pueden darse dos tipos de comercio: el interindustrial y el intraindustrial. Cuando un determinado sector de un país exporta bienes manufacturados hacia otro país y este mismo sector importa bienes diferentes de los que exportó, entonces se estará realizando un comercio interindustrial,

12. E. Dussel Peters, "La evolución de las exportaciones de confección mexicanas a los Estados Unidos (1990-1995)", en E. Dussel,

es decir, entre industrias diferentes de dos países. Por otra parte, cuando un sector industrial exporta e importa a la vez los mismos productos, pero diferenciados solamente por algunas características, como la marca, el color, la innovación y la calidad, se estará originando un comercio intraindustrial o de doble sentido, o sea, dentro de una misma industria. A su vez, el comercio interindustrial se origina por la especialización de un país en alguna industria, mientras que el comercio intraindustrial se deriva de la especialización de una nación en un rango reducido de productos de cierta industria. En un estudio sobre los países europeos junto con Canadá, Estados Unidos y Japón, Glejser, Goossens y Vanden¹³ encontraron evidencia de que entre 1959 y 1970-1973 la especialización intraindustrial no sólo ocurría en la Comunidad Europea sino que era más intensa en los países con ingresos más altos; también concluyeron que la especialización de tipo interindustrial se dio en las naciones con ingresos más bajos.

El comercio intraindustrial por lo general se presenta en dos grupos: el de productos funcionalmente idénticos, que se refiere a los que tienen una perfecta sustituibilidad en su uso, es decir, una elasticidad cruzada de la demanda positiva, por lo que los consumidores no tienen razón alguna para preferir un bien sobre el otro.¹⁴ Las causas que originan el comercio de este tipo de bienes son: el sesgo de agregación, el comercio transfronterizo, la diferenciación en el tiempo, la producción y el consumo conjuntos, la reexportación de productos, los procesos de subcontratación por empresas transnacionales y el *dumping* recíproco. Sin embargo, el comercio intraindustrial más importante tiene lugar en los productos diferenciados, que son aquellos bienes cercanos pero no perfectos sustitutos en su uso. Por tanto, aunque tienen una elevada elasticidad cruzada de la demanda, no llega a ser perfecta.

Se sabe que el nivel del comercio intraindustrial puede verse afectado por factores atribuibles a las diferencias entre los países, pero también por otros relacionados con las diferencias entre las industrias.¹⁵ Entre los primeros se encuentran el nivel del ingreso per cápita de un país, el grado de equidad en los ingresos entre un par de países, el estado del desarrollo económico de una nación, la diferencia en el desarrollo económico de dos países, el tamaño de un país reflejado en su PIB, la cercanía geográfica, los desequilibrios comerciales y el grado de integración entre los países. De todos, este último es relevante debido a los estrechos vínculos económicos y comerciales formalizados en el tratado de libre comercio entre México y Estados Unidos.

M. Piore y C. Ruiz Durán (comps.), *Pensar globalmente y actuar regionalmente: hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo XXI*, JUS-UNAM, México, 1997.

13. H.G. Glejser, K. Goossens y M. Vanden Eede, "Inter-industry versus Intra-industry Specialization in Exports and Imports (1959-1970-1973)", *Journal of International Economics*, núm. 12, 1982, pp. 363-369.

14. N. Grimwade, *International Trade: New Patterns of Trade, Production and Investment*, Routledge, Londres y Nueva York, 1989.

15. B. Balassa, "Determinants of Intra-industry Specialisation in the United States Trade", *Oxford Economics Papers*, núm. 38, 1986; H.G. Glejser, *op. cit.*, y S.B. Linder, *An Essay on Trade and Transformation*, J. Wiley, Nueva York, 1961.

En los países que forman parte de un bloque comercial (área de libre comercio, unión aduanera o mercado común) el comercio intraindustrial presenta altos niveles. Grubel y Lloyd¹⁶ encontraron que entre los miembros de la CEE los índices de comercio intraindustrial fueron de 53% en 1959 y 67% en 1967. Éstos fueron más altos que los obtenidos para los países de la OCDE, que alcanzaron 36 y 48 por ciento en los mismos años. Por su parte Balassa¹⁷ ha mostrado que el establecimiento de la CEE permitió la especialización intraindustrial, pero no la interindustrial. Más aún, la integración regional no sólo ha permitido una mayor especialización a los miembros de la CEE, sino también una mayor integración regional de los países en desarrollo. Al respecto Balassa¹⁸ encontró que los miembros de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y los del Mercado Común Centroamericano tuvieron un comercio intraindustrial más alto entre ellos mismos que con el resto del mundo. En el mismo sentido, la CEPAL¹⁹ consideró importante la correlación positiva que Buitelaar²⁰ descubrió entre las exportaciones intrarregionales de productos industriales y el comercio intraindustrial, en contraste con las exportaciones extrarregionales de 13 países latinoamericanos. Igualmente, Ezran y Laird²¹ examinaron el comercio intraindustrial como un componente del comercio entre los países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático en 1980 y encontraron que cerca de 50% del comercio entre estos países fue intraindustrial. Estas experiencias de integración económica entre países han fungido como promotoras de un mayor comercio intraindustrial.²²

La teoría neoclásica considera que el comercio internacional es producto de la especialización de los países basada en la dotación de los factores de producción, lo cual también proporciona ventajas comparativas. Con estos argumentos Heckscher y Ohlin consideraron que mientras más libre fuera el comercio, la redistribución de dichos factores tendería a que las industrias eficientes se fortalecieran y las no eficientes desaparecieran. Consideraron además que los países con idénticas dotaciones de factores no deberían comerciar, pues lo harían con los mismos productos y no habría ganancia alguna. Durante las últimas décadas, sin embargo, el aumento del comercio de productos similares o incluso idénticos, principalmente entre las naciones

16. H.G. Grubel y P.J. Lloyd, *op. cit.*

17. B. Balassa, *Trade-creation and Trade-diversion in the European Common Market*, Manchester School of Economics, núm. 2, junio de 1974.

18. B. Balassa, "Intra-industry Trade...", *op. cit.*

19. CEPAL, *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*, Santiago de Chile, enero de 1994.

20. R. Buitelaar, "Dynamic Gains from Intra-regional Trade in Latin America", en R. Belus y J. Lemco (comps.), *NAFTA as a Model of Development: The Benefits and Costs of Merging High and Low Wage Areas*, National Planning Association, Washington, 1993.

21. R. Ezran y S. Laird, *Intra-industry Trade in Developing Countries and Some Policy Issues*, Seminar Paper, núm. 289, Institute of International Economic Studies, University of Stockholm, agosto de 1984.

22. N. Grimwade, *op. cit.*

desarrolladas, ha cuestionado la especialización en el intercambio comercial cimentada en la ventaja comparativa,²³ pues “la capacidad de los países exportadores dependerá de la capacidad de diseñar, de comerciar y de las patentes y marcas [diferentes] de que dispongan”,²⁴ es decir, de aspectos que sólo se explican desde la perspectiva del comercio intraindustrial.

Medición y fuentes de información

Los pioneros en formular una metodología adecuada para el estudio y la medición del comercio intraindustrial fueron Grubel y Lloyd.²⁵ Estos autores conciben a la industria como “un grupo de productores que producen esencialmente el mismo conjunto de mercancías”. Este concepto es muy diferente del utilizado en las formulaciones del modelo Heckscher-Ohlin, que la define como una “aglomeración de empresas que producen un bien perfectamente homogéneo”. Sin embargo, es difícil encontrar dos bienes perfectamente sustitutos en todas sus características.

Una concepción más estricta define a la rama industrial como “la actividad que elabora a partir de otros productos de la nomenclatura, un producto y uno solo, siendo todo producto fabricado por una rama y solamente por una”.²⁶ Este tipo de intercambio sería más bien intraproducto que intraindustrial.²⁷ Por tanto, el concepto de Grubel y Lloyd tiende a ser más amplio por cuanto incluye desde los flujos de comercio intraproducto, hasta productos diferentes entre sí pero “esencialmente” pertenecientes a una misma industria. Los productos incluidos pueden presentar diferencias o diferenciarse por el grado de elaboración o las especificaciones en los requerimientos de materias primas y en las técnicas de producción.

Por otra parte, Grubel y Lloyd consideran un nivel de dos y tres dígitos según la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI) para denominar “industria” a un grupo de actividades productivas. Sin embargo, el consenso es que en las estadísticas de comercio vigentes no hay clasificación alguna que garantice que los productos agrupados por categoría se produzcan con la misma combinación de insumos, ni que pertenezcan a la misma industria, lo cual indica que este nivel de agregación estadística puede encubrir comercio interindustrial como intraindustrial, incluso al utilizar la CUCI.²⁸ Con estas consideraciones, en este trabajo se utiliza la información de los anuarios estadísticos del comercio exterior de los Estados Unidos

23. J. Mattar y C. Schatán, “El comercio intraindustrial e intrafirma México-Estados Unidos. Autopartes, electrónicos y petroquímicos”, *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 2, México, febrero de 1993, pp. 103-124.

24. R. Ffrench-Davis, *Economía internacional*, México, 1979.

25. H.G. Grubel y P.J. Lloyd, *op. cit.*

26. B. Lassudrie-Duchene y J.L. Mucchieli, “Les échanges comparés dans le commerce international”, *Revue Économique*, mayo de 1979.

27. H.A. Fuentes y S.H. Jaramillo, *El comercio intraindustrial para la especialización de América Latina*, Bogotá, 1993.

28. J. Mattar y C. Schatán, *op. cit.*

Mexicanos de 1990-1995, deflactada con el índice de precios implícito de las exportaciones e importaciones textiles y de la confección, con 1993 como año base.²⁹ Su clasificación está basada en el Sistema Armonizado que incluye y trata de igual manera a las exportaciones e importaciones realizadas por las maquiladoras desde 1992. El nivel de agregación del anuario está dado por sección, capítulo, partida, subpartida y artículo. El rango seleccionado fue por capítulo, para obtener un nivel de agregación similar al de la CUCI (véase el cuadro 4), que a la vez permita evaluar la utilidad de esta fuente de información para este tipo de análisis.

Para el cálculo de los índices de comercio intraindustrial (b_i) se utilizó la fórmula siguiente:

$$b_i = \frac{[(X_i + M_i) - \{X_i - M_i\}]}{(X_i + M_i)} \quad (100)$$

donde:

b_i = índice de comercio intraindustrial.

$(X_i + M_i)$ = comercio total de la industria.

$\{X_i - M_i\}$ = saldo comercial en valor absoluto.

Con esta fórmula se tiende a sobreestimar el índice de comercio intraindustrial, porque a un nivel agregado no brinda información sobre la importancia del comercio intrarrama en relación con las actividades locales del sector ni con el total del comercio exterior.³⁰ Sin embargo, una mayor desagregación aumentaría la posibilidad de subestimar este volumen de comercio. En consecuencia, el b_i que se obtiene mide el grado de generalidad del comercio intraindustrial, sin considerar el precio relativo de cada rama o sector en el flujo comercial. Por otra parte, el b_i general del comercio para cada una de estas industrias se obtiene al promediar los índices simples de cada capítulo.

En cuanto al significado, el b_i oscila generalmente entre 0 y 1. Por tanto, si está más cercano a cero, significa que todo el comercio de determinada industria es interindustrial, por lo que se le puede clasificar como importadora o exportadora neta; es decir, como una industria que sólo exporta (o importa) sin realizar importaciones (o exportaciones). En cambio, si un b_i tiende a 1, significa que el comercio dentro de la misma industria es intraindustrial como consecuencia de una igualdad entre las exportaciones e importaciones. Por esta razón se considera que la existencia de comercio intraindustrial indica un comercio más equilibrado dentro de una industria. Para efectos de medición e interpretación, se considera que una industria realiza un comercio de ese tipo si obtiene por lo menos un b_i de 0.5, y que si es menor se considera interindustrial o bien de bajo volumen de comercio exterior. Lo anterior se sustenta en que un b_i con valor inferior a 0.5 garantiza que en cualquier rama industrial con-

29. INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas de Bienes y Servicios, 1988-1996*, tomos I y II, Aguascalientes, 1997.

30. F. Lorenzo, “Comercio intrarrama: ¿ilusión estadística o fenómeno a explicar?”, *Suma*, núm. 5, octubre de 1988.

C U A D R O 4

CAPÍTULOS QUE INTEGRAN LA SECCIÓN XI DEL ANUARIO ESTADÍSTICO DEL COMERCIO EXTERIOR DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS (AECE) Y SUS SIMILARES DE ACUERDO CON LA CLASIFICACIÓN UNIFORME DEL COMERCIO INTERNACIONAL (CUCI), A UN NIVEL DE AGREGACIÓN DE TRES DÍGITOS

Sección XI: materias textiles y sus manufacturas		
CUCI	Capítulo	Descripción del capítulo
261	50	Seda
262	51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin
263 652	52	Algodón
264 265	53	Resto de fibras textiles vegetales, hilados de papel y tejidos de hilados de papel
266	54	Filamentos sintéticos o artificiales
266	55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas
654 655	56	Guata, fieltro y telas sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes, artículos de cordelería
657	57	Alfombras y demás revestimientos para el suelo de materias textiles
654 655	58	Tejidos especiales; superficies textiles con pelo insertado; encajes, tapicería, pasamanería, bordados
653 656	59	Tejidos impregnados recubiertos, revestidos o estratificados; artículos técnicos de materias textiles
651	60	Tejidos de punto
841	61	Prendas y complementos de vestir de punto
841	62	Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto
267	63	Los demás artículos textiles confeccionados; conjuntos o surtidos, prendería y trapos

Fuente: INEGI, *Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos*, 1995, y ONU, *Classification of Commodities by Industrial Origin: Relationship of the Standard International Trade Classification to the International Standard Industrial Classification*, 1996.

siderada como de comercio interindustrial, las exportaciones (importaciones) superen a las importaciones (exportaciones), en una proporción de por lo menos 3 a 1, lo cual indica que los flujos de comercio son unidireccionales.³¹

EL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DE TEXTILES Y PRODUCTOS CONFECCIONADOS ENTRE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS

A raíz de la entrada en vigor del TLCAN la integración comercial de México con Estados Unidos se ha reforzado. Una característica distintiva de la integración es la alta concentración de las exportaciones en un reducido número de actividades económicas, en las que el elemento más dinámico es un comercio de tipo intraindustrial que, por tanto, está vinculado a las empresas transnacionales.³² Si el análisis del comercio de textiles y productos confeccionados se realiza con enfoque intraindustrial, se reconoce que una parte importante de las exportaciones e importaciones lo efectúan las mismas ramas e incluso las mismas empresas. Sin embargo, el análisis del comercio entre empresas escapa a los propósitos de este trabajo.

Las exportaciones a Estados Unidos

En el período 1990-1997 las exportaciones de la ITYC se incrementaron. Las actividades que mostraron mayor dinamismo fue-

ron las que integran los capítulos 61, 62 y 55 (de acuerdo con el Sistema Armonizado). Las exportaciones del capítulo 61 (prendas y componentes de vestir de punto) tuvieron en 1990 una participación en el total de apenas 6.1%, que aumentó a 28.1% en 1997. Esto significó un aumento de las ventas de 77.5 a 6 535 millones de pesos de 1990 a 1997. El capítulo 62 (prendas y complementos de vestir, excepto los de punto) dominó a lo largo del período las exportaciones, incrementando su participación de 8.1 a 47.3 por ciento. Sus ventas externas sumaron 102.3 millones de pesos en 1990 y 11 015 millones en 1997. Por su parte, las exportaciones del capítulo 55 pasaron de una participación de 11.6 a 3.2 por ciento, pero sus ventas pasaron de 147.7 a 756 millones de pesos. El mayor crecimiento durante el período se concentró en las actividades de los dos primeros capítulos, en particular durante 1997. Las ventas externas del capítulo 61 crecieron 60.7% y las del capítulo 62 lo hicieron 50.2%. Las exportaciones totales textiles y de productos confeccionados tuvieron un crecimiento promedio anual de 51.5% (véase el cuadro 5).

Las actividades exportadoras que perdieron importancia relativa fueron las que se encuentran integradas a los capítulos 52 (algodón) y 54 (filamentos sintéticos y artificiales). En el primer caso las exportaciones descendieron de 34.4 a 4.6 por ciento en el período analizado, aunque sus ventas aumentaron de 437 a 1 059 millones de pesos. El caso de las actividades del capítulo 54 es similar, pues su participación en el conjunto bajó de 15.6 a 2.4 por ciento, no obstante haber incrementado sus ventas de 198.6 a 569 millones de pesos en los mismos años.

Las importaciones de Estados Unidos

Respecto a las importaciones de textiles y manufacturas confeccionadas, se observó una alta concentración en los capítulos 52

31. J.I. Casar, *Transformación en el patrón de especialización y comercio exterior del sector manufacturero mexicano*, ILET-Nafin, México, 1989, y J. Ros, *Organización industrial y comercio exterior*, ILET, México, 1987.

32. E. Dussel Peters, *op. cit.*

C U A D R O 5

MÉXICO: EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCIÓN HACIA ESTADOS UNIDOS SEGÚN EL SISTEMA ARMONIZADO, 1990-1997
(MILLONES DE PESOS DE 1993)

Capítulo	1990		1991		1992		1993		1994		1995		1996		1997		Tasa anual de crecimiento			
	X	%	X	%	X	%	X	%	X	%	X	%	X	%	X	%	1990/1997	1990/1993	1994/1997	
50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
51	13	1.0	9	0.7	17	0.3	16	0.3	27	0.3	25	0.2	60	0.4	78	0.3	28.7	6.1	42.5	
52	437	34.4	452	34.4	227	4.4	133	2.4	211	2.6	765	6.0	793	4.9	1 059	4.6	13.5	- 32.8	71.2	
53	6	0.5	5	0.3	5	0.1	5	0.1	4	0.1	6	-	8	0.1	11	-	8.7	- 3.2	35.1	
54	199	15.6	132	10.0	311	6.0	354	6.5	482	5.9	473	3.7	491	3.1	569	2.4	16.2	21.3	5.7	
55	148	11.6	201	15.2	288	5.5	230	4.2	972	11.8	1 348	10.6	1 232	7.7	756	3.2	26.3	15.9	- 8.0	
56	90	7.1	82	6.2	52	1.0	114	2.1	58	0.7	88	0.7	110	0.7	390	1.7	23.2	8.0	88.3	
57	88	7.0	80	6.0	105	2.0	104	1.9	115	1.4	120	0.9	163	1.0	157	0.7	8.6	5.6	10.9	
58	7	0.6	11	0.9	107	2.1	108	2.0	136	1.7	256	2.0	143	0.9	397	1.7	76.9	145.3	42.8	
59	9	0.7	11	0.9	57	1.1	48	0.9	59	0.7	68	0.5	86	0.5	85	0.4	38.3	75.7	13.0	
60	8	0.7	20	1.5	12	0.2	15	0.3	21	0.3	48	0.4	132	0.8	189	0.8	56.0	20.3	107.0	
61	78	6.1	67	5.1	353	6.8	601	11.1	1 284	15.6	2 905	22.9	4 067	25.3	6 535	28.1	88.4	97.9	72.0	
62	102	8.1	151	11.5	2 270	43.8	2 399	44.2	3 561	43.3	5 450	43.3	7 332	45.6	11 015	47.3	95.1	186.2	45.7	
63	84	6.6	96	7.3	1 386	26.7	1 304	24.0	1 289	15.7	1 136	9.0	1 455	9.0	2 044	8.8	57.9	149.8	16.6	
Total	1 269	100.0	1 317	100.0	5 188	100.0	5 429	100.0	8 220	100.0	12 688	100.0	16 073	100.0	23 283	100.0	51.5	62.3	41.5	

Fuente: INEGI, *La industria textil y del vestido en México*, Aguascalientes, México, 1996, y elaboración propia.

