

ESTUDIOS SOBRE MIGRACIONES INTERNACIONALES

59

**Remesas de mexicanos en el exterior
y su vinculación con el desarrollo
económico, social y cultural
de sus comunidades de origen**

Mario López Espinosa

PROGRAMA DE MIGRACIONES INTERNACIONALES
OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO GINEBRA

Indice

Prólogo.....	v
Introducción.....	1
1. El fenómeno de la migración en México.....	2
1.1. Las comunidades de origen.....	6
1.2. Los mexicanos migrantes en los Estados Unidos	8
1.3. Los clubes y asociaciones de origen mexicano.....	10
1.4. El importe de las remesas	11
1.5. El destino de las remesas y de las aportaciones	15
1.6. La transferencia de remesas	18
1.7. La participación de las instituciones financieras mexicanas.....	21
2. Propuestas de acción.....	27
2.1. Los protagonistas: Las comunidades de origen y los mexicanos en el exterior.....	27
2.2. El impulso a proyectos productivos como estrategia de desarrollo económico, social y cultural de las comunidades de origen	31
2.3. La organización de los mexicanos en el exterior: Las redes socioculturalesy los proyectos binacionales	44
2.4. El esquema funcional.....	46
2.5. Recomendaciones para una estrategia de fomento.....	65
3. Conclusiones.....	75
Bibliografía.....	85
Anexo.....	89

Prólogo

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

El presente estudio preparado por el Dr. Mario López Espinosa, Profesor de Comercio Exterior y Consejero Financiero y Comercial de México, provee una idea general del papel actual y potencial de las instituciones financieras en el envío de las remesas y del trasfondo macroeconómico en el que tienen lugar dichos envíos. El estudio permite conocer hasta qué punto y qué remesas se dedican a un uso productivo y la demanda latente de oportunidades de inversión innovadora entre las personas receptoras de las remesas. El mismo incluye recomendaciones sobre cómo los ahorros de los trabajadores emigrantes mexicanos podrían soportar la financiación de proyectos productivos en sus comunidades de origen. Y también cómo los trabajadores emigrantes mexicanos podrían colaborar directamente en la comercialización de bienes de exportación producidos en las comunidades beneficiadas por proyectos soportados por las remesas de los emigrantes.

El Dr. López Espinosa concluye su estudio proponiendo impulsar una iniciativa piloto en comunidades con elevada tradición migratoria y con vocación productiva de arte popular. La iniciativa piloto se basaría en un esquema funcional y propone instrumentar tres proyectos específicos de arte popular que incluyan la concreción de tres Empresas de Servicios y la formación de tres Fondos de Competitividad y Desarrollo en comunidades con elevada tradición migratoria y con vocación productiva de arte popular. Los proyectos productivos estarían dirigidos a comunidades socioculturales binacionales, y estarían orientados a la exportación hacia los mercados de los lugares de residencia de los mexicanos en el exterior participantes en la iniciativa.

Por último, quisiera agradecer a la Sra. Gloria Moreno Fontes Chammartin, Especialista en Migraciones, quien actuó como coordinadora de la investigación.

Ginebra, octubre de 2002

Manolo I. Abella
Jefe
Programa de Migraciones Internacionales

Introducción

La Oficina Internacional del Trabajo encomendó la realización de un estudio particular en México, sobre los temas de trabajadores migrantes, microfinanciamiento y, de manera especial, sobre las perspectivas de vinculación de las remesas de mexicanos en el exterior con los proyectos productivos y el desarrollo de sus comunidades de origen.

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

El estudio se divide en dos capítulos, el primero dedicado a describir de manera breve la situación que sobre el fenómeno de la migración prevalece en México y el segundo que incorpora una serie de propuestas de acción específicas para alcanzar los propósitos que se desprenden del título del estudio.

En el segundo capítulo nos atrevemos a formular diversas recomendaciones y sugerencias e incluso a proponer un esquema funcional para impulsar proyectos binacionales de inversión productiva que beneficien no sólo a las comunidades de origen, sino que además ofrezcan oportunidades de mejorar su situación laboral e incrementar sus niveles de bienestar a los propios mexicanos en el exterior, atendiendo las recomendaciones de la OIT al encomendar la realización del presente estudio.

Las observaciones, comentarios y sugerencias que se presentan provienen de conjugar la experiencia del autor en materia de fomento al desarrollo de las más pequeñas unidades productivas en América Latina, con las recomendaciones y preocupaciones de reconocidos especialistas y sobre todo de los propios microemprendedores de zonas marginadas y de pobreza extrema y, en especial, de los mexicanos en el exterior.

Las propuestas de acción se dirigen tanto a quienes en México tienen la intención de vincular de una manera más sólida y permanente el fenómeno de la migración con el desarrollo económico, social y cultural del país, como a quienes tiene pretensiones similares en otros países de América Latina y pueden encontrar lecciones útiles e interesantes en la experiencia mexicana.

1. El fenómeno de la migración en México

El fenómeno de la migración hacia el exterior se inició en México con un alcance masivo desde hace más de un siglo y cada vez incide más en la realidad económica, social, cultural y política de los diversos estados, municipios, ciudades y comunidades del país.

“Lo fundamental, lo que todos los mexicanos en Estados Unidos tienen en común, es su origen, sus raíces culturales, una buena parte de su identidad cultural. La raíz cultural es tan fuerte que la mayoría hablan por lo menos algo de español, aunque sean de sexta o séptima generación. Desde luego, los hay que ya no lo hablan. Y también existen aquellos que se creen integrados a la sociedad norteamericana, pero que tarde o temprano toman conciencia de sus raíces y las buscan. Emerge así un grupo creciente, educado y bien informado que desarrolla una identidad binacional.”¹

Este fenómeno por supuesto encuentra similitudes con lo que acontece en un sinnúmero de países en desarrollo que transfieren parte de su fuerza de trabajo hacia economías avanzadas. Sin embargo, subsisten ciertas características particulares que le dan al caso mexicano un perfil distinto. No debe perderse de vista que México es el único país en desarrollo que tiene una frontera común con la mayor potencia mundial receptora de migrantes, nación que por cierto ha sustentado precisamente en la migración su crecimiento poblacional.

No sólo la continua y creciente demanda de empleo para trabajadores mexicanos en los EE.UU. explica la magnitud y dinamismo de la corriente migratoria, sino que subsisten en México factores de expulsión que inciden quizás con mayor intensidad y significación. La recurrente crisis de la economía mexicana ha contribuido también de manera importante a configurar esta alternativa para muchos trabajadores mexicanos como una opción, en ciertos momentos única, de empleo y bienestar familiar. La manifiesta y creciente incapacidad de las medianas y sobre todo de las grandes empresas en México para generar los puestos de trabajo que demanda una población joven, presiona también a los trabajadores a contemplar la migración como el camino más idóneo para ejercitar su capacidad laboral.

“El Consejo Nacional de Población (CONAPO) estima que sin contar los rezagos acumulados, el número de nuevos ingresantes a la fuerza de trabajo en México, aunque decreciente, seguirá siendo muy significativo, al menos en los próximos tres lustros. La población económicamente activa aumentaría entre 1996 y el año 2010 en 22,3 millones de personas y el monto de los nuevos demandantes de empleo sería de 1,2 millones en el lapso 2000-2005, de 1,1 millones en el 2005-2010, y de poco menos de un millón en el 2010-2015.”²

Un proceso excluyente de modernización económica en México, que ha dejado en una muy seria marginación a un número considerable de comunidades pobres, repercute sin duda en el sentido de la misma dirección. Ante el grave desequilibrio en el desarrollo regional y la notable asimetría en el ingreso de familias en México, era inevitable que la migración adquiriera las dimensiones que ha alcanzado.

¹ Roger Díaz de Cossio, Graciela Orozco y Esther González: “Los Mexicanos en Estados Unidos”. Sistemas Técnicos de Edición, S.A. de C.V. 1997.

² Rodolfo García Zamora. “Migración Internacional y Desarrollo Local: Una propuesta para los estados de larga tradición migratoria”. Taller Internacional: “Migración, Desarrollo Regional y Potencial Productivo de las Remesas”. Guadalajara, Jal., 14 y 15 de febrero de 2002.

La decisión de migrar hacia otros países, en particular hacia los EE.UU., no responde tan sólo a una reflexión y sobre todo a una decisión de carácter individual. Se trata de una estrategia de índole familiar y de interés comunitario, para abrir posibilidades y oportunidades de aspirar a un nivel de desarrollo económico y social que difícilmente puede encontrarse dentro del ámbito de las propias comunidades. Lo que Edward Taylor denomina “el contrato implícito”³, y lo que el investigador zacatecano Miguel Moctezuma describe como la “empresa familiar”⁴.

En efecto, en la medida en que la migración va formando parte de la cultura comunitaria, son las familias las que, en su conjunto, van decidiendo, con un enfoque claro de costo beneficio, que sus integrantes, por lo general los más jóvenes, se incorporen como protagonistas activos del fenómeno de la migración. Este compromiso familiar se sustenta no sólo en un principio de afecto, sino además y sobre todo en un criterio de reciprocidad no siempre equitativa, ya que tanto los familiares que permanecen, como el que emigra, deciden realizar entre sí una aportación significativa para cada cual, siempre en función de sus respectivas posibilidades.

Probablemente el factor que más influye en que las familias y las comunidades acepten las implicaciones negativas – que también tiene el fenómeno de la migración –, y que propicia que los propios jóvenes, de ambos géneros, se muestren cada vez más dispuestos e incluso entusiasmados con la expectativa de emigrar hacia los Estados Unidos, se encuentra en la actitud misma que adoptan de manera generalizada los propios migrantes que ya vivieron la experiencia inicial; quienes casi nunca enteran a sus familias de las serias dificultades que conlleva tal aventura, tal vez por no agregar una preocupación adicional a la pena familiar derivada de la separación.

Ante esta imagen “extraordinariamente atractiva” de la experiencia migratoria, esta alternativa se convierte en una obsesión para los más jóvenes, quienes ya no consideran incluso la opción de buscar empleo en sus comunidades, y ni siquiera en su país. Con expectación y entusiasmo, esperan tan sólo cumplir la edad mínima necesaria para convertirse en un candidato efectivo.

Por supuesto que en México también se manifiestan los efectos positivos de la migración al exterior, como sucede en todos los países que viven con particular significación este fenómeno. Es indudablemente cierto que se abren alternativas para una población joven y emprendedora, que surge una opción de bienestar para millones de familias pobres, que se promueve la generación de empleo local y la inversión en obras de infraestructura con un efecto multiplicador importante, que el impresionante flujo regular de recursos viene a compensar las deficiencias estructurales internas, así como las limitaciones, e incluso las incapacidades, de la administración pública para impulsar el desarrollo regional y el equilibrio en el ingreso nacional. Pero como en todos los fenómenos socioeconómicos, se presentan cuando menos dos aristas y desde luego no todas las consecuencias son benéficas para el país que aporta la fuerza de trabajo.

En efecto, de ninguna manera el fenómeno de la migración presenta sólo ventajas y oportunidades para México, algunos autores le asignan repercusiones a tal grado negativas que sin un análisis profundo y sin tomar en consideración las oportunidades potenciales aún vigentes, bien pudieran parecer irrelevantes las reconocidas ventajas y beneficios.

³ Edward Taylor. “The New Economics of Labour Migration and the Role of Remittances in the Migration Process”, en *International migration: quarterly review*, v. 37:1, 1999, p. 63-86).

⁴ Entrevista con Miguel Moctezuma, Investigador de la Universidad Autónoma de Zacatecas. Noviembre 8 de 2001.

La desintegración familiar que ocasiona la migración, provoca sin duda serios desequilibrios sociales que afectan la vida comunitaria. Los hijos crecen sin la presencia y soporte de la figura paterna, en ocasiones incluso la materna. Los padres, en la soledad de la lejanía, acrecientan con frecuencia las prácticas de infidelidad y, en ocasiones, se involucran en otra responsabilidad familiar en los lugares de residencia. El precio que las familias pagan por incrementar sus expectativas de bienestar a través de la migración, no es un precio de ninguna manera insignificante. Las comunidades invierten durante varios años en la formación de sus jóvenes (alimentación, vestido, atención médica, vivienda, educación, esparcimiento, etc.) y justamente cuando están en edad y posibilidades de retribuir por este respaldo a su comunidad y a su país, con su esfuerzo productivo, se lo llevan a canalizarlo en beneficio de otra comunidad y de otro país, que sin haber efectuado inversión previa alguna recibe el beneficio directo.

En este proceso se llega casi de manera inevitable a una fase en que emigran las familias completas, lo que influye en la reducción del importe de las remesas y las aportaciones globales. En la actualidad, comienzan a emigrar en proporción creciente las mujeres solteras, con lo que se disminuye un incentivo especial para que los migrantes jóvenes visiten y vuelvan a sus comunidades.

Cuando las madres de familia confirman, en sus nuevos lugares de residencia, que los nuevos empleos permiten atender con suficiencia las necesidades esenciales de los hijos, en materia de alimentación, vestido, salud, educación y vivienda, son ellas, las propias mujeres, las que tienden a cancelar para siempre la decisión familiar de regresar a vivir a las comunidades de origen. La nostalgia patriótica nunca supera su racionalidad de madres.

Es así como la emigración de familias ha acelerado el despoblamiento en un número significativo y creciente de comunidades. Si la gran oportunidad que proporciona el establecimiento de las redes socioculturales binacionales no se aprovecha con efectividad, se corre el grave riesgo de que se arribe a un grado después del cual será inevitable el aniquilamiento y la desaparición de ciertas poblaciones.⁵

Un efecto particularmente nocivo de las remesas es el sentido de asistencialismo con el que inevitablemente se realizan. Los integrantes de la familia comienzan a depender de manera estructural de los migrantes, a quienes se les llega incluso a exigir que asuman responsabilidades crecientes y desproporcionadas. La remesa obligada y continua desalienta sin duda la iniciativa emprendedora de quienes permanecen en las comunidades de origen. El envío de remesas promueve la inacción y la actitud dependiente de los familiares, que tienden a no esforzarse demasiado en encontrar por ellos mismos solución a sus problemas. Los jóvenes ya no consideran que el estudio y la especialización profesional puede o debe ser el camino para lograr la superación personal y la movilización social, por lo general suponen que la migración al exterior les brinda mejores oportunidades de ingreso y bienestar. Con frecuencia suspenden sus estudios y se limitan a esperar la edad conveniente para emigrar. Las comunidades de origen no sólo pierden

⁵ Véase entre otros: “Las dimensiones de la actual crisis económica”. Raúl Delgado. Senado 2000. Impacto de la Migración y las Remesas en el Crecimiento Económico Regional”. Senado de la República. México, 1999.

a sus emprendedores con la migración, pierden, lo que es más grave, su juventud y el espíritu emprendedor.⁶

De esta manera comunidades mexicanas, generalmente marginadas y pobres, transfieren a sus emprendedores y a sus trabajadores más esforzados y mejor dotados hacia el exterior. Las posibilidades ya de por sí limitadas de diseñar e instrumentar iniciativas de inversión productiva y crear oportunidades de empleo en la localidad, se reducen aún más ante la carencia creciente de emprendedores, tanto hombres como mujeres.

No se vislumbran perspectivas en el mediano plazo de que disminuya el flujo de migrantes de México hacia los Estados Unidos; por el contrario todo apunta a que el incremento se continuará acentuando, como sucede en el resto de América Latina.

Es un hecho que el impresionante incremento del comercio bilateral y los flujos de inversión directa norteamericana en México, incluyendo a las maquiladoras, de polémicas repercusiones, han beneficiado básicamente a las zonas urbanas y, en todo caso, a las áreas rurales más desarrolladas, pero de ninguna manera han abierto nuevas posibilidades y oportunidades efectivas de incorporación al desarrollo para los municipios y comunidades que se caracterizan como exportadoras de migrantes. Por el contrario, las disparidades en el desarrollo regional han tendido a acentuarse aún más, incrementando las presiones hacia la migración.

Es también muy cierto que el grado de interdependencia ha desbordado los límites del control para los gobiernos. El crecimiento de la economía norteamericana estimula inevitablemente la demanda de migrantes mexicanos, de la misma manera que cuando se registra recesión en los Estados Unidos ésta afecta el comportamiento de la economía mexicana y su capacidad de mantener los niveles de empleo, ya de por sí insuficientes, e incrementa, en consecuencia y también de manera inevitable, la oferta de trabajadores migrantes mexicanos.

Por otra parte, si el diferencial de salarios en ambos países sigue siendo del orden de 8 a 1, es evidente que el efecto de una demanda efectiva continuará ejerciendo una atracción prácticamente irresistible para muchos trabajadores mexicanos. Si este atractivo fuera la única razón, que no lo es, sería suficiente para hacer estéril cualquier acción para impedirlo. Cuándo dejará esta diferencia determinante de estimular la corriente migratoria, es un escenario que no se vislumbra en el horizonte cercano y ni siquiera en una perspectiva de largo plazo.

La participación de los migrantes en la competitividad norteamericana es otro factor que presiona hacia la eliminación de los obstáculos de la migración. Como enfatiza el diplomático Bernardo Méndez Lugo, especialista también en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, muchos sectores de la economía estadounidense pueden sobrevivir e incluso competir en el ámbito internacional gracias al trabajo de millones de nuevos inmigrantes. Un número no despreciable de trabajadores indocumentados, que laboran en casi todos los rubros, es vital para la economía de muchas regiones estadounidenses. Los casi 3 millones de trabajadores migrantes mexicanos indocumentados son un factor esencial en la competitividad económica de miles de empresas estadounidenses.

6 Véase entre otros: “Impacto de la migración y las remesas en el crecimiento económico regional”. Héctor Rodríguez Ramírez. Senado 2000. Impacto de la Migración y las Remesas en el Crecimiento Económico Regional”. Senado de la República. México, 1999.

Como también señala Peter Stalker⁷, es probable que los efectos de los flujos de capital tengan efectos muy diversos y que en el corto e incluso en el mediano plazo las nuevas inversiones puedan acelerar el cambio social e inducir a un número creciente de personas a emigrar, al proporcionarle en paralelo los medios para realizarlo. En efecto, es de dudarse que un incremento en el ingreso local y en los niveles de bienestar, generado por las remesas contribuya a frenar el flujo migratorio, más bien podría esperarse que lo incremente al permitir a las familias disponer de los recursos necesarios para intentarlo.

Resulta incuestionable, por otra parte, que la globalización y el proceso inevitable de integración de bloques económicos regionales irá eliminando las limitaciones y dificultades estructurales que obstaculizan la migración entre países vecinos. La experiencia en los procesos de integración, aún entre economías con importantes asimetrías, demuestra que si se rebasan ciertas fases en la liberación de impedimentos para el flujo del capital, la tecnología y la administración empresarial, es inevitable la conveniencia de abordar de manera conjunta la realidad del más importante factor de la producción los trabajadores de ambos países. La libre movilidad de los trabajadores será una presión continua y creciente en el marco del Tratado de Libre Comercio. Una frontera común de casi 4.000 km, con más de 300 millones de cruces por año, permiten vislumbrar cuál será el desenlace de este fenómeno, tanto en México como en los Estados Unidos.⁸

“...gracias al TLC con los EE.UU., la exportación mexicana a ese mercado para el año 2000, alcanzó la cifra de 147,639 millones de dólares; logrando un crecimiento de 242.4%, en el período 1993-2000. Por su parte, las importaciones provenientes del mercado estadounidense para el 2000 totalizaron los 127,566 millones de dólares, logrando un crecimiento del 174.1%, para el período 1993-2000”.⁹

El Censo de los Estados Unidos del año 2000 confirmó a los hispanos como la primera minoría étnica en ese país y también destacó que su presencia continúa extendiéndose en todo el territorio. La comunidad latina creció en la última década en 58%. De mantenerse las tasas de crecimiento, y no se vislumbra un factor que lo impida, para el 2010 la cifra de población hispana llegará a 53 millones, de los cuales 36 millones serán de origen mexicano.¹⁰

1.1. Las comunidades de origen

Es manifiesto que la migración de México hacia los Estados Unidos constituye un fenómeno dinámico y cambiante. Las áreas expulsoras de migrantes ya no son unas cuantas localidades desfavorecidas o marginadas, ni tampoco las comunidades se localizan en los mismos estados de la República Mexicana. El fenómeno de la migración afecta ya casi la totalidad de las 32 entidades federativas, incluso ciudades habitualmente receptoras de migrantes nacionales se están convirtiendo a un ritmo ascendente en áreas expulsoras de migrantes hacia los EE.UU., como es el caso del Distrito Federal, Guadalajara y Monterrey.

⁷ Peter Stalker. “Workers Without Frontiers. The Impact of Globalization on International Migration”. OIT, 2000. www.ilo.org/publns

⁸ Véase entre otros: “Demanda colectiva – Class action. Fred J. Kumetz.. Senado 2000. Impacto de la Migración y las Remesas en el Crecimiento Económico Regional.

