



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**“LA MIGRACIÓN MÉXICO – ESTADOS UNIDOS Y LA
SITUACIÓN LABORAL DE LOS TRABAJADORES
MEXICANOS EN EE.UU. 1990 – 2002”**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE
LICENCIADO EN ECONOMÍA
P R E S E N T A

GILBERTO MIJAIL FLORES ROJAS

ASESORA: MTRA. ANA ALICIA PEÑA LÓPEZ



MÉXICO, D.F.

JUNIO DE 2006



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

DEDICATORIA

A Beatriz, mi mamá; a Delfino, mi papá (†),
por enseñarme el amor y la fuerza para vivir.

A Ricardo, mi hermano,
por enseñarme el camino.

A los mexicanos que se van.

AGRADECIMIENTOS

A Dios, por ser la luz del camino.

A Tina y a Mauro, mis tíos; por su amor, ejemplo y apoyo incondicional.

A Karina y Ulises, mis primos; por haber crecido con ustedes.

A Amanda y Hugo, mis tíos; por estar siempre conmigo.

A Ana María (☩) y Fabián (☩); por enseñarme la alegría de la vida.

A toda mi familia; por aprender de ustedes.

A mis amigos de siempre, Javier, Manolo, Carlos y Oscar, por compartir tantas cosas y tantos sueños.

A mi querido grupo de la Facultad, Martín Revilla, Dante Carbajal, Lorena Rodríguez, Ulises García, **Zirahuén Villamar**; por su ayuda, apoyo y amistad, porque sin ustedes no hubiera podido lograr muchas cosas. Gracias por ser mis amigos.

A mi amiga Mónica Correa; por tus palabras y sentimientos.

A mis amigos de la Facultad, Adriana, Isaac, Emma, Oscar, Brenda, Jacqueline, Diego, Luis, Carolina, Dolores, Ángeles, Anilú, Benjamín, Fidel, Arlet, Yaneli, Vanesa, Rubén, Víctor, Ángel; por contribuir de cierta forma en la culminación de esta etapa.

A mis entrañables amigos de la Prepa 5.

A mis amigos de la Secundaria, Mario, Bernardo, Aline, Carolina, David, Fabiola, Mayra, Edgar, Carmen, Érika, Nelly, Adriana, Karina, Oliver, Hugo; por los momentos inolvidables que pasamos.

A mis amigos de Huracanes, por jugar al béisbol conmigo y hacer del equipo una nueva familia.

A mis maestros Luis Lozano y Nashelly Ocampo, por sus valiosas enseñanzas que contribuyeron a la formación de este economista. Muchas gracias.

A mi asesora Ana Alicia Peña, por adentrarme en el estudio de la migración, por tus clases, pero sobre todo, por tu tiempo y confianza.

Al Lic. José Luis Martínez; por sus comentarios para este trabajo.

Al Dr. Gerardo Fuji, por su tiempo y comentarios para mejorar esta tesis.

A la Mtra. Irma Portos; por su confianza y aliento.

Al Dr. Juan Manuel Sandoval, por sus valiosísimos comentarios y observaciones; por abrirme las puertas del Seminario Permanente de Estudios Chicanos, pero sobre todo por su confianza, gracias.

A mi amada Universidad Nacional Autónoma de México, por ser una de las mejores instituciones del mundo y poder ser parte de ella.

Finalmente, agradezco a todas las personas que me han ayudado y brindado su amistad.

LA MIGRACIÓN MÉXICO-ESTADOS UNIDOS Y LA SITUACIÓN LABORAL DE LOS TRABAJADORES MEXICANOS EN EE.UU. 1990-2002.

Introducción.....	1
Marco Teórico.....	6
Capítulo I. Las causas económicas de la migración México-Estados Unidos.	
1.1 Del país de Origen. México (factores de expulsión).....	21
1.1.1 La reestructuración de la economía mexicana.....	21
1.1.2 Empleo y Desempleo.....	25
1.1.3 Salarios y Pobreza.....	32
1.1.4 El Mercado de Trabajo en el TLCAN.....	40
1.2 Del país de Llegada. Estados Unidos (factores de atracción).....	47
1.2.1 Desarrollo económico de E.U en la década de los 90.....	47
1.2.2 Cambios en el mercado laboral estadounidense y segmentación del mercado laboral.....	55
1.2.3 Políticas migratorias.....	58
1.3 Conclusiones.....	66
Capítulo II. El proceso Migratorio 1990-2002.	
2.1 Evolución del flujo migratorio.....	72
2.2 Perfil de los inmigrantes.....	76
2.2.1 Migrantes temporales y permanentes.....	79
2.3 Lugares de origen y destino de los migrantes mexicanos.....	82
2.4 Conclusiones.....	97
Capítulo III. Participación laboral de los Migrantes Mexicanos en Estados Unidos	
3.1 Distribución geográfica de los trabajadores mexicanos.....	101
3.2 Situación Laboral de los trabajadores de origen mexicano.....	114
3.2.1 Posición laboral.....	116
3.2.2 Ingresos.....	123
3.2.3 Duración de la jornada laboral.....	127
3.2.4 Desempleo.....	128

3.3 Algunas características de la mano de obra mexicana.....	129
3.3.1 El caso de los trabajadores agrícolas.....	129
3.3.2 El caso de la fuerza de trabajo altamente calificada.....	140
3.3.3 El caso de la fuerza de trabajo femenil.....	148
3.4 La importancia de los trabajadores mexicanos para la economía estadounidense.....	156
3.5 Conclusiones.....	167
3.6 Conclusiones Finales	174
3.7 Reflexión final.....	185
3.8 Bibliografía	187

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1	Población por nivel de ingreso	34
Cuadro 2	Ingreso monetario mensual medio por hogar, según deciles de hogares ordenados por ingreso monetario per cápita	38
Cuadro 3	Distribución del ingreso total de los hogares en México (1984-2002) ...	40
Cuadro 4	Gasto federal por rubros (E.U.) 1992-2000	52
Cuadro 5	Entidades federativas con muy alto grado de intensidad migratoria a Estados Unidos 2000	85
Cuadro 6	Entidades federativas con alto grado de intensidad migratoria a Estados Unidos 2000	86
Cuadro 7	Entidades federativas con medio grado de intensidad migratoria a Estados Unidos 2000	88
Cuadro 8	Entidades federativas con bajo y muy bajo grado de intensidad migratoria a Estados Unidos 2000	90
Cuadro 9	Población de origen mexicano residente en Estados Unidos por zonas de residencia 1990-2000	94
Cuadro 10	Número y porcentaje del crecimiento de trabajadores inmigrantes mexicanos por región divisional en Estados Unidos	102
Cuadro 11	Las principales industrias incrementaron la confianza en los trabajadores mexicanos inmigrantes	121
Cuadro 12	Industrias con alto uso de trabajadores mexicanos	122
Cuadro 13	Empleos creados por nivel de educación o por experiencia previa 2000-2010	159
Cuadro 14	Los economistas están de acuerdo	160

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica 1	Estructura sectorial del empleo	27
Gráfica 2	Población ocupada por sector, según el número de empleados en el establecimiento, 2000	28
Gráfica 3	Población mexicana, 1980	77
Gráfica 4	Población mexicana, 2000	78
Gráfica 5	Trabajadores con salarios anuales de \$ 35,000 (dólares) o más detallado por origen hispano	125
Gráfica 6	Población con estudios de nivel medio superior detallado por origen hispano, 2002	126
Gráfica 7	Distribución de la población de trabajadores agrícolas, según origen étnico, 2000	132
Gráfica 8	Población estadounidense, 1990	161
Gráfica 9	Población estadounidense, 2000	161
Gráfica 10	Población estadounidense, 2010	161
Gráfica 11	Valúo de propiedad en Washington D.C. (cambio porcentual en el valor de propiedad, 1980-1998)	164

INDICE DE MAPAS

Mapa 1	Estados norteamericanos donde menos creció el número de trabajadores mexicanos por división, 1990-2000	107
Mapa 2	Estados norteamericanos donde más creció el número de Trabajadores mexicanos por división, 1990-2000	114

INTRODUCCIÓN

El proceso de la migración humana no es actual, este se ha hecho a lo largo de la historia del hombre sobre la faz de la Tierra y ha sido la base del poblamiento de todos los continentes del mundo. Sin embargo, la migración de hoy es un proceso íntimamente ligado a la dinámica de la globalización, a los ciclos de acumulación del sistema capitalista y sus procesos productivos. Desplazamientos que obedecen a factores económico más que a factores políticos, religiosos o culturales convirtiéndose en migraciones laborales y que parten de los países periféricos hacia los centros neurálgicos del capitalismo mundial, primordialmente. Las migraciones laborales de hoy son un mecanismo empleado por el capital para ajustar el mercado de trabajo al ciclo de acumulación capitalista, para abaratar costos de producción, para establecer una disciplina adecuada de la fuerza de trabajo y para aprovechar de mejor manera posible toda la diversidad humana del planeta, como lo plantea la investigadora Ana Esther Ceceña.

Este proceso social no ha permanecido estático, al contrario, en épocas recientes la migración laboral ha crecido de manera constante respondiendo a la relación social de producción dominante. Regiones como Centro y Sudamérica, Asia, Medio Oriente, África, Europa del Este y países específicos como China, Turquía y el caso especial de México, representan las principales fuentes abastecedoras a nivel mundial de migrantes: *mano de obra barata*. El intenso flujo migratorio con destino a países de capitalismo avanzado guarda una estrecha relación con la acumulación y reproducción del capital, siendo la mano de obra migrantes (documentada o indocumentada) una de sus principales herramientas para mantener en la vanguardia capitalista a estos centros neurálgicos.

Estados Unidos de Norteamérica, país con el más alto desarrollo capitalista del planeta, que recibe al mayor número de migrantes de casi todo el mundo, es uno de los principales beneficiados por la atracción de trabajadores. Desde que se estableció como un país soberano, los Estados Unidos han requerido grandes masas de trabajadores. Primero fueron inmigrantes europeos, después asiáticos y finalmente inmigrantes latinoamericanos. La migración mexicana, que comenzó desde finales del siglo XIX, es el proceso migratorio

más grande e importante en el mundo por su historicidad y masividad. Ninguna otra corriente migratoria a Estados Unidos procedente de un solo país ha durado más de cien años ni existe un flujo migratorio mayor que el mexicano.

La migración mexicana representa hoy en día una válvula de escape que alivia la precaria condición de vida de millones de familias mexicanas, guardando una estrecha relación la diferencia salarial entre los dos países para que esta se de; además de ser una importante generadora de divisas para el país. Del lado opuesto, representa para las empresas de los diversos sectores económicos estadounidense, la afluencia de un gran número de trabajadores que llenan las plazas creadas por la economía estadounidense, principalmente los trabajos que requieren de poca o nada preparación escolar o experiencia laboral, aunado al pago de un menor salario mínimo establecido en ese país y así la obtención de grandes tasas de ganancia, aprovechando la condición social de migrante.

Durante la década de los noventa, la migración mexicana creció de manera importante, no sólo en número sino en la diversidad que esta adquirió. Un nuevo patrón se impone entre los migrantes mexicanos: son más jóvenes; hay más mujeres; surgen nuevos estados expulsores y llegan a nuevos destinos dentro de Estados Unidos.

A pesar de los beneficios que aportan los migrantes mexicanos a la economía estadounidense, el gobierno y algunos sectores de la sociedad de ese país señalan a los trabajadores mexicanos y sus familias como delincuentes que afectan la economía y a los trabajadores locales, generando estereotipos distorsionados y creando un sentimiento xenofóbico hacia las personas de origen mexicano, que en la mayoría de las situaciones afectan sus aspiraciones de ascenso en los ámbitos social, económico, político y cultural.

La hipótesis que sustenta esta tesis radica en que la migración de hombres y mujeres mexicanos a Estados Unidos ha aumentado en los últimos veinte años y seguirá debido a las políticas neoliberales impuestas en este periodo, a las crisis económicas y su repercusión en el empleo y los salarios; por una atracción del mercado de trabajo, por mejores sueldos comparables entre México y Estados Unidos, y por una reestructuración y segmentación en

el mercado laboral estadounidense durante la década de los noventa. El gobierno estadounidense no reconoce el *mercado laboral binacional* existente entre las dos naciones al no extender suficiente número de visas de trabajo y militarizar la frontera para detener el flujo, factores que fomentan la migración indocumentada y por ende la muerte de muchos mexicanos al intentar cruzar. Los trabajadores mexicanos y sus familias juegan un papel muy importante para el sostenimiento y crecimiento económico de Estados Unidos, ya que sin su trabajo, la nación más poderosa se vería seriamente amenazada en su funcionamiento debido a que los empleos de la base ocupacional que sostienen a la economía son realizados principalmente por hispanos, mayoritariamente mexicanos. Además, los beneficios aportados por la inmigración y en especial por los trabajadores mexicanos a la economía de Estados Unidos es superior a lo que pueden recibir en beneficios como el seguro social. El racismo existente hacia la comunidad mexicana por parte del gobierno y ciertos sectores de la sociedad estadounidense minan las posibilidades de ascenso social y permiten su explotación laboral. Por todo esto, millones de mexicanos seguirán siendo recibidos y atraídos por la economía estadounidense, preferentemente de manera indocumentada para su explotación, para agrandar a la gran masa de trabajadores de reserva y crear un anclaje en los salarios, por lo que el gobierno estadounidense no buscará regular este flujo ni reconocer el mercado laboral existente en mucho tiempo más.

El objetivo general de este trabajo tiene como finalidad realizar un análisis de las tendencias y dinámicas del flujo migratorio mexicano al país vecino del norte, Estados Unidos, enfocado hacia el sector laboral y la situación que enfrentan los mexicanos como trabajadores, bajo el contexto de la amplia necesidad del capitalismo de mano de obra barata, que la hace una de sus principales herramientas para la acumulación y reproducción del capital.

Los objetivos particulares son: determinar los factores económicos que fomentan la expulsión y atracción de fuerza de trabajo, es decir, la situación económica que impera en México desde la década de los noventa, así como el desarrollo económico, los cambios en el mercado laboral y en las políticas migratorias de Estados Unidos; mostrar que la migración mexicana ha crecido de manera constante durante los últimos años; describir el

perfil sociodemográfico y laboral de los migrantes mexicanos (sexo, edad, escolaridad, calificación laboral, edad laboral), así como indicar los lugares de origen y el lugar de destino en los Estados Unidos; identificar las ramas y sectores de la economía estadounidense a los que se desplazan los mexicanos y sus características de calificación laboral para ser atraídos o expulsados de dichos sectores; mostrar que la condición de migrante, de mexicano, de documentado e indocumentado los atrae a ciertas ramas productivas por la necesidad de mano de obra barata y poco calificada, principalmente, además que el capital requiere de la mano de obra mexicana altamente calificada en sectores productivos de punta, donde el gobierno estadounidense se ahorra el gasto para generar este capital humano. Demostrar que los beneficios aportados por los trabajadores son grandes para la economía estadounidense, sin embargo, estos no reciben los beneficios sociales que deberían, anteponiéndose un sentimiento racista que mina sus posibilidades de ascenso dentro de la sociedad estadounidense.

Esta tesis se divide en tres capítulos. El primer capítulo, *Las causas económicas de la migración México-Estados Unidos*, analiza las causas de expulsión por las que millones de mexicanos deciden irse a trabajar a Estados Unidos. La década de los noventa representa el cambio en la política económica mexicana que afectó directamente la creación de empleos y castigó los salarios de los trabajadores, aumentando el sector informal como una de las principales formas de autoempleo. La pobreza, otro factor que explica la expulsión de mexicanos en busca de mejores estilos de vida, ha crecido de manera constante y afecta a la gran mayoría de los mexicanos. La firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, se planteó como la alternativa que atendería el problema de la migración además de insertar a México en el primer mundo, cosa que no ocurrió, además de representar la institucionalización de la apertura económica. También se analizan las fuerzas que ejercen una atracción de los trabajadores mexicanos. Durante los noventa, Estados Unidos vio una mejora en su economía que requería mano de obra en los distintos sectores productivos de ese país, además que durante este periodo el mercado laboral estadounidense se segmenta creando dos mercados de trabajo claramente definidos: el sector de los trabajadores calificados y el sector de los trabajadores no calificados, en ambos, los mexicanos son atraídos, mayoritariamente en el último sector. La política

migratoria estadounidense juega el papel de regulador en el suministro de trabajadores mexicanos, ya que dependiendo del momento económico de ese país, las leyes migratorias se comportan más dóciles o más recias con los trabajadores mexicanos.

En el segundo capítulo, *El proceso migratorio 1990-2002*, se estudia el perfil del migrante mexicano, donde la década se caracterizó por un cambio en el perfil del mexicano. Los migrantes mexicanos son ahora en su mayoría habitantes del sector urbano y se encuentran en la edad conocida como la más productiva; hay más mujeres con un nivel mayor de escolaridad; aumentan estados que antes no figuraban como expulsores de mano de obra, y se hace más evidente un patrón de dispersión geográfica al interior de los estados de la Unión Americana que reciben a este flujo de mexicanos. Los estados predilectos por los trabajadores mexicanos dejan de serlo y se extiende prácticamente por todo el territorio de Estados Unidos.

Finalmente el tercer capítulo, *Participación laboral de los trabajadores mexicanos en Estados Unidos*, describe hacia qué estados van los trabajadores dentro de Estados Unidos y a qué sectores productivos se insertan. Se estudia la situación laboral que viven millones de trabajadores, es decir, se analizan datos referentes a su posición laboral, sus ingresos, su nivel de desempleo y su jornada laboral. También, se analizan los casos de tres tipos de trabajadores mexicanos: los trabajadores del sector agrícola, en donde los mexicanos representan a casi la mayoría y donde se pagan los salarios más bajos de toda la economía debido a que es en este sector donde hay más trabajadores indocumentados; el caso de las mujeres, quienes han aumentado su presencia como migrantes y trabajadoras, además de poseer mayores niveles de escolaridad, representan un grupo al que se les contrata con mayor facilidad, y sin embargo, se les paga menos debido a las diferencias laborales de género; y el caso de los trabajadores altamente calificados, quienes son generadores de conocimientos y de dinero, dentro de un nuevo patrón en el mercado laboral mundial: el conocimiento a la orden de los intereses económicos del capitalismo actual; además que representan una fuga de cerebros para la economía mexicana. Por último, el capítulo analiza los beneficios que aportan a la economía los trabajadores mexicanos y el sentimiento racista que el gobierno y diferentes grupos sociales ejercen sobre los mexicanos

creando estereotipos de criminales que minan su ascenso dentro de la sociedad estadounidense.