(algodón), 58 (tejidos especiales, superficies textiles, encajes, tapicería, pasamanería y bordados), 61 (prendas y complementos de vestir de punto) y 62 (prendas y complementos de vestir, excepto los de punto). Las importaciones del capítulo 52 mantuvieron su participación en alrededor de 10% de 1990 a 1997, con ventas que ascendieron de 259 a 1 576 millones de pesos durante el período. Por su parte, el capítulo 58 aumentó su participación de 2.4 a 6.2 por ciento, lo cual significó un aumento en sus importaciones de 45.5 a 925 millones. En el mismo sentido, las importaciones del capítulo 61 incrementaron su importancia de 7.9 a 21.8 por ciento, lo cual se tradujo en un aumento de las compras

de 152.2 a 3 255 millones de pesos. Finalmente las importaciones del capítulo 62 elevaron su participación de 22.6 a 28.5 por ciento, aumentando de 433.7 a los 4 263 millones de pesos (véase el cuadro 6).

En suma, los capítulos que mostraron mayor dinamismo fueron el 61, con una variación anual de 54.7%, y el 62, con 14.5% en 1997. Las importaciones totales por los 14 capítulos tuvieron un ritmo de crecimiento medio anual de 34.1% en el período 1990-1997, pero más acelerado de 1990 a 1993 (56.9%) en comparación con el cuatrienio 1994-1997 que fue de 10 por ciento.

C U A D R O 6

MÉXICO: IMPORTACIONES DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCIÓN DESDE ESTADOS UNIDOS SEGÚN EL SISTEMA ARMONIZADO, 1990-1997
(MILLONES DE PESOS DE 1993)

Capítulo	1990		1991		1992		1993		1994		1995		1996		1997		Tasa anual de crecimiento		
	M	%	M	%	M	%	M	%	M	%	M	%	M	%	M	%	1990/1997	1990/1993	1994/1997
50	3	0.2	5	0.2	10	0.2	5	0.1	2	-	1	-	1	-	1	-	-19.6	14.4	- 30.0
51	14	0.7	8	0.3	10	0.2	7	0.1	5	-	25	0.3	52	0.4	50	0.3	20.2	- 20.0	118.7
52	259	13.5	331	14.2	833	13.2	1 088	14.7	1 037	10.8	896	10.0	1 385	11.9	1 576	10.5	29.4	61.4	15.0
53	11	0.6	13	0.6	14	0.2	7	0.1	10	0.1	4	-	4	-	4	-	- 12.0	- 15.4	- 24.1
54	300	15.6	349	15.0	1 108	17.5	1 027	13.8	1 213	12.7	1 010	11.3	1 341	11.6	1 422	9.5	24.9	50.7	5.4
55	322	16.8	293	12.6	604	9.5	379	5.1	659	6.9	455	5.1	600	5.2	629	4.2	10.1	5.6	- 1.5
56	88	4.6	121	5.2	260	4.1	459	6.2	594	6.2	576	6.4	319	2.8	405	2.7	24.4	73.5	- 12.0
57	98	5.1	163	7.0	242	3.8	273	3.7	273	2.8	170	1.9	226	2.0	1 199	8.0	43.0	40.5	63.8
58	46	2.4	59	2.5	453	7.2	490	6.6	735	7.7	712	7.9	900	7.8	925	6.2	53.8	120.7	8.0
59	48	2.5	83	3.6	270	4.3	433	5.8	526	5.5	434	4.8	498	4.3	651	4.4	45.0	107.7	7.3
60	36	1.9	55	2.3	102	1.6	106	1.4	105	1.1	88	1.0	141	1.2	279	1.9	33.9	43.1	38.4
61	152	7.9	149	6.4	396	6.3	616	8.3	1 228	12.8	1 505	16.8	2 105	18.2	3 255	21.8	54.7	59.4	38.4
62	434	22.6	576	24.8	1 742	27.5	1 982	26.7	2 724	28.4	2 853	31.8	3 722	32.1	4 263	28.5	38.6	65.9	16.1
63	109	5.6	121	5.2	284	4.5	548	7.4	469	4.9	231	2.6	299	2.6	285	1.9	14.8	71.4	- 15.3
Total	1 920	100.0	2 326	100.0	6 328	100.0	7 419	100.0	9 581	100.0	8 960	100.0	11 591	100.0	14 946	100.0	34.1	56.9	10.0

Fuente: INEGI, *La industria textil y del vestido en México*, Aguascalientes, México, 1996, y elaboración propia.

C U A D R O 7

ÍNDICES DE COMERCIO INTRAINDUSTRIAL MÉXICO-ESTADOS UNIDOS EN LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCIÓN, 1990-1997

Capítulo	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	Tasa media de crecimiento		
									1990/1993	1994/1997	1990/1997
50	-	0.005	0.003	0.033	0.036	0.114	0.713	0.291	0.010	0.288	0.149
51	0.978	0.922	0.767	0.618	0.303	0.994	0.927	0.784	0.821	0.752	0.787
52	0.744	0.844	0.428	0.217	0.338	0.921	0.728	0.804	0.558	0.698	0.628
53	0.713	0.506	0.495	0.906	0.603	0.839	0.710	0.582	0.655	0.683	0.669
54	0.797	0.548	0.438	0.513	0.569	0.638	0.536	0.571	0.574	0.578	0.576
55	0.629	0.813	0.645	0.755	0.808	0.505	0.655	0.908	0.710	0.719	0.715
56	0.986	0.811	0.335	0.398	0.179	0.266	0.512	0.980	0.632	0.484	0.558
57	0.947	0.655	0.604	0.552	0.593	0.830	0.838	0.232	0.690	0.623	0.656
58	0.277	0.321	0.383	0.361	0.313	0.530	0.275	0.600	0.335	0.429	0.382
59	0.308	0.240	0.349	0.199	0.202	0.270	0.295	0.232	0.274	0.249	0.262
60	0.375	0.530	0.204	0.241	0.336	0.703	0.968	0.807	0.338	0.704	0.521
61	0.675	0.617	0.942	0.988	0.978	0.683	0.682	0.665	0.806	0.752	0.779
62	0.382	0.416	0.868	0.905	0.867	0.687	0.673	0.558	0.643	0.696	0.670
63	0.869	0.886	0.340	0.592	0.533	0.337	0.341	0.245	0.672	0.364	0.518
Total	0.796	0.723	0.901	0.845	0.924	0.828	0.838	0.782	0.816	0.843	0.830

Índices de comercio intraindustrial

El análisis de los índices de comercio intraindustrial se divide en tres etapas: a] 1990-1993, en el que no existen las fuertes devaluaciones ni opera el tratado de libre comercio, aunque hay expectativas por el avance de las negociaciones; b] 1994-1997, cuando entra en vigencia el TLCAN y ocurre la fuerte devaluación de diciembre de 1994, y c] 1990-1997, en que se mezclan los factores mencionados y es posible observar el promedio de referencia.

En el lapso 1990-1993 el resultado promedio obtenido para esta rama industrial fue de 0.82, encontrándose el índice más elevado en 1992 (0.90) y el más bajo en 1991 (0.72). Esto significa que las exportaciones de la rama en promedio presentan dinamismo durante estos años, lo cual hace pensar que los factores explicativos se encuentran en la apertura comercial de México y en los flujos de inversión extranjera directa (IED) a la industria textil.

De los 14 capítulos que integran la sección XI del *Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos*, diez se vinculaban con el comercio intraindustrial en el período 1990-1993. Los más importantes por su dinamismo exportador son el 52, 54, 61 y 62 (véase el cuadro 7). Desde entonces puede observarse que las exportaciones de prendas de vestir (capítulos 61 y 62) tienden a ser las más dinámicas. El resto de los capítulos (50, 58, 59 y 60) presentaron elevados desequilibrios en sus respectivas balanzas comerciales, encontrándose vinculados a un comercio interindustrial importador neto.

Durante 1994-1997 el índice intraindustrial de la rama alcanzó un promedio más alto que en el período anterior y experimentó algunos cambios por capítulos. El promedio fue de 0.84, encontrándose el índice más elevado en 1994 (0.92) y el más bajo en 1997 (0.78). Lo interesante de 1994 es que a un año de entrar en

vigencia el TLCAN la mitad de los capítulos arrojaron índices por debajo de 0.5, por lo que quedaron desvinculados del comercio intraindustrial, y en consecuencia las actividades textiles y manufactureras registraron una serie de desajustes. De esta manera, los vinculados a un comercio de tipo intraindustrial fueron los capítulos 53, 54, 55, 57, 61, 62 y 63. Por otra parte, los capítulos vinculados con el comercio interindustrial importador neto fueron los capítulos 50, 56, 58, 59 y 60. Sólo el 52 se vinculó con este último tipo de comercio, aunque con un volumen comercial global bajo.

Para 1995, diez de los catorce capítulos se vincularon al comercio intraindustrial, lo cual refleja un fuerte incremento respecto al comportamiento del año anterior. Los nuevos capítulos vin-

culados con el comercio intraindustrial fueron el 51, 52, 58 y 60. Aquellos ligados al comercio interindustrial importador neto fueron el 50, 56 y 59. Sólo el capítulo 63 (los demás artículos textiles confeccionados, conjuntos o surtidos, prendería y trapos) se vinculó al comercio interindustrial exportador neto. En 1996 y 1997 la tendencia señala hacia la permanencia de esta industria en el comercio bidireccional.

Por los resultados obtenidos por las exportaciones textiles y manufacturas confeccionadas se aprecia que guardaron un mejor equilibrio con respecto a sus importaciones debido a la fuerte devaluación de 1994, que estimuló las ventas al exterior y contrajo la demanda interna de importaciones. También se debe a una mayor organización de esta industria.

En el período más largo, 1990-1997, el índice intraindustrial promedio alcanzado por la rama fue de 0.78; aumentó constantemente hasta 1994 (0.92), para descender hasta 1997. Los capítulos con tendencia a permanecer vinculados con el comercio intraindustrial son del 51 al 57 y del 60 al 63. Por otra parte, los que tienden a mantenerse vinculados con el comercio interindustrial importador neto son los capítulos 50, 58 y 59. Los relacionados con la confección de prendas de vestir (61 y 62), fueron los más dinámicos en las tres etapas analizadas, lo cual significa que la última parte de la cadena productiva ha producido el mayor efecto a la industria en su conjunto, toda vez que son los que alcanzan un mayor valor agregado.

La desgravación arancelaria

El hecho de que la industria textil y de la confección sea considerada como tradicional no ha impedido que continúe generando un importante número de empleos y obtenga una producción aceptable con volúmenes no muy elevados de capital. Su importancia ha empujado a los gobiernos de las naciones a brindarle

una protección arancelaria elevada. En este caso se trata de una protección no arancelaria contra la entrada de productos textiles mexicanos a Estados Unidos.

Bien recordados son los acuerdos bilaterales con este país, así como el Acuerdo Multifibras (AMF) y el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), tendientes a franquear las barreras no arancelarias impuestas a los materiales textiles y sus manufacturas. Sin embargo, Estados Unidos ha manejado una disposición arancelaria para la producción compartida o maquila (Production-sharing Provision), mediante la cual se fomenta el ensamble de mercancías o de componentes de manufacturas estadounidenses en otros países conforme a las fracciones 9802.00.60 (que incluye productos de metal) y 9802.00.80 (que incluye prendas de vestir y confecciones). Los componentes amparados por las fracciones mencionadas se ensamblan en el extranjero y se reexportan a Estados Unidos, por lo que quedan exentos del impuesto aduanal.

Por otra parte, de las 7 300 fracciones que quedaron libres de gravamen mediante el acuerdo comercial, 4 200 ya estaban incluidas en el SGP. El proceso de desgravación arancelaria se realizará en forma escalonada en un período de 15 años. El 1 de enero de 1994 se liberaron de inmediato 84% de las exportaciones; en 1999 se liberará 8%, otro 7% en 2004 y el restante 1% en 2009.³³

Respecto al sector de la confección, el 1 de enero de 1994 quedaron con arancel cero 45% de las exportaciones, a las que se liberó de las tradicionales cuotas, estimándose que aproximadamente 90% de las ventas externas de este sector quedó libre de aranceles, contra 35% en los años anteriores al tratado comercial. Esto explica el incremento de las exportaciones de prendas de vestir y de confecciones de los capítulos 61 y 62 hacia Estados Unidos en 1994 y 1995.

CONCLUSIÓN

A pesar de los prolongados períodos de ajuste en que se ha visto envuelta, la textil y de la confección continúa siendo una de las industrias tradicionales más importantes de México debido, en gran medida, al modelo de especialización con el que se ha sumado a las corrientes del comercio mundial textil y al dinamismo de sus exportaciones. Si bien durante el período analizado desaceleró su PIB y se convirtió en expulsora de fuerza de trabajo, su participación aún es importante en la producción y el empleo, en contraste con las manufacturas y la economía en su conjunto. Asimismo, sus exportaciones e importaciones como parte del comercio total y de las manufacturas indican que esta industria se encuentra en un proceso de restructuración de su competitividad e internacionalización.

La tendencia de las exportaciones e importaciones del sector textil y de la confección con el resto del mundo entre 1990 y 1997 ilustra, en general, la presencia de un modelo de especialización intraindustrial, en particular con Estados Unidos, con el que se realiza, en algunos rubros, hasta más de 90% de los in-

tercambios. La importancia del comercio de textiles y de prendas de vestir con este país radica en que, pese a las grandes diferencias económicas, hay algunos factores determinantes que estimulan los flujos de comercio bidireccionales dentro del sector textil y de la confección, lo que cuestiona la teoría convencional de que países con desarrollo económico desigual sólo encuentran estímulos para intercambiar productos provenientes de diferentes industrias.

Los estímulos al comercio intraindustrial en este sector provienen de la producción compartida por medio de la industria maquiladora de exportación; por tanto, de la cercanía con el mercado estadounidense. Esto hace suponer la presencia de un fuerte comercio intraempresarial por los vínculos existentes entre las maquiladoras textiles instaladas en México y las matrices en los países de origen. Durante 1996 operaron en México 437 empresas extranjeras en el sector, de las que 71.4% era de Estados Unidos.

En términos de promedios, se tiene que el comercio intraindustrial reflejó un índice más elevado en los primeros dos años de entrada en vigor del tratado comercial respecto a los cuatro años anteriores a su firma, lo cual indica que la eliminación gradual de los aranceles a los productos textiles y de la confección para los siguientes años puede estimular aún más este tipo de comercio de México con Estados Unidos, por las implicaciones de las reglas de origen "hilo en adelante" y "fibra en adelante"³⁴ y una mayor inversión extranjera en la industria maquiladora de exportación. El índice promedio de 1990 a 1997 indica que el modelo de especialización intraindustrial se gestaba con anterioridad al tratado comercial y que a partir de éste se ha incrementado.

Por otra parte, el argumento de la teoría del comercio intraindustrial de que un país sólo se especializará en algunas variedades de productos, se demuestra en el sector textil y de la confección. En este caso, el comercio bidireccional de México con Estados Unidos se está especializando en 9 de 14 variedades de productos contenidos en los capítulos 51, 52, 53, 54, 55, 57, 61, 62 y 63. De éstos, los más dinámicos en sus volúmenes y valores de comercio con Estados Unidos fueron el 61 y el 62, quizá por el valor agregado de los productos elaborados: prendas de vestir de punto y prendas de vestir, excepto las de punto. El resto de los capítulos, 50, 56, 58, 59 y 60, reflejan un comercio básicamente interindustrial importador neto.

El comportamiento futuro del comercio intraindustrial estará en función de las reglas de origen para este sector, de la inversión extranjera y de una eventual recesión en Estados Unidos o Canadá.

En consecuencia, una estrategia combinada de promover una mayor internacionalización del comercio mediante otros tratados comerciales y de estimular el mercado interno, permitiría disminuir el riesgo de la actual concentración de las exportaciones y las inversiones asociadas a ellas. 

34. Secofi, "Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos", *Comercio Exterior* (suplemento), vol. 42, núm. 9, septiembre de 1992, pp. 11-12.

33. *Ibid.*

sección *i*nternacional



Unión Europea: las revueltas del empleo

Los cambios demográficos de los países de la Unión Europea tendrán importantes repercusiones en el tamaño y en la composición de su fuerza laboral durante las primeras décadas del siglo XXI. Con el advenimiento de la neutralidad demográfica, las economías europeas dejarán atrás años de creciente desempleo para ingresar a una fase de escasez relativa de mano de obra. Las elevadas tasas de nacimientos durante la época dorada de la posguerra conformaron un grupo poblacional que ha marcado el devenir de la Europa comunitaria. Cuando el grueso de la denominada generación del *baby boom* ingresó a la etapa de instrucción formal, las instituciones educativas fueron sometidas a fuertes presiones por el gran incremento de las solicitudes de matrícula. Cuando este grupo se incorporó a la actividad productiva, los desequilibrios se trasladaron al mercado laboral y se elevaron las tasas de desempleo. Una vez que esa generación alcance la edad de retiro, de 2010 a 2030, las presiones se volcarán sobre los sistemas de pensiones.