⁹ Armando Ruiz Galindo. “La Economía Hispana: Importancia en las Relaciones entre México y Estados Unidos”. El Mercado de Valores N° 8, agosto de 2001.

¹⁰ Véase entre otros: “Pasado, presente y futuro de nuestra relación con las comunidades mexicanas y de origen mexicano en Estados Unidos”. Graciela Orozco, El Mercado de Valores N° 7, julio de 2001.

Rodolfo García, investigador de la Universidad Autónoma de Zacatecas, estima que en la actualidad se está produciendo una mayor dispersión del fenómeno migratorio y que las antiguas áreas de procedencia y destino de las corrientes migratorias coexisten ahora con un número creciente de zonas y localidades emergentes, incluida la evidente multiplicación de los orígenes e inserciones ocupacionales y sectoriales de los migrantes en ambos países. Asimismo, agrega el investigador zacatecano, es cada vez más notoria la presencia de migrantes procedentes de las zonas urbanas, el desgaste de los mecanismos de circularidad del fenómeno, y la identificación de nuevas y cada vez más complejas consecuencias de la migración en los dos países.¹¹ Especialistas vinculados al CONAPO, señalan que en 2.350 municipios (96,2 por ciento del total) se advierte, en mayor o menor medida, algún tipo de contacto con los Estados Unidos, expresado a través de la migración hacia el vecino del norte y/o del retorno a México, así como mediante las transferencias monetarias realizadas desde aquel país. De ese total, 461 municipios son de alta y muy alta intensidad migratoria; 408 municipios (17.5%) registran una intensidad media; y 1 481 exhiben una baja o muy baja intensidad migratoria.¹² Rodolfo Corona Vázquez, por su parte, considera que el problema migratorio de los mexicanos es tan fuerte que de los 2.443 municipios que existen en el país, sólo en 93 de ellos no se presenta algún grado de contacto con los Estados Unidos, ya sea a través de la recepción de remesas o mediante la presencia de migrantes en Estados Unidos. En México, 1,3 millones de hogares dependen directa o indirectamente, total o en parte, de las remesas que reciben del exterior.¹³



Fuente: Sitio web “Méjico, Tierra de Migrantes” (Once-TV) <http://oncetv>

¹¹ Rodolfo García Zamora. “Migración Internacional y Desarrollo Local: Una Propuesta para Zacatecas, México” Universidad Autónoma de Zacatecas. Unidad de Economía y el SPAUAZ, octubre de 2001.

¹² Rodolfo Tuirán, Carlos Fuentes y Luis Felipe Ramos. “Dinámica Reciente de la Migración”. El Mercado de Valores N°.8, agosto de 2001.

¹³ Rodolfo Corona Vázquez. “Monto y Uso de las Remesas en México”. El Mercado de Valores N°. 7, agosto de 2001.

El 61 por ciento de los 21,5 millones de mexicanos que viven en Estados Unidos proceden de 10 entidades del país, quienes a su vez expulsan a sus ciudadanos a no más de 16 estados de los 52 que conforman la Unión Americana. De acuerdo con INEGI, entre las entidades que más migrantes han enviado a ese país destacan Jalisco, Michoacán, Guanajuato, Zacatecas, Guerrero, Puebla, San Luis Potosí, Hidalgo, Oaxaca y Chihuahua. En estas 10 entidades se encuentran 70 de los 90 municipios delimitados por la Oficina Presidencial para Mexicanos en el Exterior, como los que combinan los mayores niveles de marginación con los de expulsión de migrantes a Estados Unidos¹⁴.

1.2. Los mexicanos migrantes en los Estados Unidos

Las ciudades en Estados Unidos, demandantes y receptoras de migrantes mexicanos, tampoco son las de siempre, ni los estados los mismos. La presencia de población de origen mexicano se ha extendido, no sólo a los estados fronterizos, sino incluso a estados muy distantes de la frontera mexicana, como Nueva York o Chicago.

Las cifras que los especialistas asumen sin reservas y que se consideran oficiales son las del CONAPO. De ellas se desprende que en la vecina nación del norte se encuentran establecidos casi 23 millones de “paisanos”¹⁵ (incluyendo a los de origen mexicano nacidos en Estados Unidos, que conservan un estrecho vínculo con la cultura mexicana).

En la obra “Los Mexicanos en Estados Unidos”¹⁶, se señala que después de 150 años, la geografía, el lugar tradicional de residencia, ha tenido gran influencia en la diversidad. No son iguales los mexicanos de Nuevo México que los de Nueva Jersey, ni piensan igual los de Los Ángeles que los de Chicago. Cada uno de ellos refleja el ambiente, la comunidad en que vive y se desarrolla, y es afectado por la historia local. No piensan de la misma manera los empleados o los empresarios, ni los campesinos o los académicos. La ideología de los mexicano-americanos es también diversa. Los hay republicanos y demócratas, conservadores y liberales, aunque muchos se identifican más por sus raíces étnicas que por el partido político al que pertenecen. La opinión que tienen de México puede ser de amor o resentimiento, porque ellos o sus padres fueron expulsados del país o despojados de sus bienes, como muchos que emigraron durante la Revolución Mexicana, y también porque durante el Movimiento Chicano no se estuvo con ellos.

Lo fundamental, señalan los autores, lo que todos los mexicanos en Estados Unidos tienen en común, es su origen, sus raíces culturales, su identidad que es tan fuerte, que la mayoría hablan por lo menos algo de español, aunque sean de sexta o séptima generación. Desde luego, los hay que ya no lo hablan, aunque son los menos. Existen también aquellos que se creen integrados a la sociedad norteamericana, pero que tarde o temprano toman conciencia de sus raíces y las buscan. Emerge así un grupo educado y bien informado que desarrolla crecientemente una identidad binacional.

¹⁴ Margarita Vega /Grupo Reforma, 20 de enero de 2002.

¹⁵ Manera singular en que los mexicanos designan a quienes consideran sus compatriotas, aun cuando hayan nacido en otro país.

¹⁶ Roger Díaz de Cossío, Graciela Orozco y Esther González. “Los Mexicanos En Estados Unidos”. Sistemas Técnicos de Edición, S.A. de C.V. 1997.

José Luis Ávila, Coordinador de Asesores del Director General del CONAPO, en entrevista personal del 30 de octubre de 2001, nos indicó que cada año alrededor de 400.000 mexicanos van y vienen a los estados Unidos y 300.000 cambian de residencia, es lo que se denomina, migración permanente. En la actualidad se estima que alrededor de unos 8,5 millones de mexicanos, viven en los Estados Unidos, es decir, personas que nacieron aquí, y están allá, incluyendo documentados e indocumentados. Esa cifra se acerca al 9% de la población total de México, que es el equivalente a la población del Distrito Federal.

El crecimiento de la población hispana ha sido sorprendente y se estima que llegará a representar un cuarto de la población norteamericana total para mediados del presente siglo.

“El CONAPO estima que en la actualidad residen en Estados Unidos poco más de 8,2 millones de personas nacidas en México, principalmente jóvenes y adultos de entre 15 y 44 años de edad que se concentran en unos cuantos estados y condados de la Unión Americana. Si a la población total de residentes nacidos en México se suman los estadounidenses de origen mexicano, es posible afirmar que en Estados Unidos se encuentran establecidos casi 22 millones de personas con estrechos vínculos consanguíneos con nuestro país, quienes representan 8 por ciento de la población total del vecino país del norte y 22 por ciento de a población de México.”¹⁷

El CONAPO prevé que el registro anual de 300.000 mexicanos que emigran a Estados Unidos aumente a 550.000, que se irán agregando a los millones de mexicanos que radican en Estados Unidos. Se estima en 13,5 millones las personas nacidas en Estados Unidos de origen mexicano. Si se incorpora en la contabilidad a los estadounidenses de origen mexicano, es posible afirmar que en el año 2002 se encuentran establecidos casi 23 millones de habitantes en los Estados Unidos, que cuentan con estrechos vínculos consanguíneos y culturales con nuestro país.

La Oficina Presidencial para Mexicanos en el Exterior ha señalado que, de acuerdo con la norma estadounidense, 24% de la población mexicana y de origen mexicano se ubica por debajo de la línea de pobreza. Esta condición se acentúa entre la población inmigrante (25.7%), y la nacida en Estados Unidos de padres mexicanos (27%), quienes conforman unidades domésticas donde los generadores de ingresos cuentan con una baja escolaridad y, a menudo, su condición de indocumentados no les permite acceder a trabajos mejor remunerados. Más de dos de cada tres inmigrantes se ubica entre los 15 y 44 años de edad.

En cuanto a su ubicación, el 90% de la población de origen mexicano se concentra en no más de doce estados, aun cuando cada año el flujo se extiende con particular dinamismo hacia otras localidades: California (41%), Texas (25%), Illinois (6%), Arizona (5%), Colorado (2%), Florida (2%), Nuevo México (2%), Washington (2%), Nevada (1%), Georgia (1%), Nueva York (1%) y Carolina del Norte (1%).

Bernardo Méndez Lugo, funcionario del Consulado mexicano en Atlanta, Georgia,¹⁸ resalta, al comentar sobre los nuevos destinos laborales del migrante mexicano, que actualmente sólo el 34.5% labora en los campos agrícolas y crece la vinculación con sectores más urbanos como la

¹⁷ Rodolfo García Zamora. “Migración Internacional y Desarrollo Local: Una propuesta para los estados de larga tradición migratoria.”. Taller Internacional: “Migración, Desarrollo Regional y Potencial Productivo de las Remesas”. Guadalajara, Jal., 14 y 15 de febrero de 2002.

¹⁸ Bernardo Méndez Lugo. Consulado de México en Atlanta Internet “El migrante mexicano en EE.UU.: De actor local a actor global”. Internet. <http://www.enespanol.com/atlanta/guests/education/bernard9.97.html>

industria de la construcción (27,1%), el servicio doméstico (15%), el turismo y los servicios diversos como hoteles y restaurantes (12,9%), la industria de transformación (5,6%) y el resto en sectores no identificados (4,9%).

Sobre el tema de la localización de los migrantes mexicanos en los Estados Unidos, las estimaciones de los especialistas difieren entre sí ligeramente. Estas diferencias se manifiestan en todas las vertientes del fenómeno migratorio, por razones que explica de manera sucinta, pero precisa Manuel Ángel Castillo¹⁹:

“Los estudios sobre la migración, especialmente aquellos con pretensiones de algún grado de globalidad han avanzado en el difícil conocimiento de las causas y orígenes de las migraciones en la región.²⁰ Sin embargo, persisten – y probablemente persistirán – dificultades para desarrollar diagnósticos actualizados de un fenómeno con expresiones cambiantes en el tiempo, debido a una dinámica vinculada a las modificaciones en los factores que se relacionan con él. Los procesos de integración y globalización económicas, la constitución de amplias redes sociales, la extensión de los problemas derivados de estructuras socioeconómicas desiguales en los países de origen de migrantes, la diversificación y ampliación de nichos de mercado, son sólo algunos de los determinantes que seguramente contribuirán a transformar los procesos migratorios en direcciones inciertas.”

1.3. Los clubes y asociaciones de origen mexicano

Los mexicanos en el exterior han venido formando un número considerable de clubes y asociaciones de origen mexicano en muy diversas poblaciones de los Estados Unidos, que se dedican a los propósitos más variados, desde la defensa de sus derechos ciudadanos y la gestión de su legalización, hasta la organización de la afición deportiva y el fomento de los vínculos con las comunidades de origen.

Las cifras sobre el número efectivo de este tipo de organizaciones han venido variando año con año y también difieren entre los mismos estudiosos del fenómeno. Sin embargo, es muy probable que no esté muy alejada de la precisión la estimación de la Fundación Solidaridad Mexicano Americana,²¹ de más de 3.000 clubes y asociaciones de origen latino, de los cuales más de 2.000 son de origen mexicano.

La formación de estos clubes y asociaciones ha facilitado la canalización de un importante respaldo solidario de los mexicanos en el exterior hacia la ejecución de proyectos sociales y productivos en sus comunidades de origen.

Este tipo de organizaciones en el exterior, en conjunto con las Oficinas Estatales de Atención a Migrantes (OFAM), de los estados que registran un alto índice migratorio, han resultado

¹⁹ Manuel Angel Castillo. “Causas y Origen de las Migraciones en la Región”. Taller Internacional: “Migración, Desarrollo Regional y Potencial Productivo de las Remesas”. Guadalajara, Jal., 14 y 15 de febrero de 2002.

²⁰ Estudio Binacional México-Estados Unidos sobre Migración. “VI. Causas de la migración al norte” en *Informe del Estudio Binacional de Migración*, Secretaría de Relaciones Exteriores del Gobierno de México – Departamento de Estado del Gobierno de Estados Unidos, México 1997, pp. 31-40; Manuel Ángel Castillo y Silvia Irene Palma C. *La Emigración Internacional en Centroamérica: una revisión de tendencias e impactos*, Serie: Debate (35), Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) Programa Guatemala, Guatemala, 1996, 155 págs.

²¹ “Los mexicanos en Estados Unidos”. Díaz De Cossío Roger, Graciela Orozco Y Esther González. Sistemas Técnicos de Edición, S.A. de C.V. 1997.

fundamentales en la conformación de las redes socioculturales, sobre cuyas potencialidades se profundiza en el capítulo segundo del presente estudio.

1.4. El importe de las remesas

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

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

Hemos encontrado versiones diversas sobre el importe real de las remesas enviadas por mexicanos en el exterior. Tomemos, sin embargo, las cifras proporcionadas por fuentes oficiales, por ejemplo de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF)²² y que figuran en el siguiente cuadro:

Cuadro 1. Remesas familiares

Año	Remesas familiares (millones de dólares corrientes)	Crecimiento respecto año anterior (%)	Remesas familiares (millones de Pesos)*	Crecimiento respecto año anterior (%)	Tipo de cambio (promedio de cotizaciones diarias)
1989	1.680		4.10,80		2,85
1990	1.980	17,86	5.837,04	29,40	2,948
1991	2.414	21,93	7.284,73	24,81	3,0177
1992	3.070	27,17	9.487,84	30,24	3,0905
1993	3.333	8,57	10.383,29	9,44	3,1153
1994	3.475	4,25	11.725,00	12,92	3,3741
1995	3.673	5,70	23.525,20	100,64	6,4049
1996	4.224	15,00	32.093,95	36,42	7,598
1997	4.865	15,18	38.506,96	19,98	7,9151
1998	5.627	15,66	51.424,59	33,55	9,1389
1999	5.910	5,03	56.478,32	9,83	9,5564
2000	6.280	6,26	60.445,00	7,02	9,6250
2001	8.895	41,64	86.940,88	43,83	9,7738

Fuente: Cuadro elaborado por CONDUSEF con datos obtenidos de Banco de México, Balanza de Pagos, Cuenta Corriente..-

*Cifras obtenidas de multiplicar el tipo de cambio promedio anual de cada año por los millones de dólares enviados en los mismos.

²² http://www.condusef.gob.mx/transferencias_eu_mex/transferencias.htm

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

Cuadro 2. Ingresos por remesas familiares(en %)

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

Fuente: Cuadro elaborado por CONDUSEF con datos obtenidos de Banco de México, Balanza de Pagos, Ingresos por Remesas.

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

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

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

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

1. La condición de estancia ilegal inhibe por razones más que explicables el acceso de los migrantes a los vehículos formales de transferencia electrónica.
2. Un costo de transferencia particularmente elevado propicia que los migrantes recurran a mecanismos informales de transferencia. Es muy probable que en México se registre el costo real más elevado a nivel mundial en la transferencia de remesas al considerar el importe de la comisión y la manipulación del tipo de cambio.²³
3. En la mayoría de los países exportadores de migrantes, el importe de remesas no registradas respecto del total, representa un porcentaje considerablemente mayor a la estimación del Banco de México (Bangladesh: 20% India: 40%, Tailandia: 18%, Pakistán: 43%, Egipto 33% y Filipinas 42%).²⁴

²³ Véase Manuel Orozco. “Remittances and Markets: New Players and Practices”.

²⁴ Véase Shivani Puri y Tineke Ritzema. “Migrant Worker Remittances Micro-finance and then Informal Economy: Prospects and Issues”. 1999. Working Paper N°. 21, Departamento de Desarrollo de Empresas y Cooperativas, Unidad de Finanzas Sociales, OIT.

4. Pablo Serrano y Jorge Martínez, funcionarios de la CEPAL consideran que por su propia naturaleza, en los países de América Latina y el Caribe el cálculo de las remesas está siempre subestimado, dada la alta proporción canalizada por medios informales, fuera del control de los bancos centrales.²⁵
5. Entre los principales países expulsores de migrantes, México es el único que mantiene una frontera común con el principal país receptor de sus migrantes. En este caso una frontera de más de 3.500 km. Es decir en ninguno otro país en el mundo es más fácil transferir remesas en especie y en recursos de manera informal.

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

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

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

Para apreciar en su verdadera dimensión la importancia de las remesas en la economía mexicana, conviene reflexionar con detenimiento sobre los señalamientos que sobre el particular hizo recientemente Juan Antonio Zúñiga M.²⁶:

²⁵ Pablo Serrano, Jefe de la Unidad de Desarrollo Social, CEPAL-Méjico y Jorge Martínez., Investigador del CELADE, División de Población de la CEPAL, Santiago de Chile, “La Experiencia de La CEPAL en el Campo de las Remesas en Centroamérica y México”.

²⁶ *La Jornada*, 4 de marzo de 2002.

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

En una relación de 3,2 dólares a uno, en conjunto los envíos de los trabajadores mexicanos dejaron 6.196 millones de dólares más que los aportados por la balanza turística internacional, la cual fue excedentaria en 2.699 millones de dólares durante el año pasado. Por su aportación de divisas al país, las remesas de los trabajadores migrantes sólo fueron superadas el año pasado por los ingresos petroleros y por la inversión extranjera directa que ascendió a 24.730 millones de dólares, en la cual participaron 5.011 empresas de todo tipo, de las que 1.428 fueron maquiladoras. Registrada como inversión extranjera directa, la venta de Banamex a Citigroup implicó una operación superior a los 12 mil millones de dólares.

En constante ascenso a partir de la última década, el ingreso de divisas por parte de los trabajadores migrantes superó 58 veces – 5.830 por ciento – a los 150 millones de dólares registrados como nueva inversión extranjera en el mercado accionario del país, durante el año pasado. O bien, las remesas laborales fueron 714,5 por ciento mayores a los 1.092 millones de dólares del ingreso neto por concepto de "inversión extranjera de cartera", en la cual se incluyen también los bonos de deuda interna gubernamental adquiridos por extranjeros.

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

En la cuenta corriente de la balanza de pagos se registraron tres déficit que en conjunto implicaron una salida de 26.795 millones de dólares, de los cuales 9.729 millones correspondieron a la balanza comercial; 13.508 millones a la de servicios factoriales, y 3.558 millones de dólares a la de servicios no factoriales. Esta salida de divisas en la cuenta corriente fue parcialmente compensada con un superávit de 9.338 millones de dólares registrados en el renglón de transferencias, en el cual poco más de 95 por ciento corresponde a las remesas enviadas por los trabajadores mexicanos en el exterior a sus familiares en el país.

Estos ingresos, por 8.895 millones de dólares, fueron suficientes para compensar una caída de 3.580 millones de dólares en la balanza petrolera del país. Con el resto, 5.315 millones de dólares, alcanzaron para pagar 62,5 por ciento de los pagos netos por intereses de la deuda externa, o bien para cubrir 72,5 por ciento del aumento de las reservas internacionales netas de México, las cuales se ubicaron en 40.880 millones de dólares, su nivel histórico "más elevado al cierre de un año", según el Banco de México.

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

Todo parece indicar que el importe de las remesas (reconocidas por el Banco de México) se mantendrá o incluso se incrementará en los próximos años, pues en el primer trimestre del año 2002, no obstante que aún no se manifiesta la recuperación de la economía norteamericana, según cifras del Banco de México, el flujo de remesas registró un incremento de 8,15% con respecto a similar período del año anterior, llegando a 2,174.5 millones de dólares.

1.5. El destino de las remesas y de las aportaciones

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

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

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

Por encima del espectacular incremento de las remesas de la migración laboral en Estados Unidos, debe tenerse presente que el principal uso de ellas ha sido, históricamente, la subsistencia familiar. De las principales encuestas nacionales y estudios de caso disponibles, se desprende: a) la preeminencia del gasto en la satisfacción de las necesidades básicas y otros tipos de consumo familiar; b) la reducida proporción de las remesas destinada a inversiones productivas y, c) un uso indirecto de las remesas poco reconocido es su inversión en educación y en general en la formación de capital humano. Este es uno de los principales motivos para emigrar y para el envío de remesas que se destinan a la educación de los hijos, sobre todo en los niveles medio superior y superior.²⁷

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

²⁷ Rodolfo Tuirán. “Migración México-Estados Unidos Hacia una nueva agenda bilateral”. “Migración México-Estados Unidos. Opciones de Política”. SG, SRE, CONAPO. noviembre de 2000.