MARCO TEÓRICO

Como se ha escrito anteriormente, la migración ha sido un proceso importante en la historia de la humanidad para su expansión y desarrollo en el planeta. Pero hacia finales del siglo XX y principios del XXI, la migración internacional se ha convertido en un verdadero fenómeno global, por lo que variados científicos sociales de todas las disciplinas han tratado de formular teorías que expliquen y complementen a las ya existentes. Estas teorías han intentado explicar por qué se originó la inmigración internacional y cómo ha persistido a través del espacio y el tiempo. A continuación se hará una síntesis de las teorías que tratan la migración internacional:

La teoría neoclásica

Es la teoría sobre la migración internacional más antigua y mejor conocida. De acuerdo con esta teoría, la migración internacional y la interna está causada por diferencias geográficas –disparidades regionales- en la oferta y demanda de trabajo (Todaro y Maruszko, 1987). Un país con gran reserva de mano de obra con respecto al capital se caracteriza por un salario bajo; en contraparte, un país con limitada reserva laboral respecto al capital se caracteriza por un salario alto. Estos diferenciales salariales hacen que los trabajadores de los países con bajos salarios y con exceso de trabajadores se trasladen a los países con altos salarios y con escasez de manos trabajadoras. Como resultado de estos movimientos, los salarios tienden a subir y la oferta de trabajadores a disminuir en los países con escasez de capital, mientras que en los países ricos en capital, los salarios tienden a disminuir y la oferta de trabajadores a crecer.

Asociado con esta teoría macroeconómica para la explicación de las migraciones, existe un modelo microeconómico que se caracteriza por la decisión individual (Todaro, 1988: 301-321). En esta teoría, los migrantes son seres racionales e individuales que

deciden migrar en base a un cálculo de costo-beneficio que los lleva a esperar ingresos mejores con respecto al lugar donde se encuentran. Las personas deciden trasladarse hacia regiones donde piensan serán mejor pagados que en su lugar de origen o residencia, pero antes de recibir estos beneficios, las personas tendrán que hacer inversiones en el costo del traslado, la manutención durante el viaje, la búsqueda de trabajo, las dificultades a que se han de enfrentar en un nuevo mercado laboral, el esfuerzo por aprender una nueva lengua diferente a la suya o a la adopción de una nueva cultura, a cortar lazos y crear nuevos en el lugar de arribo (Todaro y Maruszko, 1987). En esta teoría, un migrante potencial se traslada a cualquier zona donde espera que los beneficios sean más grandes que los costos de su aventura.

La nueva economía de la migración

En los últimos años se ha desarrollado una “nueva teoría económica de la migración laboral” que cuestiona y critica muchos presupuestos de la teoría neoclásica. Esta teoría menciona que la decisión de migrar no obedece sólo a los actos individuales sino que tienen que ver con grupos humanos –familias, grupos familiares, comunidades- para maximizar no sólo la esperanza sino también para minimizar los costos económicos que significa emigrar, al superar una variedad de posibles fracasos en el medio local (Taylor, 1987: 626-638).

En los países desarrollados existen mecanismos institucionales que protegen al individuo y sus familias. Hay programas de seguro agrícola, subsidios a la producción; seguros de desempleo; programas de retiro que protegen a los ciudadanos en la vejez, etc. Estos mecanismos no existen en los países pobres por lo que la migración interna e internacional desempeña un papel fundamental para que las familias diversifiquen sus fuentes de ingresos al ubicar a los diferentes miembros de la familia en distintos mercados de trabajo, algunos trabajando en el mercado local, otros en diferentes partes dentro del país y otros tantos en el exterior.

Dado que en los países pobres no existe un mercado de créditos y capitales lo suficientemente capaz de alentar el consumo y la inversión, la migración internacional e interna se hace más atractiva para los distintos miembros de una familia, estrategia para

acumular fondos que puedan utilizarse. Las familias simplemente mandan a uno o dos miembros de la familia al exterior con la intención que estos ahorren y manden dinero para la casa, aunque la mayoría de las remesas enviadas se usan para el consumo cotidiano y algunos de estos fondos se utilizan para la inversión productiva, como en el caso mexicanos, donde el 80 por ciento de las remesas son utilizadas para el consumo diario y el resto para el ahorro y la inversión.

La teoría de la nueva economía argumenta que también las familias envían trabajadores al extranjero con el fin de no sólo mejorar sus ingresos absolutos, sino también para mejorarlos en términos relativos respecto a otros grupos familiares y, en consecuencia, para reducir su desventaja relativa con respecto a otros grupos de referencia [Taylor, 1987], hecho que se constata muy bien en los estados mexicanos históricamente expulsivos, donde la migración es culturalmente aceptada y bien vista.

La teoría de los mercados laborales segmentados

Esta teoría toma una distancia clara de las dos anteriores de decisión racional descartando las decisiones tomadas por los individuos o los grupos familiares y plantea que la migración internacional se genera por la demanda de fuerza de trabajo intrínseca a las sociedades industriales modernas.

Michael Piore es el autor de este punto de vista teórico, plantea que la migración internacional es el producto de una permanente demanda laboral inherente a la estructura económica de los países subdesarrollados. Según Piore, la migración no es resultado de fuerzas de expulsión en los países de origen (bajos salarios o elevado desempleo), sino que obedece a factores de atracción ejercido por los países receptores (la necesidad grande e inevitable de mano de obra barata).

Jorge Durand y Douglas Massey [2003] parten del supuesto de que los salarios deben ser incrementados proporcionalmente en toda jerarquía ocupacional, con el fin de respetar las expectativas sociales; este problema ha sido definido como *inflación*

*estructural*¹. De este modo, atraer trabajadores nativos aumentando salarios durante las épocas de escasez de fuerza de trabajo es costoso y perjudicial, lo que genera en los empleadores un incentivo muy fuerte para buscar soluciones fáciles y baratas como es la importación de trabajadores extranjeros dispuestos a aceptar salarios bajos.

La demanda de fuerza de trabajo inmigrante surge de la dualidad inherente al trabajo y al capital. La inversión de capital es un factor fijo de la producción que no puede ser eliminado aunque sí frenado por los ciclos económicos. En cambio, la fuerza de trabajo es un factor variable de la producción que sí puede ser dejado de lado. Por tanto, los capitalistas tenderán a cuidar y reservar para la producción el equipo y maquinaria y capital invertido. Así, el capital fijo se utilizará para satisfacer la demanda básica, mientras la demanda que requiera de capital variable se reserva para el componente temporal, fluctuante o estacional. Este dualismo establece distinciones entre los trabajadores y da pie a una segmentación de fuerza de trabajo.

Los trabajadores en el *sector primario*, intensivo en capital, consiguen trabajos estables y calificados además de contar con los mejores equipos y herramientas. Los capitalistas están obligados a invertir en capacitación especializada y educación por lo que los trabajadores acumulan el capital humano en este sector. Además, tienden a estar sindicalizados y altamente profesionalizados, sus contratos colectivos los protegen contra enfermedad y accidentes y tienen salario de retiro. Debido a sus altos salarios y prestaciones pasan a formar parte del capital.

En el *sector secundario*, intensivo en mano de obra, los trabajadores tienden a laborar en trabajos inestables y no calificados. Pueden ser despedidos en cualquier momento con costos muy bajos o ninguno por parte de los empleadores, más en el caso de los *trabajadores inmigrantes documentados* y pero aún en los *indocumentados*. Es evidente que los empleadores despiden a gran número de trabajadores durante las épocas de demanda baja. Permanecen como un factor variable que puede ser prescindible.

¹ En general, se cree que los salarios deberían reflejar un estatus social, y se tienen nociones relativamente rígidas acerca de la correlación entre salario y estatus ocupacional.

Así, la dualidad entre capital y trabajo se extiende a la fuerza de trabajo y toma la forma de un mercado laboral segmentado. Los trabajadores nativos, en su mayoría, son atraídos al sector primario por lo que los empleadores vuelven su mirada hacia los inmigrantes para satisfacer el déficit de trabajadores en el sector secundario, que en el caso aquí tratado, la mayoría de los trabajadores mexicanos son los que ocupan este sector, aunque en el caso contrario, se encuentran evidencias que también son atraídos al otro.

Los problemas de motivación y de inflación estructural inherentes a las jerarquías ocupacionales modernas, junto con el dualismo intrínseco a las economías de mercado, crean una demanda permanente de trabajadores dispuestos a laborar en condiciones poco favorables, con salarios bajos, gran inestabilidad y pocas esperanzas de progreso. Cabe destacar que en la actualidad, debido a que es imposible mantener una familia con el salario de un solo miembro de esta (el del padre, principalmente), mujeres y adolescentes entran al mercado laboral y los trabajos a los que entran a desarrollar tienden a bajar aún más los salarios y a segmentar el mercado laboral.

La teoría de los mercados laborales segmentados no afirma ni niega que los actores tomen decisiones racionales a partir de intereses personales, como se postula en los modelos macroeconómicos. Las cualidades negativas atribuidas por las personas de los países ricos a los trabajos de bajos salarios, por ejemplo, pueden abrir oportunidades de empleo a trabajadores extranjeros.

La teoría de los sistemas mundiales

“Este enfoque surgió durante los años cincuenta en contraposición de las teorías funcionalistas de cambio social. Los teóricos histórico-estructurales, con fuerte influencia teórica del marxismo, postulan que, debido a la desigual distribución del poder político en las naciones, la expansión del capitalismo global lleva a la perpetuación de las desigualdades y al reforzamiento de un orden económico estratificado. En lugar de experimentar un progreso inexorable hacia el desarrollo y la modernización, los países pobres están atrapados en una situación de desventaja dentro de una estructura geopolítica desigual que perpetúa su pobreza”[Massey y Durand, 2003: 24].

Teóricos como Celso Furtado [1974], Fernando Cardoso y Enzo Faletto [1979], observaron un deterioro en las condiciones de comercio entre los países ricos y los países pobres después de la Segunda Guerra Mundial y concluyeron que los países desarrollados estaban forzando a los países pobres a la dependencia por las condiciones estructurales impuestas por los primeros. Según Gunder Fank [1978], las fuerzas del capitalismo global actuaban para “desarrollar el subdesarrollo” en el Tercer Mundo. Esta línea de pensamiento se conoció como *la teoría de la dependencia*.

Esta línea de pensamiento ayudó a surgir otras teorías y, entre los más destacados se encuentra Immanuel Wallerstein, quien realizó un análisis exhaustivo de la expansión global del sistema capitalista a partir del siglo XVI. Dado el alcance de este trabajo y su amplia visión de un capitalismo global en expansión, esta línea de pensamiento se conoció generalmente como “teoría de los sistemas mundiales”.

Inicialmente ni los teóricos de los sistemas mundiales ni los teóricos de la dependencia se interesaron mucho por la migración internacional. Solamente después de las recesiones económicas de mediados de los setenta, los observadores comenzaron a comprender que las migraciones no eran producto “temporal” y que esta se podía relacionar con los cambios estructurales que acompañaban la inserción de una nación en el mercado global. Autores como Alejandro Portes, John Walton, Elizabeth Petras, Sassen, por mencionar algunos, intentaron explicar la migración internacional no como el resultado de una decisión individual ni familiar, sino como una consecuencia de los cambios estructurales en la expansión de los mercados mundiales.

Esta teoría afirma que la penetración de las relaciones económicas capitalistas en las sociedades no capitalistas o precapitalistas da origen a la migración de las personas, movidos por el deseo de obtener mayores ganancias y un mayor bienestar. Núcleos capitalistas como Europa Occidental, Norteamérica, Oceanía y Japón se han expandido más allá de sus fronteras, han incorporado cada vez más zonas del planeta y por ende a sus pobladores a la economía de mercado.

Las empresas de los países capitalistas centrales penetran en los países en desarrollo para establecer sus plantas ensambladoras y maquiladoras que aprovechan los bajos salarios y la gran oferta de mano de obra barata, además de las facilidades otorgadas por los gobiernos receptores. Mucha de la mano de obra requerida por estas plantas son mujeres y niños, que lleva a limitar las oportunidades de empleo para muchos hombres. Los productos elaborados por estas empresas extranjeras compiten con los productos nacionales debilitando la economía local. Tal es el caso de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), el cual se argumentaba sería la solución para detener la migración mexicana, caso que no ocurrió, al contrario, parece que la fomenta igual o más. El resultado es la formación de una población predispuesta a la migración; por ejemplo, las maquilas que se han desarrollado en la frontera norte han dado lugar a la migración interna, que después puede o se convierte en migración internacional a Estados Unidos.

Otra forma que fomenta la migración es que, con el fin de enviar mercancías, entregar maquinaria, extraer e importar materias primas, los inversionistas construyen vías de comunicación y expanden medios de transporte con los países periféricos. Estos medios no sólo facilitan el tránsito de mercancías, información y capital, sino además contribuyen a la movilidad de personas y aún a un circuito migratorio. En el caso mexicano, el movimiento laboral sigue en dirección opuesta a la de las mercancías y el capital, ya que en el TLCAN no se trató la cuestión del mercado laboral por la argumentación arriba expuesta y porque la economía estadounidense requiere de un flujo grande de trabajadores indocumentados para generar más ganancias en las industrias que utilizan gran cantidad de mano de obra

También la migración internacional crea lazos ideológicos y culturales entre los países desarrollados y los países subdesarrollados a través, ya sea de un pasado colonial o por la penetración económica profunda ayudada y reforzada por los medios masivos de comunicación y campañas publicitarias, cuyo caso es claro en la sociedad mexicana donde hay personas que estudian en universidades de Estados Unidos, hablan inglés y siguen muy de cerca los patrones de consumo estadounidense. Los programas televisivos transmitidos

desde Estados Unidos, Francia, Inglaterra o Alemania muestran el estilo de vida del mundo occidental desarrollado al resto de los países periféricos, inculcando patrones de consumo y comportamiento cultural y la difusión de los idiomas de estas naciones capitalistas centrales [Veraza, 2003]

También plantea que la economía mundial es manejada desde un número pequeño de centros urbanos en los que la banca, las finanzas, los servicios profesionales, las tecnologías tienden a concentrarse, como las ciudades de Los Ángeles, Chicago, Nueva York, Londres, Frankfurt, Milán, Tokio o Sydney [Sassen, 1991: 233-368]. En estas ciudades se concentran los empleos altamente calificados lo que origina una elevada demanda de fuerza de trabajo poco o nada calificada (garroteros, jardineros, servicio doméstico, camareros, etc.). Los trabajadores nativos oponen gran resistencia a ocupar estos puestos mal pagados lo que da como resultado la alta demanda de trabajadores inmigrantes.

La teoría del capital social

Según Pierre Bourdieu y Loic Wacquant [1992], “el capital social es la suma de los recursos reales o virtuales que corresponden a un individuo o grupo en virtud de que estos poseen una red duradera de relaciones, conocimientos y reconocimientos mutuos más o menos institucionalizados, estos es, la suma de los capitales y poderes que semejante red permite movilizar”.

La gente accede al capital social por su vinculación a redes e instituciones sociales que luego se convierten en otras formas de capital para mejorar o mantener su posición en la sociedad. Este tema ha sido desarrollado por teóricos que analizan las redes migratorias, principalmente sociólogos que a principios de la década de 1920 reconocieron la importancia de las redes sociales para promover los desplazamientos internacionales [Massey y Douglas, 1991].

La migración internacional tiene fundamento en los cambios estructurales entre las comunidades de origen y las de destino, sin embargo, la migración empieza desarrollando una infraestructura social que le permite convertir el movimiento inicial en un fenómeno permanente y masivo; con el tiempo, los lazos sociales. Estos nexos incrementan las

migraciones al reducir los costos y facilitar la salida y llegada de nuevos migrantes. Las conexiones constituyen una forma de capital social al poder obtener empleo, pago de “coyotes”, salarios altos, ahorrar y enviar remesas.

Las redes hacen de la migración internacional algo enormemente atractivo como estrategia de diversificar riesgos o maximizar utilidades. Cuando las redes están bien desarrolladas ofrecen a las comunidades posibilidades de obtener un buen empleo y hacen de la emigración algo seguro. Se forman verdaderos “circuitos migratorios”.

Una vez formados estos circuitos migratorios, se crean instituciones con fines lucrativos para promover y extender este flujo internacional generando un mercado negro para la migración, pero también, contrariamente, se forman organizaciones humanitarias que ayudan a los migrantes en cuestiones de derechos humanos, legales, laborales y otros.

Anthony Giddens sostiene que la migración internacional puede analizarse mejor no como resultado de motivaciones individuales y determinaciones estructurales, aunque esto debe formar parte de cualquier explicación, sino como la articulación de agentes con intereses particulares que desempeñan papeles específicos dentro de un entorno institucional y que manejan de modo adecuado los conjuntos de reglas y regulaciones con el fin de aumentar el acceso a los recursos [Massey y Durand, 2003]. Por tanto, las instituciones es una nueva forma de capital social del que disponen los migrantes para acceder al mercado laboral extranjero. De esta manera, se explica la nueva distribución espacial de la migración mexicana en nuevos estados dentro de Estados Unidos.

La teoría de la causalidad acumulada

Esta teoría plantea que con el tiempo la migración internacional tiende a mantenerse a sí misma, de forma que posibilita nuevos flujos migratorios. Este proceso fue identificado por Gunnar Myrdal [1959] y retomado por Massey. La causalidad es acumulada en el sentido en que cada acto migratorio altera el contexto social dentro del cual se toman las decisiones migratorias posteriores, particularmente porque posibilitan movimientos

adicionales. Hasta ahora los científicos sociales han abordado ocho modalidades en las que la migración se ve afectada dentro de esta causalidad: la expansión de redes, la distribución de las ganancias, la distribución de la tierra, la organización de la agricultura, la cultura, la distribución regional del capital humano, el sentido social del trabajo y la estructura de la producción.

Como se viene diciendo, cuando el número de redes, en las zonas de origen, llegan a su nivel de madurez, la migración tiende a autoperpetuarse porque cada acto migratorio crea la estructura social necesaria para sostenerla. Cada nuevo inmigrante reduce los costos y los riesgos de migraciones posteriores de parientes, amigos y paisanos, lo que los atrae a emigrar. Con el tiempo, el comportamiento migratorio se extiende para abarcar segmentos más amplios de la sociedad de origen.

Otro elemento se explica en que la migración se arraiga fuertemente dentro del comportamiento de la comunidad o grupo, y los valores asociados con la migración se hacen parte de los valores de la comunidad. Para los varones jóvenes, y en muchos casos para las mujeres jóvenes, la migración se convierte en “cultura”, y quienes no intentan elevar su estatus por medio de esta son calificados de perezosos, no emprendedores y fracasados. Con el tiempo, la información relativa a los lugares de destino y la oferta laboral se difunden ampliamente, y los valores, sentimientos y comportamientos característicos de la sociedad central se extienden ampliamente en la región de origen.