Después del importante crecimiento poblacional al término de la segunda guerra mundial, la tasa regional de fecundidad se redujo de manera progresiva: si en los sesenta hubo en promedio ocho alumbramientos al año por cada 1 000 habitantes, ahora ocurren 2.3, apenas un tercio de los que se registran en Estados Unidos.¹ Eu-

ropa envejece lenta pero inexorablemente y algunas proyecciones señalan que de 1995 a 2010 la proporción que representan las personas de más de 65 años en la población total crecerá 20%. Esta tendencia se acelerará a partir de la segunda década del siglo XXI y se calcula que en 2025 ese grupo lo integrarán 85 millones de personas, alrededor de 22.5% de la población total.²

Ante ese proceso los mercados laborales transitarán en breve por tres etapas: envejecimiento, estancamiento y declinación. La primera, no por obvia menos importante, se refiere al incremento de la edad promedio de la población económicamente activa (PEA). Si bien el envejecimiento varía mucho entre los países de la Unión Europea, las tendencias apuntan a que desde 2007 los trabajadores de mayor edad (de 55 a 65 años) excederán al grupo de personas de 15 a 25 años. En la etapa de estancamiento, el aumento de la PEA se detendrá porque los trabajadores de nuevo ingreso sólo remplazarán a los que se jubilen. Finalmente, como consecuencia natural, se llegará a un punto en que los retiros del mercado laboral sobrepasarán a las incorporaciones y la PEA ingresará en la fase de declinación.

ses en empezar a perder habitantes a partir del 2014", *El País*, 11 de febrero de 2000.

2. Institute for Prospective Technological Studies, *The IPTS Futures Project: Synthesis Report*, EUR19038EN, Sevilla, enero de 2000.

La evidencia empírica es clara. Las estadísticas para los países de la OCDE, que resultan representativos de la evolución de la Unión Europea, señalan que en los pasados 25 años el número de personas en edad de retiro (65 años o más) creció unos 45 millones, mientras que el grupo poblacional en edad laboral se incrementó alrededor de 120 millones. En los próximos 25 años, empero, habrá cerca de 70 millones más de individuos mayores de 65 años y la población en edad de trabajar sólo aumentará cinco millones.³ Datos específicos del bloque europeo indican que en el próximo lustro la PEA empezará a descender en Italia, Alemania, Dinamarca y Austria; de 2006 a 2010, lo hará en Finlandia, España, Grecia y Portugal, y en el transcurso de la segunda década del siglo XXI tocará el turno a Francia, Bélgica, el Reino Unido, los Países Bajos y Luxemburgo.⁴

Una de las implicaciones más significativas de tal comportamiento demográfico es el incremento de la población económicamente inactiva (PEI) como proporción de la PEA o rango de dependencia. En 1960 había cerca de siete personas en edad laboral por cada individuo de 65 años o

3. OCDE, *Maintaining Prosperity in an Ageing Society*, París, 1998.

4. Comisión Europea, *Communication from the Commission: Towards a Europe for All Ages – Promoting Prosperity and Intergenerational Solidarity*, COM (1999) 221, Bruselas, 1999.

1. "España será uno de los primeros paí-

más; actualmente la proporción es de cinco a uno y, conforme a esa tendencia, se espera que en 2030 sea menor de tres a uno.⁵ Más aún, algunas iniciativas —como la extensión de la educación formal y la menor edad exigida para recibir los beneficios del retiro instrumentada en varios países para aliviar el desempleo— se han convertido, al paso del tiempo, en factores que agudizan el problema de la dependencia. En 1960 un europeo típico vivía alrededor de 68 años, de los cuales 50 permanecía activo en el mercado laboral; el promedio de vida es ahora de 76 años y la permanencia media en dicho mercado se redujo a 38 años.⁶

Las proyecciones para España, por ejemplo, prevén una caída de la tasa de empleo de la población más joven (16-19 años) de 28% en 1997 a 16% en 2008, y una de 19 puntos porcentuales en la de personas de 60 a 64 años en igual lapso.⁷ Como el bienestar material de la población está en función tanto del número de trabajadores activos como de su productividad, la tendencia ascendente del rango de dependencia constituye un factor que limita las perspectivas del crecimiento económico. Si persiste el crecimiento promedio de la productividad vigente desde 1973 (1.5% al año), la reducción de la PEA por la evolución demográfica propiciaría un deterioro de 50% en el bienestar material de los habitantes de la Europa comunitaria a partir de la segunda década del siglo XXI.

Sin duda las tendencias demográficas recientes entrañan un enorme reto social para la Unión Europea. En términos generales, se deberán sustituir las estrategias gubernamentales de abatimiento del desempleo por un nuevo enfoque basado en la calificación y el manejo de la oferta de mano de obra. Ante la declinación de la fuerza laboral, los gobiernos tendrán que desarrollar políticas para activar una mayor proporción de los trabajadores potenciales. Tales políticas deberán favorecer: a) la mayor participación femenina en el mercado laboral; b) la permanencia de los trabajadores después de la edad promedio de retiro; c) la reinserción de los desempleados, y d) la inmigración y movilidad de la fuerza laboral. Como se explica

en el siguiente apartado, el aprovechamiento de cada una de esas fuentes alternativas de mano de obra exige cambios radicales en la estructura actual de los mercados laborales. Entre ellos figura la modificación de contratos de trabajo y las formas de reclutamiento, así como la extensión de las jornadas de trabajo y el fortalecimiento de los sistemas de capacitación.

Aunque la disminución de la PEA contribuirá a reducir las presiones actuales de sobreoferta de mano de obra en los mercados laborales de Europa, ello no significa que la meta de pleno empleo se alcance en forma automática. Los efectos de la neutralidad demográfica desencadenarán nuevas necesidades que, al combinarse con la rápida obsolescencia de habilidades asociada al advenimiento de la economía digital, pueden engendrar una gran paradoja: la coexistencia de escasez de mano de obra calificada en ciertos sectores y desempleo endémico en otros. Las transformaciones cualitativas más visibles que experimentará el mercado laboral europeo, así como las posibles brechas entre la fuerza de trabajo disponible y los perfiles requeridos por las empresas más dinámicas, se abordan en la parte final de esta entrega.

FUENTES ALTERNATIVAS DE MANO DE OBRA

Mayor participación femenina en el mercado laboral

A lo largo de la historia, las mujeres han tenido una participación más bien baja en el mercado laboral a causa de su papel prominente en el núcleo familiar y de la distribución genérica tradicional de tareas. En las últimas décadas, desde luego, aparecieron vientos de cambio significativos. Durante 1998, por ejemplo, 51% del total de mujeres en edad de trabajar de la Unión Europea formó parte del mercado laboral; esa participación de las mujeres en las actividades productivas remuneradas, sin embargo, resultó 20 puntos porcentuales inferior a la de los hombres. Frente a un escenario de escasez relativa de mano de obra, el trabajo asalariado de las mujeres constituye la principal fuente de crecimiento de la PEA. Algunas proyecciones señalan que la fuerza laboral en Europa comunitaria podría incrementarse en 20 millones de trabajadores si la tasa promedio de empleo femenino se equipara a la existente en Estados Unidos (67%).⁸

8. *Ibid.*, p. 12.

En todos los países de la Unión Europea la participación femenina muestra una tendencia ascendente, aunque el efecto neto respectivo dependerá de las condiciones de cada uno de ellos. En 1998 Dinamarca, Suecia y el Reino Unido registraron altas tasas de empleo femenino (72.8, 67.3 y 64.1 por ciento, respectivamente), seguidos de cerca por Finlandia (62%). En estos países las posibilidades de un crecimiento considerable de oferta de mano de obra derivado de la mayor participación de las mujeres en el mercado laboral son relativamente escasas. No obstante, es importante destacar que la brecha entre las tasas de empleo masculino y femenino es todavía amplia en Dinamarca y el Reino Unido (con diferencias respectivas de 12.7 y 14.4 puntos porcentuales), por lo que la esperada convergencia entre la participación laboral de uno y otro género aportaría un importante estímulo para el crecimiento de la PEA.⁹ En Suecia y Finlandia, las expectativas son menores porque la distancia entre las tasas de empleo masculino y femenino es más pequeña (5.9 y 6.2 puntos porcentuales, respectivamente).¹⁰

En contraste, como se aprecia en el cuadro 1, la tasa de empleo femenino en España ascendió apenas a 35% en 1998, menos de la mitad que en Dinamarca y 18.6 puntos porcentuales inferior a la media aritmética de la Unión Europea; en Italia llegó a 37.3% y en Grecia a 41.3%. Además de tener menores tasas de empleo femenino en la Unión Europea, esos tres países también muestran la brecha más amplia entre la participación de hombres y mujeres en el mercado laboral: 32.6 puntos porcentuales en Grecia, 30.8 en España y 29 en Italia. En consecuencia, la mano de obra femenina será allí un factor determinante del crecimiento futuro de la fuerza laboral; de hecho, la evidencia empírica da cuenta ya de un importante dinamismo del empleo femenino en España, cuya tasa creció 4.3 puntos porcentuales en cuatro años.

No obstante, hasta cierto punto resulta paradójico que los tres países con menor participación de las mujeres en el mercado laboral presenten también los mayores índices de desempleo femenino. En 1998

9. Consejo de la Unión Europea, *Joint Employment Report 1999*, 13607/99, Bruselas, diciembre de 1999.

10. El caso del mercado laboral sueco es digno de destacar. Después de alcanzar una tasa de 70.6% en 1994, el empleo femenino se redujo en el país a 67.3% en 1998; tal caída, aunque pequeña, podría ser signo de alguna limitación estructural.

5. Peter Hicks, "The Policy Challenge of Ageing Populations", *The OECD Observer*, núm. 12, París, junio-julio de 1998, pp. 5-10.

6. *Ibid.*, p. 9.

7. Ken Ducatel y Jean Claude Burgelman, *The Futures Project: Employment Map*, Institute for Prospective Technological Studies, EUR 19033EN, Sevilla, diciembre de 1999.

C U A D R O 1

UNIÓN EUROPEA: TASAS DE EMPLEO FEMENINO, 1994-1998 (PORCENTAJES)

	1994		1998	
	Tasa femenina (%)	Puntos porcentuales en que la tasa masculina supera a la femenina	Tasa femenina (%)	Puntos porcentuales en que la tasa masculina supera a la femenina
Dinamarca	69.0	10.5	72.8	12.7
Suecia	70.6	1.6	67.3	5.9
Reino Unido	62.0	13.5	64.1	14.4
Finlandia	59.6	3.3	62.0	6.2
Portugal	55.8	20.9	59.9	18.4
Austria	60.2	20.7	59.6	21.1
Países Bajos	50.9	24.4	56.2	23.8
Alemania	54.1	18.9	53.6	15.7
Francia	52.4	15.7	53.6	14.7
Promedio UE	51.4	20.5	53.6	20.0
Bélgica	45.0	21.9	47.7	19.6
Irlanda	40.3	27.4	47.4	26.1
Luxemburgo	45.6	29.8	45.8	29.3
Grecia	38.2	36.7	41.3	32.6
Italia	36.0	31.7	37.3	29.0
España	30.7	30.0	35.0	30.8

Fuente: elaboración propia con base en Consejo de la Unión Europea, *Joint Employment Report 1999*, Bruselas, diciembre de 1999.

España encabezó de nuevo la lista con una desocupación de 26.6%, casi 15 puntos porcentuales arriba del promedio de la Unión Europea (11.7%), mientras en Italia y Grecia fue de 16.7 y 16.5 por ciento, respectivamente. Francia (13.8%), Finlandia (12%) y Bélgica (11.9%) registraron un desempleo femenino por encima del comunitario. En el extremo opuesto figuraron Luxemburgo, los Países Bajos, el Reino Unido y Austria, con tasas respectivas de 4.2, 5.2, 5.5 y 5.6 por ciento.

La plena incorporación femenina a los mercados laborales representa una opción fundamental para contrarrestar la declinación de la PEA, pero no se debe perder de vista que las mujeres cumplen un papel más activo en el binomio cuidado del hogar-trabajo. Para desempeñar un empleo suelen necesitar ayuda remunerada en las faenas domésticas, proveniente por lo general de otras mujeres. Aunque las percepciones salariales son un estímulo importante para dicha incorporación femenina, se requiere un entorno más favorable para conciliar mejor las responsabilidades laborales con las familiares. En Austria, por ejemplo, 60% de las mujeres con licencia de maternidad, por 18 meses, no se reintegra a su puesto de trabajo.¹¹ Para eliminar

distorsiones que afectan el crecimiento de la participación de la mujer en el mercado laboral, la sociedad en conjunto debe repartir mejor las cargas domésticas y encontrar fórmulas para proporcionar en forma más apropiada servicios de apoyo personal, como guarderías, cuidado de ancianos, limpieza, lavandería y jardinería. También se requerirá avanzar en la equidad entre géneros, tanto en las retribuciones como en las promociones laborales, lo cual requiere cambios en los actuales patrones de trabajo, reclutamiento y desarrollo profesional.

Alargamiento de la vida laboral

El grupo poblacional de personas de 50 a 64 años constituye otra importante reserva para contrarrestar los efectos de la declinación de la fuerza laboral. En 1997 la tasa de empleo promedio de ese grupo en la Unión Europea fue de 47.9%, 26.1 puntos menor que la correspondiente a la población de 30 a 49 años. La información por género revela que la tasa de empleo de los

cil, the European Parliament, the Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: Equal Opportunities for Women and Men in the European Union, COM (2000) 123 final, Bruselas, marzo de 2000.

hombres de edad avanzada (50-64 años) ascendió a 59.8%, mientras que la correspondiente a los de edad intermedia (30-49 años) fue de 84.9%, es decir, 25.1 puntos superior. En el caso de las mujeres, las tasas de empleo del primero y segundo grupos fueron de 36.4 y 63 por ciento, respectivamente, con una diferencia de 26.6 puntos (véase el cuadro 2).¹²

Las tasas de empleo de los grupos de edad referidos presentan un comportamiento muy heterogéneo en los países de la Unión Europea. En Suecia la correspondiente a los trabajadores de edad avanzada fue de 71.9%, la más alta de la Europa comunitaria y no lejos de la del grupo de edad intermedia (81.4%). En Dinamarca, Portugal y el Reino Unido las tasas de empleo para el segmento de edad avanzada fueron de 65, 63 y 58.8 por ciento, respectivamente; en estos países la brecha entre la tasa de empleo de los dos grupos considerados es menor a la media comunitaria, pero duplican prácticamente a la de Suecia.

Bélgica, Luxemburgo, Italia, Austria y España muestran los menores índices ocupacionales en la Unión Europea. En Bélgica sólo laboró 35.3% de la PEA de edad avanzada, con una diferencia de 41.1 puntos respecto a la participación laboral del grupo de edad intermedia (76.4%). Tanto en Italia como en Luxemburgo la tasa de empleo de aquélla fue de 35.8%, mientras en Austria y España ascendió a 42.3 y 43 por ciento, respectivamente. Por los niveles de participación alcanzados, en estos cinco países el potencial de crecimiento de la PEA asociado con la extensión de la vida laboral es promisorio.

A la luz del comportamiento referido del empleo femenino no resulta extraño que las mujeres de edad avanzada sean el grupo poblacional menos activo en el mercado laboral. En Luxemburgo sólo contó con empleo 20.6% de la población femenina de edad avanzada, menos de la mitad que los hombres del mismo rango de edad y 73.5 puntos por debajo de la tasa correspondiente a la población masculina de 30 a 49 años. Una situación similar se registró en Italia, Bélgica y España, con tasas de empleo para la población femenina de edad avanzada de 20.7, 22.4 y 24 por ciento, respectivamente.

Desde principios de los noventa, los sistemas públicos de pensiones para el retiro han sido objeto de críticas, sobre todo

12. Comisión Europea, *The European Labour Market: in the Light of Demographic Change*, Bruselas, 1999.

11. Comisión de las Comunidades Europeas, *Report from the Commission to the Coun-*

C U A D R O 2

UNIÓN EUROPEA: TASAS DE EMPLEO POR EDADES SELECCIONADAS Y GÉNEROS EN LA UNIÓN EUROPEA, 1997 (PORCENTAJES)

	50-64 años			30-49 años		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
Suecia	71.9	73.2	70.5	81.4	83.2	79.5
Dinamarca	65.0	74.7	55.4	83.4	86.1	80.6
Portugal	63.0	76.4	51.2	79.1	85.9	72.6
Reino Unido	58.8	67.2	50.5	78.6	85.5	71.6
Finlandia	50.6	52.0	49.2	79.1	81.1	77.1
Alemania	50.2	60.8	39.6	75.7	83.9	67.0
Francia	49.9	55.5	38.7	77.1	85.9	68.3
Grecia	49.4	69.7	30.0	69.7	86.4	53.0
Unión Europea	47.9	59.8	36.4	74.0	84.9	63.0
Irlanda	46.6	65.7	27.3	69.1	86.1	52.6
Países Bajos	45.5	59.6	31.3	78.0	90.7	64.9
España	43.0	63.3	24.0	60.2	77.4	42.9
Austria	42.3	54.5	30.6	81.0	89.8	71.8
Italia	35.8	51.9	20.7	67.9	86.2	49.5
Luxemburgo	35.8	51.5	20.6	75.9	94.1	56.9
Bélgica	35.3	48.6	22.4	76.4	88.0	64.5

Fuente: elaboración propia con base en Comisión Europea, *The European Labour Market in the Light of Demographic Change*, Bruselas, 1999.

al incrementarse su peso en las erogaciones gubernamentales. Los debates se han centrado tanto en la viabilidad financiera de aquéllos cuanto en los aspectos relacionados con la equidad intergeneracional. La inminente transición de los mercados laborales hacia una etapa de escasez relativa de mano de obra abrirá, sin duda, una nueva vertiente del debate en torno de los nexos entre el acortamiento del tiempo promedio de la vida laboral y la masificación y *generosidad* de los sistemas públicos de pensiones para el retiro.

En la mayoría de los países de la Unión Europea el adelanto de la edad de retiro laboral se convirtió en un instrumento de política económica frente al crecimiento del desempleo. De 1960 a 1995 el promedio de dicha edad en la Europa comunitaria disminuyó de 65.7 a 60.8 años. Las bajas más pronunciadas se registraron en los Países Bajos (7.3 años), España (6.5), Finlandia (6.1) y Bélgica (5.7), mientras que en Suecia, el Reino Unido e Italia la reducción fue de 2.7, 3.5 y 3.9 años, respectivamente.¹³ A raíz de los criterios de convergencia económica establecidos con miras a la unión monetaria y del acotamiento de los déficit fiscales previstos en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento, los sistemas

de seguridad social han experimentado modificaciones considerables. Ante los desafíos planteados por la neutralidad demográfica, resulta más que previsible la multiplicación de las acciones para limitar algunos beneficios sociales, en especial los concernientes a las pensiones de retiro.