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

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

Con la participación de los mexicanos en el exterior en el financiamiento de obras públicas de interés social, se presenta un fenómeno especial. Podría pensarse que son los gobiernos, federal, estatal y municipal, quienes toman la iniciativa de buscar el respaldo complementario de los mexicanos en el exterior para incrementar su capacidad presupuestal; sin embargo, como resultado de nuestra investigación, podemos afirmar que no es así, sino que las iniciativas de inversión provienen básicamente de los mexicanos en el exterior y de sus comunidades de origen. Son ellos quienes persuaden a las autoridades de dirigir recursos presupuestales hacia la inversión pública en sus poblaciones, tradicionalmente desatendidas.

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

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

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

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

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

Rodolfo Tuirán señala que en cuanto a los factores que influyen en el uso productivo de las remesas es muy probable que sean los mismos que definen las inversiones de los capitalistas extranjeros en los países en desarrollo: un ambiente políticamente estable, políticas macroeconómicas sensibles a las necesidades del capital extranjero, inversiones adecuadas en capital humano y mecanismos institucionales que garanticen tasas de ganancias atractivas.²⁸

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

Una perspectiva sin duda interesante es la que se desprende de la afirmación formulada reiteradamente por diversos migrantes entrevistados en el sentido de que, si se dispone de un sistema de transferencias menos oneroso y sobre todo de un esquema funcional adecuado y confiable, destinarán recursos adicionales para promover y financiar proyectos productivos. Esta actitud puede otorgarle al fenómeno migratorio una dimensión insospechada, ya que la magnitud y propensión al ahorro de los mexicanos en el exterior es, sin duda, muy superior a la de los nacionales. Si las estimaciones más conservadoras hablan de una capacidad de compra anual

²⁸ Rodolfo Tuirán. *Ibid.*

superior a los 500 mil millones de dólares, encontrar un cauce efectivo e inteligente para que se desvíe una proporción creciente hacia la inversión productiva en las comunidades de origen, puede constituirse en el desafío más interesante y trascendente de cualquier política de desarrollo regional en México.

1.6. La transferencia de remesas

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

Hace unos pocos años, sólo dos compañías especializadas figuraban como actores únicos en el servicio y negocio de las transferencias de remesas, además por supuesto del servicio postal, que como en todos los países con migrantes ha venido siendo desplazado de manera vertiginosa, probablemente porque no logra ofrecer servicios complementarios de ninguna otra especie y continúa adoptando una actitud pasiva, burocrática y complaciente. En la actualidad, el número de actores ha aumentado de manera considerable y parece que se continuará en esa dirección, aunque no al mismo ritmo. Sigue con frecuencia en México que nuevos posibles actores, como bancos comerciales, bancos de desarrollo, organizaciones de microfinanzas, uniones de crédito, empresas de servicios, etc., se ven atraídos por lo que consideran ganancias muy apetitosas. Tal parece que esta atracción se deriva no tanto del propósito de proporcionar un servicio adecuado al precio justo, sino más bien de la intención de aplicar tarifas ligeramente inferiores a las que prevalecen en el mercado, con lo que se espera obtener ganancias aún estratosféricas. Una vez que estos potenciales actores profundizan en el negocio y se percatan que no es tan simple como aparentaba y que con seguridad sería necesario efectuar considerables inversiones y asumir riesgos efectivos, comienzan a desanimarse y tienden a diferir o limitar su decisión de participar en este mercado.

El investigador de Zacatecas, Rodolfo García, considera como necesario y urgente el establecer mecanismos de regulación en los sistemas de envío de las remesas que eviten los cobros excesivos, los frecuentes extravíos y las mermas que se generan a través de la manipulación en el tipo de cambio. Tres medidas señala García como fundamentales en esta perspectiva: a) la celebración de convenios binacionales para regular el cobro de comisiones y evitar el efecto pernicioso generado por el control oligopólico del mercado ejercido por algunas de las empresas que operan en los Estados Unidos; b) establecer una legislación específica que garantice el manejo de la paridad cambiaria oficial en este tipo de negocios, y c) crear una fiscalía especial encargada de recibir denuncias, vigilar y dar seguimiento a los ilícitos que se cometan en la materia.²⁹

¿Debe efectivamente regularse el mercado de transferencia de remesas? ¿Es acaso posible? ¿Es en verdad conveniente? ¿Puede exigirse a los prestadores del servicio de transferencia que los recursos se entreguen en dólares a los destinatarios, o más bien debe exigirse que se aplique una paridad oficial en las operaciones? ¿En su caso, quién realizará las inversiones para la instalación de casas de cambio en las cercanías de las comunidades de origen? Si la eventual regulación del mercado desalienta a los actores actuales e inician su retiro, ¿cuáles serían las alternativas con

²⁹ Rodolfo García Zamora . “Migración Internacional y Desarrollo Local: Una Propuesta para Zacatecas, México”, Universidad Autónoma de Zacatecas. Unidad de Economía y el SPAUAZ. octubre de 2001.

cobertura suficiente? ¿Se requeriría de un acuerdo binacional con las autoridades norteamericanas para incidir en los precios del servicio? Todos estos son interrogantes que se están discutiendo en México, cada vez con mayor interés y profundidad. El planteamiento de la regulación por supuesto no es simple. Tiene muy diversas aristas y sería delicado adoptar medidas de política pública que pudieran ser de efectos contraproducentes. Una reducción, sin embargo, en el costo real de las transferencias se traduciría de inmediato en una inyección de recursos cuantiosos en comunidades de muy bajos ingresos, sin duda las más afectadas con la contracción económica que todavía experimenta el país.

La impresión más general parece ser que, no obstante las exhortaciones oficiales y las críticas de especialistas en la transferencia de remesas, continuarán prevaleciendo las reglas del mercado. La posibilidad de que una mayor presencia de actores se traduzca en una auténtica competencia que reduzca los elevados costos y las ganancias implícitas, es todavía discutible y controvertida y para algunos pudiera ser una apreciación incluso cándida. Parece evidente que mientras los nuevos transmisores provengan del sector financiero, es probable que se recurra a la muy socorrida y ya tradicional práctica sectorial de concertar acuerdos “de caballeros” para determinar ciertos niveles de “piso” o de “ganancia mínima” que garanticen que el negocio continúe siendo excepcionalmente atractivo para todos los actores, por supuesto una vez más a costa de los siempre muy “importantes” clientes del sistema.

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

Cuál es el verdadero costo de la transferencia de remesas. Este es un interrogante que no ha sido respondida con claridad y sobre el cual no hay una opinión única. Fred J. Kumetz, quien encabezó la célebre demanda de Lidia Bueno y Raúl García en contra de MoneyGram y Western Union, respectivamente, destaca que: “Western Union y MoneyGram anuncian que un cliente puede enviar hasta 300 dólares a México por 12 ó 10 dólares, respectivamente. Estos anuncios son falsos y provocan desinformación. El destinatario en México solamente recibirá el equivalente en pesos a 270 dólares aproximadamente. Los anuncios no hacen saber a los clientes acerca de las comisiones secretas. Después de leer el anuncio el cliente típico cree de manera natural que el destinatario en México recibirá los pesos equivalentes a los dólares que le están siendo enviados al valor del mercado. Las leyes de los Estados Unidos prohíben a estas compañías que discriminen a sus clientes basándose en su raza o nacionalidad. Estas compañías le cobran aproximadamente tres veces la comisión a estos clientes por venir los dólares a pesos comparado a lo que cobran por convertir los dólares americanos a dólares canadienses.”³⁰.

Scott Robinson, de la Universidad Autónoma Metropolitana estima que: “”Los costos del envío son exorbitantes para los remitentes. En algunos casos las comisiones que se cobran llegan a 30

³⁰ Fred J. Kumetz Class Action– Demanda Colectiva. Senado 2000. Impacto de la Migración y las Remesas en el Crecimiento Económico Regional.

dólares por cada cien dólares remitidos, sumándole un 25 por ciento del costo de transmisión y lo que se pierde con el tipo de cambio”³¹

Por su parte, Francisco Nieves, del Instituto de Desarrollo Social considera que: “Casi la tercera parte del monto de las remesas o ‘migradólares’, como le llaman los académicos, con las que los mexicanos en Estados Unidos apoyan a sus familias, quedan en manos de las empresas de envío de dinero. Los costos del envío son exorbitantes para los remitentes. En algunos casos las comisiones que se cobran llegan a 30 dólares por cada cien dólares remitidos, sumándole un 25 por ciento del costo de transmisión y lo que se pierde con el tipo de cambio, representando para los beneficiarios una merma importante de entre 2.000 y 3.000 millones de dólares anuales.”³²

José Ángel Pescador, hasta el año 2000 Subsecretario de Población, declaró que: “Con un promedio de ganancia de 12 por ciento, tan solo por el costo del envío dichas empresas han obtenido por concepto de comisión impresionantes ganancias, independientemente del bajo precio que pagan por el dólar, pues lo consiguen con casi un peso de depreciación respecto a la cotización en el mercado.”³³

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

Vicente Martínez, Coordinador Nacional del Programa Paisano declaró recientemente que próximamente se darían a conocer medidas que han sido tomadas por el Gobierno federal para evitar que más de 2.000 millones de dólares se queden en poder de las compañías y bancos que se dedican al envío de remesas de los paisanos de los Estados Unidos.³⁴

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

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

Tomando en consideración que, en la época actual de la revolución vertiginosa de la comunicación electrónica y cibernética, la transferencia internacional de recursos tiene un costo insignificante, se trata de una operación financiera en que mexicanos que se ubican en los estratos de población de menores ingresos en los Estados Unidos, es decir los pobres de ese país, para poder apoyar a sus familiares pobres en México, se ven obligados a transferir al sistema de negocios financiero-mercantiles de ambos países, un pago anual superior a los 1.300 millones de

³¹ *Reforma*, 15 de junio de 2002.

³² Francisco Nieves, Director de Capacitación del Instituto de Desarrollo Social. Seminario Internacional sobre Uso y Transferencia de Remesas. Zacatecas, México (5 octubre de 2001).

³³ José Angel Pescador Osuna, Subsecretario de Población y Asuntos Migratorios de la Secretaría de Gobernación. Declaración periodística del 13 de octubre de 2000. *Reforma*.

³⁴ *Reforma*, 15 de junio de 2002.

dólares, (suponiendo con gran generosidad que el costo efectivo ascienda a 400 millones de dólares), lo que equivale a la aplicación de una tasa de interés sobre un crédito semanal superior al 2.000% anual neto sobre saldos insolutos.

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

1.7. La participación de las instituciones financieras mexicanas

Algunos bancos comerciales como BANCOMER, ahora propiedad mayoritaria de BBV de España, y BANAMEX, ahora propiedad de CITIGROUP de los Estados Unidos, han venido teniendo una participación modesta aunque creciente en la transferencia de remesas, si bien siempre desempeñando una función de complementación y asociación con las transmisoras especializadas que continúan acaparando las operaciones: Western Union y Money Gramm. Esta intervención complementaria también la han llevado a cabo otros bancos como BITAL y PROMEX, en una escala todavía más modesta.

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

En el reducido período de la investigación no identificamos experiencias o mecanismos relevantes de participación bancaria, ni tampoco conocimos de algún esquema o iniciativa diferente e imaginativa que estuviera en ya en activa operación para mejorar los servicios y, sobre todo, reducir el costo de la transferencia en las remesas de mexicanos en el exterior, y mucho menos en acciones que propiciaran su canalización hacia proyectos sociales o productivos.

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

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

Como ya se hizo mención al explicar la metodología de investigación, por lo que hace a las organizaciones de microfinanzas, se consultó (a través de una encuesta vía correo electrónico) a las 22 instituciones más conocidas en el país y que han sido seleccionadas por la Secretaría de Economía para canalizar los recursos federales del programa nacional de microcréditos. Las organizaciones que respondieron indicaron que no disponían de ningún programa o iniciativa expresamente orientados a la transferencia de remesas o al impulso y soporte de proyectos productivos; se limitaron a señalar que para instrumentar alguna acción particular en este ámbito, tendrían primero que resolverse las dificultades que afrontan para captar ahorros.

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

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

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

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

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

Banamex y Citibank anunciaron recientemente que están instrumentando un nuevo mecanismo de transferencia, apoyándose en el esquema de tarjetas de débito y en la matrícula consular. Se destacó que los costos se disminuirán sensiblemente, pero también se aclaró, sin embargo, que los mexicanos en Estados Unidos tendrán que mantener un saldo mínimo en su cuenta en Citibank y que podrán poner un tope a la cantidad que su familia podrá retirar en Banamex en México.³⁵

Wells Fargo y Bancomer también anunciaron una coinversión para vincular las 3,000 sucursales de Wells Fargo con las 1,680 sucursales y 3,700 cajeros automáticos de Bancomer y “reducir el costo de las transferencias” con apoyo en la matrícula consular.³⁶

Es evidente que los costos se reducirán si los migrantes, con residencia legal o sin ella, superan las dificultades estructurales y disponen de una cuenta bancaria para transmitir a sus beneficiarios las remesas por conducto de una tarjeta de débito bancario. Tendría, sin embargo, que negociarse en paralelo con las instituciones financieras mexicanas, la instalación de cajeros automáticos en las propias comunidades de origen o en localidades muy cercanas. Es indudable que los negocios colaterales, el costo financiero del tiempo que permanecerían las remesas en poder de las instituciones financieras sin generar rendimientos para los migrantes o sus familiares en México (pues los retiros se efectuarían de manera gradual durante el mes, para reducir el riesgo de los beneficiarios), harían rentable la instalación y operación de los cajeros automáticos. Los

³⁵ *Reforma*, 17 de abril de 2002.

³⁶ *Reforma*, 2 de julio de 2002.

eventuales problemas de seguridad serían resueltos sin duda por las propias comunidades de origen receptoras de divisas y por sus autoridades locales.

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

Juan Matus, encargado de Remesas del Consulado de México en Chicago, declaró a la prensa que: “El dinero que envían a México los paisanos que laboran en Estados Unidos aumentará su valor 16 por ciento para sus familias, una vez que los migrantes puedan disminuir hasta en 86 por ciento las comisiones que pagan por el envío... Varios bancos estadounidenses están abriendo sus puertas a los inmigrantes, sobre todo a mexicanos sin estatus legal, para tener cuentas en sus sucursales utilizando como identificación oficial la Matrícula Consular, una credencial que expide México a través de sus 48 consulados, con vigencia de 1 a 5 años y un costo de 29 dólares”³⁷.

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

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

Son cuatro los principales obstáculos estructurales que en México impiden el acceso de las micro y pequeñas unidades productivas al soporte financiero del sistema bancario, y que muy probablemente serían los mismos impedimentos que afrontarían las nuevas unidades productivas de las comunidades de origen.

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

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

Importe reducido del crédito. El sistema bancario de intermediación financiera afronta un impedimento estructural para responder a los requerimientos crediticios de las micro y pequeñas

³⁷ *Reforma*, 4 de abril de 2002.

empresas, derivado de la necesidad de disponer de una infraestructura de atención individual y especializada para llevar a cabo las tareas de promoción, análisis de riesgo, evaluación de proyectos, formalización, supervisión y cobranza. Al tratarse de costos fijos de operación y de un importe reducido del crédito, aun con metodologías de análisis paramétrico y operación sistematizada, surge la imposibilidad de activar operaciones rentables sin elevar de manera considerable las tasas de interés, a un grado tal que puede verse seriamente afectada la imagen institucional de los bancos.

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

Las nuevas unidades productivas de los mexicanos en el exterior y sus familias en México podrían superar algunas de estos obstáculos, pero no la totalidad, para acceder al financiamiento. El esquema funcional propuesto en el segundo capítulo pretende superar estas limitaciones.

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

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

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

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

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

Por lo que hace al financiamiento de capital de trabajo, es necesario enfatizar, por otra parte, que si a través de tasas de interés indiscriminadamente elevadas se retira la totalidad del excedente generado por la muy pequeña unidad productiva, es muy probable que se esté contribuyendo a la rentabilidad del intermediario financiero o a la defensa de un cierto paradigma metodológico, pero de ninguna manera al desarrollo empresarial o al combate de la pobreza.

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

De acuerdo a la información recabada en la presente investigación, la mayor parte de las organizaciones de microfinanzas más dinámicas, y con mayor cobertura en México, aplica una tasa de interés que fluctúa entre el 5 y 7% “flat” mensual (en algunos casos, una porción de la tasa de interés se sustituye con comisiones de apertura o gastos de capacitación obligatoria, aun cuando el efecto real es el mismo, en términos de costo). Al tratarse de cobros semanales, las tasas vigentes en realidad equivalen a tasas de interés de entre 115% y 159% respectivamente, al calcularse como un importe anual neto sobre saldos insoluto, a fin de poder compararse con la tasa de interés bancaria que se aplica en el apoyo empresarial de otros estratos y que, en la actualidad, aún en el caso más extremo, no rebasa en México el 20%.

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

- Las comunidades de origen habrán de requerir apoyo crediticio para ejecutar sus proyectos de inversión e iniciar operaciones, no para habilitar negocios existentes. Es decir, en ningún caso se cumpliría el requisito de antecedentes productivos.

- Los requerimientos crediticios serán de largo plazo y estarán destinados sobre todo a la construcción de instalaciones y la inversión de activos fijos, inversiones ambas que de ninguna manera pueden resistir tasas de interés que superan en más de 10 veces las expectativas de inflación.
- Los mexicanos en el exterior, que residen en un país en que las tasas activas no superan en ningún caso el 5%, difícilmente aceptarán aportar recursos de inversión para complementarse con créditos cuyas tasas de interés ascienden a niveles, en sus propias palabras, “típicos del agio y la usura”.

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

2. Propuestas de acción

2.1. Los protagonistas: Las comunidades de origen y los mexicanos en el exterior³⁸

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

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

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

En la categorización de “empleado-trabajador”, se incluye por supuesto a los ejecutivos y funcionarios, pues no se hace consideración alguna sobre el nivel jerárquico de responsabilidades o ingresos dentro de una organización. Se considera a todas aquellas personas que para alcanzar

³⁸ Se incluye tanto a los migrantes mexicanos, es decir los nacidos en México, independientemente de su estatus migratorio, y los estadounidenses de origen mexicano que deciden participar en las iniciativas.

su máximo rendimiento, el más elevado grado de productividad, requieren disponer de un marco de estabilidad y certidumbre, de un entorno “favorable”, que se caracteriza, en lo general, por un puesto de trabajo con seguridad de mantenerse más allá del corto plazo, un salario/sueldo fijo y razonable, previamente determinado, complementado con prestaciones laborales que garanticen un grado razonable de estabilidad familiar, en una perspectiva de mediano y, aún mejor, de largo plazo.

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

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

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

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

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

adquisiciones; le motiva e ilusiona concertar acuerdos de suministro de mediano y largo plazos con sus proveedores.

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

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

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

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

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

Con frecuencia, los emprendedores-productores se han visto en la necesidad de realizar también las tareas empresariales, aún de manera ineficaz, porque cuando han solicitado a otro que compre por ellos han sido engañados; cuando han encomendado a otro que venda por ellos, han sido

explotados y cuando han delegado la administración de sus recursos y de su actividad, han sido casi invariablemente estafados. Es frecuente incluso que el microemprendedor no haya definido todavía su preferencia entre “productor” y “empresario” y que requiera avanzar en la instrumentación de un verdadero plan de negocio, con un efectivo respaldo integral, para que su inclinación surja claramente como resultado de un proceso de selección natural.

Para el caso de las mujeres sobresale una vertiente de orden social de incuestionable valor: en México, como en la gran mayoría de los países, es también un hecho que cuando los ingresos acceden a la familia por conducto de la mujer, el porcentaje que se destina a satisfacer las necesidades esenciales en materia de alimentación, salud, vivienda, vestido y educación, es considerablemente superior a cuando los recursos acceden a través de los varones. Esta es una verdad incuestionable, que se manifiesta todavía con mayor significación en los estratos de la población con menores ingresos.

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

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

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

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

Esta actitud ante el trabajo no es muestra de debilidad alguna, es tan sólo una diferencia caracterológica, pero, sin lugar a dudas, una diferencia determinante, en la que una percepción indiferente puede constituirse en la causa principal del fracaso rotundo de una iniciativa emprendedora y de una estrategia de fomento. No tomar en cuenta que los objetivos y motivaciones de empleados-trabajadores, de emprendedores-empresarios y de emprendedores-productores son especiales y significativamente diferentes, puede hacer fracasar cualquier

programa de fomento destinado a impulsar la canalización de aportaciones de migrantes en el exterior hacia proyectos de inversión productiva en sus comunidades de origen. Aquí la explicación de haber ahondado en este tema.

