

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/publins

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.