El gobierno danés, por ejemplo, otorga un bono de 100 000 coronas a los trabajadores que permanecen activos hasta los 65 años de edad, en tanto que las percepciones de quienes optaron por el retiro anticipado se gravan con un impuesto adicional que se elimina cuando cumplen 62 años de edad. En los otros países de la Europa comunitaria se tiende en general a restringir la cobertura y la generosidad de las pensiones de retiro. Pero en más de un sentido ello se contrapone a las expectativas de trabajadores y empresas: los primeros aspiran a jubilarse cuando aún están en buenas condiciones físicas y de salud, mientras que la sustitución de los trabajadores de mayor edad suele ser para las empresas un mecanismo útil para mejorar la plantilla laboral y aligerar el peso de la nómina. Así, el endurecimiento de las reglas para adjudicar las pensiones de retiro puede tener un efecto marginal en la extensión de la vida laboral de la población. Más aún, muchos trabajadores de edad avanzada tienen serias dificultades para mantenerse en el mercado laboral. En Finlandia, 25% de los desempleados es

mayor de 50 años y, según algunas proyecciones, esa proporción se elevará a 50% en los próximos lustros.¹⁴

La extensión de la vida laboral requiere modificaciones significativas en la organización actual del mercado de trabajo para crear un entorno más favorable a los trabajadores de edad avanzada. Los cambios deberán incluir nuevas políticas de reclutamiento, así como programas especiales de capacitación que mitiguen las posibles desventajas de los trabajadores de edad avanzada frente al resto del contingente laboral. También se necesitan jornadas de trabajo especiales y algunos mecanismos para eximir a ese grupo de tareas de un desgaste físico mayor.

Absorción de los desempleados

El empleo en la Unión Europea empieza a recuperarse lentamente tras largo tiempo de continuo deterioro. De 1994 a 1998 la desocupación se redujo en la mayoría de los países miembros, sobre todo los que tienen índices más altos. En España la tasa de desempleo se redujo 5.6 puntos porcentuales, de 24.1 a 18.8 por ciento, mientras en Irlanda y Finlandia disminuyó 6.5 y 5.2 puntos, respectivamente. También en países con bajo o mediano desempleo, como el Reino Unido, Dinamarca y los Países Bajos, dicha tasas descendieron más de tres puntos porcentuales en el lapso referido. Sólo en Alemania, Grecia e Italia hubo un ligero repunte del flagelo y en 1998 las tasas respectivas fueron de 9.4, 10.7 y 4.7 por ciento.¹⁵

La evolución de la mayoría de los mercados laborales de la Unión Europea muestra una tendencia positiva desde 1995, cuando se inició el actual período de recuperación económica. No obstante, los índices de desempleo aún superan a los de antes de la crisis de principios de los noventa y distan de los existentes a comienzos de los setenta (alrededor de 2%). De acuerdo con la Eurostat, en enero de 2000 había 15 millones de desocupados en la Unión Europea. Ofrecer empleo suficiente para ellos representa una de las aspiraciones principales de la sociedad comunitaria, a cuyo logro contribuyen las tendencias demográficas.¹⁶

14. Ken Ducatel y Jean Claude Burgelman, *op. cit.*

15. Consejo de la Unión Europea, *Joint Employment Report 1999*, *op. cit.*

16. Eurostat, "Euro-zone Unemployment Stays at 9.6%", *News Release*, núm. 28, Luxemburgo, marzo de 2000.

13. Gustavo Fahrenkrog y Luis Delgado, *The Societal Bill: Financing Social Protection and a Sustainable Environment*, anexos, Comisión Europea, EUR19036EN, Sevilla, 1999.

Sin embargo, el comportamiento de las tasas de desempleo prolongado (durante un año o más) y muy prolongado (por más de dos años) constituye uno de los rasgos más preocupantes en la evolución de los mercados laborales europeos. En 1998 el desempleo prolongado correspondió 49% del desempleo total, nueve puntos más que en 1992 (véase la gráfica 1). Un comportamiento similar mostró la tasa de desempleo muy prolongado, cuya ponderación en el desempleo total subió nueve puntos, de 22% en 1992 a 31% en 1998. El menor descenso relativo de esos tipos de desempleo se asocia con la mejora considerable de las perspectivas de trabajo para ciertos sectores sociales, pero también con la concentración de la desocupación en los grupos más vulnerables. Este sesgo laboral afecta principalmente a los individuos con menor preparación académica (la tasa de desempleo de los profesionistas es la mitad de la correspondiente a quienes cuentan con instrucción básica y un tercio menor que la de quienes sólo concluyeron el bachillerato),¹⁷ los jóvenes (el desempleo afecta a 20.1% de la PEA menor de 25 años y 8.8% de la mayor de esa edad),¹⁸ las mujeres y las personas de edad avanzada, cuyos casos ya se examinaron.

Como se aprecia en la gráfica 2, en Italia los trabajadores sin empleo durante un año o más representaron 68.9% de la desocupación total en el país, la proporción más alta de la Unión Europea en 1998. En otras cuatro naciones la tasa de desempleo prolongado superó en diferente grado a la de periodos inferiores a un año; en Bélgica el desempleo prolongado representó 60% del desempleo total; en Irlanda, 58.2%; en Grecia, 55.1%, y en Alemania, 53.2%. Tal proporción fue relativamente baja en Dinamarca (27.5%), Finlandia (31.6%), el Reino Unido (31.7%), Luxemburgo (32.1%) y Austria (34%).¹⁹

En los últimos años los gobiernos de la Unión Europea han promovido políticas encaminadas a reducir el desempleo prolongado y el muy prolongado. Pero la participación de ambos en la desocupación total permanece demasiado alto, lo que evidencia tanto la insuficiencia de las medidas aplicadas cuanto la necesidad de redoblar esfuerzos. Además de sus profundas implicaciones sociales, la integración

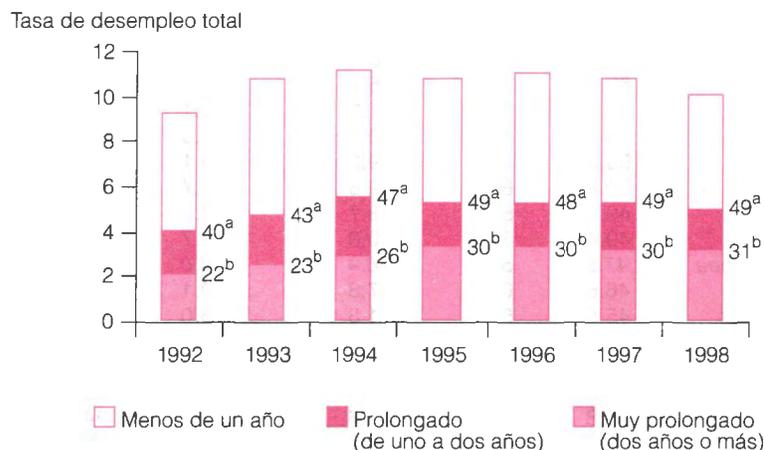
17. "El paro entre los licenciados europeos es la mitad que el de los no universitarios", *El País*, 21 de marzo de 2000.

18. Eurostat, *op. cit.*

19. Consejo de la Unión Europea, *Joint Employment Report*, *op. cit.*

G R Á F I C A 1

UNIÓN EUROPEA: TASA DE DESEMPLEO TOTAL PROLONGADO Y MUY PROLONGADO, 1992-1998 (PORCENTAJES)



a. Participación porcentual del desempleo prolongado en el desempleo total; incluye desempleo muy prolongado. b. Participación porcentual del desempleo muy prolongado en el desempleo total. Fuente: Consejo de la Unión Europea, *Joint Employment Report 1999*, Bruselas, diciembre de 1999.

al mercado laboral de los sectores más vulnerables de la población es indispensable para atender los retos de la declinación demográfica. Basta considerar que los desempleados del presente conformarán un núcleo muy importante de la fuerza laboral en las primeras décadas del siglo XXI.

Movilidad e inmigración laborales

Ante los distintos calendarios de tránsito a la neutralidad demográfica y las condiciones específicas de los mercados laborales, la movilidad de la mano de obra entre regiones y países de la Unión Europea constituye otra opción promisoriosa para encarar los retos de la declinación demográfica. De acuerdo con las proyecciones demográficas y la evolución del empleo, se espera que las regiones sureste y noreste de Francia, el sur de Italia y una franja que se extiende desde el noreste hasta el sur de España, constituyan una importante reserva laboral. Ésta podría desplazarse a otras regiones del mismo país o traspasar las fronteras para equilibrar la oferta y la demanda laborales. Aunque desde el Tratado de Roma de 1957 se consideró el principio de libre circulación de personas y el Acta Única ratificó la ampliación del mismo a todos los residentes en territorio comunitario, en los hechos

la movilidad de la mano de obra dentro de la Unión Europea es todavía limitada, lo que evidencia la complejidad del fenómeno y sus profundas implicaciones sociales.

Los datos del cuadro 3 revelan que en 1998 los ciudadanos de un país de la Unión Europea asentados en otro representaron sólo 1.9% de la población total, sólo cuatro décimas de punto más que en 1995.²⁰ Alemania y Francia concentraron el mayor número de ciudadanos comunitarios no nativos (alrededor de 1.5 y 1.1 millones, respectivamente); en Austria había 810 000 y en Bélgica, 550 000. A este último país correspondió la proporción más alta de aquéllos respecto a la población total (5.5%), seguido por Alemania (2.2%), Francia (2%) y Suecia (2%). En contraste, Finlandia presenta la participación más baja (0.3%), ligeramente inferior al 0.4% de Grecia y Portugal.²¹

Otra importante fuente de mano de obra adicional la constituyen los extranjeros no comunitarios que emigran a la Unión Europea en busca de mejores condiciones de vida. En un informe reciente de la ONU se

20. Eurostat, *EU Has Nearly 5 Million People from Med' 12* <<http://europa.eu.int/comm/eurostat...uct=3-16041998-EN-AP&mode=download>>.

21. "Inmigrantes hoy, padres de españoles mañana", *El País*, 14 de febrero de 2000.

sostiene que, de mantenerse el declive de nacimientos y el *envejecimiento* de la población, Europa necesitará atraer en los próximos 25 años a cerca de 160 millones de trabajadores extranjeros.²² En 1998 los extranjeros no comunitarios representaron 3.6% de la población total. Austria, Alemania y Francia registran la mayor presencia relativa de población extranjera no comunitaria, con 8, 6.6 y 4 por ciento, respectivamente; la más baja corresponde a España, con apenas 0.7% (2.9 puntos menos que la media de la Unión Europea).²³

Durante los últimos años se han intensificado los esfuerzos comunitarios por establecer una política común en materia de inmigración, pero subsisten divergencias en las estrategias nacionales respectivas. En Alemania, aun cuando desde 1993 no se fomenta oficialmente la inmigración, el ingreso de extranjeros no comunitarios se ha incrementado gracias a las fórmulas legales existentes, tales como la solicitud de asilo político o la reunificación familiar. Se calcula que en 1998 había unos 5.5 millones de extranjeros no comunitarios asentados en territorio germano, alrededor de 6.6% de la población total.

Austria, un país con ocho millones de habitantes, limita el establecimiento de extranjeros no comunitarios a una cuota inmutable que cada estado federado fija anualmente. El Ministerio del Interior informó que en 2000 se concederán 8 235 permisos de residencia, de los cuales 5 000 se destinarán a familiares de extranjeros ya residentes; muchos de los recién llegados, sin embargo, no podrán tener un empleo remunerado pues existe otra cuota que restringe los permisos de trabajo para los extranjeros a 8% del mercado laboral austriaco.²⁴

En Francia los extranjeros no comunitarios suman más de 2.3 millones, mientras los extranjeros nacionalizados totalizan 1.7 millones. La regularización más reciente se realizó en 1998, cuando se aceptaron 81 000 de las 143 000 solicitudes presentadas; los chinos obtuvieron el mayor porcentaje de aceptación (87%), mientras que 44% de los marroquíes y los tunecinos solicitantes fueron rechazados.²⁵ España ha pasado de ser sólo un

22. Citado en "Europa debate la gran reforma", *El País*, 16 de enero de 2000.

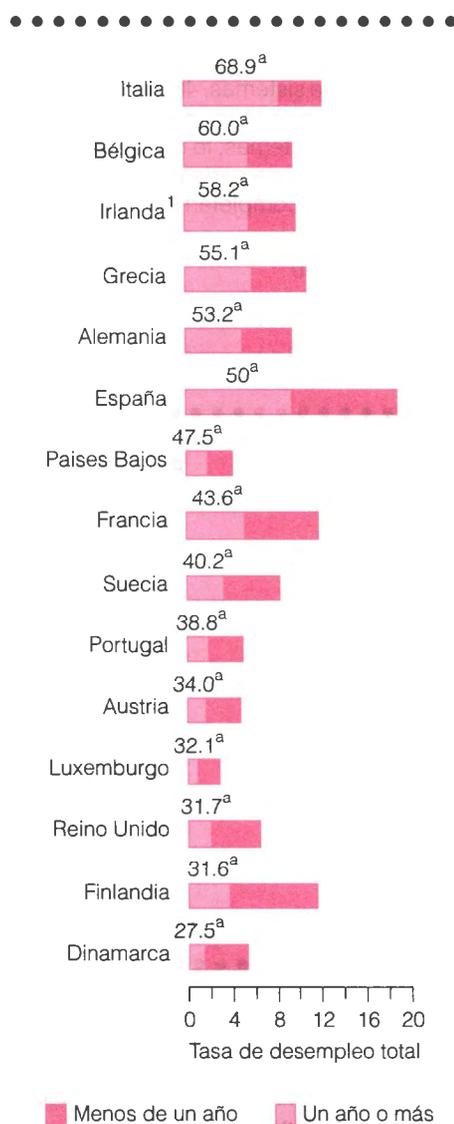
23. Estas estadísticas deben tomarse con reservas dada la dificultad para contabilizar a los inmigrantes que viven en forma clandestina.

24. "Europa debate la gran reforma", *op. cit.*

25. *Ibid.*

G R Á F I C A 2

UNIÓN EUROPEA: TASAS DE DESEMPLEO Y DE DESEMPLEO PROLONGADO POR PAÍSES, 1998 (PORCENTAJES)



a. Participación porcentual del desempleo prolongado en el desempleo total. 1. Datos de 1997. Fuente: elaboración propia con base en Consejo de la Unión Europea, *Joint Employment Report, 1999*, Bruselas, diciembre de 1999.

país de tránsito a un receptor de emigrantes no comunitarios, no obstante que en 1998 éstos representaron sólo 0.7% de la población total (uno de los porcentajes más bajos de la Unión Europea). En los últimos años cada vez resulta más difícil encontrar a españoles dispuestos a laborar en el campo, la construcción y el servicio doméstico; por ello, se espera un

incremento significativo en el número de inmigrantes.²⁶

Las divergencias en torno de la política de inmigración preocupan a las autoridades comunitarias. Conforme a los acuerdos suscritos en la Cumbre de Tampere, se han organizado diversos grupos de trabajo para definir los mecanismos concretos de la política migratoria común, los cuales se someterán a la aprobación del Consejo Europeo en un plazo que comprende de 2000 a 2004. Del éxito de ello depende en gran medida la capacidad futura de respuesta del viejo continente ante los retos planteados por la declinación demográfica.

UN NUEVO REPERTORIO DE OCUPACIONES Y HABILIDADES

Los tendencias dominantes modificarán los mercados laborales de la Unión Europea en los próximos años: a) el envejecimiento de la población, que generará más empleos en actividades vinculadas con la atención médica y diversos servicios personales como los de guardería, lavandería y cuidado de ancianos, y b) el advenimiento de la economía digital, que multiplicará los puestos de trabajo en actividades relacionadas con las tecnologías de la información y el conocimiento.

El proceso de neutralidad demográfica no sólo incidirá en el tamaño de la PEA, sino también en la estructura ocupacional comunitaria. Los servicios médicos han cobrado un gran dinamismo a causa del envejecimiento poblacional; de 1994 a 1998 el empleo sectorial creció a un ritmo promedio anual de 3.25%, uno de los más dinámicos en la Europa comunitaria. La inversión prevista de la pirámide poblacional, a partir de la segunda década del siglo XXI, impulsará el empleo en actividades relacionadas con la atención médica. Junto con el incremento en la esperanza de vida, ello intensificará los requerimientos de personal especializado en cuidados médicos de rutina y en servicios clínicos y hospitalarios. No es extraño que el sector de la salud figure como uno de los principales generadores de empleo en los años por venir.

Tanto la escasez relativa de fuerza laboral cuanto la movilización de fuentes alternativas de mano de obra incrementarán el número de hogares en que todos los adultos se incorporen al mercado de

26. "Inmigrantes de hoy, padres de españoles mañana", *op. cit.*

trabajo. En ellos, como contrapartida, se dificultará más conciliar las actividades laborales con las domésticas, por lo que se espera un aumento notorio de la demanda de servicios de apoyo personal tales como el cuidado y la atención de niños y ancianos, lavandería, limpieza y jardinería. Si bien no se dispone de estadísticas para el conjunto de la Unión Europea, las correspondientes a los Países Bajos pueden dar una idea cercana del potencial de empleo en dicho sector: se prevé que de 1997 a 2000 se crearán allí alrededor de 345 000 puestos de trabajo en actividades relacionadas con los servicios personales; esto implica un crecimiento promedio anual de 3.5%, sólo inferior al de los empleos en actividades vinculadas con la informática, el comercio y la administración. El dinamismo del empleo en los servicios personales será positivo para los mercados laborales de la Unión Europea, pero no debe perderse de vista que a menudo se trata de actividades encubiertas en la economía informal, con bajos salarios y prestaciones exiguas. La expansión del empleo en los servicios puede devenir, así, en un factor que ahonde la desigualdad social por ampliarse la brecha entre los ingresos de los trabajadores respectivos y los ocupados en la producción de bienes y servicios de alto valor agregado.