También, al interior de las sociedades que reciben el flujo migratorio, generalmente en un sector del mercado de trabajo, estas actividades son etiquetadas culturalmente como “trabajos para migrantes”, y los nativos se rehúsan a ocupar estos puestos, son lo cual se refuerza la demanda estructural de migrantes.

Sin embargo, si la inmigración ocurre por un tiempo suficientemente largo, las redes llegan a un punto de saturación. Cuando las redes alcanzan un nivel de madurez tan alto, los costos de la migración no disminuyen tan radicalmente con cada nuevo migrante y la emigración pierde dinamismo. La prevalencia de la migración en la comunidad se acerca a un límite, y la experiencia migratoria se hace tan difusa que el número de nuevos

emigrantes potenciales se reduce y está representado cada vez más por mujeres, niños y ancianos.

La teoría marxista

El Materialismo Histórico y la Crítica de la Economía Política, de Karl Marx y Friederich Engels, sitúan al *Trabajo Asalariado* y al *Ejército Industrial de Reserva (EIR)* como bases fundamentales para llevar a cabo el proceso de acumulación de capital, eje del desarrollo del modo de producción capitalista así como una de las causas de la migración en nuestro tiempo.

Para la explicación de la teoría marxista se tomarán en cuenta la aportación de diferentes textos. *La Emigración Forzada* [Marx y Engels, 1979], que nos remite al contexto histórico que el fenómeno migratorio ha representado para el capitalismo desde sus inicios, donde la emigración compulsiva, tomando la forma de periódicos establecimientos de colonias, constituía un nexo regular en la estructura de la sociedad. La necesidad de fuerza productiva hizo que la ciudadanía dependiese de cierta proporción numérica que había que alterar. El único remedio era la emigración forzada. *Antiguamente, la misma presión de la población sobre las fuerzas productivas fue lo que impulsó a los bárbaros de los altiplanos asiáticos a invadir el Viejo Mundo.* [Marx y Engels, 1979: 81]. Pero el caso de la moderna migración resulta diametralmente opuesto. Aquí no es la necesidad de fuerza productiva lo que crea una población excedente, sino es el incremento de la fuerza productiva el que exige una disminución de la población, eliminando el excedente por hambre o emigración. No es la población la que presiona sobre la fuerza productiva, es la fuerza productiva la que presiona sobre la población.

Otro elemento se encuentra en el Tomo I de *El Capital*, capítulo XXIV, “*Ley General de la Acumulación Capitalista*” [Marx, 1998], donde se establece, entre otras cosas, que el proceso de acumulación capitalista tiene como premisa la obtención de *plusvalor*, ya que la riqueza producida es resultado de un proceso de trabajo que tiene como condición básica *la explotación del trabajo ajeno*. De ahí que al productor no le sea

permitido apropiarse de la riqueza que el mismo genera. También menciona que el sistema experimenta una serie de ciclos de expansión y contracción, de tal manera que cuando hay una expansión se genera un incremento del *capital total* pero no en la misma proporción, es decir, que el crecimiento del *capital constante* es cada vez superior al crecimiento del *capital variable* con lo que se genera que haya una abundancia o escasez de fuerza de trabajo que está en función de esa expansión o contracción de la acumulación capitalista, generando con ello, dentro del proceso de producción, una masa de población activa (*Ejército Obrero en Activo, EOA*) y otra tanta desocupada (*Ejército Industrial de Reserva, EIR*), donde el primero produce plusvalor y el segundo, semiocupado o desempleado, presiona al primero a producir más plusvalor. Este ejército de reserva está determinado por una ley de población capitalista que consiste básicamente en la necesidad del propio sistema de producir una *superpoblación relativa* a los requerimientos de su *valorización*, con el objetivo de que la acumulación capitalista no quede subordinada al crecimiento natural de la población, es decir, que haya trabajadores sobrantes para cubrir las necesidades de fuerza laboral del capitalismo.

La producción de una *sobrepoblación relativa*, o sea la liberación de obreros, avanza con mayor rapidez que el desarrollo tecnológico del proceso de producción y la consiguiente reducción proporcional de la parte variable del capital con respecto a la parte constante, es decir, el capital incrementa más rápidamente su oferta de trabajo que su demanda de obreros [Marx, 1998: 792]. Proceso que ocurre en todas las ramas productivas para así generar la población excedente necesaria para *desvalorizar el trabajo*.

También menciona que, los movimientos generales del *salario* están regulados exclusivamente por la expansión y la contracción del EIR, los cuales se rigen a su vez, por la alteración de periodos que se opera en el ciclo industrial. Esta alteración del salario se da gracias al aumento o disminución del EIR, y que tiene que ver con la clasificación hecha por Marx de este: *i) población fluctuante*, que es resultado de la repulsión de fuerza de trabajo en la gran industria por el desarrollo técnico de la maquinaria y que espera ser atraída, *ii) población latente*, que proviene del campo por la constante expropiación y crecimiento de la mecanización de los procesos agrícolas en las zonas rurales, esta repulsión no se ve compensada por una atracción, por lo cual su conversión en supernumerarios es inminente y sólo puede ser absorbida parcialmente y por periodos. Por

ejemplo, la población rural mexicana al verse afectada por la entrada del TLCAN y por la modificación al artículo 27 de la constitución mexicana, emigró a las ciudades empujando a su vez a una migración nacional o internacional de la población urbana, pero también, esta población podrá insertarse en las actividades agrícolas de otros estados de la república o en los campos de Estados Unidos, y *iii) población estancada*, que es producto de la expulsión tanto de la industria como de la agricultura, pero al contrario de las anteriores, esta forma parte del EOA, su empleo es irregular. Además presenta una oferta de fuerza de trabajo inagotable para el capital ya que se reproduce con el mínimo de salario y bajo condiciones de explotación extrema. Para ejemplificar a este tipo de población, podemos mencionar el mercado laboral informal que se gesta, sobretodo, en los países subdesarrollados como México. Estos tres tipos de población son importantes en la medida que reducen el salario y aumentan la explotación del trabajo.

Finalmente, en el capítulo XII del Tomo I de El Capital “*Maquinaria y Gran Industria*” [Marx, 1998], se plantea la necesidad, por parte del capital, de un uso masivo de fuerza de trabajo barata como mecanismo para retrasar el uso de una nueva tecnología en el proceso productivo. La maquinaria debe abaratar las mercancías y reducir la parte de la jornada laboral que el obrero necesita para sí, prolongando la otra parte de la jornada de trabajo, la que el capitalista arranca al obrero. En la medida que la máquina hace prescindible la fuerza muscular, esta masa de fuerza de trabajo barata es obtenida no sólo del mismo proceso migratorio masculino sino también de la incorporación de niños y mujeres al proceso de producción, convirtiéndose en un medio para aumentar el número de asalariados, sometiendo a todos los integrantes de la familia obrera.

El *valor* de la *fuerza de trabajo* no está determinada por *el tiempo de trabajo socialmente necesario* para mantener al obrero adulto individual, sino por el necesario para mantener a la familia obrera. Al arrojar a todos los miembros de la familia obrera al mercado de trabajo, la maquinaria distribuye el valor de la fuerza de trabajo del obrero individual entre toda su familia; se desvaloriza la fuerza de trabajo del obrero individual. De este modo, desde un primero momento amplía, además del material humano de explotación, o sea del campo de explotación propiamente dicho del capital, el grado de dicha explotación [Marx, 1979: 481]. Bajo estas premisas, aducimos que la expansión de la

economía estadounidense durante la década de los noventa se debió a una mayor utilización de la tecnología en los procesos productivos de los sectores de punta, pero en los sectores con uso alto de mano de obra se utilizaron mayor número de trabajadores, con la consiguiente explotación del trabajo, -ya sea por la prolongación de la jornada laboral o por la intensificación del trabajo dentro de la misma jornada laboral-, la reducción del salario y aumento de la *tasa de ganancia capitalista*, ya que el capital necesita igualar costos en ambos sectores.

Las diferentes explicaciones tienen un peso específico diferente en función de las distintas regiones del mundo dependiendo de circunstancias históricas, políticas y geográficas.

En síntesis, para explicar teóricamente la migración internacional tiene que haber al menos cuatro elementos a considerarse [Durand y Massey, 2003: 39]:

1. un tratamiento de las fuerzas estructurales que promueven la emigración desde los países en desarrollo;
2. una caracterización de las fuerzas estructurales que atraen migrantes hacia las naciones desarrolladas;
3. tomar en cuenta las motivaciones, objetivos y aspiraciones de quienes responden a estas fuerzas estructurales, y
4. considerar las estructuras sociales, económicas y culturales que surgen para conectar las áreas de origen y destino de la migración.

Cada una de las teorías expuestas hasta el momento se centra en sólo uno o dos de estos cuatro elementos; por tanto, todas son necesarias para lograr una comprensión integral de la migración internacional del siglo XXI. Las teorías más importantes de las fuerzas que promueven la emigración desde los países subdesarrollados son la teoría de los sistemas mundiales y la teoría marxista. De manera conjunta, la teoría de los sistemas mundiales, la teoría de los mercados laborales segmentados, la teoría neoclásica y la teoría marxista explican por qué los países desarrollados atraen inmigrantes. La teoría del capital social explica cómo emergen los lazos estructurales para conectar las áreas de origen y destino. La

economía neoclásica y la nueva economía de la migración laboral abordan las motivaciones de las personas y sus grupos de pertenencia, y la teoría de la causalidad acumulativa describe cómo la migración internacional promueve cambios en las motivaciones personales, en el origen y el destino y en las estructuras que intervienen para dar a la inmigración un carácter duradero y dinámico.

Sin embargo, pongo especial énfasis en la teoría de *Los Sistemas Mundiales*, y en especial, en la *Teoría Marxista*, ya que la primera explica las causas del desarrollo de la estructura económica mundial después de la Segunda Guerra Mundial y sus implicaciones en la economía mexicana en el tiempo y espacio de esta investigación, fomentando su dependencia hacia los centros neurálgicos del capitalismo mundial. Pero se considera al igual que las otras, como teorías intermedias, porque surgen a través del tiempo para explicar los cambios en las migraciones laborales. Como se pretende verificar el objetivo general de este trabajo, la Teoría Marxista resulta ser la mejor que explica por qué el flujo de trabajadores mexicanos es importante para la acumulación y reproducción del sistema capitalista de Estados Unidos, siendo que los trabajadores mexicanos forman parte de los dos ejércitos de obreros que necesita el capitalismo estadounidense; su verdadero papel está en formar parte del EIR tanto estadounidense como mexicano, ya que dependiendo del ciclo económico, este EIR mexicano puede seguir en Estados Unidos o ser deportados. La importancia de generar una superpoblación relativamente alta, gracias a la inmigración, para la economía estadounidense y los sectores con baja composición orgánica, en específico, radica en los bajos salarios que pueden pagar a los trabajadores inmigrantes, y aún menos a los trabajadores indocumentados mexicanos, que al no tener derechos laborales ni representación política, además de ser millones, los hace aún más vulnerables para su superexplotación y la apropiación de plusvalor. Por eso, la importancia del crecimiento de la población latina y mexicana contra el decremento de la población anglosajona porque estos serán los que ocuparán los nuevos puestos de trabajo del mercado laboral estadounidense durante las siguientes décadas.

CAPÍTULO 1

LAS CAUSAS ECONÓMICAS DE LA MIGRACIÓN MÉXICO-ESTADOS UNIDOS.

.I DEL PAÍS DE ORIGEN. MÉXICO (Factores de expulsión).

1.1.1 La reestructuración de la economía mexicana

La crisis del capitalismo de América Latina y de México explota en el año 1982 tocando todos los niveles de la actividad social. Para la región Latinoamericana fue altamente significativo ya que por primera vez en más de treinta años el PIB cayó en toda la región. Lo anterior está conectado con otro hecho significativo: en conjunto, América Latina muestra una fuerte debilidad de sus relaciones externas debido al tipo de industrialización asumida y al predominio de los bienes primarios en la estructura de sus exportaciones, condiciones que vinieron acompañadas de un endeudamiento creciente [Álvarez, 1987: 105].

Se recurrió a nuevos préstamos para pagar las deudas anteriormente contraídas, más específicamente, desde 1979 México no ha podido beneficiarse de las aportaciones financieras netas. Estas transferencias netas del endeudamiento público exterior, implican un fenómeno que la CEPAL denomina la espiral de endeudamiento. Así, la economía mexicana ha entrado en una especie de círculo vicioso del endeudamiento externo, donde una deuda elevada genera un servicio cuantioso que para poder atenderse requiere la contratación de nueva deuda, generando otro monto de crecientes servicios y así sucesivamente. Por esto, el proceso de endeudamiento de la economía mexicana se ha convertido en uno de los factores esenciales para explicar la crisis.

Específicamente en México, durante el periodo 1982-1987, se aplicó lo que se puede llamar un programa de ajuste ortodoxo. Este programa propuesto por Miguel de la Madrid Hurtado, denominado *Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE)*, contenía diez recetas estratégicas para hacer frente a la crisis: austeridad en el gasto

público y reorientación de la inversión; reforma tributaria y de los ingresos de las empresas públicas; control de salarios; protección al empleo y al abasto popular; apoyo a la planta productiva; reestructuración del sistema financiero nacional; nuevo esquema cambiario y de política comercial; fomento al ahorro; precisión de los ámbitos de los sectores social y privado. [Álvarez, 1987: 96-97]. El contenido de dicho programa no respondía a las necesidades de los acontecimientos apremiantes por los que estaba pasando México, sino que estaba programado para responder a las exigencias del FMI y a cubrir los pagos del servicio de la deuda externa.

Más tarde, en 1987, el presidente de la Madrid suscribió el *Pacto de Solidaridad Económica (PASE)* [Aspe, 1993: 29-30], programa de corte heterodoxo. Este pacto consideraba el control de la inflación como figura de estabilidad; una política cambiaria para ser utilizada como ancla de los precios -pero que más adelante sobrevino una devaluación severa y afectó en el proceso de reestructuración-; la entrada de capitales, donde predominaba la inversión extranjera pero a corto plazo. De esta forma, los programas impulsados por El Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional funcionaron limitadamente. La situación externa mejoró después de implementar los ajustes; tuvieron éxito en atraer la confianza de los inversionistas para depositar su capital e incrementar las exportaciones, pero el éxito en términos de crecimiento y desarrollo económico fue pobre y este programa de austeridad no arrancó el problema de raíz.

En el año de 1987, el PIB creció 1.3%, la descontrolada inflación se ubicó en 159% -promedio mensual de 8.2%- y el desajuste financiero del estado en 16.1% del PIB. La especulación bursátil, el derrumbe del mercado en octubre y la fuga de capitales -poco más de 4 mil millones de dólares- culminó en la macrodevaluación de noviembre.

Así, la crisis financiera constituyó la bancarrota del primer ciclo de los programas de estabilización. Aún cuando en 1988 se logran avances importantes en la cruzada antiinflacionaria, el gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988) pasó a la historia como el sexenio de la hiperinflación con crecimiento cero [Clavijo, 2000: 12].

Por esto, se puede decir que dicho programa no ha logrado sentar las bases de un crecimiento económico de largo plazo y la crisis de finales de 1994 es la mejor prueba de esta afirmación. La credibilidad y estabilidad que intentó proyectar se derrumbó con la devaluación del peso frente al dólar en más del 100% en diciembre de 1994.

Así pues, fue necesaria la aplicación de una serie de políticas que claramente se dirigían hacia la necesidad de un “**cambio estructural**” de la economía mexicana para rearticular el proceso de acumulación de capital que había hecho crisis, con las consecuencias ya conocidas de estancamiento e inflación. Con la adhesión de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) en 1986 se inició la transición del proteccionismo a la apertura del mercado externo finalizando en 1994 con la firma del TLCAN. De esta manera se abandona el modelo de desarrollo orientado hacia el mercado interno y se procede a la internacionalización de la economía mexicana con la coronación de la firma del TLCAN.

El proceso genéricamente denominado de modernización económica se encuentra conformada por dos grandes conjuntos de políticas: el primero de ellos, la desregulación y privatización de los mercados, en donde esencialmente está en juego la transformación de las formas de intervención económica del Estado mexicano; el segundo, la apertura económica externa, que en términos prácticos engloba el desmantelamiento del proteccionismo comercial y da las facilidades y estímulos para la atracción del capital foráneo pero fundamentalmente representan medidas que implican una forma de inserción de la economía mexicana en las estructuras económicas mundiales.

Por lo que se refiere a las políticas de desregulación y privatización se puede mencionar que la primera es: la eliminación de reglas y leyes para elaborar unas más fáciles y claras (de acuerdo a la versión oficial) con las cuales se originaría una mejor coordinación de las actividades económicas y serviría como catalizador de la inversión.

Estas nuevas reglas tenían por objetivos: el saneamiento de las finanzas públicas por medio de la reducción del gasto público total; incremento de los ingresos tributarios; ajustes

de precios y tarifas de los bienes y servicios públicos; eliminar las prácticas burocráticas que afectan la libre movilidad de los recursos y los capitales; la modernización del sistema financiero y, generar las condiciones para que sea el sector privado el que determine el rumbo de la reestructuración productiva [Huerta, 1993: 17-18].

La privatización de empresas estatales se llevó a cabo con el fin de generar una fuente de ingresos que hiciera frente a los compromisos urgentes de corto plazo y tratar de reducir los niveles de endeudamiento del sector público, así como el pago del servicio de la deuda externa. El discurso oficial decía que originaría de forma inmediata un efecto favorable en las finanzas públicas, tanto por la venta como por la desaparición del subsidio implícito a las empresas públicas ineficientes. De 1155 empresa que el Estado controlaba en 1982, en 1994 controlaba sólo 139, es decir, se vendieron el 88% del total de las empresas [Xochiteotzin, 2003: 73].

La justificación para llevar a cabo la apertura comercial era que eliminaría o reduciría las trabas a la entrada de importaciones y se incrementaría la competencia interna para forzar a los productores mexicanos a modernizar su planta productiva; incrementaría la productividad para tener la competitividad necesaria para enfrentar al mundo; promovería las exportaciones de manufacturas para que avanzara la industria nacional e hiciera frente al problema de la balanza de comercio exterior; también, permitiría el libre flujo de mercancías y capitales lo que facilitaría el comercio inter e intra industrial internacional lo cual estimularía la entrada de inversión extranjera y el acceso a nuevas tecnologías; aseguraría y mejoraría el abasto del mercado interno, evitando monopolios nacionales – aunque propiciando los internacionales [Huerta, 1993: 20].