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

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

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

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

2.2. El impulso a proyectos productivos como estrategia de desarrollo económico, social y cultural de las comunidades de origen

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

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

algunos casos, la registrada con las demás entidades federativas de su propio país, ya que en términos de repercusión económica el impacto es básicamente similar.

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

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

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

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

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

La activación de un nuevo proyecto no debiera surgir como resultado de una decisión independiente, sino que debe formar parte integral de la estrategia de toda la comunidad en materia de combate a la pobreza de generación de empleo, de articulación productiva, de competitividad estructural y, por lo tanto, de desarrollo local. Convendría analizar cuidadosamente si en la producción primaria pueden alcanzarse los niveles necesarios de

competitividad, pues una falta de competencia estructural en los insumos puede contaminar de principio toda actividad secundaria y anular las perspectivas de rentabilidad y permanencia de un nuevo proyecto de inversión.

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

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

Cuál es el tipo de proyectos que debe impulsarse y cuáles los productos que se recomienda elaborar, no son preguntas sencillas de responder. Sería conveniente, en primer término, enfatizar que los proyectos productivos no existen en abstracto; lo que significa que difícilmente un grupo de consultores externos, por capaces y experimentados que sean, podrían formular de manera independiente proyectos de inversión, con el indispensable sustento, para posteriormente ofrecerlos a supuestos potenciales inversionistas.

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

Los proyectos de inversión dependen también en su formulación de las relaciones que prevalecen entre los protagonistas principales que administrarán su instrumentación y operación de la iniciativa emprendedora. Si ignorar este principio es riesgoso en las zonas urbanas de gran experiencia industrial, mucho menos debiera olvidarse en las comunidades rurales de escasos recursos en México, en que el patrimonio que aportan los participantes locales no lo constituyen casi nunca propiedades inmobiliarias o bienes muebles o valores tradicionales; sino que habitualmente se pone en riesgo un capital social significativamente más importante, como el

prestigio personal y la aceptación comunitaria o incluso los sueños y aspiraciones personales, familiares, y en algunos casos comunitarios.

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

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

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

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

La elección de proyectos tiene por otra parte, ciertos condicionantes de principio en las comunidades de origen, ya que es muy probable que los eventuales participantes sean adultos mayores (que en consecuencia afronten ciertas dificultades para el trabajo intensivo y la producción en serie), o bien jóvenes (generalmente inexpertos y con necesidad de continuar estudiando) y sobre todo mujeres (que si bien tienen ventajas competitivas importantes, afrontan oportunidades y condiciones inequitativas y dificultades estructurales que limitan su participación y que se derivan de su propia condición de género). Las mujeres, por ejemplo, tienen disponibilidades de tiempo laboral irregulares y discontinuas, ya que por lo general deben combinar su actividad de trabajo con sus tareas domésticas y en especial con la atención de los hijos. No tomar en consideración limitaciones o condicionantes como éstas, puede ser la fórmula más eficaz para hacer fracasar los proyectos de inversión.

Encontrar soluciones al financiamiento de los proyectos de inversión, ya sea a través de aportaciones de riesgo, donaciones o crédito, de ninguna manera resulta suficiente para concretarlos con eficiencia y desde luego tampoco para garantizar una contribución efectiva al

desarrollo local. Aún más, en el caso de las más pequeñas unidades productivas, el financiamiento aislado puede resultar en ocasiones no sólo insuficiente sino hasta contraproducente. Otorgar por ejemplo créditos a quien produce o va a producir lo que no debiera o que vende o venderá donde tampoco debiera o que supone que gana cuando en realidad pierde, puede ser otra manera eficaz de aniquilar su actividad productiva y sus propósitos de obtener mayor bienestar familiar con su esfuerzo emprendedor. Se requiere de otras acciones de apoyo para que los grupos comunitarios obtengan beneficios perdurables y autosustentables como resultado de su actividad productiva-empresarial.

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

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

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

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

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

Además, la instalación y operación de las maquiladoras requieren de cierto respaldo básico de infraestructura, del que por lo general no disponen las comunidades de origen, y su incorporación

a los costos del proyecto, además de seguramente hacer incosteable la iniciativa e irrecuperable la inversión, puede resultar contraproducente y poco justificada si gravita sobre la inversión pública.

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

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

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

En realidad, si no proliferaron las empresas pequeñas y medianas en las comunidades de origen o en sus inmediaciones, ha sido seguramente porque las características del entorno no eran las más favorables y es muy probable que continúen no siéndolo. Por lo general las vías de comunicación, por ejemplo, no son las que hacen posible un flujo rentable de transportación de insumos en un sentido y de productos terminados en el contrario. La disponibilidad de servicios industriales básicos tampoco suele ser una de las ventajas comparativas de las comunidades de origen. Debe recordarse que, en buena medida, la falta de oportunidades de trabajo productivo y bien remunerado fue lo que motivó a los jóvenes trabajadores y emprendedores a emigrar hacia el exterior.

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

La alternativa de empresas grandes quedaría aún más descartada, si se considera que además de afrontar dificultades similares a las medianas, pero en dimensiones de mayor envergadura y gravedad, constituyen, como en prácticamente todos los países del mundo, el vehículo menos eficaz y económico para generar de manera racional empleo productivo, tanto al relacionar el

empleo permanente generado con el capital invertido, como al vincularlo con el costo de la infraestructura de apoyo o el correspondiente esfuerzo de fomento.

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

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

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

Es patente, sin embargo, que la acción de fomento de los gobiernos estatales en México ha ya comenzado a modificar la jerarquía de las prioridades y tiende a dirigirse cada vez más hacia el impulso de las micro y pequeñas empresas, en virtud muy probablemente de algunos de los argumentos que se comentan a continuación.

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

Según Thil Phillips, del U.S. Small Business Administration,³⁹ las pequeñas empresas, que representan el 99.6% de las empresas en Estados Unidos, emplean a seis de cada diez personas y aportan 40% de los empleos altamente calificados creados en el último decenio. Existen cerca de

³⁹ “Las pequeñas empresas de Estados Unidos”. G. Thil Phillips. Administrador Regional de la United States Small Business Administration. “Propuestas de Acción para Impulsar el Desarrollo Competitivo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, cap. VIII. NAFIN.

20 millones de pequeñas empresas: 15 millones sólo tienen propietarios y ningún empleado; 2.9 millones tienen de 1 a 4 empleados; 1.8 millones, de 5 a 9, y 63,000 de 100 a 500 empleados.

Margaret Berguer, del Banco Interamericano de Desarrollo afirma que cerca del 80% de las empresas en Latinoamérica y el Caribe tienen 10 empleados o menos (que es la definición de microempresa del BID). Si bien existen pocos datos confiables y las condiciones varían mucho de acuerdo a los países, los estudios muestran que las microempresas emplean un porcentaje significativo de la fuerza laboral: de un tercio en la Argentina a casi el 80% en el Perú, y que a mediados de los noventa la microempresa representaba aproximadamente la mitad del empleo de la región. En total, existen más de 50 millones de microempresas, que generan empleo para más de 120 millones de personas. Su porcentaje en el producto nacional varía de menos del 10% hasta casi el 50%, dependiendo del país.⁴⁰

De acuerdo con Maitren Casanova.- Presidente del Instituto Europeo para la Gestión de la Diversidad, en España únicamente el 1% de las empresas tiene más de 50 trabajadores. El 95% de las unidades productivas son microempresas, que generan el 70% del empleo nacional, el 64% de las ventas totales y efectúan el 44% del comercio exterior.⁴¹

El Compendio de Estadísticas Nacionales sobre Mujeres Propietarias de Empresa en los Estados Unidos, en su publicación de 1994, destacaba que en 1992 las empresas de mujeres crearon 300,000 nuevos puestos de empleo, en tanto que las 500 corporaciones que registra la revista *Fortune*, habían despedido, en ese mismo año, la misma cantidad de trabajadores.⁴²

La U.S. Small Business Administration destaca que ya el Censo de 1989-91 señalaba que las empresas de entre 1 y 4 trabajadores habían creado el 95% de todos los empleos netos generados en el país, en tanto que el 5% había sido responsabilidad de las empresas con más de 500 trabajadores y que todas las demás registraron pérdida neta de puestos de trabajo.⁴³

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

Un experto italiano, Andrea Saba, señala que “El 75% de la producción industrial italiana está a cargo de unidades de pequeño o pequeñísimo tamaño. La flexibilidad, o sea, el nivel de adaptación del sistema de las microempresas a las variaciones del mercado, es una de las condiciones de éxito”.⁴⁴

⁴⁰ Margaret Berger, Jefa de la Unidad de Microempresa del Banco Interamericano de Desarrollo, y Bernardo Guillamón, especialista en microempresa del Departamento Operacional Regional III del BID del Uruguay “Desarrollo de la Microempresa en Latinoamérica: “Enfoque del Banco Interamericano de Desarrollo”. Desarrollo de la Pequeña Empresa”, Volumen 7, Número 3, septiembre de 1996.

⁴¹ Maitren Casanova. Presidente del Instituto Europeo para la Gestión de la Diversidad “La Microempresa En España”. Entrevista personal, julio de 2001.

⁴² NFWBO’S Compendium of National Statistics on Women, Owned Businesses in the U.S., published and widely publicized by the Foundation, the National Women’s Business Council, the Interagency Committee and OWBO.

⁴³ SMES: Employment, Innovation and Growth. The Washington Workshop. 1996. OCDE.

⁴⁴ Andrea Saba, Ex Director General del Instituto para el Desarrollo del Mezzogiorno” de Italia “El Sistema de las Pequeñas Empresas en Italia: Características y Políticas de Apoyo. Propuestas de Acción para Impulsar el Desarrollo Competitivo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, capítulo viii. NAFIN.

En la mayoría, si no es que en la totalidad, de los estados de la República Mexicana, el recurso abundante es la mano de obra, en tanto que la escasez del capital es manifiesta y, como ya se destacó, es un hecho absolutamente comprobado que el monto de inversión necesario para crear un empleo productivo se va reduciendo de manera considerable en la medida en que se trata de una empresa de menores dimensiones. En términos generales, puede afirmarse que con el importe de inversión con que se crea un empleo en las empresas grandes (con más de 500 trabajadores), se pueden generar al menos 20 empleos en la microempresa (con menos de 15 trabajadores).

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

Ante esta realidad y perspectiva inevitables, el impulso a las muy pequeñas unidades productivas se consolida en todos los países, independientemente de su grado de desarrollo, como la mejor, sino es que la única, estrategia de generación de empleo permanente. El desarrollo y la operación de las muy pequeñas unidades productivas requiere además de un sustento de infraestructura considerablemente modesto en términos relativos, situación que adquiere también una relevancia de orden estratégico ante la perspectiva más que probable de restricciones de orden presupuestal que confrontan y continuarán afrontando los gobiernos estatales en México, y por supuesto también el Gobierno Federal, al menos durante la presente década.

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

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

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

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

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

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

- Pueden incorporar con mayor velocidad y menor costo las mejoras técnicas e innovaciones tecnológicas.
- Pueden adoptar la especialización flexible con mayor oportunidad y menor inversión.
- Pueden sustentar el vínculo operativo de compromiso y confianza en una relación personal.
- Pueden incorporar elementos y significados culturales en su trabajo productivo.
- Pueden absorber costos financieros relativamente superiores a los que pueden digerir las medianas y grandes empresas, en virtud de que existe una relación inversamente proporcional entre las dimensiones de los negocios y la tasa interna de retorno financiero.
- Pueden atender con mayor efectividad nichos de mercado exclusivos y especializados con reducidos importes de demanda diferenciada.

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

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

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

Es indudable que las muy pequeñas unidades productivas son las mejor preparadas para especializarse en la elaboración de bienes exclusivos para atender estos nichos de mercado, con

satisfactores especializados de alta calidad en el diseño, los insumos y los procesos. Las microempresas pueden satisfacer los caprichos de un consumidor exigente que sabe pagar por sus exigencias. También es cierto que los nichos de mercado de elevado nivel de expresión cultural y de altos ingresos, son los mejor preparados para apreciar las cualidades del trabajo individual y diferenciado, al igual que lo son en el arte popular cuando es el caso; pero no es menos cierto que se trata de consumidores exigentes que demandan acabados impecables e insumos de alta calidad, así como diseños innovadores y exclusivos.

Desde luego, este tipo de consumidores está, por lo general, dispuesto a pagar por tales satisfactores precios elevados, es decir, los precios que representan su verdadero valor; pero no acuden en su búsqueda a los mercados populares o las tiendas de autoservicio, sino a establecimientos exclusivos, por cierto también dispersos en zonas urbanas y de reducido volumen de operación. Estos consumidores, que aprecian la solución creativa y el esfuerzo individual y que integran un mercado nacional y de exportación especialmente atractivo, demandan no sólo calidad y muy bien terminado en los productos, esperan y exigen también el cumplimiento estricto de compromisos de entrega y de servicio. En todos los países avanzados son precisamente las más pequeñas unidades productivas las que atienden los requerimientos de estos nichos de mercado.

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

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

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

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

ingresos altos y son precisamente las muy pequeñas unidades productivas las que producen para la población de más altos ingresos.

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

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

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

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

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

- México es el único país en desarrollo que dispone de una frontera con uno de los grandes mercados del mundo industrializado, en este caso el más grande.
- En Estados Unidos, las comunidades de origen disponen de un impresionante mercado, que sobrepasa los 500.000 millones de dólares, integrado por los migrantes mexicanos y los ciudadanos norteamericanos de origen mexicano. Más de 23 millones de consumidores de origen mexicano con un poder adquisitivo prácticamente similar o tal vez superior al de los 100 millones de mexicanos que habitan en México. Tan sólo la capacidad de compra de los que están vinculados al estado en que se localiza la comunidad de origen, podría justificar la activación de un número muy significativo de proyectos productivos.

- Los mexicanos en el exterior pueden constituirse, además en un aliado estratégico para acceder a los mercados generales de sus lugares de residencia. Es decir, no sólo para comercializar los productos entre mexicanos y latinos, sino entre todo tipo de consumidores. Las comunidades de origen en México disponen de un poderoso “Caballo de Troya” para acceder al mercado-país más exigente y atractivo del mundo.

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

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

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

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

- En todos los estados de la República Mexicana el arte popular es parte del patrimonio histórico y en buen número de las poblaciones en México, y por supuesto también en las comunidades de origen, se dispone de una capacidad especial para elaborar algún tipo de artesanía. En los casos de verdadera excepción en que no se dispone de esta tradición productiva, se cuenta sin duda con la habilidad para aprenderla y desarrollarla. Si se dispone de una riqueza especial en la historia, cultura, costumbres y tradiciones, si se cuenta con talento y creatividad, si se tiene destreza en el uso productivo de las manos, si se dispone de un proyecto que permite asegurar una relación equitativa entre el ingreso y el esfuerzo, se requiere tan sólo de una adecuada asesoría y de un soporte efectivo para que todo un pueblo se convierta en una comunidad de artesanos.

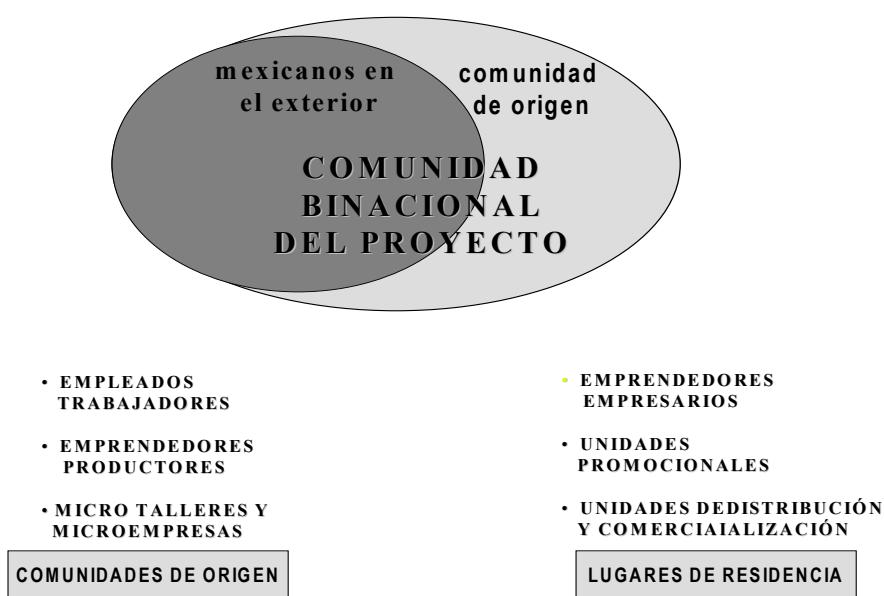
- La experiencia ha demostrado que en materia de riqueza histórica, de leyendas y tradiciones, de valores culturales y expresión artística, de magia y significados, de sensibilidad e imaginación creativa, de compromiso y habilidad manual, las comunidades mexicanas disponen de una incuestionable capacidad de competencia internacional, y en virtud de los muy diversos elementos que integran el capital social comunitario, debieran de tener un carácter prioritario los proyectos productivos de arte popular.
- Los mexicanos en el exterior, tanto los migrantes como los estadounidenses, canadienses y europeos de origen mexicano, han luchado con manifiesto ahínco por preservar los valores culturales de México y fortalecer las raíces con sus lugares de origen y seguramente estarán más que dispuestos a participar en proyectos productivos que no sólo rescaten y conserven las expresiones más profundas de la cultura popular, sino que les brinden también a ellos y a los integrantes de sus familias, la oportunidad de participar directa y comprometidamente en su difusión internacional.
- Norteamérica y Europa ofrecen mercados extraordinariamente atractivos, por lo que al arte popular se refiere. Los nichos de consumidores de elevado nivel de cultura y de ingresos que valoran el arte popular y sus significados, son numerosos y variados en más de 20 países. El presente decenio ofrece a las comunidades indígenas mexicanas (muchas de las cuales son también comunidades de origen de mexicanos en el exterior) una excelente oportunidad de comercializar sus obras de arte popular en Estados Unidos, Canadá y, de manera particular, en los países de la Europa ampliada, bajo los principios y mecanismos de comercio justo (“fair trade”).

2.3. La organización de los mexicanos en el exterior: Las redes socioculturales y los proyectos binacionales

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

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

fomentar esquemas similares de asociación, capaces de cristalizar en proyectos de inversión productiva.”⁴⁵



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

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

Es claro, sin embargo, que los proyectos conjuntos de comunidades integradas binacionales podrán activarse aun sin el apoyo de los instrumentos de fomento oficiales. Lo mejor que puede suceder a los mexicanos del exterior es que sus familiares y amigos de sus comunidades de

⁴⁵ Rodolfo García Zamora. “Migración Internacional y Desarrollo Local: Una propuesta para los estados de larga tradición migratoria.”. Taller Internacional: “Migración, Desarrollo Regional y Potencial Productivo de las Remesas” Guadalajara, Jal., 14 y 15 de febrero de 2002.

origen, puedan formarse, a partir de una iniciativa conjunta, una capacidad propia de subsistencia y desarrollo, fincada en su exclusivo esfuerzo, en tanto que lo mejor que puede suceder a las comunidades de origen, es que los parientes y amigos que emigraron y que participan en la misma iniciativa, puedan mejorar su situación económica en sus lugares de residencia. Estos deben de ser objetivos compartidos por los integrantes de las redes socioculturales binacionales.

”Los migrantes piden un trato más serio y responsable de todas las autoridades mexicanas. Que no se les vea como simples benefactores de sus comunidades, sino como un sujeto social binacional con derechos plenos, que quiere participar, junto con otros sectores sociales en la transformación y promoción del desarrollo en sus comunidades de origen... Que el gobierno diseñe programas específicos para promover la inversión productiva de los migrantes en los Estados Unidos, como un elemento que fortalezca sus relaciones comunitarias y contribuya al desarrollo regional y al empleo.”⁴⁶

2.4. El esquema funcional

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

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

a) La organización productiva

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

No obstante esta insoslayable realidad, el administrador y/o propietario de la pequeña unidad productiva en México mantiene una preferencia natural hacia la acción individual, aun cuando esta tendencia limite su propio desarrollo. La acción individual de las muy pequeñas unidades productivas, en el contexto de la magnitud reducida de su propia actividad, no sólo le impone diversas limitaciones, sino que le impide acceder sola a los métodos y procedimientos modernos

⁴⁶ Rodolfo García Zamora. “Migración Internacional y Desarrollo Local: Una propuesta para los estados de larga tradición migratoria.”. Taller Internacional: “Migración, Desarrollo Regional y Potencial Productivo de las Remesas”. Guadalajara, Jal., 14 y 15 de febrero de 2002.

de producción, administración y comercialización y, en consecuencia, alcanzar los niveles de eficiencia que exige un mercado verdaderamente competitivo.