Ante las nuevas realidades económicas, las oportunidades laborales dependen cada vez más de la preparación de los trabajadores. De 1995 a 1999 los empleos para profesionistas y técnicos en la Unión Europea aumentaron a un ritmo promedio anual superior a 10%, en tanto que los puestos para operadores de máquinas y trabajadores agrícolas se redujeron 6 y 3.5 por ciento, respectivamente. Esta divergencia se profundizará con la irrupción de la economía digital y la creciente importancia relativa de los sectores intensivos en tecnología y conocimiento. Según algunos datos, en 1995 los trabajadores altamente calificados representaron cerca de un tercio de la fuerza laboral de la Unión Europea y, de ellos, 81% correspondió a los servicios de mayor valor agregado.²⁷

En las próximas décadas el mayor dinamismo en la creación de empleos corresponderá a las industrias vinculadas con la informática, en especial con la internet. Si bien para la Unión Europea no se dispone de proyecciones de empleo desagregadas por tipo de ocupación, las correspondientes a Estados Unidos pueden ofrecer una

idea aproximada de las tendencias respectivas. De acuerdo con la Oficina de Estadísticas del Trabajo de este país, cinco de las 10 ocupaciones con mayor crecimiento potencial en los años venideros se relacionan con las industrias de información y el conocimiento. De 1998 a 2008 se espera crear allí 330 000 puestos de trabajo para ingenieros de sistemas, 460 000 para personal de soporte técnico y 590 000 para analistas de sistemas, lo cual duplicará la plantilla laboral de cada una de esas especialidades. Completan la lista los admi-

relativa de mano de obra calificada. En el Reino Unido un informe reveló que 83% de las industrias vinculadas a la información y el conocimiento tuvo dificultades crecientes para reclutar personal calificado. En Dinamarca se estima un déficit de 13 000 profesionales con maestría en disciplinas vinculadas a redes informáticas, el cual podría incrementarse a 40 000 en los próximos cuatro años.²⁹

La escasez relativa de especialistas en redes de información puede ensombrecer las perspectivas de crecimiento economí-

C U A D R O 3
POBLACIÓN EXTRANJERA EN LOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA, 1998 (PARTICIPACIÓN PORCENTUAL RESPECTO A LA POBLACIÓN TOTAL)

	De otros países de la UE-15	Extranjeros no comunitarios	Total
Unión Europea	1.9	3.6	5.5
Alemania	2.2	6.6	8.8
Austria	1.0	8.0	9.0
Bélgica	5.5	3.5	9.0
Dinamarca	0.9	3.4	4.2
España	0.6	0.7	1.3
Finlandia	0.3	1.1	1.3
Francia	2.0	4.0	6.0
Grecia	0.4	1.1	1.5
Irlanda	n.d.	n.d.	3.2
Italia	n.d.	n.d.	1.0
Luxemburgo	n.d.	n.d.	3.3
Países Bajos	1.2	3.4	4.7
Portugal	0.4	1.3	1.7
Reino Unido	1.4	2.0	3.4
Suecia	2.0	4.0	6.0

Fuente: Observatorio Permanente de la Inmigración y Eurostat, tomado de *El País*, 14 de febrero de 2000.

nistradores de bases de datos y los editores asistidos por computadora, con 75 000 y 35 000 puestos de trabajo adicionales, respectivamente.²⁸

Los cambios en los patrones de especialización, como los que experimentan las economías europeas, suelen suscitar desequilibrios importantes entre la oferta y la demanda de mano de obra. Algunos estudios indican que en 1998 había en la Unión Europea alrededor de 500 000 plazas vacantes para especialistas en redes informáticas (*net master*). Otro análisis prevé que en 2002 el bloque regional tendrá un déficit de 600 000 de aquéllos, con insuficiencias muy agudas en Bélgica, los Países Bajos, Dinamarca y Finlandia, donde se combinan elevadas tasas de adopción de las nuevas tecnología y una escasez

co de la Unión Europea. Entre otros efectos indeseados cabe esperar una bonanza salarial en detrimento de la rentabilidad y la capacidad de inversión de las empresas más dinámicas; un incremento de las pérdidas asociadas con la rotación de personal; menor capacidad relativa para atraer capital de inversión, y una emigración de empresas dinámicas a países con mano de obra menos cara y relativamente bien calificada, como la India, China, Israel y Brasil, con la consecuente merma en el potencial de empleo. Para evitar que la escasez relativa de especialistas en redes informáticas socave el avance económico, durante los próximos años los diferentes ámbitos de gobierno de la Unión Europea deberán desarrollar nuevas estrategias y políticas para estimular y financiar

27. Ken Ducatel y Jean Claude Burgelman, *op. cit.*

28. *Ibid.*

29. *Ibid.*



Aunque desde el Tratado de Roma de 1957 se consideró el principio de libre circulación de personas y el Acta Única ratificó la ampliación del mismo a todos los residentes en territorio comunitario, en los hechos la movilidad de la mano de obra dentro de la Unión Europea es todavía limitada, lo que evidencia la complejidad del fenómeno y sus profundas implicaciones sociales

la formación profesional que se requiere en esta nueva era de innovación.

Tales desequilibrios potenciales en el mercado laboral no se limitan a los especialistas en redes de información. Con el advenimiento de la economía digital cada vez más trabajadores de niveles altos y medios deberán poder interactuar con dichas redes como complemento indispensable de sus conocimientos y habilidades específicas. Se requerirán gerentes capaces de administrar ventas en línea, o bien agentes de viajes que exploren el ciberespacio para encontrar las mejores opciones turísticas. También surgirá una nueva gama de actividades por el uso masivo de la internet como herramienta básica en actividades empresariales. Se calcula que en la Unión Europea la proporción de empleados con acceso a la internet pasará de 28% en 1999 a 70% en 2004.

En el nuevo paradigma tecnoeconómico intensivo en información y conocimiento, las empresas tienden a exigir mayores competencias a sus trabajadores. En principio se trata de un hecho positivo porque los niveles salariales se asocian con los de preparación de los trabajadores. Sin embargo, en los últimos años se han multipli-

cado los arreglos laborales más flexibles, como los contratos de tiempo parcial, los temporales, la subcontratación y el empleo por cuenta propia, los cuales entrañan la asignación de menores recursos de las empresas en capital humano. Este fenómeno plantea diversas interrogantes respecto a quién tomará la responsabilidad de invertir en la formación de la fuerza laboral.

Mayores dudas despierta la capacidad de las fuentes alternativas de mano de obra para ajustarse a la estructura ocupacional que surge con el vertiginoso cambio tecnológico. Cada una de esas fuentes comprende una población muy heterogénea. En el caso de los inmigrantes, cuentan por lo general con menor calificación que el trabajador europeo promedio, de suerte que su incorporación laboral se centra en las actividades de menor valor agregado en la estructura productiva.

Quizá para muchos inmigrantes existan buenas oportunidades de empleo tanto en los servicios personales como en ramas económicas tradicionales, pero un crecimiento desmedido de ellos podría exacerbar conflictos de índole racial, como los ocurridos a principios de 2000 en la población española El Ejido.

Con la rápida obsolescencia de las habilidades laborales asociada con la economía digital, la reinserción laboral de los desempleados y las mujeres, alejados por amplios lapsos de los mercados de trabajo, representa una tarea difícil. A menudo desconocen el uso de los nuevos equipos o programas de cómputo y no tienen los conocimientos necesarios para interactuar con redes informáticas. Los trabajadores de edad avanzada, a su vez, suelen tener grandes dificultades para adaptarse tanto a los nuevos modelos organizacionales como al uso de las tecnologías de vanguardia. De cualquier modo, los próximos 10 años constituyen una ventana de oportunidades para emprender una gran transformación en las estructuras sociales y en los sistemas de educación y capacitación que genere los recursos humanos necesarios en la nueva era de intenso cambio tecnológico. De lo contrario, la gran paradoja de escasez de mano de obra en ciertos sectores y un desempleo endémico en otros ámbitos echará raíces en el territorio europeo.

Miguel Ángel Ramírez
 <mr Ramirez@bancomext.gob.mx>

parecía encaminada a una nueva catástrofe.

LOS INESPERADOS RESULTADOS DE 1999 Y SUS CAUSAS

Contra lo esperado, ninguno de los dos escenarios centrales expuestos se convirtió en realidad. Mientras que el colapso financiero precipitó una devaluación de 272% y empujó la inflación anual para 1998 a 82%, en el primer semestre de 1999 la inflación y la devaluación acumuladas fueron de 24 y 14.5 por ciento, respectivamente.³ En cuanto al presupuesto, por primera vez en la Rusia postsoviética, los parámetros oficiales calculados siempre con un ojo en la política están resultando más objetivos que las predicciones de muchos economistas profesionales. Si bien era claro que las proyecciones respecto a la tasa de cambio (21.5 rublos por dólar) y la tasa de inflación anual (30%) eran desde el principio excesivamente optimistas, los resultados en estas áreas han sido buenos: se esperaba que el rublo cerrara 1999 en 27 o 28 unidades por dólar y que la inflación anual no llegara a 50%. En cuanto a la cuestión fiscal, el gobierno de Primakov estableció las bases para que a finales de ese año se obtuviera un superávit primario de 2% del PIB y un déficit fiscal de esa misma magnitud, que, de materializarse, serían los resultados más positivos de los últimos años.⁴ Estas metas se lograrían con magro y tardío apoyo de capital externo y sin ayuda de un mercado de deuda interna, ambos dislocados por el colapso financiero. El presupuesto de 1999 esperaba recibir recursos externos por 7 000 millones de dólares, lo que permitiría cubrir los vencimientos de la deuda externa, con tan sólo 2 500 millones de dólares de recursos propios.⁵ Sin embargo, dado

3. La mayoría de las cifras utilizadas en este trabajo proviene del Centro Ruso-Europeo de Política Económica auspiciado por la Unión Europea (Taxis) y el gobierno ruso. Dichas cifras se publican en *Russian Economic Trends*, informes trimestrales y mensuales de dicho centro.

4. En el presupuesto aprobado se esperaba un superávit primario de 1.64% y un déficit fiscal, incluyendo pago de intereses, de 2.54 por ciento.

5. El monto original que Rusia debía cubrir en materia de deuda externa para 1999 era

que el acuerdo con el FMI se retrasó, Rusia tuvo que desembolsar más de lo previsto sin que ello haya minado su presupuesto.⁶ Destaca también una importante recuperación de los mercados financieros que prácticamente desaparecieron con la crisis. Con ganancias reales de 78% a principios de agosto de 1999, la bolsa de valores rusa ha sido la más rentable del mundo en ese año, aunque la capitalización total del mercado sigue siendo muy baja. Los precios de la deuda rusa y soviética en los mercados secundarios también se han recuperado.

La corrección de la balanza comercial y de la cuenta corriente fue notable. En los meses que antecedieron a la devaluación, el superávit comercial que había generado la economía rusa en los últimos años se redujo drásticamente: de 10 000 millones de dólares de enero a julio de 1997 a sólo 1 800 millones en 1998, lo que condujo al surgimiento de un déficit en cuenta corriente en los dos primeros trimestres de 1998 de 5 100 millones de dólares.⁷

El superávit comercial se recuperó bruscamente (y con ello la cuenta corriente) a raíz de la devaluación: en septiembre ascendió a 3 000 millones (cifra superior a la acumulada de enero a agosto) y desde entonces se ha mantenido alrededor de los 2 500 mensuales. Pero lo más notable es que el esfuerzo por recobrar la estabilidad financiera no condujo a la recesión económica que cabría

de 17 500 millones de dólares. El presupuesto dividió esta deuda en 9 500 millones contraídos por Rusia después de 1992 que sí se cubrirían y otros 8 000 correspondientes a deuda soviética que se buscaría "reestructurar", esto es, que se pagarían, si acaso, parcialmente, estableciéndose una moratoria "en los hechos".

6. Ese acuerdo se firmó en julio de 1999, casi un año después del colapso, y lleva asociado un crédito por 4 500 millones de dólares en dos años y no en uno como Rusia esperaba originalmente.

7. Al deterioro de la cuenta corriente también contribuyó un aumento del déficit en la balanza de ingresos. Pero mientras que de enero a septiembre de 1998 dicho déficit creció 37% frente a igual período de 1997 por un monto de 2 300 millones, durante el mismo lapso el superávit comercial cayó 50% por un monto de 6 100 millones. Banco Central de Rusia, "Platioshni balans Rossii za ianvar-sentiabr 1998 goda", *Vestnik Banka Rossii* 8, Moscú, 8 de febrero de 1999.

esperar.⁸ La producción industrial cayó inmediatamente después del colapso financiero debido a la parálisis del sistema de pagos, aunque a finales de 1998 empezó a recuperarse y prácticamente no ha dejado de crecer. De septiembre de 1998, cuando registró su punto más bajo, a junio de 1999, la producción industrial creció 21% para ubicarse en el nivel de diciembre de 1997. Ello compensaría la esperada caída en otros sectores —como los servicios—, atemperando y quizás conjurando la caída del PIB en ese año.

La política económica propició la relativamente favorable reacción de la economía rusa. A pesar de su retórica inicial, Primakov y Guerashenko optaron por una política más o menos conservadora como para contener el peligro de una nueva espiral de inflación y devaluación, sin con ello paralizar la economía en forma demasiado violenta y políticamente riesgosa. Su fórmula de recurrir a una "emisión monetaria controlada" para financiar el déficit fiscal, que causó el escarnio de economistas nacionales y extranjeros, resultó por demás eficaz: no generó hiperinflación y evitó la alternativa de reducir gastos en la forma draconiana que exigía el repudio a financiar el déficit con emisión en un entorno en el que no había fuentes disponibles de crédito ni internas ni externas. De agosto de 1997 a agosto de 1998 la base monetaria cre-

8. Los países que carecen de moneda fuerte difícilmente pueden aplicar políticas expansivas para contrarrestar, en lo inmediato, los efectos depresivos de las crisis financieras, ya que corren el riesgo de alimentar la inflación y una ulterior devaluación; de ahí que tengan que recurrir a políticas restrictivas que generan recesión. De acuerdo con Morris Goldstein, "en los mercados emergentes suele tomar dos años para que el crecimiento recupere su nivel anterior a la crisis", y así fue en efecto en los casos de México y de los países del Sudeste Asiático que sufrieron severas recesiones. En comparación, por razones que se analizan más adelante, la que sufre Rusia está resultando más moderada. Robert Chote recoge las palabras de Goldstein en la relatoría que hace de una conferencia sobre la crisis en Asia organizada por el Centre for Economic Policy Research (CEPR) en Londres: Robert Chote, "Financial Crises: the Lessons of Asia", *Financial Crises and Asia*, CEPR, Londres, 1998, p. 18. Véase también Paul Krugman, "The Return of Depression Economics", *Foreign Affairs*, enero-febrero de 1999, pp. 56-74.

ció a una tasa media de 4% mensual. Los controles de cambios y ciertas medidas que dieron al banco central mayor juego en el manejo del mercado cambiario —que tampoco fueron del agrado de los economistas ortodoxos— ayudaron a contener la demanda de divisas.⁹ Un efecto similar tuvo el repudio a la deuda interna que se comenta más adelante. La política respecto a la deuda externa, centrada en dividir la deuda rusa de la soviética, pagando puntualmente la primera y entrando de hecho en incumplimiento (*default*) respecto a la segunda, también resultó acertada. Se cumplió así con los vencimientos política y moralmente más sensibles, contribuyendo a desalentar posibles demandas judiciales de los acreedores afectados por dicho incumplimiento. A la postre, aún sin recibir el dinero del FMI, Rusia logró sobrellevar la situación durante la mayor parte del año sin necesidad de declarar una moratoria generalizada de pagos.¹⁰ La moratoria de deuda externa e interna redujo de golpe el rubro más abultado del presupuesto, contribuyendo a la estabilización y pagando un costo relativamente bajo por ello. En suma, los aceptables resultados que obtuvo Primakov, sobre todo en relación con las lúgubres expectativas, lo convirtieron en el político más popular del país y en el candidato número uno para sustituir a Yeltsin.

Más allá de la política económica, la recuperación de la economía rusa se debe a la coyuntura externa por un lado y a factores estructurales por otro. En cuanto a la primera, destaca la recupe-

ración de los precios del petróleo a partir de marzo de este año. Basta recordar que los hidrocarburos contribuyen normalmente con alrededor de 40% de las exportaciones y con un monto un poco menor de los ingresos fiscales de este país. También fueron importantes la demanda generada por el aparentemente inagotable auge del consumo estadounidense y la recuperación en el Sudeste Asiático que, en particular, viene absorbiendo los excedentes de metales industriales rusos que se han topado con barreras proteccionistas en Estados Unidos y otros países. Por último, la recuperación de los mercados financieros en otras economías emergentes repercutió favorablemente en Rusia.

De mayor importancia ha sido el saludable efecto de la brusca devaluación sobre la balanza comercial y la producción. El sector exportador se benefició de una significativa caída de costos, que en el caso de las compañías petroleras se encontraban por encima de la media mundial antes de la devaluación;¹¹ aunque éstas y otras grandes compañías exportadoras multiplicaron el costo de sus deudas tasadas en divisas. En general, a pesar del brusco cambio de precios relativos producto de la devaluación, las exportaciones rusas no aumentaron. Descartando el efecto de la diferencia de precios del petróleo, las exportaciones del último trimestre de 1997 fueron incluso ligeramente mayores que las registradas en el mismo período de 1998. En los primeros cinco meses de 1999 las exportaciones no petroleras prácticamente coincidieron con las del mismo lapso del año anterior: 17 500 millones de dólares en el primer caso y 17 200 millones en el segundo. Ello da fe de la poca elasticidad de precios de las exportaciones rusas, que a su vez se explica por su alto contenido de materias primas.¹² Los exportadores rusos recogieron el fruto de la devaluación principalmente bajo la

forma de mayores ganancias por unidad de producto, no por la vía del aumento del valor de las exportaciones.¹³ Ello contrasta con la recuperación del Sudeste Asiático, impulsada por el crecimiento de las exportaciones manufactureras.¹⁴

Si aún así la devaluación dio pie a un vigoroso crecimiento del superávit comercial, ello se debió a que las importaciones cayeron prácticamente a la mitad: de 6 000 millones mensuales antes de la devaluación a 3 000 después de ella. La caída vertical de la demanda de importaciones provocada por su brusco encarecimiento se compensó parcialmente con una mayor demanda de productos nacionales. Ésta, a su vez, en un típico proceso de sustitución de importaciones, dio lugar a un significativo repunte del sector de producción de bienes de consumo para el mercado interno. Pocos analistas previeron esta reacción. Durante años, la industria ligera fue la más afectada por la crisis: ineficiente y sin recursos para invertir, sufrió en pleno el embate de una vigorosa competencia externa que se benefició de un régimen comercial relativamente abierto, un rublo en constante apreciación y fronteras porosas.¹⁵ Pero si durante estos años hubo escasa inversión y restructuración, pocas empresas cerraron definitivamente, por lo que la mayoría mantuvo una proporción considerable de capacidad ociosa y fuerza de trabajo semiparalizada que ahora movilizan para enfrentar el aumento de la demanda interna. Superada la parálisis inicial del sistema de pagos, la recuperación de la producción industrial no encontró mayor obstáculo en el colapso del sistema bancario, por la sencilla razón de que a lo largo del proceso de transición al mercado la vinculación entre los sectores real y financiero ha sido muy tenue.¹⁶ Fuera de las

9. Entre otras medidas, se obligó a los exportadores a vender por lo menos 50% (y luego hasta 75%) de sus ingresos en divisas en el mercado oficial de cambios; se establecieron nuevos obstáculos para las salidas de capitales no asociadas al pago de importaciones, y se estableció un régimen de cambio en el mercado primario de divisas bajo el cual el banco central tenía clara preferencia respecto a los otros participantes (régimen que se anuló recientemente por presión del FMI). Todo esto ayudó a frenar la salida de capitales, que ha asolado a la economía rusa desde que arrancó el proceso de transición al mercado.