La apertura económica es justificada como mera estrategia de promoción de exportaciones y no debería suscitar objeción alguna. Pero el problema radica en que la producción nacional está lejos de insertarse competitivamente en los sectores dinámicos del comercio mundial, y cuando lo hace, es por la vía del comercio intrafirma con las limitaciones que esto conlleva: ser productor de una planta productiva cuya competitividad

proviene de ser parte de una red transnacional, y la de estar separada de las ventajas comparativas propias de la estructura productiva mexicana.

1.1.2 EMPLEO Y DESEMPLEO

La capacidad de proporcionar empleo en una economía está estrechamente relacionada con su trayectoria de crecimiento. Durante el periodo analizado (1990-2002) la política de estabilización de precios, conjuntamente con la apertura económica, incidió directamente sobre el crecimiento del producto y, consecuentemente sobre el nivel de empleo de la economía. La apertura indiscriminada y acelerada provocó la quiebra de una gran cantidad de empresas con la consecuente destrucción de capital. La situación de inestabilidad política que imperó en 1994 con dos asesinatos de importantes figuras políticas y el levantamiento armado en Chiapas por el EZLN, por ejemplo, provocó que la inversión no fluyera a los ritmos requeridos para compensar el capital destruido y lograr las tasas de crecimiento necesarias para generar los empleos requeridos.

Durante el periodo de estudio, el PIB a precios constantes se incrementó en 32.7% lo que resulta una tasa de crecimiento anual menor a 2.7%, esto imposibilitó la creación de aproximadamente 12 millones de nuevos puestos que se requerían para el periodo, a fin de proporcionar empleo formal a las nuevas generaciones de la fuerza de trabajo que se incorporó al mercado laboral, si se considera que año tras año un millón de personas se incorporan al mercado laboral. [Dávila, 2000: 311]

De acuerdo con el Censo General de Población y Vivienda de 2000, México tenía poco más de 97 millones de personas, de las cuales, alrededor del 61% estaba en edad laboral (entre los 15 y los 64 años) [STPS,2004]. Para 2002, había una población económicamente activa (PEA)² de poco más de 41 millones de personas [Encuesta Nacional de Empleo, STPS, INEGI, 2004]. Esta población ha registrado un crecimiento constante y empieza a tener un peso significativo en la determinación de la oferta global de la mano de

² Está formada por todos aquellos individuos en edad de trabajar que realizan alguna actividad económica remunerada y los que buscan trabajo activa e ininterrumpidamente durante la semana anterior a la encuesta del estudio muestral [INEGI, 2003].

obra, pues se refleja un tránsito paulatino de una potencial mano de obra joven a una de mayor edad, con requerimientos especiales en materia de empleo y servicios sociales.

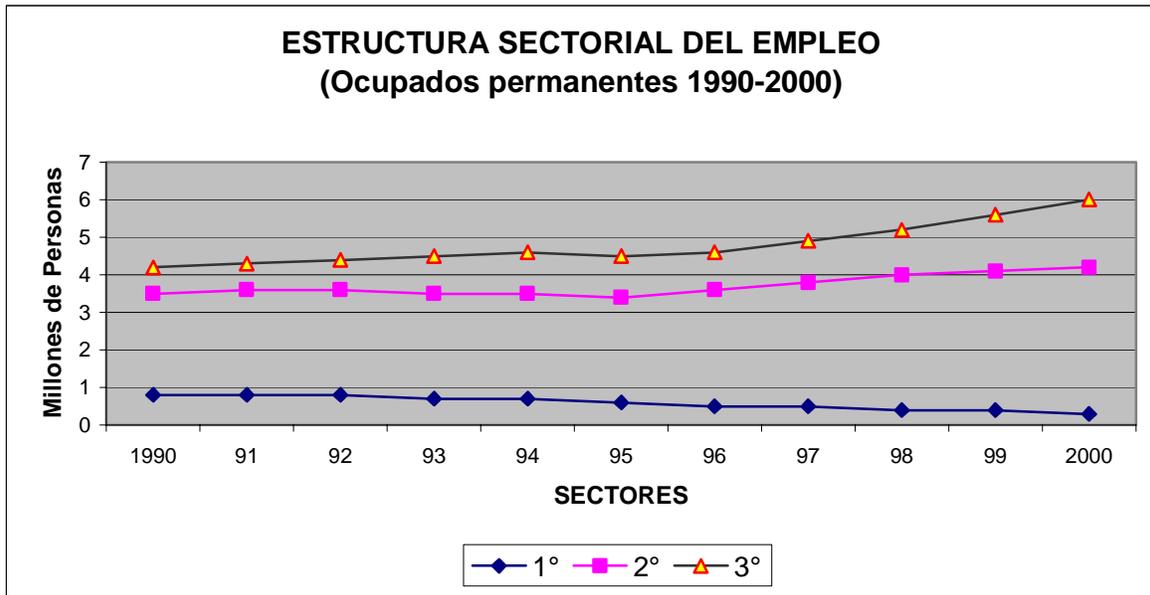
Según datos proporcionados por la H. Cámara de Diputados, entre 1990 y 2002 se crearon 5' 050 500 nuevos empleos en el sector formal de la economía. En 1990 había 10' 285 000 empleados permanentes, para 2002, la cifra se incrementó a 15' 330 000 empleados [Centro de Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados, 2003].

También existen las cifras del Instituto Mexicano del Seguro Social que asegura que entre 1995 y 2002 se crearon 2' 975 911 empleos de los cuales, 751 823 fueron empleos eventuales y 2' 224 088 empleos permanentes [IMSS, 2003]. Ambas cifras arrojadas por dichas instituciones reflejan la poca capacidad para la absorción de los millones de personas que buscan trabajo o ingresan al mercado laboral, ya que año con año un millón de personas, aproximadamente, se inserta a la dinámica de buscar empleo, como lo afirma Julio López.

Como tercera referencia, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, en un informe publicado revela que el comportamiento del sector productivo durante la última década permitió el crecimiento de la población ocupada formal, que en términos absolutos significó la creación de 3.7 millones de empleos, es decir, una tasa promedio anual de 3.5%, entre 1990 y 2000.

El cambio estructural de la economía mexicana ha transformado la estructura del empleo. Para el periodo 1990-2000, el sector servicios concentró una gran parte de las plazas existentes, pasando de 4.2 millones de empleados permanentes promedio, a 6 millones para el último año. El sector más afectado resultó el agropecuario, que perdió casi 110 mil empleos en el periodo, mientras que la industria de la transformación sólo incrementó su plantilla permanente en 1.2 millones de ocupados.

GRÁFICA NO. 1



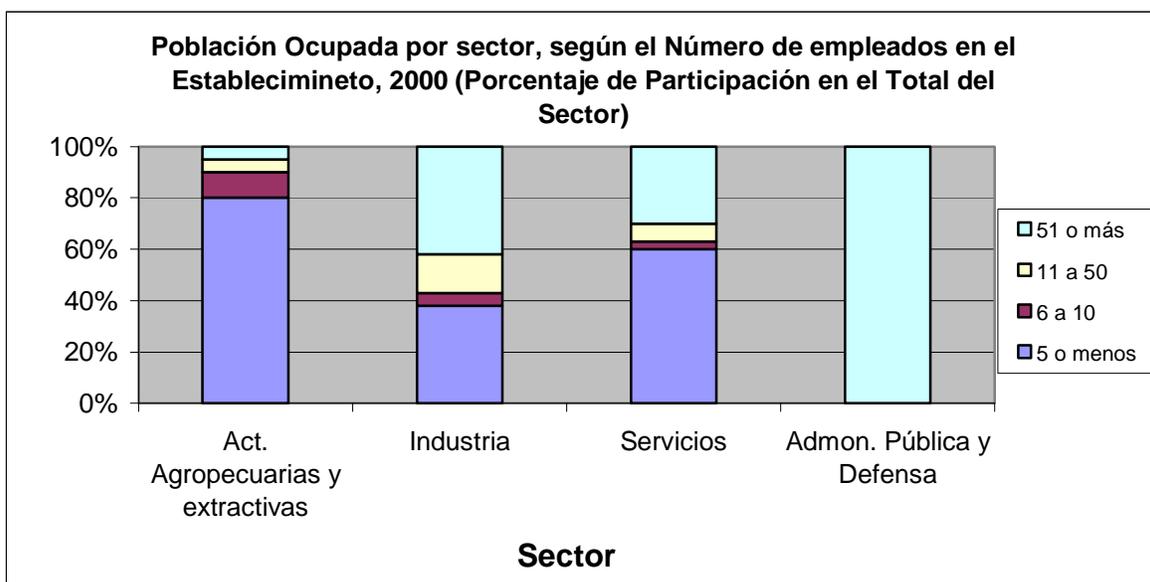
Fuente: IMSS, *Informe Mensual de Población Derechohabiente*, 2004.

Según datos del INEGI, actualmente se tiene que 6.8 millones de personas (que representan 16.3% del total de la PEA) están en el sector primario; 10.4 millones (24.9%) en el secundario o industrial y 24.3 millones (58.4%) trabajan en los servicios. Cabe destacar que más de la mitad de la PEA se encuentra concentrada en el sector servicios. La división de actividad más importante por el número de ocupados es el comercio minorista, que en el año 2000 empleó a más de 5.7 millones de trabajadores. Por el lado del sector industrial, desde su establecimiento en México, la industria maquiladora de exportación ha sido una de las actividades que mayores beneficios ha logrado para nuestro país. Su participación en la generación de empleos ha sido importante, especialmente en los últimos años cuando la orientación de la producción mexicana se ha dirigido hacia los mercados internacionales. En el periodo 1990-2000, el empleo en la industria maquiladora aumentó en términos absolutos más de 800 mil empleos, casi dos veces el empleo total de la industria en 1990 (446 mil trabajadores)³

³ Fue a partir de la firma del TLCAN y tras la crisis cambiaria de mediados de los noventa cuando las autoridades mexicanas impulsaron la industria maquiladora de exportación como el principal medio de inserción internacional de la economía mexicana y como herramienta para modernizar la estructura productiva mexicana, además como generadora de nuevas fuentes de empleo.

Siguiendo con el empleo formal, las empresas grandes (de 301 trabajadores en adelante) ocuparon más de 5.1 millones de trabajadores en el año 2000, frente a 3 millones en 1994, lo que significó una generación de más de 2 millones de puestos de trabajo; luego siguieron las empresa pequeñas (de 11 a 100 trabajadores), las cuales dieron empleo a casi 3.4 millones de personas en el 2000, en 1994 sólo fueron 2.7 millones, creándose 700 mil plazas en dicho periodo. Por su parte, las microempresas (de 1 a 10 trabajadores) generaron más de 200 mil plazas, mientras que las medianas (entre 101 y 300 trabajadores) más de 650 mil. [STPS, 2004]. Aproximadamente 23 millones de trabajadores laboraron en microempresas en el año 2000, o sea, 59.9% de la Población Ocupada, cifra que contrasta con el 64.5% que había en 1995. Los número reflejan la pérdida de la importancia que tenían las microempresas como fuentes generadoras de empleos formales a favor de las medianas y grandes. Ello demuestra el carácter dual del aparato productivo mexicano, ya que estas últimas emplean tecnología moderna y ofrecen empleos de calidad y mejor remunerados y permanecen gracias a su competitividad, mientras que las otras tienden bajar su participación por su bajo nivel de productividad. Esta caída también puede explicarse por el incremento de la migración mexicana en los últimos 5 años, ya que significa la salida de mano de obra poco calificada que en el mercado laboral nacional no tienen cabida para su empleo.

GRÁFICA NO. 2



Fuente: INEGI-STPS, *Encuesta Nacional de Empleo, 2000*.

Salta a la vista cómo la pérdida del dinamismo del producto que comenzó a principios de los ochenta – y que no se recuperó del todo en el periodo de expansión, después de 1995- dio origen a una ruptura estructural en la trayectoria del empleo, cuya tasa de crecimiento se redujo de manera considerable. Este desequilibrio en el mercado laboral se traduce en el **sector informal**.

Desde los años setenta, por medio del Programa Mundial de Empleo se empezó a difundir el concepto de *sector informal* en el ámbito internacional. Los países desarrollados mediante programas neoliberales y la ideología neoclásica fueron imponiendo sus criterios a las economías dependientes en beneficio de las grandes empresas [González, 2004: 102] El término *mercado de trabajo* se mueve en una posición dual que incorpora una parte de sí mismo al desarrollo y otra que cuenta con un *sector no estructurado*, en donde se ubica a los trabajadores que no cuentan con una serie de condiciones de reconocimiento y protección del marco jurídico y reglamentario que los hace muy vulnerables. De ahí deriva el sector informal, pues se carece de prestaciones contractuales y aspectos correspondientes a la normatividad laboral. Su acceso a infraestructura y subvenciones públicas es limitado o inexistente; depende en gran medida de actitudes de las autoridades públicas, así como de estrategias de las grandes empresas formales; su empleo es generalmente muy inestable y sus ingresos son muy bajos e irregulares; no tienen protección social ni derechos a ciertas prestaciones (por ejemplo, preaviso de despido, compensación por este, vacaciones anuales o licencia pagada por enfermedad, entre otros) [OIT, 2002: 3]

Entonces, se habla de los *informal* cuando el sector secundario –o industrial- no es capaz de generar suficientes empleos estables para la gran masa de mano de obra que busca trabajo y de la cual gran parte se queda al margen de la economía formal,, en el llamado sector informal. También hay quienes distinguen entre lo formal y lo informal mediante la identificación del primero con el empleo asalariado y del segundo con el empleo por cuenta propia.

En México no existe seguro de desempleo, estar desempleado es, por así decirlo, “un lujo” que pocos se pueden permitir. De esta manera, cuando una persona pierde un

trabajo formal, por fuerza debe dedicarse a alguna actividad en lugar de estar desocupada. Eso significa que esa persona se mantiene como trabajador en activo y que además genera algún bien o servicio que se comercia en el mercado y que aparece como valor agregado a las cuentas nacionales.

En el año 2000, desde la óptica del empleo total, estimado a partir de encuestas específicas, la panorámica muestra que existen aproximadamente 26.5 millones de empleos sin seguridad social. Como se ha dicho, los intereses de las empresas formales, de una u otra manera, han utilizado estrategias violatorias de conquistas laborales para lograr mayor movilidad laboral y adaptarla a necesidades del mercado mediante *flexibilidad de la fuerza de trabajo* –la cual consiste en la eliminación de las normas y protección a los trabajadores, con la intención de reducir costos laborales. En este sentido, las empresas fomentan la subcontratación y la informalidad sin respetar salarios mínimos, estabilidad en el trabajo, jornada laboral o prestaciones; es por eso que el mercado informal ha estado ligado a la absorción de mano de obra y a la voluntad de las empresas.

Todos estos elementos muestran cómo la nueva forma de funcionamiento del modelo de acumulación capitalista en su conjunto utiliza fuerza laboral en condiciones de precariedad porque permite reducir costos mediante evasión de múltiples requisitos legales como son: edad, jornada de trabajo, salario mínimo, prestaciones sociales o laborales, estabilidad en el empleo, sistemas de salud y pensiones. Esta situación se traslada al mercado de trabajo en su conjunto, pues las negociaciones y la lucha por la defensa de las conquistas laborales se ven amenazadas por el amplio ejército de asalariados dispuestos a desempeñar esas actividades, independientemente de la precariedad con que sean contratados [González, 2004: 106].

La situación nacional de la fuerza de trabajo está íntimamente ligada al crecimiento de la población económicamente activa (PEA), derivada de la dinámica demográfica, al aumento de la participación de las mujeres⁴ en el mercado laboral, al desarrollo tecnológico

⁴ El porcentaje de mujeres activas respecto de las que están en edad de trabajar pasó de 31.5% en 1991 a 36.8% en el 2000 [González, 2004: 116].

y niveles de crecimiento económico. Lo anterior le da cierta orientación al problema del desempleo y a un proceso ascendente del empleo informal.

Para la medición del desempleo se utiliza la definición recomendada por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), que considera desempleada a la Población Económicamente Activa que no trabajó ni una hora y buscaba activamente un empleo en la semana anterior a la fecha del levantamiento de una encuesta especializada para detectarlos.

El índice de desempleo abierto en México pasó de 2.7% en 1990 a 6.2% en 1995, (año de crisis económica en el país) y después de ese año se observó una disminución sensible hasta alcanzar 2.2% en 2000, situación que se revirtió al registrarse, a partir de los años venideros, un incremento constante del Desempleo Abierto, en 2001 aumenta a 2.5%, en 2002 a 2.7% y en 2003 a 3.2% [INEGI,2003].

Hay otras tasas de desocupación dentro del marco para considerar a los desempleados o a los trabajadores que laboran por debajo de las horas marcadas por la ley para considerarse trabajos formales, y es la Tasa de Ocupación Parcial y Desocupación⁵ que para 1990 es de 6.1% hasta alcanzar su máximo en 1995 con 10.8%, y disminuir paulatinamente hasta 2001 a 5.7%, pero que en el 2002 vuelve a ascender (5.9%). Esto nos indica que las personas en el defecto de no encontrar un trabajo formal y estable optan por insertarse a la informalidad o a trabajos precarios.

El hecho de que exista una Tasa de Desempleo Abierta (TDA) baja se explica a que en nuestro país no existe ningún apoyo gubernamental que se proporcione a los trabajadores desempleados ni existe un seguro de desempleo que mida en forma real su porcentaje, como el caso de algunos países. De ahí que las personas se vean en la necesidad de ingresar al mercado informal o a autoemplearse. Para el segundo trimestre del año 2000, la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) registró casi 650 mil desempleados abiertos, cifra significativamente menor a la de 1995, en que fueron 1.7 millones los desempleados.

⁵ Es la proporción de la población económicamente activa que se encuentra desocupada o que está ocupada pero trabajó menos de 15 horas en la semana del levantamiento de la encuesta.

Por ejemplo, en el caso del sector servicios, su tendencia creciente de generación de empleos se inició desde la década de los setenta y se ha mantenido. Actualmente el sector servicios ocupa a la mitad de la PEA en México [INEGI, 2004], siendo el comercio minorista la división de actividad más importante por el número de ocupados, que en el año 2000 empleó a más de 5.7 millones de personas o sea, 52.8% del personal labora en empresas con 10 trabajadores o menos. Este incremento en el sector servicios refleja el desempleo, siendo la economía informal o subempleo la mejor manera de percibir ingresos aunque estos sean mínimos, movilizándolo a la gente a emprender sus “changarros”.

Estas cifras relativamente bajas en la tasa de desempleo pueden demostrar que la economía mexicana es capaz de generar suficientes empleos para la mayoría de gente que año con año sale al mercado de trabajo en busca de ellos. Hay que hacer énfasis en que las cifras aquí citadas son de organismos gubernamentales que por razones políticas no muestran la magnitud real del desempleo en México (países desarrollados como Alemania o Francia tienen tasas de desempleo más altas que la de México), además el porcentaje de personas que laboran en la informalidad es otro elemento para reducir el índice de desempleo. Por eso es importante señalar que las cifras mencionadas por el INEGI tienen limitaciones en cuanto a mostrar cifras más apegadas a la realidad mexicana.