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

En las comunidades de origen, es más probable que esta barrera pueda superarse en las primeras fases del proceso, lo que podría convertirse en una ventaja competitiva importante. Esta afirmación se sustenta en que resulta más que evidente que los mexicanos en el exterior tienen una extraordinaria capacidad de influencia en la opinión y decisiones de sus comunidades de origen. Es cierto que el grado de credibilidad y confianza es considerablemente superior al de cualquier dependencia o agencia gubernamental, ya sea de nivel federal, estatal o municipal. Los mexicanos en el exterior han confirmado de manera evidente las ventajas de la organización y de la acción conjunta; más de 1.000 clubes y asociaciones en dinámica y creciente operación lo atestiguan. Si ellos recomiendan a sus comunidades de origen la acción conjunta, es posible que se tenga salvada una de las más importantes debilidades de las muy pequeñas unidades productivas.

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

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

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

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

Una vez que se define el ámbito particular del proyecto, ya sea por razones de localización y/o actividad específica, todos los que cumplan con tales requisitos, sin excepción, debieran poder participar en la comunidad del proyecto, simplemente con firmar una comunicación en que se precise su compromiso de participar, de conformidad con las disposiciones normativas acordadas por todos los integrantes. Es altamente aconsejable, que en ningún caso pueda negarse la participación en el proyecto a un miembro de la comunidad por alguna otra razón que no sea la de no practicar la actividad productiva que se ha elegido.

b) La empresa de servicios (EDS)

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

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

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

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

EMPRESA DE SERVICIOS

ENFOQUE DE NEGOCIO Y DESARROLLO

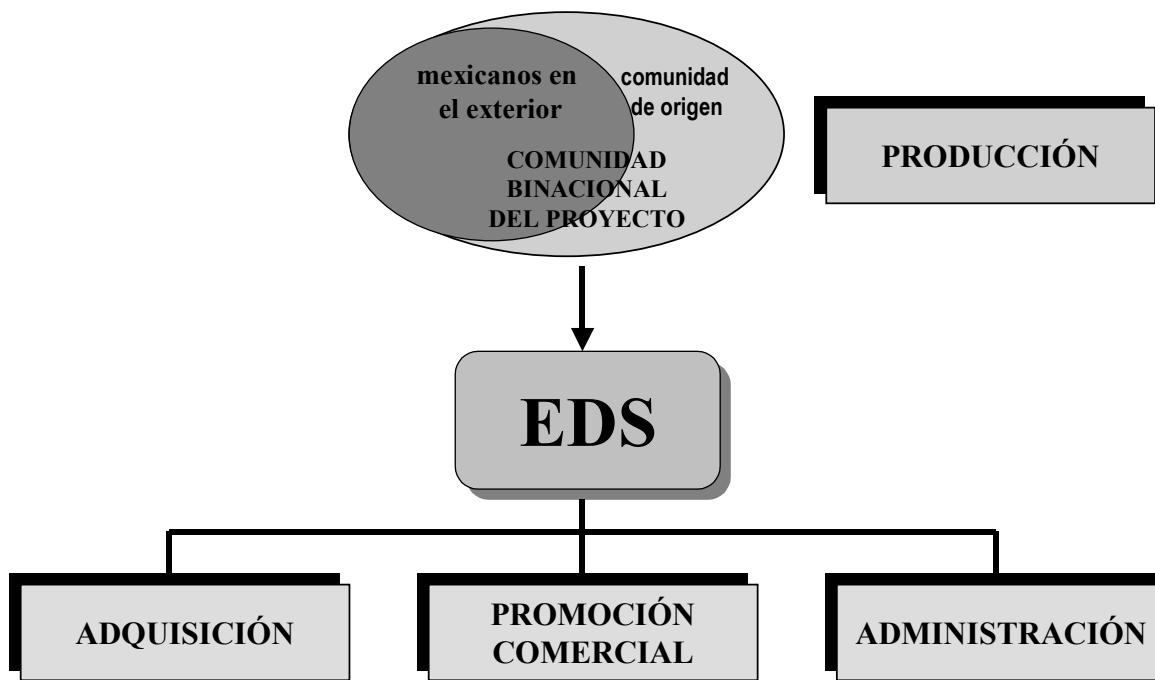
**SOCIEDAD ANÓNIMA DE
EXCLUSIVA PROPIEDAD DE
LOS INTEGRANTES ACTIVOS
DE LA COMUNIDAD BINACIONAL
DEL PROYECTO**

**OBJETO ÚNICO
EL DESARROLLO ECONÓMICO, SOCIAL Y CULTURAL
DE LA COMUNIDAD BINACIONAL DEL PROYECTO**

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

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

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

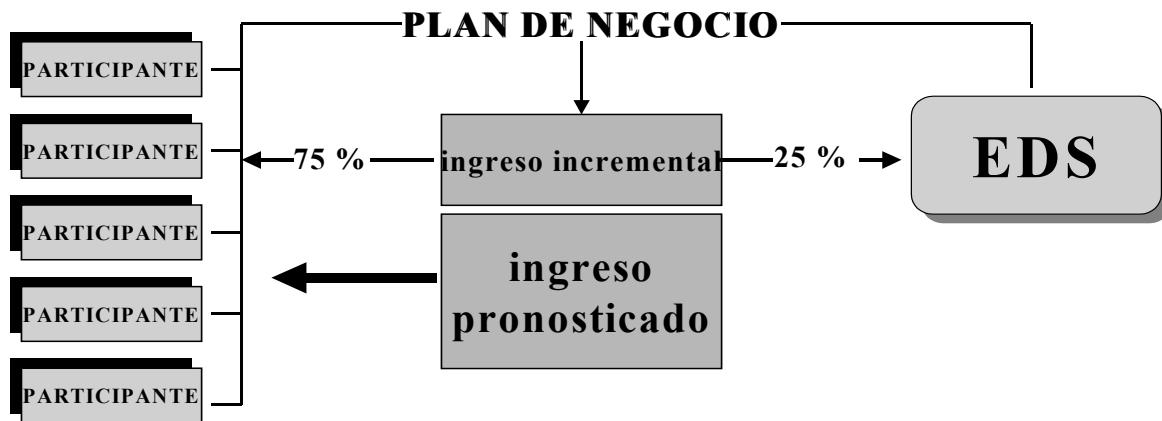


Los integrantes de la comunidad binacional del proyecto no tendrían que ponerse previamente de acuerdo entre sí para instrumentar una iniciativa de acción conjunta y beneficio colectivo, tendrían únicamente que encomendar individualmente a su empresa de servicios aquellas tareas que sólo de manera colectiva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

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

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

PLANES DE NEGOCIO



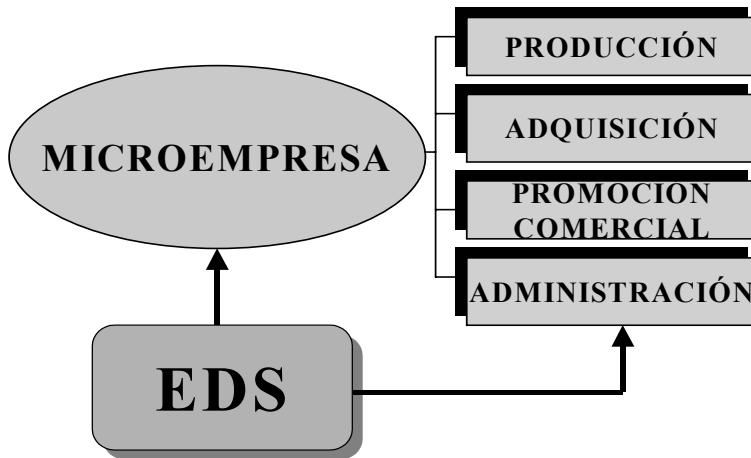
Por supuesto, los planes de negocio no debieran responder a técnicas y criterios convencionales, habitualmente importados y diseñados para empresas de otras dimensiones. Debiera tratarse de planes de acción acordes con la realidad de las muy pequeñas unidades productivas. Planes que se sustenten en una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

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

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

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

SERVICIOS EMPRESARIALES



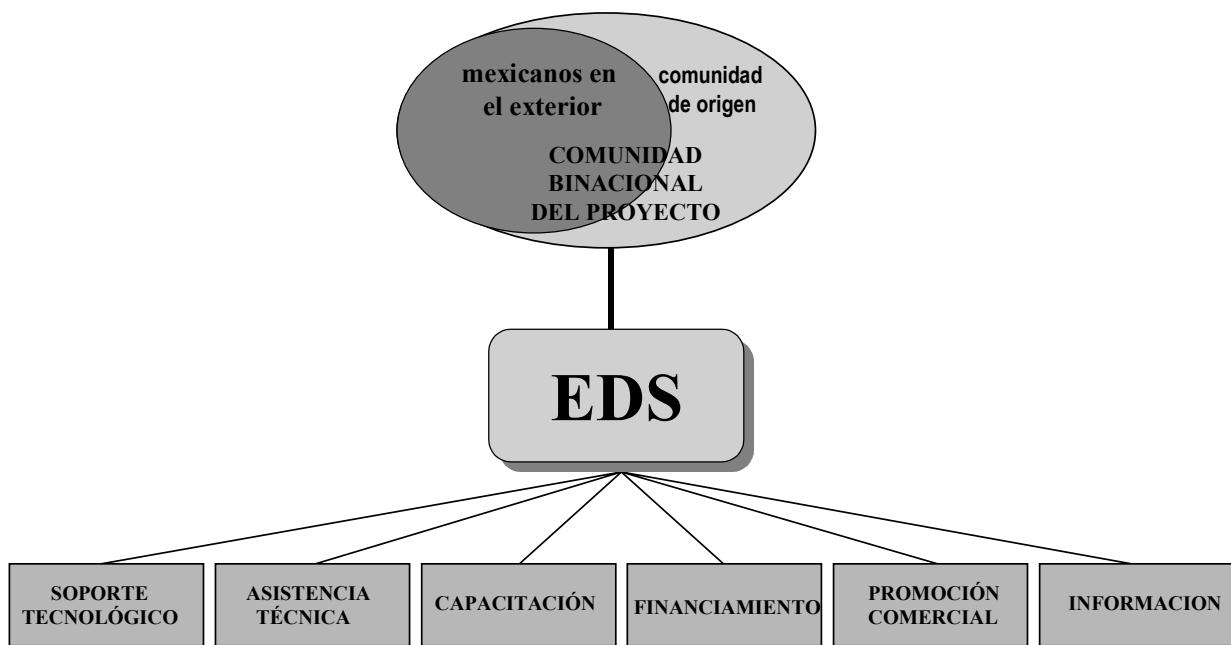
Es sin duda cierto que los productores de bajos ingresos no disponen, en principio, de recursos para cubrir el costo del soporte técnico y administrativo, pero también lo es que sí podrían hacerlo con una parte de los nuevos ingresos adicionales que obtuvieran como resultado del diseño adecuado y de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

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

habilidad técnica, sino además de una mayor capacidad de negociación, para obtener ventajas particulares en beneficio de los integrantes de la comunidad del proyecto, las que difícilmente podrían lograr esto de manera individual. Esta ventaja competitiva podría acrecentarse aún más cuando diversas empresas de servicio decidieran negociar, de manera conjunta, los términos y condiciones de la relación comercial con las empresas proveedoras de bienes, insumos y servicios, incluyendo a los financieros.

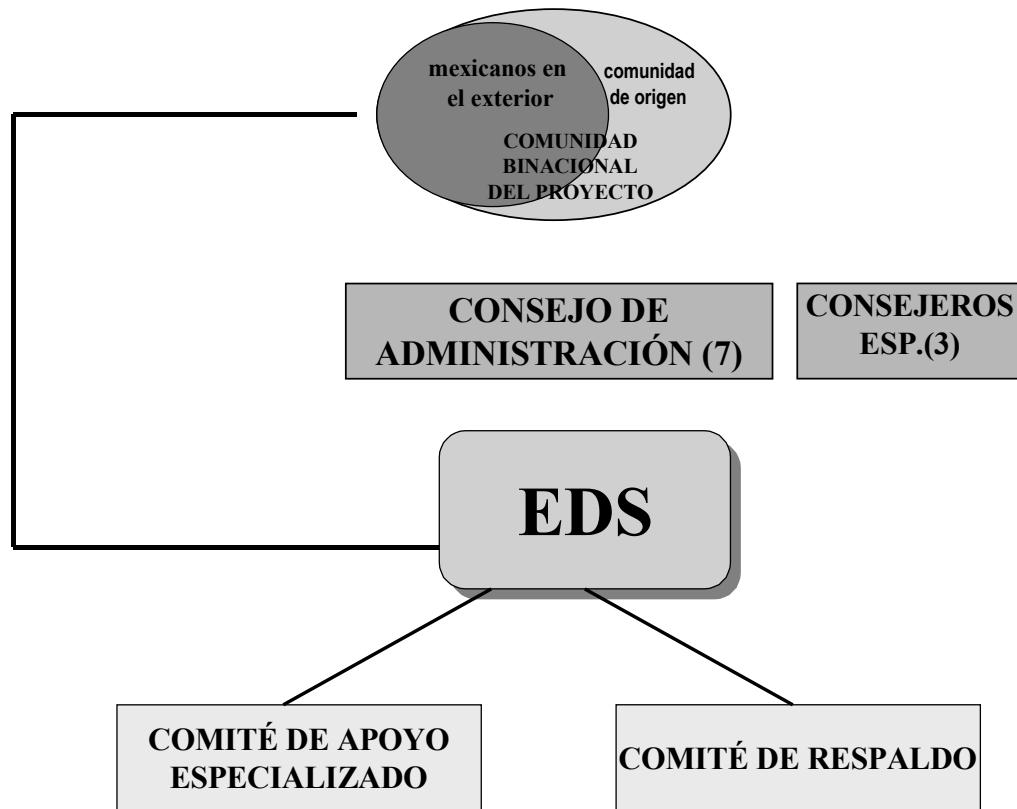
La empresa de servicios actuaría, en esencia; como un instrumento de interlocución y enlace, que

INTERLOCUCIÓN Y ENLACE



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

El personal técnico de las empresas de servicios debe cumplir su función de subordinación y reconocer que corresponde a las comunidades de proyecto el asumir, en asambleas de



participantes y sesiones de consejo de administración, la responsabilidad de las decisiones fundamentales en el diseño y desarrollo de los proyectos productivos.

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

Entre las muy diversas acciones de apoyo, estos comités podrían proporcionar o gestionar el apoyo a las comunidades de proyecto y a sus empresas de servicios, en la instrumentación de acciones de fomento y en la solución de problemas específicos; promover la concertación de

acuerdos concretos de colaboración con las instituciones de negocio que conforman la infraestructura de soporte empresarial; aportar recursos a las comunidades de proyecto en forma temporal (aportación solidaria) o definitiva (donación), para contribuir a la activación de sus fondos de competitividad y desarrollo, cuyo funcionamiento se explica más adelante.

Otras de las tareas importantes y sensiblemente útiles que podrían desempeñar los comités de respaldo serían las de canalizar demanda para estimular el correspondiente suministro por parte de los participantes en el proyecto; facilitar temporalmente personal técnico para fines de asesoría técnica y capacitación; realizar estudios e investigaciones de interés y utilidad para la comunidad del proyecto y reconocer el apoyo de los estudiantes a los proyectos como ejercicio de servicio social y de prácticas profesionales; proporcionar instalaciones, mobiliario y/o equipo, en calidad de préstamo o donación, para facilitar el inicio de operaciones de las empresas de servicio.

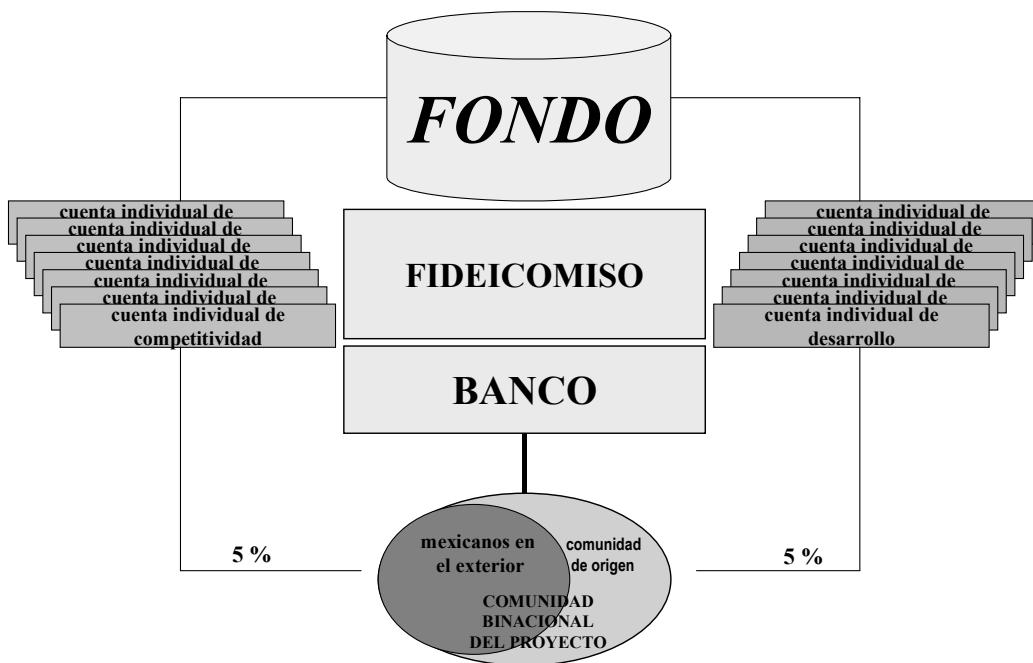
Un apoyo especial que podrían gestionar los comités de respaldo ante las autoridades competentes, sería el de un tratamiento a las aportaciones de mexicanos al exterior que se destinan a financiar proyectos productivos, que sea equitativo con los esquemas de incentivos que se otorgan a otras actividades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

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

c) Los fondos de competitividad y desarrollo

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

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



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

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

Los recursos depositados en el componente de competitividad podrían ser utilizados única y exclusivamente para sufragar gastos e inversiones que directamente contribuyan a incrementar la capacidad de competencia individual y colectiva de los integrantes de la comunidad del proyecto, tales como los relacionados con asistencia técnica y capacitación, imagen corporativa, fortalecimiento de la empresa de servicios, viajes de investigación, acciones y materiales de promoción comercial, laboratorios de diseño, adquisición de prototipos, innovaciones tecnológicas y mejoras técnicas, participación en ferias y viajes de negocio, infraestructura de

almacenaje colectivo, maquinaria y herramientas de uso común, estudios e investigaciones de mercado, instalación y operación de tiendas propias y observatorios de exposición, y capital de trabajo colectivo inicial.

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

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

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

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

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

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

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

Los fondos de competitividad y desarrollo pueden ser también el instrumento más eficaz para que los mexicanos en el exterior canalicen su apoyo hacia fines productivos y de contribución al desarrollo, en sus comunidades de origen. En primer término, los mexicanos en el exterior podrían designar específicamente a los beneficiarios de su aportación. Ellos mismos determinarían si su respaldo debe impulsar y respaldar proyectos productivos en su estado natal, o bien en su municipio o incluso sólo en su comunidad de origen. Todavía más, podrían etiquetar su apoyo a nivel particular de sus propios familiares o amistades.