10. Rusia logró recientemente un acuerdo de restructuración de pagos con el Club de París y se encuentra en pláticas con el Club de Londres, por lo que se disipó el peligro de que ese "incumplimiento de hecho", que duró varios meses, diese lugar a demandas legales.

11. De acuerdo con el Global Fund Management, en julio de 1998 los costos de producción de las petroleras rusas eran entre 50 y 80 por ciento más altos que la media internacional. *Moscow Times*, 22 de julio de 1998.

12. Por la naturaleza de sus características técnicas, la elasticidad del precio de las materias primas es mucho más rígido que el de las manufacturas. M. Kalecki, *Teoría de la dinámica económica*, FCE, México, pp. 11-12.

13. De hecho se nota un limitado aumento del volumen, compensado por los bajos precios de materias primas no petroleras como el acero y los productos químicos.

14. *The Economist*, 21 de agosto de 1999, p. 15.

15. La tarifa media de importación es actualmente de 13%. OCDE, "Russian Economic Reforms in the Global Economic Environment", París, mayo de 1999, p. 1 (declaración de la delegación rusa en la reunión ministerial de la OCDE del 26-27 de mayo de 1999).

16. Sobre las peculiares características del sistema bancario ruso véanse William

grandes exportadoras, pocas empresas son sujeto de crédito bancario. Sobreviven gracias al trueque, pagarés y créditos que se otorgan entre sí; esto es, en buena medida al lado de los bancos e incluso de la propia moneda. El escaso uso que hace la empresa rusa media de la banca (más allá que como vehículo para realizar pagos), uno de los factores detrás de los pobres resultados de la transición rusa, resultó un factor positivo en la coyuntura de la crisis. La mayoría de los observadores minimizan la importancia del crecimiento detectado, insistiendo en que por su naturaleza es "de corto plazo y no autosustentable".¹⁷ Pero si bien es claro que un crecimiento sano en el mediano y largo plazos requiere de una seria reestructuración y de una cuantiosa inversión (de las que no hay mucho en el momento), la respuesta que han tenido los sectores que producen para el mercado interno sugiere que la economía rusa ha estado "sobreepuesta". Por sus dimensiones y peculiares características la economía rusa no puede prescindir de un fuerte sector industrial que parecería requerir, al menos temporalmente, de mayores niveles de protección: ya sea gracias a una moneda subvaluada (como ahora) o a un régimen comercial más cerrado. Ello daría un respiro a la industria y a la agricultura y —pese a lo que comúnmente se cree— podría incluso favorecer mayores volúmenes de inversión extranjera directa, pues es un hecho que pocas transnacionales se han arriesgado a invertir, cuando han tenido todas las facilidades para importar¹⁸. Después de casi 10 años

Thompson, "Old Habits Die Hard: Fiscal Imperatives. State-Regulation and the Role of Russia's Banks", *Europe-Asia Studies*, vol. 49, núm. 7, Glasgow, noviembre de 1997, pp. 1159-1187, y Juliet Ellen Johnson, "The Russian Banking System: Institutional Responses to the Market Transition", *Europe-Asia Studies*, vol. 46, núm. 6, Glasgow, 1994, pp. 971-997.

17. G. Pavlov, J. Shvets y P. Westin, "The Financial Sector is Dead; Long Live the Real Sector?", *Russian Economic Trends*, RECEP Moscú, mayo de 1999, p. 7.

18. Así por ejemplo, Wrigleys, el gigante estadounidense de goma de mascar, hasta ahora tomó la decisión de empezar a producir en Rusia después de que por años colmó ese mercado con sus productos. Como señaló un analista ruso: "Ahora que la importación ya no es viable, muchas compañías de productos de consumo tendrán que reti-

de un brutal proceso de desindustrialización bajo la égida de un régimen liberal, Rusia podría encontrar la salida con una reedición del viejo modelo de industrialización (en este caso reindustrialización) mediante la sustitución de importaciones, con protección y fuerte presencia del capital extranjero, que en su momento y en varias latitudes resultó tan provechoso. Al menos contaría desde ya con la ventaja de saber cuáles son las debilidades y las limitaciones del mismo.

Revaluación del paquete del 17 de agosto

El controvertido paquete del 17 de agosto ha recibido fuertes críticas. Sin embargo, a la luz de su secuela, se impone una evaluación más sobria. El punto de partida es que el rescate del rublo por parte del FMI falló en su intento de detener la fuga de capitales.¹⁹ Con las reservas internacionales en picada, la devaluación se hizo inevitable.²⁰ Así, la crítica no atañe a la devaluación en sí, sino a que no se haya instrumentado mucho antes, lo que habría ahorrado miles de millones de dólares en reservas. En su momento, la política de defensa a ultranza del rublo se basó en tres supuestos interrelacionados: *i)* dada la poca confianza de la población en las autoridades, una devaluación limitada y ordenada del rublo era imposible; *ii)* esa devaluación abriría las puertas a un nuevo período de alta inflación, ya que un régimen de tipo fijo de cambio había demostrado ser el factor clave para lograr la estabilización macroeconómica, y *iii)* el frágil sistema político no resistiría los efectos de una nueva espiral inflacionaria.²¹ A la postre,

rarse del mercado o empezar a manufacturar en Rusia". *Moscow Times*, 6 julio de 1999.

19. El 13 de julio de 1998 el FMI anunció que había organizado un paquete de rescate al rublo por 17 500 millones de dólares.

20. De acuerdo con una auditoría reciente efectuada por Pricewaterhouse Coopers, en los 26 días anteriores a la introducción del paquete del 17 de agosto, el Banco Central gastó (sobre todo en ventas a la banca comercial) un total de 4 660 millones de dólares de reservas en defensa del rublo. Esto es, prácticamente la totalidad del primer segmento por 4 800 millones del crédito que acababa de liberar el FMI, *Vedomosti*, Moscú, 10 de septiembre de 1999.

21. Anders Aslund, "Don't Devalue the Ruble", *Moscow Times*, 7 de julio de 1998.

los hechos reivindicaron la validez del primer argumento, desmintieron el segundo e hicieron superfluo el tercero. El régimen de flotación se ha mostrado compatible con relativamente bajas tasas de inflación, mientras que el efecto de la devaluación en el sector real de la economía ha sido más benéfico de lo que se esperaba.

El problema con el modelo del tipo de cambio fijo no radicó en haberlo introducido, sino en no haberlo retirado o modificado de manera radical a tiempo. Los hechos dejaron mal al FMI y dieron la razón a las pocas voces que en su momento insistieron en una devaluación temprana.²²

Pero si en el paquete del 17 de agosto la devaluación era inevitable, no puede decirse lo mismo respecto de sus demás componentes. La mayoría de los observadores censuraron que la devaluación se acompañase con incumplimientos de la deuda interna y con moratoria temporal sobre la deuda externa privada. Lamentaron la pérdida de credibilidad del gobierno ruso, que "por décadas" no tendría acceso a los mercados de capitales, interno y externo. Advertieron, además, que al precipitar la ruina de los bancos se paralizaría la economía real y se esfumaría la poca confianza que con tanto esfuerzo se había logrado generar en el sistema financiero interno. Estas predicciones alarmantes no se confirmaron.

22. Entre los observadores rusos destacan el economista liberal Andrei Illarionov, alarmado por el costo fiscal de la defensa del rublo, y el economista de centro izquierda Vladimir Popov, preocupado por el daño que la sobrevaluación de la moneda infligía a la economía real del país. Estos autores hicieron varias advertencias antes del colapso. Vladimir Popov, "Kakoi kurs rublia nuzhchen Rossii", *Nezavisimaya Gazeta*, Moscú, 21 de mayo de 1998. A fines de junio de 1998, Andrei Illarionov presentó al Ministerio de Finanzas un memorándum confidencial ("la última llamada") urgiendo la devaluación. Ese documento fue posteriormente publicado en Andrei Illarionov "Poslednie preduprezhdenie", *Nezavisimaya Gazeta*, 27 abril de 1999. Véanse también las evaluaciones de Illarionov y Popov después de la crisis. Andrei Illarionov "Kak bil organizovan rossiskii finansovii krizis", *Voprosi Ekonomiki*, núms. 11 y 12, Moscú, noviembre y diciembre 1998, pp. 20-36 y 12-32. Vladimir Popov "Uroki valiutnogo krizisa v Rossii i v drugij stranaj", *Voprosi Ekonomiki* 6, Moscú, junio de 1999, pp. 100-122.

No hay duda de que la moratoria de tres meses sobre la deuda externa privada resultó extraña por su forma: el Estado se declaraba en moratoria sobre una deuda de la que no era responsable. Pero también fue poco eficaz por su contenido: las empresas y los bancos que no podían pagar aprovecharon la confusión para esconder activos, no para reestructurarse y recapitalizarse; los que sí podían y querían ignoraron la resolución de las autoridades y saldaron sus deudas a tiempo. En cambio, las severas críticas al incumplimiento sobre la deuda interna no son del todo justificables: no toman en debida cuenta la forma en que se acumuló esa deuda y las circunstancias en que se repudió, exageran los costos de ese repudio e ignoran sus beneficios.²³

Es un hecho que el monto absoluto de la deuda pública rusa no llegó a ser excesivo: en su punto más alto fue del orden de 55% del PIB, tasa aceptable en relación con la norma de los países desarrollados y baja frente al potencial exportador de la economía rusa. Más que el monto total, lo importante fue el rápido ritmo de crecimiento de esa deuda, la estructura de sus vencimientos y, aunque escapa del ámbito de la economía más no de la política, la turbia forma en que se acumuló y se gastó. La deuda interna alcanzó en sólo cinco años un monto de 70 000 millones de dólares, de los cuales más de una tercera parte maduraba en el último trimestre de 1998. Si bien es cierto que la devaluación habría abaratado drásticamente el costo real de esa deuda, sin incumplimiento de por medio, el gobierno habría aún así tenido que desembolsar en el último cuatrimestre del año el equivalente en rublos de cerca de 8 000 millones de dólares. Partiendo del supuesto realista de que los inversionistas no estarían en ánimo de renovar sus carteras de deuda rusa, ello implicaba un aumento vertical de la masa circulante que habría socavado el esfuerzo de estabilización.

23. En sentido estricto no se trató de repudio de deuda sino de una moratoria seguida de un férreo "acuerdo" de reestructuración que en la práctica fue impuesto por el gobierno ruso. Con la suma de los efectos de la moratoria, la devaluación y la reestructuración, el Estado ruso terminará pagando no más de 5% del valor real que tenía esa deuda en la víspera del colapso del 17 de agosto.

Después de casi 10 años de un brutal proceso de desindustrialización, Rusia podría encontrar la salida con una reedición del viejo modelo de industrialización (en este caso reindustrialización) mediante la sustitución de importaciones, con protección y fuerte presencia del capital extranjero

Primakov requería frenar de golpe el gasto público y el rubro de pago de deuda era el más oneroso de todos: no había razón de peso ni económica ni política ni moral, para continuar con una política que daba prioridad al pago de las deudas que el Estado había contraído con inversionistas concientes del riesgo inherente a prestar a muy altas tasas de interés, por encima de las que tenía con pensionistas, maestros y médicos.²⁴ En los hechos había una alternativa entre pagar puntualmente la deuda, por un lado, y detener la inflación, el descontento social y el riesgo de una explosión política, por otro. De entre los males se escogió el menor y se optó por lo segundo.

Si el repudio de deuda contribuyó a la estabilización, sus inevitables costos han

24. Uno de los rasgos más condenables del peculiar capitalismo ruso es la extensión de la cultura del "no pago" a los salarios y las pensiones.

resultado menores de lo esperado. Primero, como se ha demostrado una y otra vez, la memoria de los mercados es corta; si no son los mismos que perdieron en esta ocasión, serán otros los inversionistas que no dejarán de hacer negocio con el gobierno ruso cuando se presente la oportunidad. A mediano plazo, el principal obstáculo para que fluya de nuevo el capital externo a Rusia será la inestabilidad política y no un pobre historial de crédito. De hecho, el valor de la deuda rusa y soviética en el mercado secundario ha escalado en pocos meses a niveles que al calor del colapso se consideraban inconcebibles.²⁵ Segundo, no

25. Un informe reciente comenta de la siguiente forma la recuperación del mercado de deuda rusa: "Resulta difícil de creer. A pesar de haber perdido el año pasado más de 95% del valor de su cartera en deuda emitida por el gobierno ruso, los inversionistas extranjeros son una vez más entusiastas

hay duda de que la moratoria sobre la deuda interna contribuyó poderosamente al colapso de los grandes bancos. Esto último minó la poca confianza que había ganado el sector financiero entre la población, lo que sin duda constituye el mayor costo indirecto del incumplimiento sobre la deuda interna, aunque algunos bancos habrían quebrado incluso sin ella. Sin embargo, como se señaló, dada la pobre vinculación entre el sector financiero y el real, ello tuvo un efecto limitado en el resto de la economía.²⁶ Tercero, como lo sugieren los recientes escándalos de Fimaco, Mabetex y el Banco de Nueva York,²⁷ buena parte de la deuda que Rusia ha contraído (tanto interna como externa) se ha dilapidado: son rampantes la corrupción y la fuga de capitales. Esa descomunal acumulación de deuda no ayudó a generar crecimiento y ni siquiera a cubrir las elementales responsabilidades del gobierno con sus propios ciudadanos. Mientras no se dé una profunda reforma del Estado en Rusia, una más limitada capacidad de crédito no es necesariamente negativa. Finalmente, pero no por ello menos importante, está la dimensión moral y política del repudio de la deuda interna. En lo que respecta a muchos banqueros nacionales que se sienten "embaucados" por el Estado, cabe recordar que ellos mismos lo engañaron de manera escandalosa al invertir en deuda pública con dinero del fisco destinado al pago

compradores de esa deuda", *Financial Times*, 7 de julio de 1999. De hecho, en fechas próximas, el Banco Central comenzará a emitir bonos con la certeza de que habrá suficiente demanda para ellos.

26. El Banco Central amortiguó ese colapso, por métodos muy cuestionables, permitiendo que algunos de esos bancos ocultasen a tiempo activos valiosos y reaparecieran como instituciones relativamente saludables bajo otros nombres.

27. Fimaco es una filial que el Banco Central de Rusia mantuvo en secreto y utilizó para reciclar, en forma turbia, una cantidad importante de reservas internacionales; Mabetex es una empresa suiza que, en circunstancias dudosas, obtuvo contratos multimillonarios por parte del gobierno ruso; el Banco de Nueva York parece haber sido el centro del lavado de miles de millones de dólares procedentes de Rusia. Estos tres escándalos, que involucran a las más altas esferas de la élite rusa, ocuparon las planas de los principales diarios internacionales en la segunda mitad de agosto.

de pensiones y salarios, esto es, recibiendo dinero sin intereses de una mano del Estado para confiscarlo y prestárselo a la otra a precios prohibitivos. Más aún, los inversionistas que entraron al juego de la deuda interna rusa exigieron altísimas tasas de interés precisamente porque reconocían que eran instrumentos de alto riesgo. Ahora, a raíz del incumplimiento, pretenden indignación. Como reza el dicho: quieren guardar su pastel y comérselo; prestar con la seguridad de que "los países no son empresas y por tanto no quiebran", pero cobrando sus créditos a precios que se les imponen a empresas de tercera categoría. Un típico caso de riesgo moral.

EL DERRUMBE DE RUSIA Y SUS DIFERENCIAS CON LA CRISIS EN ASIA

Los primeros síntomas de la crisis que desembocaría en el colapso financiero de agosto de 1998 aparecieron casi un año antes, con la salida de capitales provocada por la brusca caída de la confianza del capital extranjero en la economía rusa. Esa confianza se fracturó a raíz del colapso de los mercados emergentes en Asia y no obedeció a un presunto deterioro de la situación interna. Si acaso, desde la victoria electoral de Yeltsin en 1996, cuando empezó a llegar el capital a Rusia, hasta mediados de 1997, cuando empezaron los problemas en Asia, esa situación mejoró de manera notable. Aunque el colapso financiero de Rusia no se explica sin el antecedente de las crisis que estallaron en Asia, se trata de historias muy diferentes. Sin duda las causas inmediatas son las mismas, de ahí que en uno y otro caso coincidan los síntomas: un tipo de cambio fijo y apreciándose, una cuenta corriente en déficit y en deterioro, mercados financieros en ebullición, reservas internacionales relativamente bajas y en descenso y mucho capital extranjero de corto plazo presto a levantar el vuelo a la primera señal de alarma y con todas las facilidades para hacerlo. Esto es, un cuadro idóneo para los ataques especulativos y la súbita salida masiva de capitales, que al forzar la brusca devaluación de la moneda desencadenaron la crisis tanto en Rusia como en Asia.