1.1.3 SALARIOS Y POBREZA

Las políticas de ajuste y estabilización incidieron de manera importante en los salarios. A partir de 1976, los salarios reales y por consiguiente el poder de compra de la población inicia una tendencia muy clara hacia la baja y desde entonces a la fecha, el poder adquisitivo ha perdido 80 por ciento en su capacidad de compra. Para que el salario mínimo cumpliera con los requisitos establecidos en la fracción VI del artículo 123 Constitucional tendría que ser de 6 mil 490 pesos y no de mil 298, como lo determinó la Comisión Nacional de Salarios Mínimos, es decir, se requiere un aumento del 500 por ciento para regresar a los niveles de 1977 [Garavito, 2004]. El salario expresa la posibilidad de acceso a los trabajadores a la alimentación, salud, educación, vivienda, etcétera y esta caída de los

salarios en México ha significado el deterioro de las condiciones de vida de los trabajadores y de los hogares.

Los programas de ajuste y estabilización se han basado de manera muy clara en el control salarial para evitar problemas de inflación⁶, esto ha afectado el nivel de vida de amplios sectores de la sociedad. De igual manera, este tipo de instrumentación de la política económica ha afectado el mercado interno y el desenvolvimiento de la economía del país.

La reducción de los salarios es un instrumento central de la política neoliberal para lograr la recuperación de las ganancias y por consiguiente para llevar a cabo el proceso de reestructuración productiva que requieren las empresas. La relación capital/trabajo, es decir, patrón /obrero, ha sido bajo el precio de la fuerza de trabajo. Es importante resaltar que cada vez más el sector de trabajadores tiene menos capacidad de negociación ya que sus “representantes” se coluden con el sistema político y económico en detrimento del bienestar general de los trabajadores mexicanos.

Como se puede ver en el siguiente cuadro, en la última década una proporción importante de la fuerza de trabajo ocupada tiene o percibe ingresos inferiores a un salario mínimo (6.2 millones de trabajadores) y los que perciben de uno a dos salarios mínimos son más de 9 millones de asalariados, es decir, casi la mitad de la población trabajadora tenía un ingreso entre uno y dos salarios mínimos, lo cual coloca a la mayor parte de la población en niveles de subsistencia muy cercano a la pobreza y pobreza extrema. Además, gran parte de la población ocupada se ubica en el sector informal que, como se observó, no cumple con la seguridad ni con las conquistas laborales de los trabajadores.

⁶ El propio titular de Hacienda, Pedro Aspe (en el sexenio salinista) reconoce que, ante la necesidad de bajar los precios, los salarios se han fijado de acuerdo a la inflación *ex - ante* y no *ex - post*. (Aspe, 1993).

CUADRO NO. 1

Población por nivel de ingreso

Condición	1993	1995	1996	1998*	2000*	2002*	2003*
Nivel de ingreso	32 584 838	33 578 414	35 005 893	38 401 102	39 300 550	40 117 122	40 469 046
Menos de un Salario mínimo	6 186 938	6 401 483	6 811 516	7 407 204	6 286 435	6 288 995	6 213 516
De 1 hasta 2 Salarios mínimos	9 281 366	10 402 555	11 027 716	11 776 415	11 225 173	9 773 205	9 950 403
Más de 2 hasta 5 Salarios mínimos	8 738 757	8 027 294	8 400 092	9 696 425	12 435 414	14 766 933	15 273 344
Más de 5 Salarios mínimos	2 251 224	2 373 165	2 425 957	3 074 896	4 040 694	4 321 514	4 229 345
No recibe ingresos	4 517 847	5 122 752	5 119 063	5 056 751	4 157 923	3 648 938	3 442 676
No especificado	1 608 706	1 251 165	1 221 549	1 389 411	1 154 911	1 317 537	1 359 762

* Excluye a los iniciadores de un próximo trabajo.

Fuente: 1993-1996: Encuesta Nacional de Empleo 1999, INEGI-STPS, 2000.

1998-2003: Encuesta Nacional de Empleo 2003, INEGI-STPS, 2003.

http://www.stps.gob.mx/01_oficina/05_cgpeet/302_0058.htm

En términos nominales, el salario mínimo promedio de la República Mexicana pasó de \$13.97 diarios en 1994 a \$6.42 en 1995, \$35.12 en 2000 y \$41.53 en 2003 ante una inflación de 7% para el primero, 52% en la crisis, 9% en 2000 y 3.8% en 2003 [González, 2004: 118].

El hecho de que el trabajo constituya la fuente primordial de ingresos de la mayoría de las familias mexicanas hace que los problemas ocupacionales de México se manifiesten

con mayor gravedad en la tasa de desempleo abierto, en la precarización⁷ del empleo asalariado y no asalariado y en un número creciente de proveedores de ingreso por familia, la proliferación de actividades de muy baja escala, el incremento de trabajo familiar sin pago y del trabajo asalariado a destajo, así como la disminución en la calidad de los empleados. Es por esto que la calidad de los empleos y su disponibilidad para la creciente oferta de trabajo va muy de la mano con la disminución del salario real a través de 20 años de implementaciones del nuevo modelo de desarrollo impuesto, el modelo exportador.

En los últimos veinte años, los efectos de la crisis económica y social sobre los trabajadores y la gran mayoría de la población en México ha generado como uno de sus efectos más significativos un acelerado incremento en los niveles de pobreza y pobreza extrema. Analizar y profundizar en el conocimiento de la pobreza en México, de sus múltiples causas y consecuencias, es considerar la relevancia y el costo social que ha tenido la crisis y la política económica y social del Estado mexicano en las últimas décadas.

La pobreza va más allá de la insuficiencia de ingresos. Desde una perspectiva más amplia, la pobreza se refiere a la incapacidad de las personas de tener un nivel de vida aceptable. Entre los aspectos que se pueden mencionar son, llevar una vida más larga y saludable, tener educación y disfrutar de una vida desahogada, además se pueden agregar otros elementos como la libertad política, el respeto a los derechos humanos, la seguridad personal, el acceso al trabajo formal y bien remunerado y a la participación en la vida comunitaria.

Los métodos y metodologías para medir la magnitud de la pobreza varían significativamente, dependiendo del investigador, institución u organismo del que se trate. En México los estudios también tienen variaciones significativas en los resultados o conclusiones obtenidas, por lo tanto, sólo compararé algunos datos y resultados de

⁷ En una economía en la cual los ahorros de los trabajadores son prácticamente cero, y en la cual, además, el gobierno no proporciona ningún tipo de ayuda a los desempleados, sólo un número reducido de trabajadores puede darse el lujo de permanecer desempleados por mucho tiempo. Por tanto, quienes perdieron su empleo se ven forzados a aceptar uno disponible, sin importar salario, condiciones de trabajo o compatibilidad con su entrenamiento y habilidades. (Salas, 2003:57).

diferentes estudios para acercarme al fenómeno de la pobreza, que si bien no se tratará a fondo, sólo es otra causa más para explicar la emigración de mexicanos a Estados Unidos.

De acuerdo con el INEGI se tienen tres definiciones de líneas de pobreza con respecto a la Canasta Básica Alimentaria (CBA):

Línea 1: Considera a todos aquellos hogares cuyo ingreso es insuficiente para cubrir las necesidades mínimas de alimentación, equivalentes a \$15.4 y \$20.9 pesos diarios de agosto de 2000 por personas en áreas rurales y urbanas respectivamente. También llamada **Pobreza Alimentaria**.

Línea 2: Incluye a los hogares cuyo ingreso es insuficiente para cubrir las necesidades de alimentación, así como para sufragar los gastos mínimos de educación y salud, equivalentes \$18.9 y \$24.7 pesos diarios del año 2000 por persona en áreas rurales y urbanas respectivamente. También llamada **Pobreza de Capacidades**.

Línea 3: Se refiere a aquellos hogares cuyo ingreso es insuficiente para cubrir las necesidades de alimentación, salud, educación, vivienda, vestido, calzado y transporte público, equivalentes a \$28.1 y \$41.8 pesos diarios por persona en áreas rurales y urbanas, respectivamente. Llamada también **Pobreza de patrimonio** [SEDESOL, 2002]

Según Julio Boltvinik, de los 79 millones de habitantes que poblaban el país en 1989, 55.9 millones –que conformaban 10.2 millones de hogares y representaban 70.6% de la población nacional- eran pobres, y 35.4 millones eran pobres extremos. [Boltvinik; Hernández, 1999: 84]. En la década de los ochenta la pobreza creció como resultado de la crisis y por la aplicación de las llamadas políticas de ajuste y estabilización, específicamente para controlar la inflación galopante, a partir de la reducción del gasto público y social así como un férreo control de los salarios en la economía

En 1995, según Boltvinik, había 58 534 100 de habitantes en condiciones de pobreza de una población total de 91 158 090, es decir, el 64% de la población mexicana.

El año de 1994 se caracterizó por la crisis, el llamado “error de diciembre”, cuando la producción cayó más de seis puntos y sus efectos fueron desempleo, quiebra de empresas y bancos y pérdida del nivel de vida de gran parte de la población. También se trató de una crisis política y social reflejada en el campo, en una mayor caída salarial y en mayor pobreza.

Respecto al año 2000 no existe acuerdo sobre las cifras. El gobierno dio unas cifras que aceptaban la profundidad del problema pero daba el dato de que 53.4 millones de mexicanos eran pobres, aunque sólo utilizaban la medición de la pobreza alimentaria (cuando el ingreso no alcanza a cubrir las necesidades mínimas de alimentación). Para Julio Boltvnik, utilizando el Método de Medición Integrada de la Pobreza [Boltvnik; Hernández, 1999: 84] se trataba aproximadamente de 65 millones de mexicanos en situación de pobreza.

La distribución del ingreso es otro elemento muy importante para explicar la pobreza. En la década de los noventa se presentó una clara tendencia de la concentración del ingreso que ha tenido un comportamiento histórico consistente hacia la polarización y exclusión social. Si revisamos la distribución del ingreso monetario, según deciles de ingreso monetario per cápita, entre 1977 y 2000, vemos que en el último cuarto del siglo XX los hogares mexicanos aumentaron su ingreso monetario en términos reales en poco menos de 20 por ciento; sin embargo, este incremento no fue sostenido ni exento de vicisitudes. Las crisis de 1982 y 1994 provocaron una merma acentuada en la capacidad de compra. El ingreso medio cayó 7 por ciento entre 1977 y 1984 (a pesar del alza que debe haber experimentado en los años de la primavera petrolera) y 26 por ciento en el lapso de 1994 a 1996. Las cifras muestran dos periodos de crecimiento sostenido del ingreso monetario de los hogares, uno que arranca en 1984 y alcanza su máximo en 1994. El “error de diciembre” de 1994 fue seguido por una fuerte contracción económica que se expresó en el ámbito de los hogares en una reducción tan acentuada del ingreso medio que en 1996 se observa el menor valor (el mínimo) de toda la serie. A partir de 1996 la economía mexicana inicia una fase expansiva con tasas de crecimiento del producto interno bruto (PIB) real por encima de 5 por ciento anual, con la excepción de 1998, año en que fue de 3.5 por ciento.

CUADRO NO. 2
INGRESO MONETARIO MENSUAL MEDIO POR HOGAR, SEGÚN DECILES
DE HOGARES ORDENADOS POR SU INGRESO MONETARIO PER CÁPITA
(EN PESOS DE AGOSTO DEL 2001)

Deciles	1977	1984	1989	1992	1994	1996	1998	2000
I	723.3	1031.7	978.0	799.6	923.5	793.8	621.3	910.6
II	1473.0	1777.5	1896.5	1758.2	1814.1	1524.6	1444.4	1732.4
III	2074.7	2436.7	2537.0	2581.4	2547.0	1980.3	1965.2	2346.4
IV	2840.9	2978.3	3137.4	3087.9	3206.1	2481.8	2565.6	2938.9
V	3412.9	3645.3	3796.5	3745.6	3881.0	2867.3	3017.0	3562.2
VI	4343.0	4401.9	4530.1	4390.4	4489.3	3557.2	3739.9	4240.0
VII	5435.9	5251.6	5255.9	5265.9	5396.3	4077.3	4391.2	5291.0
VIII	6711.1	6489.7	6490.4	6407.3	6780.5	5028.1	5564.7	6584.9
IX	9035.3	7959.1	8244.3	8869.0	9221.5	6828.5	7552.9	8484.3
X	17681.2	14422.2	18847.8	21344.6	22517.5	15464.7	17522.4	20639.6
TOTAL	6197.3	5791.1	6481.1	6777.0	7115.1	5246.6	5628.5	6528.3
Preceptores Por hogar	1.53	1.58	1.67	1.69	1.73	1.77	1.80	1.92

Fuente: Base de ENIGH 1977, 1984, 1989, 1992, 1994, 1996, 1998, 2000.

El cuadro muestra que el número de perceptores por hogar ha aumentado sistemáticamente de poco más de 1.5 en 1977 a casi dos en 2000. Este incremento es producto de tres tendencias: a) mayor número de personas en edad de trabajar en los hogares, como consecuencia de la caída en la tasa de mortalidad y de la fecundidad (una de las fases de la transición demográfica), por lo tanto habría mayor número de miembros del hogar disponibles para insertarse en el mercado de trabajo, b) una tendencia creciente en la

participación laboral de las mujeres como resultado del proceso de modernización y desarrollo de la economía que expandió las actividades económicas que emplean preferentemente mujeres, y c) una de las estrategias que siguen los hogares pobres para capotear las tormentas económicas.

Históricamente el decil X es el que ha concentrado, por lo menos en las dos últimas décadas la mayor parte del ingreso nacional, de 34.3% en 1984 a 40% en 2000. Aunque no se cuenta con cifras exactas de cuánta población es, podemos decir que es un altísimo porcentaje de la riqueza nacional. Los deciles medios (VII, VIII y IX) para 1984 obtenían el 38.6%, en el 2000 sólo el 35.5% del ingreso nacional.

En cambio, para los seis deciles que conforman la base piramidal de la población y productiva del país, obtenían para 1984 el 28.2% del ingreso nacional. Para el año 2000, la participación de estos sectores de la población había disminuido a 24.5%, la más baja en 20 años. Ya para 2002, su participación había aumentado a 26.3%.

De la misma manera, el coeficiente o relación del decil X entre el decil I, implica una relación de desigualdad en el ingreso que para 1984 era de 20.1%, para 1989 pasó a 23.5%, para 1998 ya era de 25.8%, en el 2000 fue de 26.6% y en el año 2002 de 23%, comprobando la tendencia creciente de la concentración del ingreso en la economía mexicana y la polarización de la sociedad entre ricos y pobres.

CUADRO NO. 3

Distribución del Ingreso Total de los Hogares en México (1984-2002)

Decil	1984	1989	1992	1994	1996	1998	2000	2002
I	1.7	1.6	1.6	1.6	1.7	1.5	1.5	1.6
II	3.1	2.8	2.7	2.8	2.9	2.6	2.6	2.9
III	4.2	3.7	3.7	3.7	3.8	3.6	3.5	3.8
IV	5.3	4.7	4.7	4.6	4.7	4.6	4.5	4.8
V	6.4	5.9	5.8	5.7	5.8	5.7	5.5	5.9
VI	7.8	7.3	7.2	7.1	7.2	7.1	6.9	7.3
VII	9.7	9.0	9.0	8.7	8.8	8.8	8.6	9.0
VIII	12.2	11.5	11.4	11.3	11.3	11.3	11.0	11.6
IX	16.7	15.7	16.1	16.1	15.9	16.0	15.9	16.3
X	34.3	37.7	37.9	38.4	37.9	38.8	40.0	36.8
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100
(X/I)	20.1	23.5	23.6	24.0	22.2	25.8	26.6	23.0

Fuente: Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares. INEGI. Varios años.

1.1.4 EL MERCADO DE TRABAJO EN EL TLCAN

El proceso de reestructuración en México dio pauta al comienzo del nuevo modelo de desarrollo hacia fuera como parte fundamental de la receta que dictaban los procesos de ajuste y cambio estructural. Este nuevo modelo desembocó en la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en 1994.

Entre los rasgos más característicos de la reestructuración económica que dio pie al TLCAN se encuentran: la desaparición y el traslado geográfico de empresas; la

proliferación de actividades orientadas al comercio exterior; la sustitución de productos nacionales por importados; la disminución en la capacidad de generación de empleo en las actividades agropecuarias y la industria manufacturera; la inversión orientada fundamentalmente al comercio y los servicios; una mayor precarización en el empleo; la caída del trabajo asalariado y el incremento del no asalariado; la terciarización del empleo, etcétera.

La transición hacia este nuevo modelo de desarrollo en México ha implicado profundos reacomodos y ajustes de naturaleza diversa. La orientación exportadora del nuevo modelo de desarrollo ha generado estados, regiones, sectores de actividad y grupos sociales ganadores y perdedores, cada uno de los cuales guarda diferentes relaciones con el ámbito laboral y el fenómeno migratorio, tanto interno como externo.

El tratado promueve la libre movilidad de capitales, inversiones, mercancías, servicios y hasta la entrada de personas de negocios a los países firmantes, sin embargo, excluye la libre movilidad de la mano de obra, es decir, del factor trabajo.

En el capítulo XVI de dicho tratado, se refiere a la entrada temporal de personas de negocios [SECOFI, 1993: 465] para que sean estos los que realicen o completen las operaciones de comercio e inversiones, dicho tratado no sólo es meramente comercial, sino que además considera varios temas como servicios, inversión, propiedad intelectual, etc.

Además, Estados Unidos sólo aprobaría anualmente un determinado número de solicitudes de entradas temporales a 5500 a personas que pretenden hacer negocios o actividades profesionales. En este caso, los profesionistas o técnicos especializados son los únicos que son considerados por la ley estadounidense para ingresar al mercado laboral legalmente. Se puede decir que esto beneficia a muchos mexicanos y sus familias pero al mismo tiempo lleva implícito una fuga de cerebros, trabajadores, estudiantes e investigadores altamente capacitados que no son aprovechados laboralmente en México.

Para muchos investigadores la justificación por la cual se deja de lado la discusión en torno a la migración de trabajadores mexicanos a Estados Unidos es porque, según, la apertura comercial traería consigo (para el caso mexicano) la creación de empleos, mejores sueldos, y desarrollo económico para que los trabajadores no tuvieran que desplazarse a otros países y así laborar desde sus propios países.