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

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

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

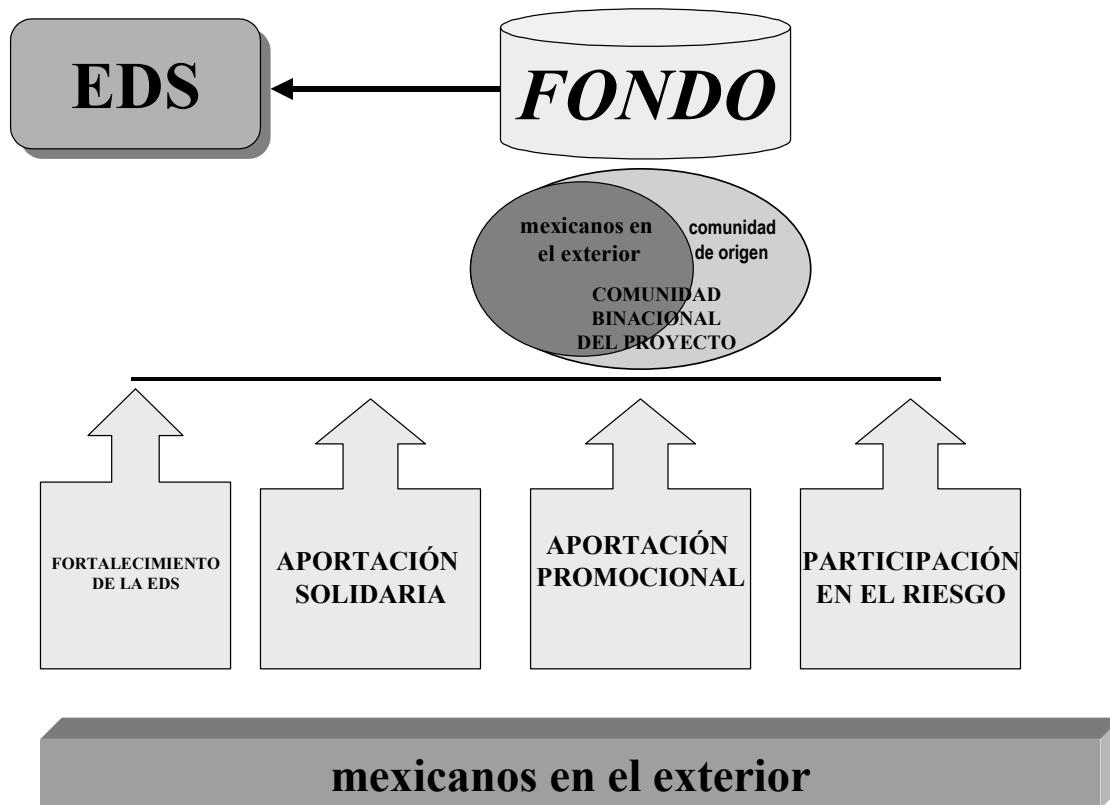
Los recursos aportados podrían no otorgarse en calidad de donación, sino con un carácter promocional, en cuyo caso, los beneficiarios asumirían el compromiso de devolverlos, conforme vaya evolucionando el proyecto y vayan obteniendo ingresos incrementales, para destinarse a respaldar la incorporación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

De esta manera, la aportación de los mexicanos en el exterior respaldaría a los beneficiarios de su elección y posteriormente adquiriría un carácter promocional y un efecto multiplicador en apoyo

de otros integrantes de la misma comunidad o municipio que irían adquiriendo, en forma consecutiva similares compromisos de devolución con fines promocionales.

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

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



- Investigaciones de mercado con el fin de detectar las adecuaciones que deberían hacerse a los productos elaborados por las comunidades de proyecto para comercializarse mejor en los mercados de sus propios lugares de residencia, o bien para la identificación de nuevos productos demandados por nichos particulares de mercado, que podrían ser elaborados y abastecidos por las propias comunidades de origen.
- Edición y distribución de material promocional para respaldar la comercialización de los productos elaborados por las comunidades de proyecto, en los mercados locales, bajo los principios de “Comercio Justo”, “Producción Verde”, “Solidaridad de Género” e “Integración y Arraigo Comunitario”.
- Contratación de asesores que se trasladarían temporalmente a las comunidades de origen para proporcionar su asistencia técnica y contribuir al incremento de la capacidad competitiva de los proyectos productivos. De manera especial, se podría considerar la contratación de diseñadores industriales, ingenieros de proceso y especialistas en mercadotecnia y publicidad, de preferencia también de origen mexicano.
- Adquisición de muestras, diseños, prototipos, herramientas e innovaciones tecnológicas, que permitieran aumentar la capacidad de competencia de las comunidades de proyecto en los mercados locales de residencia.
- Participación y/u organización de ferias y exposiciones en los lugares de residencia, para exhibir y comercializar los productos elaborados en sus comunidades de origen.
- Cobertura de honorarios a un equipo de ventas que promueva y levante pedidos en sus lugares de residencia para las comunidades de proyecto. En este caso sería importante que el equipo se integrara con hijos de los propios migrantes.



- Creación y operación de observatorios comerciales y de tiendas especializadas, en su caso de galerías de arte popular, en sus lugares de residencia, para comercializar los productos de sus comunidades de origen. También en esta opción, sería aconsejable que las unidades de comercialización directa fueran administradas por esposas e hijos de los propios mexicanos en el exterior.

d) El financiamiento de los proyectos productivos

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

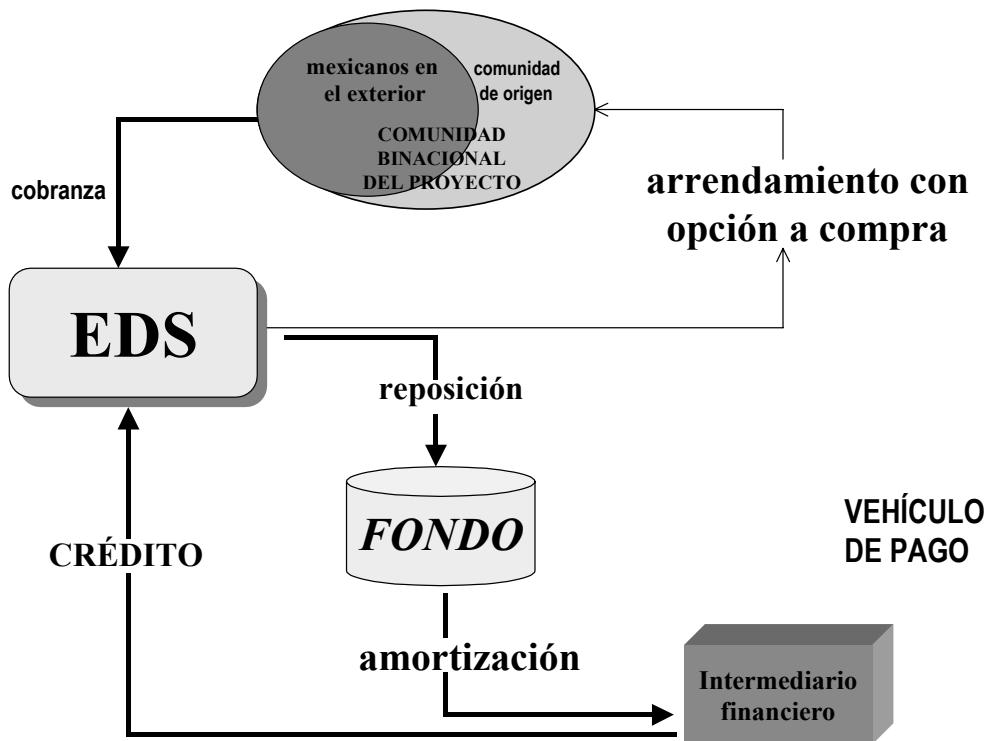
Una de las funciones más importantes de las empresas de servicios sería precisamente la de consolidar los requerimientos crediticios de todos los integrantes de la comunidad del proyecto (microproductores individuales, talleres familiares y microempresas). Los créditos se otorgarían, en consecuencia,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

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

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

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

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



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

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

- Al consolidar la empresa de servicios el requerimiento crediticio de la comunidad del proyecto, el banco no tendría que atomizar su apoyo en microcréditos. Se atendería a un cliente de dimensiones medianas, en lugar de cientos excesivamente pequeños. El costo operativo resultaría similar al de atender a una empresa mediana.
- Al utilizarse al fondo comunitario como vehículo de pago, se dispondría de una garantía líquida automática que resultaría con seguridad siempre superior al 50% de los recursos en riesgo, lo que eliminaría prácticamente la necesidad de respaldar la operación con garantías reales.
- Al tratarse de proyectos binacionales orientados hacia la exportación a los mercados de residencia de los mexicanos en el exterior, se dispondría de una capacidad de pago en divisa, con lo que los intermediarios financieros bancarios podrían documentar sus créditos en dólares, lo que implicaría por supuesto una drástica reducción de las tasas de interés.
- Se diversificaría el riesgo de manera notable, ya que la única posibilidad de que resultara similar al que presenta una empresa mediana, sería que todos los participantes fracasaran y suspendieran operaciones de manera simultánea.
- Se dispondría de un grupo de expertos que se comprometería en el desarrollo de los proyectos y que sólo obtendría ingresos si los créditos permitieran obtener ganancias adicionales.
- La producción sólo se activaría para responder a pedidos formales y la empresa de servicios, que realizaría directamente la cobranza, se responsabilizaría, de hecho, del servicio y amortización de los créditos, a través de los depósitos de reposición. Si no lo hiciera, se disminuiría el fondo comunitario y el director de la empresa de servicios podría ser sustituido por el consejo de administración.

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

e) **Ventajas del esquema propuesto para los mexicanos en el exterior**

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

Mayores posibilidades de éxito. Se incrementarían las posibilidades de que los proyectos productivos tengan el éxito que se espere, ya que tanto las empresas de servicio, como los comités de respaldo, fortalecerían la sustentación técnica para asegurar que las actividades productivas fueran las idóneas, en función de las ventajas y desventajas competitivas de las muy pequeñas unidades productivas. Además, la viabilidad de los negocios habría de aumentar al contar los integrantes de cada comunidad del proyecto, con la participación comprometida del personal especializado de las empresas de servicio, tanto en la identificación de actividades productivas y la formulación del proyecto de inversión, cuanto en el diseño e instrumentación de los planes de negocio subsecuentes.

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

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

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

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

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

Mayor viabilidad de negocio. Es muy probable que la mayoría de integrantes de las comunidades de origen que participaran en los proyectos, respondan al perfil de empleados-

trabajadores y de emprendedores productores. El esquema propuesto haría posible que estos participantes puedan concentrarse, sin temores ni desconfianzas, en su especialidad productiva y encomendar a especialistas las funciones que no son de su agrado y capacidad, pero que resulta absolutamente indispensable que se ejecuten con eficiencia. La tranquilidad aumentaría ante el hecho de que el personal de la empresa de servicios sólo podría obtener una parte minoritaria de los ingresos adicionales que recibieran los propios participantes.

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

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

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

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

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

2.5. Recomendaciones para una estrategia de fomento

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

“Los migrantes, los académicos y los gobernantes, nos hemos equivocado en los últimos años. Por lo menos en México, se creía que era muy fácil brincar de los proyectos sociales con remesas colectivas a los proyectos empresariales, y creo que hemos empezado a aprender que se trata de dos políticas cualitativamente distintas...algo fundamental que fue reiterado especialmente por las organizaciones de migrantes y las organizaciones comunitarias: que no se nos olvide a los gobernantes y a los académicos que en toda estrategia alternativa, las comunidades deben ser el eje central de los proyectos de desarrollo.”⁴⁷

⁴⁷ Rodolfo García. Taller Internacional: “Migración, Desarrollo Regional y Potencial Productivo de las Remesas”. Guadalajara, Jal., 14 y 15 de febrero de 2002.

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

a) Acción de fomento concertada

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

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

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

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

Independientemente de quien encabezara la iniciativa, la coordinación institucional sería no sólo útil, sino indispensable.

b) Impulso a la iniciativa emprendedora

Se recomienda que los proyectos productivos sean concebidos siempre como una propuesta de las propias comunidades de origen y, de preferencia también, de los mexicanos del exterior. Es importante tener siempre presente que el desarrollo nunca ha provenido de fuera hacia adentro. La única posibilidad de que los proyectos avancen y tengan éxito, depende de que los propios participantes los consideren como sus propias iniciativas. La experiencia demuestra que cuando

los proyectos son decididos y diseñados por autoridades o “expertos” ajenos a su realidad cotidiana, se genera un cierto tipo de “anticuerpos” sociales extraordinariamente dinámicos que no descansan hasta hacerlos fracasar.

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

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

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

c) Sustentabilidad financiera

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

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

Si la acción de fomento se concibe seriamente como un verdadero instrumento catalizador y no como un mecanismo de asistencia social, debiera aceptarse que si un soporte de información, capacitación, asesoría técnica, promoción comercial o soporte tecnológico, al igual que el crédito, no contribuye a que quien lo recibe obtenga ganancias adicionales por su esfuerzo productivo, entonces no sirve. Es cierto que tales apoyos pueden ser de utilidad práctica para que las instituciones y organizaciones que los proporcionan se justifiquen ante los respectivos gobiernos,

la sociedad o ante las instituciones donantes que los apoyan, pero en términos de contribución al desarrollo, no sirven absolutamente para nada.

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

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

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

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

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

d) Combate efectivo contra la pobreza

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

instrumentar acciones concretas e incorporar instrumentos especializados para impulsar y facilitar el logro de tales cambios.

e) La perspectiva de género

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

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

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

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

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

Formalidad en el cumplimiento de compromisos. La experiencia mundial resalta que la mujer empresaria o productora asume con la mayor responsabilidad sus compromisos contractuales y sus obligaciones de pago. Estudios e indicadores de diversos organismos internacionales, fundaciones y agencias bilaterales de cooperación para el desarrollo, coinciden en señalar que los niveles de cartera vencida para el caso de las mujeres acreditadas, son invariables y significativamente inferiores al nivel promedio. Este diferencial se acrecienta todavía más en las épocas de dificultades o crisis económicas generalizadas.

La mujer, como empresaria o productora, no sólo se ha caracterizado como formal en el cumplimiento de sus obligaciones de pago sino que, además, esta seriedad en el respeto de compromisos se ha venido manifestando también en la relación comercial interempresarial, cuando su unidad productiva actúa como proveedora o cliente de otras empresas más grandes. Esta actitud responsable tiende a convertirse en una ventaja competitiva determinante en la actualidad, cuando las empresas de todos los tamaños, para mantener o alcanzar la competitividad necesaria, se ven cada vez más precisadas a incursionar en prácticas de subcontratación de

insumos o de fases del proceso productivo, con el fin de consolidar la especialización y de reducir drásticamente los niveles de inventarios.

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

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

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

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

En México, las mujeres empresarias y productoras son, en efecto, cautelosas en extremo para asumir riesgos, al grado tal que en algunos casos, esta actitud frena su propia evolución. Esta es una conclusión que comparten la mayoría de las instituciones financieras y organismos no gubernamentales que atienden a la mujer empresaria. Es, por otra parte, igualmente cierto que el riesgo de excesiva cautela tiende a eliminarse en la medida en que la mujer avanza en un proceso de capacitación empresarial, aun cuando la prudencia se mantiene siempre, como una ventaja competitiva.

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

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

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

f) La perspectiva de protección del medio ambiente

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

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

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

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

g) El impulso al desarrollo emprendedor autosustentable

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

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

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

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

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

h) La articulación productiva

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

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

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

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

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

i) La cooperación para el desarrollo Estados Unidos-México

Resulta de la mayor significación que por primera vez el Gobierno de los Estados Unidos haya aceptado incluir en la agenda bilateral el propósito de avanzar hacia un régimen de flujos migratorios legales, seguros y ordenados. En los comunicados conjuntos difundidos por ambos Gobiernos para informar sobre el curso de las negociaciones, se ha reconocido que este objetivo común sólo puede ser alcanzado mediante un ejercicio binacional de responsabilidad compartida,

lo que implica asumir diversos compromisos y obligaciones mutuas. En particular se señala como una de las líneas de acción: el impulsar programas de desarrollo regional en las zonas de más alta intensidad migratoria en México y articular estos esfuerzos con la instrumentación de un eventual programa de trabajadores temporales entre ambos países.

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

En tal virtud, parece incuestionable que para el Gobierno de los Estados Unidos, y para la sociedad norteamericana en lo particular resulta mucho más conveniente que la demanda de un determinado producto en su mercado sea abastecida por oferta generada en una de las comunidades mexicanas expulsoras de migrantes, en contraste a que sea atendida por oferta de importación procedente de cualquier otro país. Resulta cierto que aun reconociéndose esta prioridad, resulta en la práctica imposible que la oferta de exportación de tales comunidades pueda recibir un tratamiento de política comercial preferencial de carácter arancelario. Lo anterior no significa, sin embargo, que el Gobierno de los Estados Unidos, y en especial los gobiernos de ciertos estados norteamericanos receptores de migrantes, no puedan ofrecer apoyos concretos de cooperación para el desarrollo que incidan en el mismo sentido, es decir que faciliten la comercialización de los productos elaborados en comunidades de origen en los mercados locales de los Estados Unidos. Si las autoridades federales y estatales de los Estados Unidos reconocen esta ventaja particular, se abren oportunidades insospechadas de colaboración para impulsar de manera conjunta el desarrollo económico de las comunidades de origen de los migrantes mexicanos.

I) Una experiencia piloto

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

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

El investigador zacatecano Rodolfo García al señalar lineamientos generales para el diseño de políticas públicas encaminadas a potenciar un uso más integral de las remesas en beneficio del

crecimiento económico local y regional, destaca la conveniencia de “Fomentar el desarrollo de proyectos piloto en zonas de alta migración, que reúnan al menos las siguientes características: a)ser de naturaleza asociativa; b)contar con la participación activa de la comunidad migrante de los Estados Unidos; c)reproducibles y autosustentables; d)contemplen todas las fases del proceso productivo, desde el ahorro y capacitación, hasta comercialización, y e)se inscriban en una perspectiva de desarrollo regional integral”.⁴⁸

3. Conclusiones

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

⁴⁸ Rodolfo García Zamora. “Migración Internacional y Desarrollo Local: Una propuesta para los estados de larga tradición migratoria.”. Taller Internacional: “Migración, Desarrollo Regional y Potencial Productivo de Las Remesas”. Guadalajara, Jal., 14 y 15 de febrero de 2002.

6. El 90% de la población de origen mexicano se concentra en no más de doce estados de la Unión Americana, aun cuando cada año el flujo se extiende con particular dinamismo hacia otras localidades.
7. Los más de 2000 clubes y asociaciones de origen mexicano establecidos en los Estados Unidos continuarán teniendo no sólo una participación creciente y relevante en la canalización de recursos hacia la construcción de obras públicas de beneficio social y la generación de proyecto productivos en sus comunidades de origen, sino en particular una relevancia fundamental de índole política tanto en México como en sus propios lugares de residencia.
8. Las remesas procedentes de los mexicanos en los Estados Unidos se confirman como la más importante fuente de ingresos provenientes del exterior, al calcularse sobre criterios netos, y al dejarse de subvalorar el importe de recursos no registrados que ingresan por conducto de medios informales. Hay un evidente sustento para aventurarse a pronosticar que durante la presente década el flujo promedio anual de remesas totales hacia México será de 15.000 millones de dólares.
9. Como en todos los países expulsores de migrantes la mayor parte de las remesas se destinan a sufragar gastos de consumo, en un porcentaje menor aunque creciente al financiamiento de obras de interés colectivo y sólo en una proporción insignificante a la generación de proyectos productivos autosustentables. La disponibilidad de los mexicanos a canalizar recursos adicionales hacia este último propósito puede otorgarle al fenómeno migratorio una dimensión insospechada en términos de contribución al desarrollo.
10. Se reconoce que el costo de transferencia de las remesas en México es todavía extraordinariamente elevado, probablemente el más elevado de todos los países expulsores de migrantes, no obstante ser el único que mantiene una frontera común con el principal país receptor. La creciente participación de nuevos actores, sobre todo del sector financiero, no permite todavía predecir que se registrará una disminución sensible y efectiva en los costos totales de la transferencia. Todo hace suponer que todavía por un prolongado período los mexicanos pobres del exterior y sus familias pobres en México continuarán transfiriendo más de 1.700 millones de dólares al sistema financiero-mercantil de ambos países, paradójicamente por prestarles, por 7 días, más de 10.000 millones de dólares cada año.
11. La expectativa de que las organizaciones de microfinanzas desempeñen un papel relevante en la transferencia racional de las remesas y el financiamiento de proyectos productivos en las comunidades de origen, continúa viéndose muy lejana, al menos mientras este tipo de instituciones financieras sigan utilizando los esquemas tradicionales del microcrédito y continúen sustentando su rentabilidad y autosuficiencia en los ya no tan nuevos paradigmas de aplicación de tasas de interés extraordinariamente elevadas, en virtud de razonamientos financieramente explicables, pero económicamente discutibles.
12. En el presente estudio se realiza una diferenciación de los protagonistas (mexicanos en el exterior y sus familiares en sus comunidades de origen) en cuanto a sus perfiles de aptitudes characteriales y de actitudes y preferencias en la actividad laboral. Una separación entre “trabajadores” y “empreendedores” y una adicional entre “empreedores-productores” y “empreedores-empresarios”, que nos parece de la más relevante importancia, pues el no tomar en cuenta las diferencias implícitas puede constituirse en la vía más eficaz para hacer

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

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

localidad o bien que puedan comercializarse en mercados que se localicen al exterior de la comunidad e incluso del propio municipio; es decir, la elaboración de productos o la prestación de servicios que en un plazo razonable puedan arrojar un ingreso neto positivo de recursos financieros y, por lo tanto, un incremento neto del circulante monetario de la comunidad.