Al calor de los acontecimientos, se ha querido ver otra similitud en lo que se supone que son las causas profundas de

la crisis en ambos casos: las deficiencias estructurales del modelo de capitalismo tanto de Asia como de Rusia, es decir, sus marcadas diferencias respecto al modelo liberal anglosajón. Pero dejando por lo pronto de lado su supuesto papel en las respectivas crisis —si bien es cierto que ambos capitalismos en mucho se distancian del supuesto prototipo ideal—, la distancia entre sí es, en realidad, abismal.²⁸ Mientras el capitalismo asiático encontró formas poco convencionales para transformar altas tasas de ahorro en altas tasas de inversión productiva,²⁹ el ruso descubrió la forma de dilapidar un nada desdeñable ahorro en fuga de capitales y de concentrar el consumo y la otrora omnipresente propiedad estatal en una pequeña élite. El resultado es que si algunos autores hablan de "sobreinversión" en Asia, no queda duda de que fuera de los montos dedicados a la construcción de mansiones y la creación de un sector de servicios para la nuevas clases privilegiadas en Moscú, prácticamente no ha habido inversión en Rusia en los últimos diez años. En consecuencia, mientras el capitalismo asiático generó el crecimiento económico más espectacular de todos los tiempos, el ruso, por el contrario, dio lugar a una desindustrialización y una degeneración social no menos espectacular.

Sin embargo, aun en sus más profundas diferencias, hay una curiosa similitud entre estos capitalismos: la aparente poca necesidad en uno y otro del gran flujo de capital externo de corto plazo que recibieron, en Asia, por ser la región del mundo que genera más ahorro, y en Rusia, por carecer de los mecanismos para canalizarlo productivamente. En Asia, ese capital acabó alimentando burbujas especulativas a tasas de crecimiento de suyo extraordinarias.³⁰ En

28. En palabras de Alan Greenspan: "Advertido que una de las consecuencias de la crisis asiática es una creciente conciencia en la región de que el capitalismo de mercado, tal como se practica en Occidente y sobre todo en Estados Unidos, es el modelo superior; esto es, que provee una mayor esperanza para generar aumento en los niveles de vida y desarrollo continuo". Citado en el editorial del *Financial Times* del 18 de abril de 1998.

29. Robert Wade y Frank Veneroso, "The Resources Lie Within", *The Economist*, 7 de noviembre de 1998, p. 25-29.

30. Robert Chote, *op. cit.*

Rusia, buena parte del ahorro acabó en cuentas privadas en el extranjero y en el financiamiento de guerras internas y campañas electorales. Así, este capital extranjero de corto plazo, cuyo papel fue prominente en desatar ambas crisis, parece no haber tenido papel positivo alguno, o, para ponerlo de otra forma, el papel negativo que desempeñó en el momento de la crisis en mucho supera cualquier papel positivo que halla tenido antes de ella. Un argumento de peso para regular e incluso desalentar la libre entrada de estos capitales.³¹

Así, por lo menos puede dudarse de la contribución a la crisis de los presuntos defectos del capitalismo asiático, que en su haber tiene un verdadero *milagro* económico. Voces autorizadas llaman a reformar más que a desmantelar un modelo que consideran adecuado a las características de la región y que sin duda ha mostrado su eficacia.³² No puede decirse lo mismo del capitalismo ruso, pues éste no tiene nada de qué jactarse y su responsabilidad en la crisis es más clara. Ésta, como se señaló, se originó cronológicamente en Asia. Pero no hay duda que el virus del dragón cayó en terreno fértil. En cierto sentido, lo que se debe explicar no es tanto la salida como la entrada masiva de capital extranjero especulativo en 1996 y 1997. Ya entonces era evidente que el capitalismo ruso era incapaz de generar un crecimiento sostenido. Sus defectos eran —y lo siguen siendo— numerosos y prominentes: corrupción, ineficiencia, la arraigada cultura del no pago, la falta de un marco jurídico mínimamente adecuado a las necesidades del mercado, el uso extensivo del trueque y de sustitutos de

dinero, la criminalización, el deficiente *gobierno corporativo* en las empresas, la dolarización extensiva, la falta de vinculación entre el sistema financiero y la economía real, etcétera.³³ Sin embargo, esos problemas estructurales no desalentaron a inversionistas que se comportaron más como ovejas que sin mayor reflexión siguen los pasos de su vecino, que como los intachables analistas que supone la teoría ortodoxa.³⁴ Sólo hasta que estalló la crisis en Asia los inversionistas se percataron de la fragilidad de la situación en Rusia.

Con todo, para incriminar al capitalismo ruso como la fuente primaria de la crisis se debe mostrar que el derrumbe financiero era perfectamente factible aun sin la entrada de capital extranjero, lo que muy probablemente no pueda decirse de la crisis de Asia. El dato clave es el insostenible crecimiento de la deuda pública que, como se señaló, alcanzó un nivel de 55% del PIB en sólo cinco años. Ese endeudamiento acelerado no ayudó a reformar al capitalismo ruso, esto es, a fomentar la inversión productiva y no la fuga de capitales o el consumo suntuario. Durante 1996 y 1997 prácti-

33. Sobre las peculiaridades del capitalismo ruso, véanse Clifford Gaddy y Barry Ickes, "Russia's Virtual Economy", *Foreign Affairs*, septiembre-octubre de 1998, pp. 53-68; Marshall Goldman, "The Cashless Society", *Current History*, octubre de 1998, pp. 319-325; V. Makarov y G. Kleiner, "Barter v Rossii: institucionalni etap", *Voprosi Ekonomiki*, núm. 4, Moscú, abril de 1999, pp. 79-102; Mijail Deliaguin, *Ekonomika Neplatezchei*, Moscú, 1997, y Gerardo Bracho, "Rusia: después de la falla del Estado, las imperfecciones del mercado", *Economía Informa*, núm. 237, UNAM, México, abril de 1995, pp. 27-31.

34. A la postre resultó evidente que los mercados financieros internacionales se "sobre entusiasmaron", a pesar de que los "fundamentales" de la economía rusa dejaban mucho que desear. Ello vale para las agencias clasificadoras de riesgo, para quienes prestaron a bancos, compañías y gobiernos regionales, para quienes entraron en la pirámide de la deuda pública, para quienes jugaron a la bolsa de valores, etcétera. Sobre este comportamiento "irracional" de los mercados financieros véase el estudio clásico de Charles P. Kindleberger, *Manias, Panics, and Crashes*, Macmillan, Londres, 1989. También véase el reciente ensayo de Héctor Guillén Romo, "Globalización financiera y riesgo sistémico", *Comercio Exterior*, vol. 47, núm. 11, México, noviembre de 1997, pp. 870-880.

camente no hubo aumento del PIB ni de la recaudación fiscal. La deuda no generó ingresos para financiarse, sino que creció bajo el clásico principio de una pirámide: los últimos en entrar a ella sufragaron las (fabulosas) ganancias de quienes entraron antes. Con este patrón, tarde o temprano la pirámide se habría venido abajo, colocando a las autoridades ante el mismo dilema que enfrentaron aquel 17 de agosto: declararse en moratoria o cubrir la deuda con emisión, generando con ello inflación y socavando la moneda.

PERSPECTIVAS DEL CAPITALISMO DE RUSIA

Dado el papel del déficit fiscal en el colapso, el problema del capitalismo ruso pareciera a primera vista de orden fiscal. De hecho, una de las versiones más extendidas del origen del fracaso de la transición rusa es que ha sido desvirtuada por un Estado derrochador que ahoga la iniciativa individual y la economía. La solución para acabar con este presunto monstruo keynesiano, se concluye, es cortar el nudo gordiano del exceso de gasto público.³⁵ El problema con esta historia es que el Estado que hace una década era una superpotencia, hoy tiene un presupuesto federal inferior al de la ciudad de Nueva York. Es fácil imaginar lo que significa, en términos sociales, políticos y económicos, un presupuesto de ese tamaño para una nación de 150 millones de habitantes en la que hace apenas una década existía el derecho a la educación, la salud y el trabajo. Lo que sucede en realidad es que dichos autores toman uno de los síntomas de la crisis —el rápido crecimiento de la deuda pública y por ende la existencia de un "gasto excesivo"— por su causa. En los últimos años, el gasto público ruso ha caído de manera vertical arrastrado por el desplome de la economía, aunque ciertamente no ha caído en la misma proporción que los ingresos

35. Todos los autores liberales, rusos y de otras nacionalidades, insisten en este punto. Sin embargo, el economista Andrei Illarionov lo ha llevado a sus consecuencias lógicas. Andrei Illarionov, "Tzena sotzialisma", *Nezavisimaya Gazeta* del 13 y el 14 de abril de 1999. Andrei Illarionov, "Kak bil organizovan rossiiski finansovi krisis", *op. cit.*

31. La crisis de Asia generó un amplio movimiento, que pocos años antes hubiese sido inconcebible, a favor de una mayor regulación de los flujos de capital. Entre los conversos se encuentran Joseph Stiglitz, el economista en jefe del Banco Mundial, y el conocido académico del MIT, Paul Krugman. Joseph Stiglitz, "More Instruments and Broader Goals: Moving Toward the Post-Washington Consensus", *Unu/Wider*, Helsinki, 1998. Paul Krugman, "The Return of Depression Economics", *op. cit.* Para una visión general del problema véase Robert Wade y Frank Veneroso, "The Gathering World Slump and the Battle over Capital Controls", *New Left Review*, núm. 231, septiembre-octubre de 1998, pp. 13-43.

32. Robert Wade y Frank Veneroso, *op. cit.*



Los liberales que hasta antes del colapso de 1998 se adjudicaban lo que consideraban el éxito de la transición, hoy se distancian de ella insistiendo en que nunca se aplicó el programa liberal en Rusia

fiscales; de allí la explosión del problema de la deuda pública.³⁶ La causa de ello es relativamente sencilla: no ha logrado ajustarse a su nueva condición de pobreza, proceso difícil para individuos y aún más para naciones que heredan pesados compromisos sociales y políticos. Así, se puede coincidir con los críticos liberales y señalar que el Estado ruso ya no puede hacer todo lo que pretende: financiar un Estado de bienestar, mantener una política internacional de superpotencia y, encima, permitir que la élite política y financiera lo desfalque. Se puede también coincidir en general con su receta que instiga al Estado ruso a racionalizar su gasto y ajustarse a sus ingresos. Sin embargo, todo esto nada dice sobre las causas del colapso económico y el origen del peculiar capitalismo que ha surgido en Rusia. Estas deben buscarse en el tortuoso proceso de transición al mercado: esto es, la historia de un extraordinario desencuentro entre celosos reformadores liberales y una pesada realidad comunista que se resiste a someterse a sus designios. En esta lucha ha salido triunfadora una nueva élite, que —a la manera de los hacendados mexicanos del siglo XIX— ha secuestrado la ideología liberal y su antiestatalismo para sus propios fines, privatizando, en los hechos, al propio Estado.

Con tipo de cambio flotante, finanzas públicas más prudentes y cierto control

36. De enero de 1992 (cuando se liberaron los precios) a mediados de 1995, cuando se logró controlar la inflación, el déficit se financió sobre todo con emisión; esto es, el problema fiscal quedó sepultado bajo la inflación.

de capitales, Rusia podrá evitar otro derrumbe financiero. De esa forma, ajustará su gasto a su nuevo nivel de pobreza, como lo está haciendo ya, pero poco más: en la medida en que la inflación erosione la protección de que ha gozado la industria gracias a la devaluación, el crecimiento se detendrá y Rusia se quedará con el mismo modelo de capitalismo destructivo que tenía antes del colapso. La comparación con Asia es de nuevo sugerente. Aquí, el colapso financiero produjo primero una seria recesión y ahora, acicateado por políticas expansivas, una saludable recuperación. Esto es, no se requirió reformar el capitalismo asiático para que éste generase una vez más el crecimiento que ha producido en el pasado; aunque está por verse qué tan sólido será este crecimiento. En cambio, a pesar de haber sufrido un colapso financiero mucho más severo, el capitalismo ruso generó una recesión más benigna, aunque cabe esperar que sin cambios profundos en su modo de operar no será capaz, como no lo ha sido en el pasado, de producir crecimiento sostenido o siquiera significativo.

El punto es cómo reformar el destructivo modelo de capitalismo que ha arraigado en Rusia y crear en su lugar uno viable: que genere crecimiento, permita la reindustrialización y distribuya la riqueza. En una forma peculiar, la discusión recuerda a la de principios de la década. En ese entonces todos estaban a favor de una economía de mercado para Rusia y lo que se discutía eran las "vías".³⁷

37. Carlos Tello, *Cartas desde Moscú*, Cal y Arena, México, 1994, p. 12. Mijail

Ahora, diez años después, de nuevo hay consenso en la necesidad de reformar de raíz el capitalismo que surgió, aunque no en cómo lograrlo.

Los liberales que hasta antes del colapso de 1998 se adjudicaban lo que consideraban el éxito de la transición, hoy se distancian de ella insistiendo en que nunca se aplicó el programa liberal en Rusia.³⁸ No cabe duda de que la Rusia está lejos de ser una economía liberal, pero no porque no se haya intentado y seriamente. Para salir de la crisis y reformar su capitalismo salvaje, Rusia requiere estabilidad política y un nuevo presidente, una reforma del Estado y una nueva política de reformas más pragmática, ajustada a su peculiar situación y tradiciones.³⁹ La peculiar respuesta de la economía real al choque financiero sugiere que éste es el camino correcto. ◀

Gorbachov, "Zhizn i reformi", *Novosti*, Moscú, T 1, p. 564.

38. Ver por ejemplo la opinión de Anders Aslund, quien fungió varios años como consejero del gobierno ruso. Mientras en 1994 Aslund festejaba el éxito de las reformas, en 1999 consideraba que éstas prácticamente no tuvieron lugar. Anders Aslund "Russia's Success Story", *Foreign Affairs*, septiembre-octubre de 1994, pp. 58-71; Anders Aslund, *How Russia Became a Market Economy*, The Brookings Institution, Washington, 1995, 378 pp. En contraste, Andres Aslund, "Russia's Collapse", *Foreign Affairs*, septiembre-octubre de 1999, pp. 64-78.

39. El cambio radical de política acumula varios años de retraso. Gerardo Bracho y Carlos Tello, "Rusia: el futuro de la economía", *Nexos*, núm: 94, México, febrero de 1994.

La industria maquiladora como sostén de las comunidades rurales de Yucatán

LILIAN ALBORNOZ-MENDOZA

RAFAEL ORTIZ PECH*

Este trabajo es el resultado de dos estudios que forman parte de un solo proyecto financiado por el Conacyt-Sisierra a cargo de El Colegio de México (El Colegio de la Frontera Norte), la Universidad Autónoma de Yucatán y la Universidad de California —Davis—, denominado “Estudio acerca de la pérdida de biodiversidad y desarrollo en dos comunidades de Yucatán, México”. Rafael Ortiz Pech elaboró una matriz de contabilidad social (MCS) en Hocabá, Yucatán, comunidad rural de la zona henequenera, para conocer su estructura económica, y Lilian Albornoz Mendoza recopiló la información de la industria maquiladora en toda la zona rural henequenera a fin de medir su contribución al desarrollo económico de esas comunidades. La discusión de esos estudios dio luz al presente artículo. En los respectivos trabajos se aplicaron 120 cuestionarios estructurados y formales a las familias de la comunidad rural (muestra representativa), 11 a los gerentes de las plantas maquiladoras ubicadas en la zona henequenera y 64 a los obreros, y se realizaron visitas a maquiladoras ubicadas en Mérida.

ANTECEDENTES

Yucatán sufrió una aguda crisis económica a finales de los años setenta y principios de los ochenta. El desarrollo económico basado en el monocultivo, la industrialización y la exportación del henequén, conocido como el oro verde, entró en su etapa final de agotamiento.

De 1850 a 1920 Yucatán desarrolló el cultivo del agave,¹ cuya fibra utilizaban las compañías transnacionales estadounidenses

1. El henequén (*Agave fourcroydes*) es una planta endémica de Yucatán.

para engavillar el trigo. Debido al crecimiento industrial mundial, el cultivo y la producción del henequén llegó a aumentar de tal forma que Yucatán se constituyó en el más poderoso monopolio mundial (véase el cuadro 1). En tal período las haciendas milpero-ganaderas se convirtieron en henequeneras y su cultivo se desarrolló en un área que comprende actualmente 62 municipios, denominada zona henequenera. Sin embargo, a partir de 1920 hasta la fecha la participación mundial del henequén yucateco empezó a disminuir (véase el cuadro 2) debido a la creación de otras zonas productoras en África y Brasil, el descenso paulatino e irreversible del precio de la fibra y su sustitución por fibras sintéticas (de plástico). A mediados de los años setenta, la mitad de la población del estado dependía del henequén e incluía 80 000 campesinos henequeneros (véase el cuadro 3).

La aguda crisis de la economía yucateca, por la inviabilidad económica de depender del monocultivo del henequén, orilló a un cambio en las políticas de desarrollo estatal. El Programa de Reordenación Henequenera y Desarrollo Integral de Yucatán de 1984 reconoce que la actividad henequenera, aunque importante, no alcanzaba a satisfacer las necesidades de la población. “La diversificación de la economía es fundamental para el futuro del Estado, pues aunque la actividad henequenera tiene todavía un ciclo importante de vida, no alcanza a satisfacer las crecientes necesidades de empleo y de ingreso de la población. Por ello, la economía estatal deberá sustentarse gradualmente

* Departamento de Manejo y Conservación de Recursos Naturales Tropicales y Facultad de Economía, ambas instituciones de la Universidad Autónoma de Yucatán <lilimendoza@yahoo.com> y <ortizpech@yahoo.com>. Los autores agradecen los comentarios de William Aguilar Cordero y Arisbe Mendoza Escalante, del Departamento de Protrópico.

C U A D R O 1

PRODUCCIÓN DE HENEQUÉN EN YUCATÁN, 1860-1916 (TONELADAS)

	Producción
1860	330
1880	21 169
1900	93 666
1916	222 926

Fuente: elaboración propia con datos del Programa de Desarrollo Agropecuario para la Zona Henequenera.