En el periodo presidencial de George Bush –padre del actual presidente-, la necesidad del Tratado era incuestionable. México representaba una opción que ayudaría a resolver los problemas de la economía norteamericana. En palabras del Vicepresidente de la Cámara de Comercio de EU, J. Van Heuven, en abril de 1991 refleja esto: "Estados Unidos podría llevar sus exportaciones a un mercado de 85 millones de personas y aprovecharía una mano de obra barata y cada vez más calificada. Además, obtendría el beneficio indirecto de reducir la migración de trabajadores mexicanos y promovería un elemento importante de su política exterior al apoyar la estabilidad política y económica de México". [Armendares, 1991]

Los estadounidenses, como se observa, no ocultaban el contenido político y económico del Tratado. Vislumbraban más alcances que limitaciones. Rodi Dornbush, prestigiado economista cercano al poder, contestó a aquellos que se oponían en su país al Tratado: "...creará más empleos en Estados Unidos que en México", por lo que pidió al Senado de su país aprobar el acuerdo comercial", y mas adelante, con realismo crudo expresó: "México no cuenta con una economía para hacernos un país rico, el Tratado Comercial servirá para crear empleos que ahora necesita Estados Unidos, independientemente de las objeciones de los grupos opositores". [Dornbush, 1993]

Estados Unidos podría competir con Japón y al mismo tiempo asegurar los cambios sustanciales que permitirían a México avanzar en la liberalización política y económica. Además, las necesidades de las empresas estadounidenses de contar con un país socio en el que prevalecieran salarios bajos y donde pudiera realizar operaciones rutinarias con mano de obra poco calificada, es otra razón para llevar a cabo y defender la firma del citado tratado [Zárate-Hoyos; Spencer, 2003: 1122]

Dada la importancia del asunto de los trabajadores migratorios y su nula incorporación al TLCAN, se firma el *Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (ACLAN)*, que buscaba alentar el mejoramiento de la información estadística sobre empleo, proporcionar un mecanismo para tratar el incumplimiento de la legislación laboral, derecho a huelga, condiciones mínimas de trabajo, salarios iguales para hombres y mujeres, protección a trabajadores migratorios, entre otros, pero sólo con el fin de promover dichos mecanismos y no para hacerlos valer por parte del Consejo Ministerial, el Secretario Coordinador Internacional y las Oficinas Administrativas de cada una de las partes. También se evitó armonizar las legislaciones de cada país, argumentando que cada país debería organizar su propia situación en materia de empleos y salarios.

El TLCAN es un acuerdo comercial⁸ que carece en todo su texto de contenido social, por lo que los temas de desempleo y migración indocumentada no se encuentran inmersos en el TLCAN y tampoco en el ACLAN, ni siquiera de manera implícita porque simple y sencillamente los objetivos del Tratado no han tenido que ver con el intento de resolver el gravísimo problema de la falta de empleos, ni la degradación de los tipos de empleo que se da en México para los trabajadores mexicanos, ni en Estados Unidos para los trabajadores indocumentados.

Desde un principio uno de los sectores que más se opuso a la firma del TLC fue, naturalmente, el sector obrero de los tres países firmantes. En Estados Unidos y Canadá se argumentó que dicha firma generaría una inmediata pérdida de empleos principalmente por la mudanza de empresas al otro lado de la frontera para aprovechar la mano de obra barata mexicana. En México la respuesta no se hizo esperar y el desacuerdo del sector obrero se centró en el argumento de la pérdida de empleos generada por la apertura comercial tan repentina, sin un proceso gradual que permitiera a empresas y trabajadores prepararse de manera conjunta y poder enfrentar la competencia internacional.

⁸ Mientras en el caso mexicano, lo que aprobó la Cámara de Senadores fue un Tratado, en el caso de Estados Unidos fue un Acuerdo. En México, la firma del Tratado es una ley suprema y tiene igual nivel de obligatoriedad que las leyes que reglamentan la Constitución, es decir, que está por encima de una ley ordinaria del Congreso de la Unión, incluso por encima de la Constitución de los Estados, de manera que lo ahí acordado se aplica por igual a nivel federal que estatal. [Cardero, 1997: 197]

De acuerdo con B.E. Luján, las promesas previas a la ratificación del TLCAN se han incumplido, “por un lado, el empleo más que crecer ha decrecido”. Según información del INEGI citada por Luján, el desempleo (aún cuando no se origina en su totalidad con el TLCAN) si se incrementó: durante el periodo 1993-1998, el desempleo absoluto⁹ aumentó en 165 mil trabajadores aproximadamente , pasando de 819 mil a 984 mil desempleados [Luján, 1999:616-617]

La globalización encabezada por las corporaciones no buscaban la prosperidad ni la libertad de los trabajadores del mundo en desarrollo sino asegurar fuentes de mano de obra barata y materias primas para las transnacionales más poderosas. En 2001, 7 años después de que el TLCAN entrara en vigor, el costo promedio de la hora de trabajo en México era de 1.70 dólares, muy por debajo de la tasa estadounidense de 20.67 dólares. Mantener a los trabajadores del mundo de países en desarrollo relativamente no calificados y no sindicalizados¹⁰ es, en efecto, parte integral de la estrategia de globalización dirigida por las corporaciones. Es por eso que no sorprende que el tema migratorio quedara excluido de la mesa de negociaciones, ya que los trabajadores indocumentados permiten a los empleadores estadounidenses contratar mano de obra pagándoles por debajo del salario mínimo. Esto no quiere decir que los capitalistas estadounidenses no deseen ningún migrante en su territorio, al contrario, están a favor de una política de inmigración controlada que mantenga *un ejército de fuerza de trabajo de reserva (EIR)* suficiente en ambas partes (Zárate-Hoyos; Spencer, 2003: 1124).

Como se ha comentado, el cambio estructural impuesto desde 1982 se ha manifestado en el mercado laboral como un impresionante proceso excluyente, es decir, son muy pocos los sectores y todavía menores las ramas que han participado y se han beneficiado del procesos de apertura y cambio estructural. Por un lado, se observa una

⁹ Esta categoría se refiere al segmento de la población que no trabajó ni una hora a la semana.

¹⁰ En México se ha precarizado el derecho a la libertad sindical y se han impuesto fundamentalmente a partir del TLCAN, en opinión del Frente Auténtico del Trabajo (FAT), nuevas formas (no legales) en la relación obrero-patronal. El FAT alerta que el gobierno mexicano está ofreciendo a la inversión extranjera contratos que se firman antes de que existan trabajadores en una planta industrial, por ejemplo: El de la empresa Congeladora del Río en Irapuato, Guanajuato, la cual otorga empleos con salarios por debajo del mínimo, mínimas condiciones de higiene y seguridad. Los 200 trabajadores se organizaron para imponer una demanda por falta de utilidades, después, apareció un contrato de protección firmado por empresarios, la empresa y un sindicato desconocido por los trabajadores [Zárate-Hoyos; Spencer, 2003: 1125].

parte de la industria manufacturera que logró adaptarse al proceso de liberalización o que floreció gracias a ella, y en el otro extremo, se encuentran todas las actividades que sufren los efectos negativos de la reducción del mercado y el aumento de la competencia internacional. Además, debido a esta creciente competencia mundial, las empresas invierten en tecnología en detrimento de empleos y por ende, los salarios y las condiciones de empleo se precarizan orillando a las personas al desempleo, subempleo o la migración.

La organización del trabajo tanto en la agricultura como en la industria no logró modificarse para adecuarse a los imperativos del modelo exportador. De esta manera son pocas las empresas (las grandes y usualmente extranjeras) que han implementado métodos de control de calidad o han introducido grupos de trabajo o mecanismos de producción que ayudan a impulsar la eficiencia y productividad del trabajo [Senado de la República, LVII Legislatura, 2000]

Como ejemplo, la participación de la agricultura en el producto ha disminuido desde hace decenios, todavía en 2001, cerca de 6.7 millones de personas laboraban en el sector agrícola, la mayoría en la producción de maíz para autoconsumo. Alrededor de 28% de la población mexicana aún habita en zonas rurales del país cuya participación al PIB corresponde al 5%.

En el TLCAN los beneficios se distribuyen de manera desigual. Las grandes corporaciones agrícolas que producen para los mercados de exportación se encuentran en buena situación, mientras que los pequeños productores se van quedando a la zaga y con pocas opciones. Estos y las comunidades indígenas señalan que no pueden competir con la carne, el maíz, la leche y otros productos provenientes de la agricultura subsidiada por el gobierno estadounidense, que además, está muy mecanizada [Zárate-Hoyos, Spencer, 2003: 1127]

La modificación al Artículo 27 de la Constitución Mexicana también fuerza a los campesinos a vender o rentar sus tierras a las grandes corporaciones para después migrar a Estados Unidos en busca de mejores opciones de empleo y de vida. Ello se debe al

repliegue del Estado y su renuncia al sistema de créditos y precios de garantía y en parte a los cambios estructurales que el TLCAN trajo consigo al sector agrícola¹¹.

En el sector manufacturero la entrada en vigor del TLCAN incrementó el valor en dólares de las manufacturas de exportación mexicanas. Los efectos sobre el empleo se han confinado ante todo a las plantas maquiladoras¹² debido a los bajos salarios que perciben los trabajadores y las condiciones de trabajo peligrosas. En 2000, 1.3 millones de personas trabajaron en las maquiladoras.

La tendencia salarial en el sector manufacturero ha sido decepcionante. El ingreso real decreció cerca de 10% de 1993 a 2001. El obrero promedio del sector manufacturero mexicano trabaja para ganar apenas lo suficiente para vivir. La caída del salario real¹³ es congruente con el nivel de vida declinante de millones de mexicanos. Aunque cifras oficiales indican que el empleo manufacturero creció sustancialmente en los tres países (Estados Unidos, Canadá y México), la tendencia está acompañada de mayor creación de empleos temporales, mal pagados y con pocas prestaciones, así como el rechazo a la sindicalización de los trabajadores por parte de las empresas transnacionales.

Debido a estos factores se puede decir que el TLCAN no ha traído los beneficios que se esperaban. El *mercado laboral binacional* que existe entre México y Estados

¹¹ Según el Modelo Hinojosa-Robinson (que es un modelo de equilibrio general calculable de la economía y dos mercados de trabajo) proyecta los efectos del TLCAN en la agricultura: 1.4 millones de personas que habitan zonas rurales serán desplazadas como consecuencia de las reformas inducidas por el TLCAN, de las cuales 600 mil se desplazarán a Estados Unidos. De la emigración total de trabajadores rurales, 60% se debe a la apertura del maíz, el cual a su vez produce un efecto dominó en las ciudades, lo que ocasiona una emigración indirecta hacia el país del norte de fuerza urbana no capacitada. También se sugiere que el TLCAN podría no incrementar los salarios de los trabajadores mexicanos no calificados, por lo menos si se les compara con los que podrían percibir como inmigrantes ilegales o indocumentados en Estados Unidos [Zárate-Hoyos; Spencer, 2003: 1128].

¹² En el periodo 1990-2000, el empleo en la industria maquiladora aumentó en términos absolutos más de 800 mil empleos, casi dos veces el empleo total de la industria en 1990 (446 mil trabajadores). La generación de puestos de trabajo para los obreros ha sido más dinámica que la de los empleados (Ver en la página web www.stps.gob.mx, 2004).

¹³ De acuerdo al Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM) de la Facultad de Economía de la UNAM, el poder adquisitivo del salario mínimo en México perdió un 56.7% de su poder de compra tan sólo en el periodo comprendido entre 1994 – 2000. Por otra parte, el precio de la canasta obrera registró un incremento de 497.8%, en tanto el salario mínimo se incrementó sólo 248.1% en el mismo periodo. [Centro de Análisis Multidisciplinario, Reporte # 54, agosto del 2000]

Unidos (en mayor grado que con Canadá) obedece a la clara estrategia de proporcionar suficientes trabajadores al mercado de trabajo con poca calificación y así hacer una especie de ancla salarial para el trío de países, fomentado una mayor inversión en tecnología en detrimento de mejorar sueldos y condiciones laborales de los trabajadores en general.

1.2 DEL PAÍS DE LLEGADA. ESTADOS UNIDOS (Factores de atracción)

1.2.1 Desarrollo Económico de Estados Unidos en la década de los noventa.

A principios de la década de los noventa muchos factores que facilitaron la expansión económica de la década anterior llegaron a sus límites. A finales de 1990 la economía estadounidense entró en su novena recesión de la época de la posguerra. El autor David Brauer expone que “aún cuando la recesión 1990-1991 no fue particularmente severa en comparación con otras recesiones de posguerra, varios indicadores macroeconómicos clave sugieren que durante el periodo que va desde principios de 1989 a principios de 1993, la economía estadounidense experimentó la mayor debilidad que haya mostrado durante cualquier otro ciclo desde 1945 [Brauer, 1993: 3].

El enorme déficit fiscal no dio margen al gobierno federal para instrumentar programas que estimularan el crecimiento económico o siquiera aliviaran el desempleo. La raquítica reactivación de 1992 fue suficiente para producir un nuevo salto en el déficit comercial. El endeudamiento que había financiado el auge consumista de los ochenta se frenó. Durante meses ni las tasas de interés más bajas del último cuarto del siglo pudieron dar un impulso suficiente a la economía estadounidense.

Tanto el Producto Interno Bruto como la producción industrial tardaron más de dos años, hasta septiembre y octubre de 1992, en recuperar, en términos reales, sus niveles máximos anteriores. Tal vez la debilidad más notoria fue el empleo. El empleo privado continuó su caída durante 19 meses, hasta febrero de 1992 y todavía en junio de 1993 estaba por debajo de su máximo anterior [Levine, 2001: 49] Las empresas del sector servicios –importantes en la creación de empleos durante los ochenta- empezaron a invertir más en adquirir nueva tecnología para sus trabajadores que en la creación de nuevos

empleos. De hecho, los despidos masivos de trabajadores de cuello blanco fueron un rasgo particular de esta recesión, representaron el 43% de los desocupados en 1991. Esto significa que los empleos mejor remunerados de cualquiera de los sectores del mercado laboral estadounidense también se ven afectados por los ciclos del mercado, siendo que el mismo sistema de producción alienta a que los salarios se mantengan bajos desempleando a todo tipo de trabajador.

Durante el gobierno de George Bush (1988-1992), las políticas económicas estaban enfocadas al beneficio de la población reflejadas en el programa “Primero la Gente” a través de inversión, preparación pre-laboral, educación y remodelación de la infraestructura pública del país. Sin embargo, en 1992 es electo presidente William Clinton por parte del partido Demócrata. A pesar de haber propuesto el bienestar para la gente en su discurso electoral, al inicio de su mandato los programas económicos cambiaron drásticamente dirigiéndose principalmente a disminuir déficits, alentar los tratados de libre comercio y a afianzar el mercado.

El ligero cambio de opinión de Clinton lo documenta Bob Woodward, del *Washington Post* en su libro *The Agenda*, sobre las políticas económicas en el que recién electo presidente, unas semanas después de haber ganado la presidencia, declara que estas (las nuevas políticas) “ayudan al funcionamiento del mercado pero lastiman a la gente que votó por nosotros”. O bien, en otro escenario donde Robert Rubin –el más influyente asesor y Secretario del Tesoro de E.U.- frente a los miembros más destacados de los sectores de Estados Unidos declara: “los ricos están llevando y tomando las decisiones para la economía” [Pollin, 2003: 21]. En este sentido, las políticas estuvieron más enfocadas hacia el beneficio de las empresas transnacionales y sus inversiones que hacia el bienestar de la gente en general.

Pero durante su gobierno ocurrieron los más grandes cambios en la orientación económica de Estados Unidos en mucho tiempo: una caída simultánea de la inflación y el desempleo; el cambio de la situación presupuestaria federal, de persistentes déficits a tres años de superávits al término del periodo de su presidencia; crecimiento rápido de la

productividad; ingresos crecientes; combinación favorable de los avances tecnológicos con las nuevas prácticas empresariales, etcétera, como lo afirma el *Economic Report of the President (ERP) 2001*: “a lo largo de los últimos ocho años la economía estadounidense se ha transformado tan radicalmente que muchos consideran que hemos presenciado la creación de una nueva economía”. Esta nueva economía la llamaron “el desempeño extraordinario”.

Estos cambios no pueden ser explicados bajo un contexto general. Este viraje comenzó con la revisión de las políticas comercial, laboral, financiera, fiscal y monetaria que sólo sirvieron para favorecer a los capitales transnacionales y así mantener el poder económico, político y social de estas en el mundo.

Por lo que respecta a la política comercial, la administración Bush I y la de Clinton apoyaron desde siempre el libre comercio entre países. Los beneficios que trae consigo, según el ERP 1998 , en uno de sus capítulos dice, entre otras cosas, que los consumidores de todos los países se verían beneficiados de la creciente productividad y de la eficiencia en la producción para hacer bienes y servicios de calidad a bajos precios. Esto bajo el supuesto de la teoría ortodoxa, específicamente del modelo “Hecksher Ollin” , que dice que ambos países firmantes operan siempre en pleno empleo y utilizan las mismas técnicas de producción. Sin esta lógica, los beneficios para ambos países es diferente, por ejemplo, el TLCAN.

De esta manera, la política comercial seguida por los dos presidentes recientes estadounidenses ha repercutido en el mercado laboral tanto de Estados Unidos como de México. En el primer país trajo una disminución en el empleo y salarios ya que los empleadores estadounidenses despiden a sus trabajadores cuando las empresas compiten con los productores mexicanos que emplean a trabajadores con salarios más bajos, entonces, el crecimiento general del país se ve mermado al haber un número menor de trabajadores en activo. Al mismo tiempo en México, en la agricultura, por ejemplo, el libre comercio trajo consigo desigualdades en cuanto a la competencia ya que los productores mexicanos no pueden igualar los precios de los productos estadounidense y no pueden

vender sus productos, reflejándose en la caída del bienestar de ellos y sus familias, orillándolos a la migración.

La apertura de los mercados, como señala la teoría ortodoxa, produce ganadores y perdedores en ambos países. También señala que el libre comercio entre países con altos salarios (E.U.) y países con bajos salarios (México), el promedio salarial en los Estados Unidos tenderá a bajar así como en México a subir (obviamente igualando los precios de ambos países). Entre los argumentos esgrimidos por el gobierno clintonista, es que los salarios bajaron debido a los cambios tecnológicos de las empresas que premian salarialmente a los trabajadores calificados capaces de manejar esta nueva tecnología, relegando a los trabajadores no calificados que no saben el manejo de esta, incrementándose así el diferencial entre los trabajadores calificados y los no calificados. David Howell de la New School University ha demostrado que el incremento en las diferencias salariales entre trabajadores es, de hecho, un reflejo social e institucional más que un cambio tecnológico [Pollin, 2003:21] Entonces, los trabajadores mexicanos son relegados y discriminados *de facto* al ser trabajadores no calificados -en su mayoría- y de esta manera su nivel de vida es bajo, como se verá más adelante en el tercer capítulo de esta tesis.