18. Se recomienda asimismo impulsar proyectos en una vía de doble sentido, en la que los protagonistas y los beneficiarios fundamentales no sean únicamente los participantes de la comunidad de origen, sino proyectos productivos que abran en paralelo nuevas oportunidades de incrementar el bienestar y mejorar las perspectivas de desarrollo a los mexicanos en el exterior, quienes participarían en las iniciativas con similares derechos y obligaciones. Sería más que una mera colaboración, se trataría de una alianza estratégica para instrumentar proyectos binacionales, proyectos diseñados y operados en el contexto de la red sociocultural que han construido, en la que ambos integrantes aportan patrimonio y esfuerzo productivo-empresarial y en el que ambos buscan beneficiarse directamente con los resultados operativos del proyecto. No se trata de la iniciativa de unos que llevan a cabo con el sustento de otros, se trata de un esfuerzo emprendedor de ambos. En este caso, los participantes de la comunidad de origen aportarían básicamente el esfuerzo productivo y los integrantes de las comunidades filiales en el exterior el esfuerzo de comercialización para acceder a los nichos de mercado objetivo en sus lugares de residencia, pero es claro que ambos participan en el negocio empresarial.
19. En el presente estudio se presenta la propuesta de un esquema funcional para impulsar la vinculación de las remesas de mexicanos en el exterior con el desarrollo económico, social y cultural de sus comunidades de origen, a través del diseño e instrumentación de proyectos productivos binacionales. Esta propuesta no constituye una receta de aplicación generalizada, sino un planteamiento estratégico que pretende tomar en particular consideración las realidades de los mexicanos que habrían de participar en el diseño e instrumentación de las iniciativas; una propuesta que debe presentarse fundamentalmente a los principales y únicos protagonistas reales del desarrollo de las comunidades binacionales: los mexicanos en el exterior y sus familiares, amigos y paisanos en sus respectivas comunidades de origen, quienes podrán rechazarla o modificarla para adecuarla a sus particulares propósitos y realidades.

El esquema que se propone tiene las siguientes características particulares:

Calidad de los proyectos

- Se pretende incrementar considerablemente la sustentación técnica, la eficiencia operativa, la sustentabilidad financiera y la competitividad internacional.
- Se busca asegurar que las actividades productivas serán las idóneas, en función de las disponibilidades regionales, el capital social comunitario y las ventajas competitivas potenciales de las microempresas que se derivan precisamente de su condición de pequeña unidad productiva.
- Se propicia que los participantes en la actividad emprendedora reconozcan la importancia de la protección ecológica y la inteligencia empresarial de producir manteniendo una

relación respetuosa y autosustentable con el medio ambiente, valorando los recursos ambientales como activos del desarrollo.

Participación de los mexicanos en el exterior

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

Desarrollo económico, social y cultural de las comunidades de origen

- Se pretende privilegiar las actividades orientadas a la promoción del desarrollo endógeno y no sólo a la captación de remesas y aportaciones de los mexicanos en el exterior, introduciendo criterios de rentabilidad social y de generación de empleo e ingresos entre la mayoría de la población y no sólo guiándose por los estrechos criterios de la rentabilidad financiera inmediata.
- Se busca asegurar que como resultado de la acción emprendedora se eleven efectivamente los niveles de bienestar individual, familiar y comunitario en términos de satisfacción de las necesidades esenciales en materia de alimentación, vestido, salud, educación y vivienda.
- Se procura impulsar el desarrollo local, asegurando que los efectos y resultados de la acción emprendedora contribuyan de manera efectiva al incremento del circulante monetario y del saldo positivo de la balanza de pagos comunitarios.
- Se pretende asegurar la eliminación del carácter asistencialista de las remesas tradicionales, haciendo posible que los mexicanos en el exterior no se hagan más responsables de resolver los problemas de sus beneficiarios en México, pero sí les apoyen

para que sean ellos mismos los que los resuelvan; con un respaldo integral y dinámico, es cierto, pero en que nunca más les vuelvan a sustituir como responsables directos y únicos de transformar su propia realidad.

Participantes en los proyectos

- Se busca propiciar una relación equitativa entre los participantes que a su vez permita una intervención equilibrada y complementaria entre trabajadores, emprendedores-productores (muy probablemente perfiles ambos de la mayoría de los que permanecieron en las comunidades de origen) y emprendedores-empresarios (muy probablemente perfil que se localiza más bien entre los mexicanos en el exterior).
- Se aplica una metodología de acción conjunta que no recurre a la organización cooperativa o al sentido de fusión, sino que opera como un instrumento activo de colaboración emprendedora para incrementar la productividad de todos, como una alianza estratégica que, respetando el principio de la individualidad, propicia y facilita el esfuerzo conjunto para acrecentar la capacidad de negociación y de concreción colectiva; una alianza en la que los resultados y el ingreso para cada participante dependen directamente de la calidad y de la magnitud de su propio esfuerzo y talento individual.
- Se trata de que los participantes en el proyecto no sólo consoliden sus requerimientos para acceder al financiamiento, sino que participen en iniciativas de acción conjunta para incrementar la capacidad de negociación y de competencia colectiva.
- Se constituye una empresa de servicios que, con un enfoque de negocio, mantiene como único objeto y objetivo el desarrollo integral de los participantes en el proyecto y asume la responsabilidad de respaldarles en el diseño e instrumentación de sus respectivos planes de negocio para obtener ingresos incrementales. Los participantes son propietarios únicos del capital social de la empresa de servicios, que se constituye como sociedad anónima y cuyos estatutos establecen como requisito *sine qua non* la propiedad comunitaria de la totalidad de las acciones y, en consecuencia, la prohibición permanente de que participen otro tipo de socios meramente rentistas.
- Se promueve la complementación productiva y la división racional del trabajo en función de las respectivas especialidades y ventajas competitivas, pudiendo los participantes encomendar a las empresas de servicio las tareas de adquisición, promoción comercial y administración, para estar en condiciones de concentrar todo su esfuerzo y tiempo laboral en el ejercicio de su especialidad y preferencia: la producción.

Manejo de los recursos financieros

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

Desarrollo de la competitividad e independencia de los proyectos

- Se impulsa y respalda a las más pequeñas unidades productivas no sólo para que sobrevivan, sino para que evolucionen como participantes dinámicos en el proceso de modernización de la economía en su conjunto.
- Se promueve y facilita que los productores mexicanos en las comunidades de origen y los mexicanos en el exterior asuman la responsabilidad plena de diseñar e instrumentar su propia estrategia de desarrollo empresarial y de construir sus propias expectativas de desarrollo económico y social.
- Se elimina de la acción de fomento los criterios y enfoques de carácter asistencialista que alientan invariablemente la inacción, estimulan la dependencia e inhiben la iniciativa emprendedora.
- Se promueve y asegura la oportuna y eficiente canalización de una proporción equitativa de los nuevos ingresos de los participantes hacia el financiamiento creciente de las inversiones y gastos que incrementan estructuralmente su respectiva capacidad de competencia colectiva, así como de sus gastos e inversiones elementales de desarrollo social y cultural. También se pretende asegurar que no sólo los mexicanos de las comunidades de origen, sino también los mexicanos en el exterior que efectúen donaciones o aportaciones, puedan participar activa y comprometidamente en las decisiones de utilización y el destino específico de los recursos.
- La empresa de servicios comunitaria (EDS) asume la responsabilidad de asegurarse que los participantes en el proyecto reciban un respaldo técnico, promocional y financiero en términos y condiciones accesibles, adecuados, oportunos y competitivos. Las EDS actúan como un instrumento de interlocución y enlace, que busca que los servicios de respaldo respondan efectivamente a los requerimientos particulares de los participantes en el proyecto, y que estos sean rentables y atractivos para las instituciones formales de respaldo empresarial que los proporcionan, con las que busca concertar alianzas estratégicas de colaboración, complementariedad de funciones y apoyo recíproco.
- Se respalda a los participantes en los proyectos para que logren una vinculación formal con mercados idóneos, estables y permanentes; así como una eficaz y perdurable articulación con las fuentes eficientes de proveeduría de insumos, materias primas y servicios; todo ello con el propósito final de consolidar la efectiva incorporación formal de las nuevas unidades emprendedoras al encadenamiento productivo de la economía moderna.

Respaldo institucional

- Se reconoce que para evolucionar, las participantes en los proyectos requieren de un efectivo acceso al financiamiento, pero también se reconoce que no basta el crédito y que resulta indispensable un impulso promocional, un apoyo organizacional y un respaldo de carácter integral, en materia de información, capacitación, asesoría técnica, promoción comercial y soporte tecnológico.

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

Desarrollo igualitario

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

Acceso a los mercados idóneos

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

motivacionales, recibir propuestas de suministro y comercializar directamente al consumidor final, sin la intervención de intermediarios de ningún tipo.

20. Se reconoce que no se dispone, a nivel nacional, de una estrategia particular para impulsar la participación comprometida de los mexicanos en el exterior en el desarrollo económico, social y cultural de sus comunidades de origen. Para la formulación de tal estrategia se hace las siguientes recomendaciones:

- Sustentar la acción de fomento en esfuerzo de coordinación interinstitucional en el ámbito de los sectores público, privado y social, en particular, en las instancias gubernamentales federal, estatal y/o municipal y en las universidades e instituciones de investigación del país.
- Incorporar la sustentabilidad financiera como un paradigma fundamental de la estrategia de fomento, sin aceptar que por tratarse de comunidades marginadas y participantes pobres, la acción de fomento debe necesaria y eternamente subsidiarse, sin dejar de reconocer que el subsidio tiene plena justificación cuando se le utiliza con un sentido promocional y catalizador, para que las cosas funcionen después precisamente sin subsidio y sin tratamientos preferenciales.
- Incorporar los proyectos productivos como parte integral de la instrumentación de una política de combate a la pobreza, asegurando que los resultados efectivamente incrementan la capacidad comunitaria de satisfacer las necesidades esenciales en materia de alimentación, vivienda, vestido, salud y educación.
- Adicionar como un paradigma fundamental, la promoción del desarrollo igualitario, que implica contribuir a eliminar los obstáculos y limitaciones estructurales que impiden la igualdad de oportunidades para todos los integrantes de una comunidad, en particular de las mujeres y las personas de edad avanzada, en el desarrollo económico y social, manteniendo como principio elemental el del respeto de los derechos humanos.
- Incorporar una perspectiva de protección del medio ambiente, reconociendo que en el tratamiento de las más pequeñas unidades productivas, no hay razón alguna por la cual deba liberárseles de su responsabilidad para con la naturaleza y el entorno de las futuras generaciones, buscando, sin embargo, que el enfoque de protección ecológica no se acatara por reglamento, sino que sean los integrantes del grupo comunitario quienes acepten la conveniencia de proteger la naturaleza y decidan producir en una relación sustentable y armónica con su medio ambiente.
- Impulsar y respaldar la formación de nuevas unidades productivas pequeñas, pero no sólo para que simplemente sobrevivan, sino para que evolucionen como participantes dinámicos en el proceso de modernización de la economía en su conjunto. Se recomienda adoptar un enfoque de desarrollo empresarial, partiendo de la convicción de que la mayoría de las muy pequeñas unidades productivas puede alcanzar los niveles de competencia que exige una economía globalizada, y de la certeza de que los niveles de eficiencia no son condición intrínseca del volumen de operaciones o de las dimensiones de los establecimientos productivos.

- Impulsar la formación de instrumentos de consolidación por una parte y de promoción y enlace, por otra, para que las nuevas unidades productivas de las comunidades de origen, logren una vinculación formal con nichos de mercado idóneos, estables y permanentes, así como una eficaz y perdurable articulación con las fuentes eficientes de proveeduría de insumos, materias primas y servicios, todo ello con el propósito final de consolidar, en paralelo, su efectiva incorporación al encadenamiento productivo de la economía formal.
- Asegurar que los proyectos productivos sean concebidos siempre como una propuesta de las propias comunidades de origen y de los mexicanos del exterior, reconociendo que el desarrollo nunca ha provenido de fuera hacia adentro y manteniendo el firme propósito de respaldar pero no desplazar la acción emprendedora de quienes son directamente responsables de transformar su propia realidad.

Bibliografía

“MERCADOS LABORALES INTERNACIONALES: TRES PROPUESTAS”. Jorge Bustamante.
“Migración México-Estados Unidos.-Opciones De Política”.-SG, SRE, CONAPO.- noviembre de 2000

“LA IMPORTANCIA DE LOS QUE SE FUERON Y SU REENCUENTRO CON MÉXICO”. Oficina Presidencial para Mexicanos en el Exterior. Dirección General de Negocios y Transferencias. El Mercado de Valores N°. 7, agosto de 2001

“LAS DIMENSIONES DE LA ACTUAL CRISIS ECONÓMICA”.- Raúl Delgado.- SENADO 2000.- Impacto de la Migración y las Remesas en el Crecimiento Económico Regional”. Senado de la República.- México, 1999

“REDES MIGRATORIAS: ¿ACCESO Y OPORTUNIDADES PARA LOS MIGRANTES?”.- René Martín Centeno.- ITESM, Campus Guadalajara.

“MERCADOS LABORALES FRONTERIZOS”.- Jorge Santibáñez y Rodolfo Cruz.- “Migración México-Estados Unidos.-Opciones De Política”.-SG, SRE, CONAPO.- noviembre de 2000

“El migrante mexicano en E.U.: De actor local a actor global”. Bernardo Méndez Lugo. Consulado de México en Atlanta: (<http://www.enespanol.com/atlanta/guests/education/bernard9.97.html>)

“WORKERS WITHOUT FRONTIERS.- THE IMPACT OF GLOBALIZATION ON INTERNATIONAL MIGRATION”. Peter Stalker. OIT, 2000. www.ilo.org/publns

DEMANDA COLECTIVA - CLASS ACTION. -Fred J. Kumetz SENADO 2000.- “Impacto de la Migración y las Remesas en el Crecimiento Económico Regional”. Senado de la República.- México 1999

“PASADO, PRESENTE Y FUTURO DE NUESTRA RELACIÓN CON LAS COMUNIDADES MEXICANAS Y DE ORIGEN MEXICANO EN ESTADOS UNIDOS” Graciela Orozco El Mercado de Valores N° 7 Julio de 2001.

“EXPERIENCIAS INTERNACIONALES EN EL ENVÍO Y USO DE REMESAS”.- Fernando Lozano.- “Migración México-Estados Unidos.-Opciones De Política”.-SG, SRE, CONAPO.- noviembre de 2000

“MIGRACIÓN INTERNACIONAL Y DESARROLLO LOCAL: UNA PROPUESTA PARA ZACATECAS, MÉXICO ”.-Rodolfo García Zamora.-Universidad Autónoma de Zacatecas.- Unidad de Economía y el SPAUAZ.- octubre de 2001.-

“DINÁMICA RECENTE DE LA MIGRACIÓN”.-Rodolfo Tuirán, Carlos Fuentes y Luis Felipe Ramos.- El Mercado de Valores N°.8 agosto de 2001.

“MONTO Y USO DE LAS REMESAS EN MÉXICO”.- Rodolfo Corona Vázquez.- El Mercado de Valores N°.8 agosto de 2001.

“LOS MEXICANOS EN ESTADOS UNIDOS”.- Díaz De Cossío Roger, Graciela Orozco Y Esther González.- Sistemas Técnicos de Edición, S.A. de C.V. 1997

“THE DEVELOPMENTAL ROLE OF REMITTANCES IN U.S. LATINO COMMUNITIES AND IN LATIN AMERICAN COUNTRIES.-A FINAL PROJECT REPORT” Lindsay Lowell.- Director of Research .- Institute for the Study of International Migration Georgetown University.-Rodolfo O. De La Garza.-Vice President Tomás Rivera Policy Institute.- Mike Hogg , Professor of Community Affairs Department of Government.- University of Texas-Austin. 2000

“MONTO Y USO DE LAS REMESAS EN MÉXICO”.- Rodolfo Corona.- “Migración México-Estados Unidos.-Opciones De Política”.-SG, SRE, CONAPO.- noviembre de 2000

“REMITTANCES AND MARKETS: NEW PLAYERS AND PRACTICES” Manuel Orozco .- The Tomás Rivera Policy Institute. Mayo de 2000

“COMUNIDADES MEXICANAS EN EL EXTERIOR “Alfonso De María Y Campos.- El Mercado de Valores, Nº. 7 agosto de 2001

“MIGRACIÓN MÉXICO-ESTADOS UNIDOS -HACIA UNA NUEVA AGENDA BILATERAL”.- Rodolfo Tuirán.-“Migración México-Estados Unidos.-Opciones De Política”.-SG, SRE, CONAPO.- noviembre de 2000

JOSÉ ÁNGEL PESCADOR OSUNA.- ExSubsecretario de Población y Asuntos Migratorios de la Secretaría de Gobernación. Declaración periodística del 13 de octubre de 2000

“DINERO PERDIDO ¿A DÓNDE VAN LOS DÓLARES QUE LOS MEXICANOS ENVÍAN A SUS FAMILIAS?” “Michelle Levander.- Senado 2000.- Impacto de la Migración y las Remesas en el Crecimiento Económico Regional”.- Senado de la República.- México 1999

“IMPACTO DE LAS REMESAS INTERNACIONALES”.—Alicia Sylvia Gijón-Cruz (Universidad Autónoma Benito Juárez de Oaxaca) Martha Wirees (Agnes Scott College, Atlanta, Georgia, y Rafael G. Reyes Morales, Instituto Tecnológico de Oaxaca) Ciudades 47, julio-septiembre de 2000, RNIU, Puebla México

“EFECTOS SUBREGIONALES DE LAS REMESAS DE EMIGRANTES MEXICANOS EN ESTADOS UNIDOS”.- Jesús Arroyo Alejandro y Salvador Berumen Sandoval.-. Revista Comercio Exterior.- Vol. 50 Núm. 4, abril de 2000.

COMUNIDADES TRANSNACIONALES E INICIATIVAS PARA FORTALECER LAS RELACIONES DE LAS COMUNIDADES MEXICANAS EN LOS ESTADOS UNIDOS”.- Remedio Gómez Arau y Paz Trigueros.- “Migración México-Estados Unidos.-Opciones De Política”.-SG, SRE, CONAPO.- noviembre de 2000

“LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DE ESTADOS UNIDOS”.- G. Thil Phillips.- Administrador Regional de la United States Small Business Administration.- “Propuestas de Acción para Impulsar el Desarrollo Competitivo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Capítulo VIII. NAFIN

“DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA EN LATINOAMÉRICA: “ENFOQUE DEL BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO”.- Margaret Berger, Jefa de la Unidad de Microempresa del Banco Interamericano de Desarrollo, y Bernardo Guillamón, especialista en microempresa del Departamento Operacional Regional III del BID del Uruguay, Desarrollo de la Pequeña Empresa”, Volumen 7, Número 3, Septiembre 1996.

“LA MICROEMPRESA EN ESPAÑA”.- Maitren Casanova.- Presidente del Instituto Europeo para la Gestión de la Diversidad.-

NFWBO’S COMPENDIUM OF NATIONAL STATISTICS ON WOMEN-Owned Businesses in the U.S., published and widely publicized by the Foundation, the National Women’s Business Council, the Interagency Committee and OWBO.

SMES: EMPLOYMENT, INNOVATION AND GROWTH.- The Washington Workshop.- 1996.- OECD

EL SISTEMA DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS EN ITALIA .-Andrea Saba, Ex-director General del Instituto para el Desarrollo del Mezzogiorno” de Italia,: Características y Políticas de Apoyo.-Propuestas de Acción para Impulsar el Desarrollo Competitivo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, capítulo viii. NAFIN.

“MERCADOS LABORALES FRONTERIZOS”.- Jorge Santibáñez y Rodolfo Cruz.- “Migración México-Estados Unidos.-Opciones De Política”.-SG, SRE, CONAPO.- noviembre de 2000

“LA ECONOMÍA HISPANA: IMPORTANCIA EN LAS RELACIONES ENTRE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS”.-Armando Ruiz Galindo.-El Mercado de Valores.-Nº.8 Agosto de 2001

“DIASPORAS, REMITTANCES AND HOMELAND DEVELOPMENT”.- Shahid Javed Burki .-Texto de la Presentación en el Taller de la Organización Internacional del Trabajo “Making the Best of Globalization: Migrant Workers Remittances and Micro-Finance”.- 20 y 21 de Noviembre de 2000.- Ginebra, Suiza.

REDES SOCIALES, COMUNIDADES FILIALES, FAMILIAS Y CLUBES DE MIGRANTES. EL CIRCUITO MIGRANTE SAIN ALTO, ZACATECAS-OAKLAND, CALIFORNIA.- Miguel Moctezuma Longoria. Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales. El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, México, diciembre, 1999

“THE NEW ECONOMICS OF LABOUR MIGRATION AND THE ROLE OF REMMITANCES IN THE MIGRATION PROCESS”.- Edward Taylor

“INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y POLÍTICAS DE MIGRACIÓN: UN CONSENSO EN REVISIÓN”.- Francisco Alba.- “Migración México-Estados Unidos.-Opciones De Política”.-SG, SRE, CONAPO.- noviembre de 2000

“PERFIL DE LA CULTURA DE CONSUMO DEL MIGRANTE MEXICANO”.- Alejandro I. Estivil.- El Mercado de Valores”.- N°. 8 Agosto de 2001

“PAÍS A AMBOS LADOS DE LA FRONTERA”.- David Gómez Álvarez Y Paula Ramírez Hohne.- Revista “Arcana” octubre de 2001.-

“THE HISPANIC POPULATION”, -Betsy Guzmán, *Census 2000 Brief*, US Census Bureau, mayo 2001, p.1, www.census.gov

“ESTIMACIONES PARA 1995.- ASPECTOS METODOLÓGICOS EN LA MEDICIÓN DE LAS REMESAS DE LOS MIGRANTES MEXICANOS” -Fernando Lozano Ascencio. SENADO 2000.- Impacto de la Migración y las Remesas en el Crecimiento Económico Regional”. Senado de la República.- México 1999

“REMITTANCES: THE NEW EMPOWERING TOOL OF OVERSEAS FILIPINO WORKERS”.- Andrés G. Panganiban. President/CEO, New Rural Bank of San Leonardo Nueva Ecija, Philippines.