C U A D R O 2

PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DEL HENEQUÉN YUCATECO (FIBRAS DURAS) EN EL MUNDO (TONELADAS)

	Producción mundial	Producción en Yucatán	Participación de la producción de Yucatán en la mundial (%)
1901	105 600	105 600	100
1915	211 109	186 109	98
1922	122 138	92 138	75
1929	229 000	121 456	53
1938	349 965	80 065	23
1950	660 000	90 128	14
1970	794 000	118 638	15

Fuente: Programa de Desarrollo Agropecuario para la Zona Henequenera, 1975.

en otras actividades industriales, agropecuarias y de servicios".² El Programa de Reordenación impulsa y apoya la diversificación productiva agrícola con el fomento de cultivos hortícolas y cítricos; también promueve la formación de unidades ganaderas, en especial porcícolas, avícolas y bovinas; se fortalece la pesca con el excepcional incremento de los niveles de captura mediante el Programa Marcha al Mar;³ se desarrolla el turismo en gran escala, y se promueve la industrialización del Estado con la instalación de plantas maquiladoras. Esta última es la estrategia de diversificación más importante si se considera el número de empleos generados desde su operación.

2. Gobierno del Estado, Programa de Desarrollo Regional de la Zona Henequenera de Yucatán, 1992-1994.

3. Más de 90% de los 15 000 pescadores que se incorporaron de 1980 a 1990 al sector pesquero son de extracción campesina. La pesca ribereña es la actividad en la que participan en su gran mayoría los ejidatarios henequeneros o exhenequeneros. Luisa Paré y Julia Fraga, *La costa de Yucatán: desarrollo y vulnerabilidad ambiental*, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México, 1994; Julia Fraga, *El proceso de emigración hacia la costa de Yucatán. Estudio de cuatro puertos del litoral yucateco*, Conapo-Cinvestav, Unidad Mérida, 1992, y Julia Fraga, "Henequeneros de la costa ¿Impacto de la diversificación?", en Delfín Quezada e Yvan Breton, *Antropología marítima: pesca y actores sociales*, FOMES, UADY, 1996.

C U A D R O 3

TENDENCIA DEL CULTIVO DEL HENEQUÉN EN YUCATÁN, 1972-1995

	1972	1984	1991	1995
Porcentaje de la población dependiente del henequén en relación con la estatal	50	30	16	n.d.
Superficie cultivada con henequén (ha)	n.d.	250 000	140 000	96 207
Producción de fibra de henequén (ton)	114 186	67 000	43 000	30 326

Fuente: Programa de Desarrollo Regional de la Zona Henequenera de Yucatán, 1992-1994; *Yucatán, México, su socio para el crecimiento*, Dirección de Promoción Industrial, Gobierno del Estado, 1995, y Programa de Desarrollo Agropecuario para la Zona Henequenera de Yucatán, 1975.

La miseria en la zona henequenera es alarmante. Según el censo, 60% de la PEA de esa área recibe percepciones menores al salario mínimo, lo que convierte al ejidatario henequenero en uno de los más pobres de México (véase el cuadro 4). Por ejemplo, en 1983 el jornal promedio en el cultivo del henequén representó 48% del salario mínimo rural. Por ello se promovió de manera urgente la creación de empleos en gran escala, a fin de evitar el descontento social y el colapso económico de las comunidades rurales; las maquiladoras constituyen la opción más atractiva en el corto plazo.⁴

La industria maquiladora ha desempeñado un papel muy importante en la creación de empleo rural. Hasta antes de su instalación en el Estado, los campesinos henequeneros y sus hijos, al no tener alternativas productivas en sus comunidades de origen, se veían obligados a emigrar, principalmente a la ciudad de Mérida y a Cancún, para trabajar como albañiles y meseros; las hijas y esposas de aquéllos emigraban a Mérida para contratarse como servidoras domésticas. Sin embargo, estos trabajos eran eventuales y dependía del trabajo diario de cada persona para allegarse recursos monetarios. A partir de la instalación de maquiladoras en 1985, la población rural —los hijos de campesinos exhenequeneros—⁵ ha encontrado trabajo en sus propias comunidades.⁶

Existen dos etapas en el desarrollo de las maquiladoras en Yucatán. En la primera, de 1985 a 1992, las maquiladoras se localizaron de modo predominante en la capital del estado, es decir, Mérida y su área metropolitana (incluyendo comisarías anexas a Mérida y el municipio conurbado de Umán). En la segunda etapa, de 1993 en adelante, grandes compañías transna-

4. Germán Zárate Hoyos y Lilian Albornoz Mendoza, "Maquiladoras: opción para la zona henequenera de Yucatán, México", en *Comercio Exterior*, vol. 49, núm. 10, México, octubre de 1999.

5. Por sus mismos procesos de producción las maquiladoras contratan mano de obra joven. Los campesinos exhenequeneros mayores de 40 años no tienen cabida en las mismas. En algunos casos, se contrata a estos últimos como jardineros o afanadores.

6. Germán Zárate Hoyos y Lilian Albornoz Mendoza, *op. cit.*

cionales se han instalado sobre todo en las comunidades rurales de la entidad. Desde el inicio de la actividad maquiladora, el personal obrero ha sido principalmente de extracción rural. Los trabajadores de las maquiladoras de Mérida viajan a diario de su comunidad a sus centros de trabajo. El personal obrero que labora en las maquiladoras ubicadas en los municipios rurales es en su mayoría originario de la misma comunidad y de comunidades y comisarías aledañas.⁷

De 1985 a 1998 se establecieron 111 plantas maquiladoras en Yucatán que dieron empleo a casi 25 000 personas. De los 62 municipios⁸ de la zona henequenera, hasta diciembre de 1998, en sólo 24 de ellos se habían establecido 41 plantas maquiladoras, dando empleo a 9 941 personas⁹ (véase el cuadro 5).

ESTRUCTURA ECONÓMICA DEL MUNICIPIO DE HOCABÁ

El municipio estudiado se encuentra ubicado en la zona henequenera, específicamente en la región centro-norte de Yucatán, a 41 kilómetros de Mérida por la carretera Mérida-Cancún. El municipio (incluido su única comisaria, Sahcabá) se considera rural y según el INEGI¹⁰ tiene 5 496 habitantes, de los cuales 2 748 son hombres y 2 748 mujeres.

El municipio de Hocabá cuenta con 760 familias, de las cuales 33% son hogares en extrema pobreza (HEP), 39.4% hogares de pobreza moderada (HPM) y sólo 27.5% no es pobre (HNP).¹¹ El criterio utilizado para la clasificación de las familias (integradas en promedio por cinco personas) fue el costo monetario mensual de la canasta básica en 1997; debajo de un ingreso mensual per cápita de 240 pesos se localizan los HEP; los HPM son aquéllos cuyos ingresos per cápita mensuales son mayores a 240 pesos, pero menores a 450 pesos, y los HNP tienen ingresos mayores a 450 pesos (véase el cuadro 6).

Las actividades productivas que se desarrollan en el municipio son la agricultura de autoconsumo y los cultivos de henequén (aunque la mayoría de los plantíos han sido abandonados). La actividad industrial es nula. Hay negocios familiares artesa-

7. Lilian Albornoz Mendoza, *Maquiladoras: nueva estrategia de desarrollo rural*, tesis de licenciatura, Facultad de Economía, Universidad Autónoma de Yucatán, 2000.

8. Mérida, capital del estado, es un municipio henequenero pero no se considera como tal porque es urbano. En este trabajo sólo se consideran municipios rurales de la zona henequenera.

9. Lilian Albornoz Mendoza, *op. cit.*

10. INEGI, *Anuario Estadístico del Estado de Yucatán. Aspectos sociodemográficos*, 1997.

11. Rafael Ortiz Pech, *Estudio de la estructura económica del municipio de Hocabá, Yucatán, a través de la matriz de contabilidad social. Año base 1997*, tesis de licenciatura, Facultad de Economía, Universidad Autónoma de Yucatán, 1999.

C U A D R O 4

CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA ZONA HENEQUENERA SEGÚN EL CENSO DE 1990

Extensión	14 000 km ² (34% de la superficie estatal). Abarca 62 de los 106 municipios de Yucatán.
Población	465 979 habitantes. La población de hasta 14 años de edad representa 38% de la total.
Densidad de población	33 habitantes por kilómetro cuadrado.
PEA	133 000 personas; 40.5% se dedica a actividades primarias.
Ingresos	60% de la PEA recibió percepciones menores al salario mínimo.
Educación	12%, tasa de analfabetismo de la población de 15 años y más.
Vivienda	11% de las viviendas tiene piso de tierra; 26% no tiene agua entubada; 18% carece de energía eléctrica y 15% cuenta con una sola habitación.
Salud	8%, tasa bruta de mortalidad por cada 1 000 habitantes. Enfermedades de vías respiratorias y gastrointestinales.

Fuente: Programa de Desarrollo Regional de la Zona Henequera de Yucatán, 1992-1994.

C U A D R O 5

PLANTAS MAQUILADORAS EN YUCATÁN POR MUNICIPIO, 1985-1999

Municipio	Número	Municipio	Número	Municipio	Número	Municipio	Número
Acanceh ¹	1	Homún ¹	1	Motul ¹	3	Tixkokob ¹	1
Baca ¹	2	Ixil ¹	2	Progreso	1	Tizimin	1
Cacalchén ¹	1	Izamal ¹	2	Peto	1	Umán ¹	2
Cansahcab ¹	1	Kanasín ¹	1	Suma ¹	1	Valladolid	2
Chicxulub ¹	2	Komchén ²	1	Tecoh ¹	3	Seye ¹	1
Cholul ²	3	Maxcanú ¹	2	Tekantó ¹	2	Tekit ¹	5
Halachó ¹	1	Mérida ³	64	Tekax	1		
Huhí ¹	1	Mocochá ¹	1	Temax ¹	1		

1. Municipios de la zona henequenera.
2. No son municipios sino comisarías rurales.
3. Mérida es un municipio henequenero pero no se considera como tal porque es urbano.
Fuente: Lilian Albornoz Mendoza, *Maquiladoras: nueva estrategia de desarrollo rural*, tesis de licenciatura, Facultad de Economía, Universidad Autónoma de Yucatán, 2000.

nales muy pequeños que se dedican a la confección de huipiles y artesanías de henequén. Se trabaja también la porcicultura, la cría de bovinos, la apicultura y la avicultura de traspatio, todo a muy baja escala.¹²

En general la comunidad de Hocabá se caracteriza por su vocación agrícola, ya que 54% de las familias hace milpa, destacando la producción de maíz (*Zea mays*), después la calabaza (*Curcubita pepo*), ibes (*Phaseolus lunatus*), x'pelón (*Vigna unguiculata*), camote (*Ipomoea batatas*) y otros. De la producción total, 95% se destina al autoconsumo (humano o animal) y el resto se regala a familiares o se destina a fiestas religiosas.¹³

12. *Ibid.*

13. *Ibid.*



Existen dos etapas en el desarrollo de las maquiladoras en Yucatán.

En la primera, de 1985 a 1992, las maquiladoras se localizaron de modo predominante en la capital del estado, es decir, Mérida y su área metropolitana (incluyendo comisarías anexas a Mérida y el municipio conurbado de Umán). En la segunda etapa, de 1993 en adelante, grandes compañías transnacionales se han instalado sobre todo en las comunidades rurales de la entidad. Desde el inicio de la actividad maquiladora, el personal obrero ha sido principalmente de extracción rural

C U A D R O 6

HOGARES POR NIVEL DE POBREZA PARA EL MUNICIPIO DE HOCABÁ, 1997

Tipo de hogar	Porcentaje de hogares	Total de hogares
Hogares en extrema pobreza (HEP)	33.0	251
Hogares moderadamente pobres (HMP)	39.4	300
Hogares no pobres (HNP)	27.5	209
<i>Total</i>	<i>100.0</i>	<i>760</i>

Fuente: Rafael Ortiz Pech, *Estudio de la estructura económica del municipio de Hocabá, Yucatán, a través de la matriz de contabilidad social. Año base 1997*, tesis de licenciatura, Facultad de Economía, Universidad Autónoma de Yucatán, 1999

CONSIDERACIONES

Una vez realizado el mapa de los hogares del pueblo, se aplicó el muestreo aleatorio simple para obtener una muestra representativa de la población a fin de obtener resultados confiables. Se contabilizaron 760 hogares y la muestra fue de 109 hogares, 14.34% de la población total. El cuestionario aplicado pretendía recopilar las actividades reenumeradas de los miembros de la familia, dentro o fuera del poblado. Se solicitó

a la persona entrevistada información acerca de sus trabajos durante un año (del 1 de enero al 31 de diciembre de 1997), el lugar, el tipo de actividad, el tiempo y el pago (hora, día, semana, mes). Así fue posible registrar los ingresos brutos y netos (esto es, descontados los gastos diarios de transporte y comidas en el centro de trabajo, en el caso que trabajen fuera del poblado) y conocer qué actividades tenían mayor peso en la comunidad en cuanto a los ingresos que entran al hogar.

RESULTADOS DE LOS TRABAJOS REMUNERADOS CON MAYOR BENEFICIO PARA LOS HOGARES

Los cuadros que se presentan a continuación muestran los ingresos agregados totales brutos y netos (descontando los gastos de transporte y comidas, en el caso de trabajos fuera del pueblo) que recibieron los hogares de Hocabá por actividad en 1997. El cuadro 7 destaca los ingresos percibidos por actividades realizadas dentro del pueblo y el cuadro 8 los ingresos que entran al poblado por actividades realizadas en comunidades aledañas (generalmente, en la ciudad capital de Mérida), es decir, fuera del pueblo.

Del cruce de información, destaca que dentro de Hocabá los mayores ingresos provienen de los empleados que trabajan por

C U A D R O 7

INGRESOS AGREGADOS NETOS POR ACTIVIDAD EN EL MUNICIPIO DE HOCABÁ, 1997

Trabajo remunerado dentro de Hocabá	Ingreso neto a los hogares
Empleado por cuenta propia	1 027 868.6
Jornalero	616 896.9
Albañil	362 150.5
Profesor	217 541.3
Empleado de servicio comercial	211 461.3
Empleado de gobierno	164 773.6

Fuente: base de datos propia.

cuenta propia. Entre esas actividades sobresalen la reparación de bicicletas, la sastrería, la carnicería y la panadería.¹⁴ Las dos principales actividades remuneradas fuera del municipio que les representan los mayores ingresos netos fueron la industria maquiladora (costura) y la industria de la construcción (albañilería).

Como podemos observar de manera general, la industria maquiladora es la actividad que proporciona mayores ingresos a las familias del pueblo, sobre todas las actividades remuneradas dentro y fuera del poblado. Es importante tener en cuenta que los ingresos netos son los que realmente llevan los trabajadores a sus hogares. Las personas que laboran en las maquiladoras llevan a su hogar un mayor monto de ingresos.

Si se consideran los ingresos brutos (sin descontar los gastos de transporte y comidas), la actividad que representa los mayores ingresos es la de albañil (véanse los cuadros 7 y 8), la cual se realiza fuera del pueblo. Sin embargo, al descontar los gastos de transporte y comidas en las actividades realizadas fuera del pueblo (los gastos en transporte y comidas de los trabajadores del pueblo repercuten casi en 40% del total de sus ingresos brutos), la mejor actividad remunerada es la industria maquiladora. Aquí resulta importante destacar que no hay maquiladoras dentro del pueblo sino que se ubican en Mérida (a 41 kilómetros de Hocabá). Como se observa en el cuadro 8, los obreros no hacen erogaciones en gastos de transporte, debido a que esos gastos corren a cargo, en algunos casos, de las mismas empresas maquiladoras o algunas veces del gobierno del Estado. En Hocabá, tres autobuses recogen diariamente a los obreros, los llevan y los devuelven al municipio. Si los obreros maquiladores pagaran gastos de transporte, no sería la mejor actividad remunerada, sino que lo sería la de los albañiles que trabajan fuera del pueblo, aunque gasten en transporte todos los días.

Al final se hizo una estratificación por nivel de pobreza utilizando el método Foster, Greer y Thorbecke (índice FGT) para

14. En estas actividades no existen erogaciones en gastos de transporte ni comidas porque el pueblo es muy pequeño.

conocer a qué tipo de hogar pertenecen los trabajadores que laboran en las maquiladoras; 50% de los obreros de Hocabá que trabajan en las maquiladoras pertenecen a HMP, lo que quiere decir que son las familias más beneficiadas con este trabajo; 29% de los obreros pertenece a HNP, y 21% a los HEP.

REFLEXIÓN

Para poder sobrevivir, la población rural debe buscar empleo fuera de sus comunidades, ya que son muy escasas las alternativas en su municipio de origen y además la paga es muy mala. Los empleos, por lo general en la capital del estado, esto es, en Mérida, son mejor pagados que las actividades realizadas dentro del municipio, pero los ingresos se ven drásticamente reducidos al tener que hacer erogaciones en transporte y alimentación.

La industria maquiladora es una actividad de bajos ingresos, aunque es la base del sustento de las familias rurales, si bien a éstas apenas les alcanza para vivir en condiciones de subsistencia. La actividad da empleo sobre todo a personas de hogares pobres y es la única que ha generado ocupación en las comunidades rurales, pues las otras actividades se encuentran estancadas y no generan empleos.

C U A D R O 8

INGRESOS AGREGADOS BRUTOS Y NETOS POR ACTIVIDAD EN EL MUNICIPIO DE HOCABÁ, 1997

Trabajo remunerado fuera de Hocabá	Ingreso bruto a los hogares	Gastos de transporte y comidas de los hogares	Ingreso neto a los hogares
Obreros en maquiladoras	1 489 293.2	—	1 489 293.2
Albañil	1 940 419.4	782 395.5	1 158 023.9
Servicios domésticos	1 312 833.7	519 951.5	792 882.2
Servicios industriales (no maquiladora)	690 833.0	280 879.2	409 953.8
Servicio comerciales	494 571.7	243 813.5	250 758.2
Empleado del gobierno	443 059.1	92 594.5	350 464.6
Comerciante	384 322.9	95 718.1	288 604.8
Jornalero agrícola	50 480.7	13 805.5	36 675.2
Empleados por cuenta propia	2 091.7	—	2 091.7
Profesor	—	—	—

Fuente: base de datos propia.

Las maquiladoras son una fuente importante de ingresos a corto plazo; sin embargo, lo ideal sería buscar otras alternativas de desarrollo económico viables en el largo plazo que garanticen una vida digna a las comunidades rurales. En este caso, se debe aprovechar la vocación agropecuaria de la comunidad, esto es, invirtiendo sobre todo en actividades agrosilvopastoriles (sistemas agroforestales) que les permita poseer sus frutos, árboles y animales durante todo el año para el sostenimiento de las familias. Por último, se debe fortalecer el capital humano mediante la educación para mejorar las capacidades de decisión, las habilidades y las perspectivas de los mismos pobladores rurales. 