Por lo que respecta a la política laboral, el salario mínimo subió a principios del mandato de Clinton de 4.25 a 5.15 dólares, manteniéndose así durante hasta el año 2000. Pero este modesto incremento no fue suficiente para equiparar los salarios en términos reales. En 1996, el valor real del salario tenía 40% menos capacidad de compra en comparación con el salario real de 1968. En 2001 el salario real era 35% menor al de 1968, a pesar que la economía llegó a ser 81% más productiva entre 1968 y 2000.

Esta disminución del salario se vio soportado por el programa *Earned Income Tax Credit (EITC)* que es un programa de gobierno que apoya directamente a los trabajadores con lo más bajos ingresos, descontando de sus nóminas el crédito otorgado. También se implementó la ley *Family and Medical Leave Act* que requiere a empleadores que tengan como mínimo 50 trabajadores para que estos últimos aporten lo equivalente a 12 semanas

de trabajo. Estas semanas sin pago son canalizados para pagar cuotas que sirven para el apoyo de problemas de salud, para nacimientos y adopciones o para el cuidado de algún familiar. Los logros de esta ley son poco conocidos.

Otro elemento importante es el trato del gobierno federal con los principales sindicatos del país. Clinton a pesar de haberse acercado y firmado acuerdos con los líderes sindicales, no concedió a los sindicatos una personalidad negociadora como contraparte. No es sorprendente que la afiliación sindical hay declinado a 13.5% del total de la fuerza laboral estadounidense en el año 2000.

La política fiscal de los noventa disminuyó los efectos negativos dejados por los gobiernos de Bush y Reagan. La *Budget Reconciliation Act*, firmada en 1993, cobró impuestos por 240 mil millones de dólares a lo largo de cinco años, incrementándose la recaudación de 30 a 36%, con un adicional 10% de recargo sobre los ingresos superiores a 250 mil dólares al año.

En 1997, la ley *Taxpayer Relief Act* se enfocó a cobrar impuestos crediticios a la educación de los niños, preferenciando a las herencias y a la ganancia de los capitales. Los efectos redujeron los impuestos para el 60 por ciento de la población, pero sólo el 20 por ciento más rica se vieron más beneficiados por la exención de impuestos.

En cuanto al gasto del gobierno estadounidense, entre 1992 y 2000, bajó de 21.9% a 18.1%, una reducción del 17%. El recorte más pronunciado fue en la industria militar, de 4.3 a 3%, o sea, un decremento de 36.7%. Pero también hubo reducciones en otras áreas como educación (-23.9%), ciencia (-19.1%), seguridad interna (-17.6%) y transporte (-10.1%). Sin embargo, es importante mencionar que el gasto en armamento es 5.5 veces mayor que el de la educación. Esta tendencia sigue bajo el mandato de Bush II, donde las guerras contra el terrorismo (Afganistán e Irak) son esenciales para reactivar la economía estadounidense.

CUADRO NO. 4
GASTO FEDERAL POR RUBROS 1992 – 2000

	Porcentaje del PIB		Cambio Porcentual 1992-2000
	1992	2000	
GASTO TOTAL	21.87	18.12	-17.1
Defensa	4.72	2.99	-36.7
Seguridad Social	4.56	4.15	-9.0
Intereses	3.15	2.26	-28.2
Seguridad Interna	3.12	2.57	-17.6
Medicare	1.88	2.00	6.4
Salud	1.41	1.56	10.6
Educación	0.71	0.54	-23.9
Veteranos	0.54	0.48	-11.1
Transporte	0.52	0.47	-9.6
Agricultura	0.24	0.37	54.2
Recursos Naturales	0.32	0.25	-21.9
Justicia	0.22	0.28	27.3
Ciencias	0.25	0.19	-24.0
Internacional	0.25	0.17	-32.0

Fuente: OMB, Budget of the United States, Historical Tables.

El programa EITC que se encarga de rembolsar los impuestos a las familias ha crecido a partir de 1975. Durante el gobierno de Gerald Ford cubría a 6.2 millones de familias y el promedio del reembolso era de 661 dólares mensuales. Dicho programa se extendió a los gobiernos de Carter, Reagan y Bush . En 1992, al término del mandato de Bush I se cubría a 14.1 millones de familias que recibían 1169 dólares. Para 2000 ascendió el número de familias a 19.2 millones y el reembolso ascendió a 1728 dólares. Pero pese a cubrir a más personas, los programas de asistencia permanente a las familias se redujeron. Mientras el EITC creció de 9.3 billones a 26.8 billones de dólares lo destinado a las familias de 1992 a 2000, el gasto para apoyar a las familias sólo creció 2.1 billones, al pasar de 19.1 a 21.2 billones de dólares. Además, el programa de Comida y Asistencia Nutricional redujo sus ingresos en 8.5 billones, al pasar de 37.2 a 28.8 billones de dólares de 1992 a 2000. El aumento en el reembolso de impuestos a las familias hace que haya más circulante para que la gente gaste en necesidades básicas como la salud y la educación, que

antes proveía el estado. La administración Clinton buscó desde un principio el desmantelamiento del bienestar social.

En cuanto al mercado financiero se implementó una política recia a fin de eliminar la gran deuda federal. Hubo superávits comercial y fiscal de los años 1998 a 2000. Otro elemento aparte de los mencionados es el relacionado con la especulación financiera y los préstamos para los rescates financieros (como el caso de México en 1994-1995, o el del Sureste Asiático en 1996-1997, así como el rescate de los capitales de las grandes transnacionales), que fueron prioridad del mercado financiero. Estos rescates se hicieron con el fin de evitar una cascada que colapsara al mercado de créditos privado y para proteger los intereses de los inversionistas que operan en el mercado. Al mismo tiempo, los rescates contribuyeron a validar el comportamiento de la especulación financiera, colocando el escenario para futuros excesos, que como ahora es sabido, fomentaron las condiciones del colapso financiero en el pasado gobierno de Bush II (caso ENRON, WORLDCOM y otras más).

En los últimos cinco años de la presidencia de Clinton (1995-2000), el producto y la productividad crecieron substancialmente, al mismo tiempo que las tasas de desempleo e inflación fueron las más bajas en 28 años. Y a no ser por el boom del mercado y el reflejo de los buenos indicadores macroeconómicos no se hubiera clamado *La nueva Economía* emergida del gobierno de Clinton [Economic Report of the President, 2001] Sin embargo, en el año de 2001, la llamada nueva economía vio una contracción del mercado laboral y del producto, pero que gracias a las tecnologías de la información –especialmente la extendida comercialización a través de Internet- hizo que la productividad creciera. Según el ERP 2001, la productividad aumento 2.5% en promedio cada año, su mejor desempeño en treinta años. Robert Gordon de la Northwestern University afirma que sólo la productividad creció en empresas que usan *soft ware* para la producción y por el otro lado están las empresas que no usan este recurso tecnológico [Pollin, 2003: 37] así que las relaciones sociales de producción , especialmente la relación capital/trabajo supone un mayor grado de explotación. Hago notar que los trabajadores mexicanos ocupan los

trabajos que no requieren niveles altos de preparación laboral o uso de tecnologías avanzadas.

Al salir Clinton de su segundo periodo presidencial el importante crecimiento de la economía se ve afectado por el factor especulativo, principalmente. En septiembre de 2001, ni la tasa de interés más baja desde abril de 1994 pudo apuntalar el crecimiento de la producción industrial. En agosto de 2001 esta registró su onceava caída mensual consecutiva y se encontraba 5% por debajo del nivel del 2000. Se estaba usando sólo el 77% de la capacidad instalada, el nivel más bajo desde 1983.

Cuando el mercado laboral está restringido y la actividad productiva se encuentra a la baja las empresas generalmente prefieren disminuir horas e intensificar la jornada laboral antes de despedir a los trabajadores. No obstante, la tasa de desempleo subió de 3.9% en octubre de 2000 a 4.9% en agosto de 2001 en forma constante; de julio a agosto del mismo año subió repentinamente de 4.5 a 4.9%. Según el Economic Cycle Research, cualquier incremento mayor a 4% en la tasa de desempleo es señal de recesión de acuerdo con el comportamiento observado desde la Segunda Guerra Mundial.

En septiembre de 2001, el sector más afectado, la manufactura, perdió 1.1 millones de empleos entre julio de 2000 y septiembre de 2001, o sea, 6.6% del número de personas ocupadas. Además de los despidos en el sector industrial, en los servicios, que ocupan alrededor del 80% de la PEA, ocurrió lo mismo. “Supermercados, restaurantes, almacenes, cines y agencias de empleos temporales hicieron recorte que afectaron a miles de trabajadores entre fines de agosto y principios de septiembre. Cuando los sectores de la población con los ingresos más bajos empezaban a experimentar alguna mejoría en muchos años, la expansión económica, que por fin favorecía un poco, se detuvo. La desaceleración repercutió en la demanda de trabajadores poco calificados y desde fines de 2000, cuando empezó a subir la tasa de desempleo, los incrementos salariales para ellos han sido nulos.

Es importante resaltar que aún antes de los ataques a las torres gemelas de Nueva York en septiembre de 2001, la economía estadounidense volvía a entrar en una etapa de

recesión por lo que fue necesario el despido de miles de trabajadores. Las guerras en Afganistán e Irak fueron llevadas a cabo con el principal motivo de reactivar la economía estadounidense y reorganizar el espacio geopolítico del mundo otra vez. Actualmente se puede decir que la economía estadounidense sigue estancada puesto que hay un mayor control de las fronteras para evitar que los trabajadores mexicanos lleguen al mercado laboral. Y los que lleguen engrosarán el *Ejército Industrial de Reserva* que ayuda a mantener los salarios bajos de la economía estadounidense.

1.2.2 CAMBIOS Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO LABORAL ESTADOUNIDENSE

Con excepción de 20 a 25% de los más capacitados o más especializados, la mayoría de los trabajadores en Estados Unidos ha sufrido una creciente inestabilidad en sus empleos y sus ingresos durante los últimos 15 o 20 años. La tasa general de desempleo creció a lo largo de los setenta y permaneció relativamente alta durante los ochenta, pero pese a la disminución reciente de esta, los trabajadores desplazados tardan más que antes en encontrar un puesto nuevo y frecuentemente se ven obligados a aceptar un salario menor al que percibían en su empleo anterior. El número de puestos permanentes de tiempo completo han disminuido relativamente frente al creciente número de empleos temporales y de tiempo parcial o medio tiempo. Estos cambios en las condiciones del mercado laboral han sido acompañados con una creciente desigualdad en los niveles salariales y un aumento importante en el número de *working poor* (personas que aun cuando tienen empleo durante todo o buena parte del año perciben ingresos inferiores al umbral de pobreza estadounidense).

Según un estudio, publicado en 1990, llamado *America's Choice: High Skills or Low Wages*, señala que entre 1979 y 1987 los ingresos de los hombres de 24 a 34 años de edad que no habían terminado sus estudios de bachillerato bajaron 12%; los ingresos de los que solamente habían terminado el bachillerato disminuyeron 9%; aquellos que tenían dos o tres años de estudios superiores sufrieron una disminución de 5%. En contraste, los ingresos de los hombres en el mismo rango de edades con el grado de licenciatura

aumentaron 8% durante el mismo lapso, y aquellos con estudios de posgrado percibieron aumentos de 10%. [Glazer, 1993]. En algunas ramas productivas la diferencia salarial puede ser muy grande. En términos comparativos un jefe corporativo en 1960 ganaba aproximadamente 40 veces más que el obrero promedio en la misma empresa, y después de descontados los impuestos esta diferencia se reducía a sólo 12 veces. En 1988 la diferencia había aumentado a 93 veces más -dados los cambios en la estructura impositiva que favorece a los de más altos ingresos- y después de los impuestos se reducía a 70 veces más de lo que ganaba un obrero promedio. Robert Reich, ex secretario de Trabajo de Estados Unidos, afirma que esta diferencia en los niveles de ingresos está íntimamente ligada con el nivel educativo.

Otro elemento destacable es la pérdida de membresía y por consiguiente de poder de negociación por parte de los sindicatos. Por ejemplo, de 30% de los trabajadores no agrícolas sindicalizados en 1960, la sindicalización bajó en 1996 a 14.5% [Levine, 2001: 85].

Entre 1970 y 1990 la población hispana en Estados Unidos creció más de 100%, pasando de 9.1 millones a 22.4 millones; para el año 2000 había aproximadamente 37 millones de hispanos, según cifras de la Oficina de Censos de Estados Unidos. Uno de los principales motivos que orillan a esta gente a emigrar a Estados Unidos es la esperanza de conseguir un trabajo con pago en dólares. En 1996, los hombres hispanos (79.6%) tenían una mayor tasa de participación en la fuerza laboral que los negros (68.7%) y los blancos no hispanos (75.8%)¹⁴. Aunque la tasa de participación en la fuerza laboral es un poco más baja para las mujeres hispanas, esta se ha incrementado significativamente en años recientes. [Levine, 2001: 81]

Los hispanos tienen altas tasas de inmigración y tasas más altas de crecimiento natural y de participación en la fuerza laboral así como una edad promedio menor que la de otros grupos de la población que están creciendo más lentamente y que ya tienen una edad promedio mayor. Es indudable que el peso relativo de los hispanos en la fuerza laboral se

¹⁴ La tendencia sigue igual para el año 2002 (último reporte encontrado). Ver capítulo III de esta tesis.

incrementará significativamente en los próximos años. Así, los trabajadores hispanos debido a su generalmente bajo nivel educativo y dominio limitado del idioma inglés, además de la discriminación que sufren a menudo, han sido particularmente afectados por estas condiciones adversas, pues el mercado laboral se vuelve cada vez más segmentado y estratificado, que de acuerdo a lo mencionado, el nivel educativo es importante para la asignación de empleos mejor remunerados.

Llama la atención que los hispanos han sufrido un marcado deterioro en sus condiciones laborales en los últimos lustros. Los trabajadores hispanos se enfrentan a la posibilidad de sufrir retrocesos de largo alcance debido a las modificaciones en la estructura del empleo y los salarios, como se expuso anteriormente. Gregory DeFreitas indica en un estudio extenso sobre la participación de los hispanos en la fuerza laboral de Estados Unidos, que este grupo sería el más vulnerable frente al cambio creciente en la estructura salarial y que perjudica sobre todo de los trabajadores menos calificados. [DeFreitas, 1991:5]

Un número importante de la población negra ha mejorado su estatus socioeconómico gracias, entre otras cosas, a un incremento en su nivel escolar. Pero una parte considerable de los trabajadores hispanos, particularmente los mexicanos, no se encuentran preparados para sortear las nuevas condiciones que imperan en el mercado laboral estadounidense, por lo tanto, se ven cada vez más relegados a los trabajos más mal pagados y menos deseados.

Como lo menciona Michael Piore, la “segmentación” se refiere a varios segmentos discontinuos dentro del mercado laboral. Agrega: “lo importante de las discontinuidades que percibimos es que distinguen segmentos del mercado laboral que son cualitativamente diferentes entre sí y son tales que tanto las características del comportamiento de los actores principales (trabajadores y gerentes) y la naturaleza de las experiencias humanas varían de un segmento a otro. Lo anterior sugiere que el funcionamiento del mercado laboral estadounidense acentúa las diferencias entre unos grupos de trabajadores y otros de tal

manera que los empresarios aprovechan esta situación para profundizar la segmentación y así obtener mayores beneficios.

Piore plantea que la introducción de una mayor flexibilidad en el sistema de relaciones industriales estadounidense ha descansado, en buena medida y entre otras cosas, a la existencia de ciertos grupos dentro de la PEA –mujeres, jóvenes, minorías étnicas y raciales, inmigrantes, etcétera- que son utilizados como un factor de producción “residual”. De esta manera esos grupos afectan el nivel salarial de los trabajadores en general ya que estos podrían estar más dispuestos –sobre todo los inmigrantes- a emplearse percibiendo cualquier sueldo. Así se explica la situación de los trabajadores latinos y mexicanos que se encuentran agrupados predominantemente en ciertos rubros o segmentos del espectro ocupacional estadounidense.

Por último, los trabajadores hispanos y dentro de estos los mexicanos, tienden a concentrarse en los trabajos que son los menos deseados y donde los salarios son los más bajos. Se plantea que la alta incidencia de pobreza que se registró a lo largo de los ochenta está directamente relacionado con el deterioro salarial entre los estratos más bajos y es donde se encuentra la mayoría de mexicanos.

1.2.3 POLÍTICAS MIGRATORIAS

Estados Unidos es junto con Australia y Canadá uno de los países donde el fenómeno migratorio constituye un elemento primordial de su historia. En la evolución de la política migratoria estadounidense se distinguen varias fases. A finales del siglo XIX y principios de XX se produce una gran ola migratoria. Se calcula que entre 1881 y 1924 unas 25.8 millones de personas entraron en aquel país [Santoscoy, 2001: 11].

Según Massey y Durand, en el siglo XX se pueden distinguir cinco etapas o fases de la emigración mexicana a EUA con una duración aproximada de 20 a 22 años cada una. La primera fase se conoce como la fase de “enganche” (1900-1920), en pleno régimen de Porfirio Díaz y que se caracterizó por tres fuerzas que desarrollaron el proceso: 1) el

sistema de contratación de mano de obra privado y semiforzado, conocido como el enganche, 2) la revolución mexicana y los miles de refugiados y 3) el ingreso de EU a la Primera Guerra Mundial que limitó la emigración de europeos y demandó de manera perentoria mano de obra barata, joven y trabajadora, proveniente principalmente de México.

La segunda fase la definen como de las “deportaciones” y se caracterizó por tres ciclos de retorno masivo y uno de deportaciones cotidianas llevada a cabo por la entonces creada Patrulla Fronteriza (1924). Se argumentó que eran necesarias por las crisis recurrentes. La primera deportación se llevó a cabo en 1921, pero sólo fue coyuntural ya que el flujo se recuperó muy rápido y llegó a un nivel sin precedentes en 1926. La segunda gran deportación fue de mayor impacto y duración, de 1929 a 1932, que alteró significativamente las redes y circuitos migratorios. La última sucedió en 1939 pero fue amortiguada por los proyectos de colonización agrícola implementados por el General Cárdenas durante su administración.

La tercera fase se le conoce con el nombre de “braceros” que inició en 1946 y concluyó en 1964. Como es bien sabido, esta fase comenzó por la urgencia que tenía EU de contar con trabajadores dado su ingreso a la Segunda Guerra Mundial. La fase se prolongó dos décadas más debido al auge económico de la posguerra. La época bracera se caracterizó por haber delineado un perfil específico de los migrantes trabajadores: hombres jóvenes estrictamente, contratados temporalmente, rurales y como lugar de destino de trabajo el medio agrícola.