“ORIGEN ES DESTINO. REDES SOCIALES, DESARROLLO HISTÓRICO Y ESCENARIOS CONTEMPORÁNEOS” Jorge Durand.- Universidad de Guadalajara.- “Migración México-Estados Unidos.-Opciones De Política”.-SG, SRE, CONAPO.- noviembre de 2000

“EL DESARROLLO DE LAS REGIONES DE ORIGEN DE LOS MIGRANTES: EXPERIENCIAS Y PERSPECTIVAS”.- Kurt Unger.-Cide.- Gustavo Verduzco.- El Colegio De México.- “Migración México-Estados Unidos.-Opciones De Política”.-SG, SRE, CONAPO.- noviembre de 2000

“DESARROLLO, COMERCIO Y MIGRACIÓN. EL CASO DE MÉXICO”.- Rodolfo Tuirán,. Seminario-Taller Regional sobre Migración. Los Acuerdos de Libre Comercio y sus Impactos en la Migración. Ciudad de Guatemala, 15-16 noviembre de 2000

“COMUNICADO CONJUNTO SOBRE NEGOCIACIONES MIGRATORIAS MÉXICO- ESTADOS UNIDOS”.- Secretaría de Relaciones Exteriores. Ciudad de México, 22 de junio de 2001

“PATRONES DE MIGRACIÓN INTERNACIONAL EN MÉXICO Y SUS REPERCUSIONES DEMOGRÁFICAS EN ZACATECAS”.- Miguel Moctezuma Longoria., en Los Retos Demográficos de Zacatecas en el Siglo XXI, U.A.Z., 2000

“LAS REMESAS ENVIADAS A MÉXICO POR LOS TRABAJADORES MIGRANTES EN ESTADOS UNIDOS”.-Rodolfo Tuirán-Jorge Castro..Revista Comercio Exterior, México, mayo, 2000.

”REMESAS Y CRECIMIENTO ECONÓMICO REGIONAL: PROPUESTAS PARA LA FORMULACIÓN DE POLÍTICAS PÚBLICAS” Jesús Arroyo A.-Rodolfo García Zamora.-“Migración México-Estados Unidos.-Opciones De Política”.-SG, SRE, CONAPO.- noviembre de 2000

Anexo

Metodología

Debe mencionarse que en México, un número importante de investigadores de universidades e instituciones públicas y sociales del más elevado nivel académico, así como algunos funcionarios públicos de gran experiencia y capacidad, vienen realizando muy diversos tipos de análisis que explican con particular precisión lo que sucede en el país con relación al fenómeno de la migración, las características y aspiraciones de los migrantes y en general de los mexicanos en el exterior y lo que sucede en las comunidades de origen. También estos especialistas han abordado ampliamente lo que concierne al funcionamiento de los mecanismos de transferencia y al papel que desempeñan los muy diversos actores, tanto de la administración pública, como de los sectores privado y social. En la relación bibliográfica incluimos algunas de las principales obras y trabajos de estos expertos, cuya lectura recomendamos a quienes deseen profundizar en estos temas.

Se procedió, en primer término, a realizar un análisis de diversos documentos considerados especialmente valiosos para comprender las complejidades particulares del fenómeno de la migración en México. De manera particular se analizaron los trabajos presentados por prestigiados especialistas que participaron los días 15 y 16 de julio de 1998, en el Primer Premio Internacional “Migración, Remesas y Crecimiento Económico Regional” que fue organizado por las Comisiones Unidas de Asuntos Fronterizos y de Asuntos Migratorios del Senado de la República. De igual manera fueron objeto de cuidadosa revisión las principales ponencias presentadas en el Seminario Internacional sobre la Transferencias y Uso de las Remesas: Proyectos Productivos y de Ahorro, patrocinado por la organización “Sin Fronteras”, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y la Universidad de Zacatecas, los días 3,4 y 5 de octubre de 2001, así como en el Taller Internacional sobre “Migración, Desarrollo Regional y Potencial Productivo de las Remesas”, que tuvo lugar en la ciudad de Guadalajara, Jalisco, los días 14 y 15 de febrero de 2002. Por supuesto, también fueron objeto de análisis las notas periodísticas relacionadas con el tema del estudio que fueron publicadas durante el período de la investigación.

Se llevaron a cabo diversas entrevistas con funcionarios, directivos y académicos mexicanos directamente vinculados al fenómeno migratorio. Si bien se conversó ampliamente sobre los temas relacionados con los propósitos específicos del estudio, a algunos de ellos se plantearon seis preguntas básicas sobre cuatro objetivos hipotéticos.

Objetivos Hipotéticos

1. Reducir los costos de las transferencias de remesas
2. Que un flujo significativo de remesas adicionales se oriente hacia la instrumentación de proyectos productivos en las comunidades de origen
3. Asegurar el éxito, la independencia y la autosustentabilidad de los proyectos productivos
4. Activar y consolidar un proceso de exportación creciente de los productos elaborados en las comunidades de origen hacia los mercados de residencia de los migrantes.

Preguntas

1. ¿Cuáles son en su opinión las experiencias, iniciativas y programas más exitosos, innovativos y creativos que se están instrumentando en México para lograr estos objetivos?
2. ¿Cuáles son las disposiciones normativas jurídicas o de fomento más importantes que se han adoptado o que deberían adoptarse para impulsar o facilitar el logro de estos objetivos?
3. ¿De qué manera la banca de desarrollo, los bancos comerciales, las organizaciones de microfinanzas y las empresas de transferencia, contribuyen o podrían contribuir al logro de estos cuatro objetivos?
4. ¿Cómo es que las organizaciones de la sociedad civil en México contribuyen o podrían contribuir mejor al logro de estos cuatro objetivos?
5. ¿Cómo están participando o cómo deberían de participar, en su opinión, los clubes y asociaciones de origen mexicano en el exterior para contribuir mejor al logro de estos cuatro propósitos?
6. ¿Cuáles son en su opinión las limitaciones más importantes que obstaculizan la instrumentación de fomento acciones para cumplir con estos cuatro objetivos? ¿Cómo piensa que podrían superarse?

Personas Entrevistadas

Claudia Franco Hijuelos
Directora General de Asuntos Internacionales
Secretaría del Trabajo y Previsión Social

Alfonso De María y Campos
Director General del Programa Para
Comunidades Mexicanas en el Extranjero
Secretaría de Relaciones Exteriores

Carlos Guillén Baltasar,
Director General de Negocios y Transferencias de
la Oficina Presidencial para Mexicanos en el Exterior

Patricia Aguinaco Bravo
Directora General de Equidad de Género
Secretaría del Trabajo y Previsión Social

Federico Torres
Grupo Consultor Independiente

Hipólito Treviño
Director General del Empleo
Secretaría del Trabajo y Previsión Social

José Luis Ávila Martínez
Coordinador de Asesores del Director General
del Consejo Nacional de Población, CONAPO

Catarina Rock
Subdirectora General de Asuntos Internacionales
Secretaría del Trabajo y Previsión Social

Antonio Sánchez Días de Rivera
Subsecretario de Desarrollo Social

Salvador Velásquez
Director General
Dollar Dolex Express

Graciela Orozco
Directora Ejecutiva
Fundación Solidaridad Mexicano-American

Griselda Galicia García
Directora General de Culturas Populares e Indígenas
Consejo Nacional para la Cultura y las Artes

Moisés Gómez Reyna
Director General de Oferta Exportable
Secretaría de Economía

Lino Muñoz Ciurana
Director de Proyectos de Exportación
Secretaría de Economía

Ariel Rodríguez
Director de Desarrollo Social y Productivo
Programa Paisano 199-2000
Secretaría de Gobernación

Mariano Gamboa Zúñiga
Gerente de Asistencia Técnica
Nacional Financiera, S.N.C.

Adriana Cortes Jiménez
Directora General
Fundación Comunitaria del Bajío
Guanajuato

Enrique Ayala Negrete
Coordinador de Asesores
del Gobernador del Estado
Guanajuato

Samuel Alcocer Flores
Secretario Ejecutivo
Comisión Intersecretarial de Gobierno
Comisión de Apoyo a los Migrantes y sus Familias
Gobierno del Estado de Guanajuato

Adán González
Subdirector de Capacitación Empresarial
Nacional Financiera, S.N.C.

Iván Ornelas Díaz
Director de Promoción del Proyecto XXI
Secretaría de Economía

Pedro de León Mojarro
Secretario de Planeación y Desarrollo Regional
Gobierno del Estado de Zacatecas

Moisés Pardo
Secretario de Planeación
Gobierno del Estado de Michoacán

Federico Patiño Márquez
Director Adjunto de Fomento
Nacional Financiera, S.N.C.

Salvador A. Cícero Domínguez
Director de Asuntos Políticos y Comunitarios
Secretaría de relaciones Exteriores

Luis Vega Chacón
Director de Operación y Desarrollo
Instituto Nacional Indigenista

Ricardo Pérez Schechtel
Coordinador de Análisis e Información de Regiones Prioritarias
Secretaría de Desarrollo Social

José Zurita González
Asesor del Secretario de Economía

Ma. Teresa Ariza Contreras
Directora de Área en la Dirección General de Programas Sociales
Secretaría de Desarrollo Social

Filiberto Araiza Huaracha
Director Adjunto en la Dirección General de Desarrollo Social y Humano
Secretaría de Desarrollo Social

Enrique Zapote Centeno
Subdirector de Control y Seguimiento
Dirección de Operación y Desarrollo
Instituto Nacional Indigenista

Juan Eduardo Martínez Leyva
Director Adjunto de Planeación y Desarrollo Comercial
Patronato del Ahorro Nacional

Jesús González Lugo López
Director de Análisis Macroeconómico y Financiero
Secretaría de Economía

Melba Pría
Director General del Programa para
Comunidades Mexicanas en el Extranjero
Secretaría de Relaciones Exteriores

Miguel Moctezuma Longoria
Investigador
Universidad Autónoma de Zacatecas

Raúl Delgado W.
Investigador
Universidad Autónoma de Zacatecas

Rodolfo García Zamora
Investigador
Universidad Autónoma de Zacatecas

Organizaciones de microfinanzas

Por correo electrónico se solicitó responder a un cuestionario a las organizaciones de microfinanzas que han sido consideradas por la Secretaría de Economía como intermediarios financieros elegibles de los nuevos programas gubernamentales de respaldo crediticio a las

microempresas y productores marginados del sector social. Algunas de ellas no respondieron y en la totalidad que sí lo hizo, se indicó que no se disponía de un programa o esquema particular destinado expresamente a colaborar en la transferencia de remesas o en canalizar financiamiento a comunidades de origen de mexicanos en el exterior:

El cuestionario se dirigió a las siguientes instituciones de microfinanzas:

Asesoría Dinámica a Microempresarios, A.C. Nuevo León
Desarrollo de Emprendedores, A.C.
CMC La Montaña/Accede
Financiera Compartamos
COPAME “Fondo 5 De Mayo”. Puebla
Desarrollo Sustentable Para La Mujer y la Niñez, A.C.
Emprendedores De Nuevo León, A.C.
Fundación Integral Comunitaria, A.C.
Fundación Mexicana para el Desarrollo Rural, A.C.
Fundación Dignidad
Fundación Hidalguense, A.C.
Santa Fe de Cuernavaca, A.C.
Santa Fe de Querétaro, A.C.
Santa Fe de Guanajuato, A.C.
Desarrollo a la Microempresa, A.C.
Fundación de Apoyo Infantil Sonora

Datos del autor

Mario López Espinosa
Privada de Cedros 65-801
Col. Alcantarilla del. Alvaro Obregón
México, DF CP 01729
Mlespinosa@aol.com

Al cumplir con la encomienda de la Organización Internacional del Trabajo, el autor se congratula de poder colaborar con una modesta aportación en el propósito de reconocer a los mexicanos en el exterior y a sus comunidades de origen, su valiente y decidido esfuerzo y su permanente e indomable compromiso con México.

INTERNATIONAL MIGRATION PAPERS
CAHIERS DE MIGRATIONS INTERNATIONALES
ESTUDIOS SOBRE MIGRACIONES INTERNACIONALES

1. Adjustments to labour shortages and foreign workers in the Republic of Korea
M.I. Abella; Y.B. Park; W.R. Böhning, 1995
2. Consumption and investments from migrants' remittances in the South Pacific
Richard P.C. Brown, 1995
3. Training abroad: German and Japanese schemes for workers from transition economies or developing countries
Christiane Kuptsch; Nana Oishi, 1995
4. Discrimination against migrant workers and ethnic minorities in access to employment in the Netherlands
F. Bovenkerk; M.J.I. Gras; D. Ramsoedh, with the assistance of M. Dankoor and A. Havelaar, 1995
5. Orderly international migration of workers and incentives to stay - options for emigration countries
M.I. Abella; K.J. Lönnroth, 1995
6. From outlawing discrimination to promoting equality: Canada's experience with anti-discrimination legislation
C. Ventura, 1995
- 7 G. Arbeitsmarkt-Diskriminierung gegenüber ausländischen Arbeitnehmern in Deutschland
A. Goldberg; D. Mourinho; U. Kulke, 1995
- 7 E. Labour market discrimination against foreign workers in Germany
A. Goldberg; D. Mourinho; U. Kulke, 1996
- 8 E. The integration of migrant workers in the labour market: Policies and their impact
W.R. Böhning; R. Zegers de Beijl, 1995
- 8 F. L'intégration des travailleurs migrants sur le marché du travail: Les politiques et leur impact
W.R. Böhning; R. Zegers de Beijl, 1996
- 9 S. La discriminación laboral a los trabajadores inmigrantes en España
Colectivo IOE: M.A. de Prada; W. Actis; C. Pereda, y R. Pérez Molina, 1995
- 9 E. Labour market discrimination against migrant workers in Spain
Colectivo IOE: M.A. de Prada; W. Actis; C. Pereda, y R. Pérez Molina, 1996
10. The jobs and effects of migrant workers in Northern America - Three essays
J. Samuel; P.L. Martin; J.E. Taylor, 1995
11. The jobs and effects of migrant workers in Italy - Three essays
L. Frey; R. Livraghi; A. Venturini; A. Righi; L. Tronti, 1996

12. Discrimination against racial/ethnic minorities in access to employment in the United States: Empirical findings from situation testing
M. Bendick, Jr., 1996
13. Employer des travailleurs étrangers: Manuel sur les politiques et les procédures plus particulièrement applicables aux pays à bas ou moyen revenus
W.R. Böhning, 1996
14. Protecting (im)migrants and ethnic minorities from discrimination in employment: Finnish and Swedish experiences
K. Vuori, with the assistance of R. Zegers de Beijl, 1996
- 15F. Les migrations en provenance du Maghreb et la pression migratoire: Situation actuelle et prévisions
D. Giubilaro, 1997
- 15E. Migration from the Maghreb and migration pressures: Current situation and future prospects
D. Giubilaro, 1997
16. The documentation and evaluation of anti-discrimination training activities in the Netherlands
J.P. Abell; A.E. Havelaar; M.M. Dankoor, 1997
17. Global nations. The impact of globalization on international migration
P. Stalker, 1997
18. Anti-discrimination training activities in Finland
K. Vuori, 1997
19. Emigration pressures and structural change. Case study of the Philippines
A. Saith, 1997
20. Emigration pressures and structural change. Case study of Indonesia
D. Nayyar, 1997
21. The evaluation of anti-discrimination training activities in the United Kingdom
P. Taylor; D. Powell; J. Wrench, 1997
22. Pratiques de formations antidiscriminatoires en Belgique
F. Castelain-Kinet; S. Bouquin; H. Delagrange; T. Denutte, 1998
- 23E. Discrimination in access to employment on grounds of foreign origin: the case of Belgium
P. Arrijn; S. Feld; A. Nayer, 1998
- 23F. La discrimination à l'accès à l'emploi en raison de l'origine étrangère : le cas de la Belgique
P. Arrijn; S. Feld; A. Nayer, 1998
24. Labour immigration and integration in low- and middle-income countries: Towards an evaluation of the effectiveness of migration policies
J. Doomernik, 1998

25. Protecting migrants and ethnic minorities from discrimination in employment: the Danish experience
N.-E. Hansen, I. McClure, 1998
26. Illegal migration and employment in Russia
Eugene Krassinets, 1998
27. The effectiveness of integration policies towards immigrants and their descendants in France, Germany and The Netherlands
Jeroen Doomernik, 1998
28. Approche juridique de la discrimination à l'accès à l'emploi en Belgique en raison de l'origine étrangère
B. Smeesters, sous la direction de A. Nayer, 1999
29. The documentation and evaluation of anti-discrimination training in the United States
M. Bendick, Jr., M.L. Egan, S. Lofhjelm, 1999
30. Illegal labour migration and employment in Hungary
J. Juhász with contributions from M. Cosmeanu; I. Ramond; J. Gmitra, A. Bácskai, 1999
31. Foreign labour in Lithuania: Immigration, employment and illegal work
A. Sipaviciene, in cooperation with V. Kanopiene, 1999
32. Legal and illegal labour migration in the Czech Republic: Background and current trends Milada Horáková, 2000
33. Migrant labour - An annotated bibliography
R. Chen; M. Madamba, 2000
34. Settlement and integration policies towards immigrants and their descendants in Sweden
Charles Westin, 2000
35. United States policies on admission of professional and technical workers: Objectives and outcomes
Philip Martin, Richard Chen and Mark Madamba, 2000
36. Employer sanctions: French, German and US experiences
Philip Martin and Mark Miller, 2000
37. Quotas d'immigration : l'expérience suisse
Etienne Piguet et Hans Mahnig, 2000
38. The effectiveness of employment equality policies in relation to immigrants and ethnic minorities in the UK
John Wrench and Tariq Modood, 2001
39. The Ambiguities of Emigration: Bulgaria since 1988
August Gächter, 2002
40. Migration for the Benefit of All: Towards a New Paradigm for Migrant Labour
Eric Weinstein, 2001

41. Migrants in Irregular Employment in the Mediterranean Countries of the European Union
Emilio Reynieri, 2001
42. From temporary guests to permanent settlers? A review of the German experience
Heinz Werner, 2001
43. From brain exchange to brain gain: Policy implications for the UK of recent trends in skilled migration from developing countries
Allan Findlay, 2002
44. Migration of highly skilled persons from developing countries: Impact and policy responses
B. Lindsay Lowell and Allan Findlay, 2002
45. Policy responses to the international mobility of skilled labour
B. Lindsay Lowell, 2002
46. Some developmental effects on the international migration of highly skilled persons
B. Lindsay Lowell, 2002
47. Women migrant domestic workers in Bahrain
Sabika al-Najjar, 2002
48. Women migrant domestic workers in Lebanon
Ray Jureidini, 2002
49. Skilled labour migration from developing countries: Study on India
Binod Khadria, 2002
50. Skilled labour migration from developing countries: Study on the Caribbean Region
Elizabeth Thomas-Hope, 2002
51. Skilled labour migration from developing countries: Study on the Philippines
Florian A. Alburo and Danilo I. Abella, 2002
52. Skilled labour migration from developing countries: Study on South and Southern Africa
Haroon Bhorat, Jean-Baptiste Meyer and Cecil Mlatsheni, 2002
53. Situación de los trabajadores migrantes en América Central
Abelardo Morales Gamboa, 2002
- 54 S. La inmigración irregular subsahariana a través y hacia Marruecos
Lucile Barros, Mehdi Lahlou, Claire Escoffier, Pablo Pumares, Paolo Ruspini, 2002
- 54 F. L'immigration irrégulière subsaharienne à travers et vers le Maroc
Lucile Barros, Mehdi Lahlou, Claire Escoffier, Pablo Pumares, Paolo Ruspini, 2002
55. Skilled Labour Migration from Developing Countries: Annotated Bibliography
Allan M. Findlay and Emma Stewart, 2002
56. Skilled labour migration from developing countries: Annotated Bibliography on Economic Analysis, Impact and Policy Issues
B. Lindsay Lowell, 2002

57. Asian Labour Migration: Issues and Challenges in an Era of Globalization
Piyasiri Wickramasekera, 2002
58. Skilled labour migration from developing countries: Study on Argentina and Uruguay
Adela Pellegrino, 2002