La cuarta fase es la llamada era de los “indocumentados” que inició en 1965 cuando de manera unilateral EU decidió dar por terminados los convenios establecidos por los gobiernos estadounidense y mexicano y optó por controlar el flujo migratorio con tres tipos de medidas: la legalización de un sector de la población trabajadora bajo el sistema de cuotas por país; la institucionalización de la frontera para dificultar el paso y limitar el libre tránsito, y la deportación sistemática de los trabajadores migrantes que no tuvieran sus documentos en regla. La fase concluyó en 1986 cuando se aprobó la IRCA.

La quinta y última fase se inició con puesta en marcha de la *Immigration Reform and Control Act (IRCA)* y se puede calificar como la etapa de “legalización y migración clandestina”, que cambió de modo radical a partir de un proceso de amnistía bastante amplio (LAW) y el programa de trabajadores agrícolas especiales (SAW), que en conjunto permitió la legalización y el establecimiento de más de 2.5 millones de mexicanos indocumentados. No obstante, este proceso de legalización generó un proceso paralelo de migración indocumentada porque muchos no pudieron ser favorecidos con la amnistía y tuvieron que sujetarse a los nuevos requerimientos legales que exigían algún tipo de documentación.

La IRCA es el pilar básico del marco legal vigente de la política migratoria estadounidense, aprobada el 6 de noviembre de 1986 por el presidente Ronald Reagan y cuyo objetivo era y es reducir el volumen de inmigrantes ilegales a Estados Unidos. La IRCA recoge los elementos más significativos de la vigente legislación estadounidense sobre inmigración. La ley incluye tres puntos fundamentales: i) la aplicación de sanciones contra las empresas que emplearan trabajadores indocumentados, ii) la dotación de recursos para policías de la frontera y, iii) la concesión de amnistía y carta de residencia para los inmigrantes ilegales que hubiesen llegado a Estados Unidos antes de 1982.

El primer punto se refiere a la contratación de trabajadores ilegales por parte de las empresas y hacía extensiva esta prohibición a todas a lo largo del país, independientemente del número de trabajadores empleados. La penalización asociada con la contratación de un trabajador ilegal variaba entre los 250 y los 2000 dólares por trabajador. Además, las empresas que violaban la ley en repetidas ocasiones podían ser penalizadas con multas de carácter administrativo de hasta 10 000 dólares por trabajador, o con multas de carácter criminal de cuantías máximas de 3 000 dólares y 6 meses de prisión. La imposición de sanciones a las empresas reconocía implícitamente que era necesario reducir las posibilidades de empleo de los trabajadores indocumentados.

Para el caso de la dotación de recursos para la patrulla fronteriza, el número de miembros de la *border patrol* se ha multiplicado con los años; cuando se fundó la patrulla

fronteriza, en 1924, 450 hombres fueron destinados al nuevo cuerpo para resguardar las fronteras norte y sur. En 1993 se destinaron a la frontera sur 3,400 hombres y en 1996 trabajaban 6,000, lo que significó que el presupuesto pasara de 1.5 billones a 3.1 billones de dólares. En 1999 la frontera fue resguardada por 8200 efectivos [Massey, Durand, 2003: 59]. Las bardas fronterizas también se han multiplicado, entre 1994 y 1997 se había tendido un total de 31.7 millas de barda y se tiene planeado construir otro tanto.

Obviamente las dificultades para cruzar han repercutido en el número de muertes de migrantes. De 2000 a 2003 han muerto en promedio 410 migrantes mexicanos al año como consecuencia directa de su intento por cruzar la frontera, de acuerdo con cifras de Wayne Cornelius, de la Universidad de California San Diego (*Death at the Border, Population Development Review*). En realidad, el número de muertos se subestima ya que se incluye sólo a los migrantes cuyos cuerpos fueron recuperados por la Patrulla Fronteriza o por la policía mexicana. Los no identificados no cuentan, tampoco los desaparecidos, entre los que también hay muchos muertos. Tan sólo en el Consulado general de México en Phoenix se reportan 600 desaparecidos al año, de los que alrededor de 20% nunca aparecen. De acuerdo con cifras de la Secretaría de Relaciones Exteriores, de enero de 1995 a marzo de 2004 fueron repatriados 2 mil 640 mexicanos muertos. Para Cornelius, el número de muertos en el intento por cruzar fue de al menos 3 mil 218 de 1995 a 2003 [Cabrera, 2005: 41]. Lo que hace a la frontera México-Estados Unidos una de las más peligrosas del mundo y una de las más lucrativas para las mafias organizadas en el tráfico de personas¹⁵.

En los últimos años, el INS (Immigration and Naturalization Service), por sus siglas en inglés, ha repartido sus recursos en las estrategias de control fronterizo (3,200 Km.), que sostienen la actividad de las patrullas fronteriza y así como las llamadas estrategias internas, cuya actividad básica consiste en: i) detener individuos con “apariencia de ser ilegales”, e ii) inspeccionar empresas susceptibles de emplear trabajadores indocumentados.

¹⁵ El tráfico ilegal de extranjeros que tienen como destino Estados Unidos deja ganancias anuales de más de 2 mil 400 millones de dólares [Esquivel, 2005: 51]

Ambas estrategias de control fronterizo no aportan los resultados que debieran. La inmigración de los mexicanos a Estados Unidos es un fenómeno histórico, dinámico y creciente por lo que es difícil que se pueda llegar a controlar de manera total. El endurecimiento de las políticas de frontera estadounidense que se han observado durante los últimos años ha tenido una baja efectividad en el control de la población inmigrante proveniente de México, no obstante, ha contribuido a calmar la opinión pública de Estados Unidos, siendo que la inmigración indocumentada de origen mexicano es un tema tan polémico en esa sociedad.

El control rígido de la frontera ha llevado a los trabajadores indocumentados, una vez que han conseguido entrar, a prolongar sus estancias en aquél país por temor a las dificultades que representa volver a cruzar. En segundo lugar, se ha comprobado que aquellos inmigrantes que fracasan en su intento inicial lo vuelven a hacer hasta cumplir su objetivo. Mientras el costo por cruzar sea más bajo que los beneficios esperados por ganar en dólares, los mexicanos seguirán intentándolo.

En lo que se refiere a la tercera medida, fueron los mexicanos los que se beneficiaron en mayor medida con el programa de amnistía, en total fueron a 2.3 millones de personas. Cabe señalar que debido a las presiones ejercidas sobre la administración por los empresarios agrícolas se exceptuó de esta legislación a los trabajadores del sector primario. Para ello se creó el *Special Agricultural Workers Program (SAW)* que permitió a los trabajadores que habían realizado trabajos agrícolas como mínimo durante 90 días en los 12 meses previos a mayo de 1986 ser titulares de permiso de residencia a partir de junio de 1987. Una ley migratoria de carácter general se convirtió en la práctica en una ley orientada, de manera casi específica, a la población mexicana; 70 por ciento de los beneficiados por la ley eran mexicanos [Durand, Massey , 2003: 58]. Diversas investigaciones han comprobado que la IRCA sirvió como un nuevo detonante de la migración clandestina, que se ha adaptado de manera irregular al requerimiento legal de documentación que avala su situación legal.

Más tarde, desde principios de 1994, la administración Clinton hizo pública la iniciativa de tomar el control de la frontera; tanto el Ejecutivo como el Congreso de Estados Unidos aprobaron leyes y destinaron recursos crecientes para su control. El objetivo fue el de dificultar el cruce de la frontera a fin de disuadir a los migrantes de introducirse en territorio estadounidense, por lo que en 1996 se pusieron en vigor diversas leyes, entre las que sobresalen la IIRIRA (*Illegal Immigration Reform and Immigrant Responsibility Act*). Estas leyes están dirigidas a crear condiciones más duras para la inmigración en general y para la inmigración no autorizada en particular

Bastantes son las medidas que el gobierno estadounidense ha aplicado para el control de la migración mexicana. Estados Unidos inició en 1993 la construcción de muros y endureció el control migratorio con la Operación Bloqueo (Ciudad Juárez- El Paso, 1993), Operación Guardián (Tijuana-San Diego, 1994), Operación Salvaguarda (Yuma-Tucson, 1995), Operación Río Grande (Texas-Nuevo México, 1997); cerró los cruces menos peligrosos y estableció controles más rígidos tras los atentados del 11 de septiembre de 2001; el aumento de 1000 agentes fronterizos por cinco años consecutivos a partir de 1997 y la compra y mejora de equipo tecnológico de control fronterizo; la prohibición de solicitar ingreso temporal o permanente a Estados Unidos a cualquier persona que hubiese permanecido indocumentada en ese país durante un año; multas y encarcelamiento para los inmigrantes que hayan excedido el tiempo autorizado por la visa; detección de todo extranjero con antecedentes delictivos (aunque sólo sea una multa de tránsito); restricciones en los beneficios sociales para los indocumentados, como salud, educación; y el establecimiento de criterios más estrictos en cuanto al nivel de ingreso de los patrocinadores de potenciales inmigrantes, entre otras.

Estos cambios en la política migratoria vinieron a federalizar de alguna manera las propuestas de ley para ser aprobadas en los congresos estatales. Tal es el caso de la conocida propuesta 187¹⁶ cuyo principal expositor es Pete Wilson (antiguo gobernador de California). Esta iniciativa se refiere a la negación de los servicios sociales (Educación, Salud, Vivienda, etc.) tanto a los inmigrantes ilegales como a sus hijos; esta ley supone una

¹⁶ Esta ley fue aprobada en 1994 pero suspendida un año más tarde por orden judicial.

obstaculización para el establecimiento de los trabajadores migrantes y sus familias. Actualmente, el gobernador de California, Arnold Schwarzenegger, ha impulsado la actividad de grupos cazainmigrantes y en varias ocasiones ha vetado una ley para que los indocumentados obtengan licencias de conducir y recientemente propuso recortes a los sistemas de seguridad social que atienden a los migrantes [Martínez, 2005: 61].

Dado que para la economía estadounidense la afluencia de mano de obra barata significa más ganancias, es más conveniente tenerlos por periodos cortos a que lleguen a ser una carga para el gasto social. Estas leyes son producto del oportunismo de políticos y grupos xenófobos de supremacía racial (Pete Wilson, Ku Kux Klan, Minuteman) y que representa entre otras cosas la inoperabilidad de las leyes migratorias estadounidense, así como un profundo sentimiento xenófobo hacia los migrantes, en especial hacia los mexicanos.

Estas fases, con una duración aproximada de 20 a 22 años cada una [Durand; Massey, 2003] ponen en evidencia un movimiento pendular, de apertura de la frontera y reclutamiento de trabajadores, por una parte, y cierre parcial de la frontera, control fronterizo y deportación por otra. El movimiento pendular, la duración y el ritmo de este lo ha marcado siempre la política migratoria estadounidense, que de manera unilateral abre o cierra las puertas de acuerdo con el contexto internacional (guerras), el momento económico (auge o crisis), o el ambiente político nacional (presiones de grupos, lobby, elecciones y xenofobia).

Por su parte, la política migratoria seguida por México ha dejado mucho que desear, ha sido en ocasiones tardía y un tanto tímida lo cual ha implicado que el problema se desborde con serias implicaciones para la seguridad de los migrantes, alguna de las cuales se han hecho evidentes en las recientes semanas como el caso de Arizona y el grupo de paramilitares estadounidenses que salen a cazar a los migrantes mexicanos, donde el Gobierno Federal ha calificado estos hechos como lamentables, dejando un vacío muy grande de impotencia al no presionar de manera más enérgica al gobierno estadounidense.

Tanto el Gobierno Federal como la Cancillería han tratado el problema de manera ligera y sin el peso político, pero sobre todo social y cultural que este fenómeno significa para los millones de mexicanos migrantes, por lo que debe ser un tema presente en todo momento de la agenda de los diputados y senadores mexicanos, medios de comunicación así como de la sociedad en general. Los migrantes mexicanos son vistos como personas ajenas al acontecer y vida nacional por lo que resulta muy penoso considerar –por parte del gobierno federal y de la sociedad civil- que estos no tienen derechos de ninguna índole y por ende se les relega de las decisiones nacionales. Ni el Estado ni la sociedad mexicana poseemos de una visión nacional que empuje al desarrollo económico y social que México necesita para que no tengan que pasar humillaciones, penurias, hambres y muertes los mexicanos que deciden irse.

Los acuerdos a los que se puedan llegar en materia laboral entre los dos gobiernos depende de la disposición que pueda tener el gobierno estadounidense de regular a todos los trabajadores indocumentados que haya en suelo estadounidense e institucionalizar el mercado laboral binacional; por su parte, el gobierno mexicano tendrá que presionar más al gobierno de Washington para que sean respetados los derechos humanos y laborales de los mexicanos en Estados Unidos, además de crear mecanismos que ayuden a generar empleos suficientes y mejorar los salarios, ya que la migración mexicana es fundamentalmente económica, es decir, por falta de dinero.

1.3 Conclusiones Capítulo I

La crisis petrolera mundial de 1982 afectó gravemente a la economía de toda Latinoamérica y México no fue la excepción. El gobierno de José López Portillo se vio en la necesidad de recurrir a los organismos internacionales, al Fondo Monetario Internacional (FMI) y al Banco Mundial (BM) para aliviar y reactivar la economía. Tales recursos fueron destinados a cambio de implementar un nuevo modelo económico. México dejó el modelo de sustitución de importaciones y se volcó al comercio exterior. El Programa Inmediato de Reacomodación Económica (PIRE), el primer programa de corte neoliberal, se enfocó a la reducción del Gasto Público y al control de los Salarios (principalmente), a una Reforma Tributaria y a una nueva Política Comercial.

En 1987 el Pacto de Solidaridad Económica (PASE) fue otro programa que requirió la economía mexicana para hacer frente a la crisis bursátil de noviembre de ese mismo año. Este programa se enfocó al control de los precios vía reducción del salario real, a una nueva política cambiaria y a la atracción de capital extranjero (inversiones a corto plazo). Sin embargo, estos modelos iniciados en 1982 funcionaron limitadamente y en 1994 México sufre su mayor crisis económica, reflejada en la depreciación del peso frente al dólar en más del 100 por ciento, en la caída del Producto Interno Bruto y las repercusiones que esto trajo para el empleo y los salarios.

Desde que México ingresó al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) en 1986, se inicia un cambio estructural de la economía basado en dos ejes principales: en la desregulación y la privatización de los mercados, en donde esencialmente está en juego la transformación de las formas de intervención económica del Estado Mexicano; en segundo lugar, la apertura económica al exterior, que en términos prácticos, engloba el desmantelamiento del proteccionismo comercial y las facilidades y estímulos para la atracción de capitales foráneos. Esta apertura comercial fue justificada como mera estrategia de promoción de exportaciones y no debería suscitar objeción alguna, según el gobierno federal, pero el problema radica en que la producción nacional está lejos de insertarse competitivamente en los sectores dinámicos del comercio mundial. Estos ejes fueron medidas que insertaron a la economía mexicana a la estructura económica mundial,

a los intereses de las naciones más desarrolladas (Estados Unidos, Inglaterra, Japón, La Unión Europea), a la llamada globalización.

Con el deterioro en el crecimiento del PIB y con este el del empleo, durante la década de los noventa se crean pocas fuentes de trabajo para el millón de personas que año con año se incorporan a la Población Económicamente Activa (PEA). El grueso de esta población concentra a los ciudadanos de entre 15 y 65 años, edad llamada como la más productiva en la vida del ser humano. Este gran peso en la oferta de mano de obra resulta insostenible para los empleos formales que el país genera.

El cambio estructural transformó considerablemente la estructura del empleo y el sector servicios absorbe a la mayor parte de las personas recién incorporadas a la PEA y a las que ya se encontraban; los llamados “changarros” son las unidades productivas que sostienen a gran parte de las familias mexicanas, que por el nivel bajo de ingresos que perciben resulta difícil la manutención de todos los miembros de la familia, arrojando a mujeres e hijos al mercado laboral y, la informalidad en el empleo y el subempleo parecen ser las únicas formas de percibir ingresos. En estos momentos más de la mitad de la PEA se encuentra laborando sin ningún contrato colectivo de trabajo y sin los derechos y obligaciones que goza un trabajador formal, y que actualmente el gobierno mexicano está buscando la manera de quitarle los beneficios más elementales con que debe gozar la clase trabajadora.

La estrategia de las empresas para reducir costos bajando el salario mínimo al máximo y aumentar o intensificar la jornada laboral va ligada al funcionamiento del modelo de acumulación capitalista. Desde hace 30 años el salario ha perdido 80 por ciento de su poder de compra bajo la estrategia neoliberal de controlar la inflación vía reducción del salario. Aproximadamente la mitad de la PEA percibe de cero a dos salarios mínimos, razón suficiente para internarse en la informalidad o buscar trabajo en otro lugar.

La situación económica del país en los últimos veinte años ha propiciado el camino para que la pobreza crezca, la falta de ingresos suficientes para cubrir la canasta básica de

la familia es un problema serio que afecta directamente al desarrollo económico y social del país. Estudios revelan que más de la mitad de la población mexicana es pobre. La concentración del ingreso por parte de algunos cuantos polariza la vida social de México. Ante la falta de dinero suficiente, mujeres, niños y ancianos se han incorporado al mercado laboral ya sea formal, informal o en el subempleo.

Ante esta situación de creciente desempleo, de informalidad y pobreza, los mexicanos optan por la migración, especialmente hacia Estados Unidos. En 1994 el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entra en vigor y se vanagloria de ser la panacea que detendrá la migración de mexicanos a Estados Unidos y dará la estabilidad y crecimiento económico a México. Sin embargo, dicho tratado sólo ha servido a aquellos sectores directamente relacionados con el sector exportador y a las grandes empresas, -la mayoría de ellas extranjeras o fuertemente ligadas a los sectores de poder del país- dejando de lado a las medianas y pequeñas empresas, fomentando el cierre y quiebra de estas y alentando la migración. El tratado promueve la libre movilidad de mercancías, servicios, inversiones, etcétera, pero en ningún capítulo hace referencia al libre tránsito de la mano de obra. Solamente el gobierno estadounidense acepta a personas con estudios de licenciatura o posgrado, a artistas, deportistas, inversionista, excluyendo al grueso de los mexicanos, a los trabajadores poco calificados. El TLCAN es un acuerdo comercial sin contenido social. No se ocupa de la migración ni de regular a los trabajadores indocumentados. Con una diferencia salarial de veinte a uno, los trabajadores mexicanos emprenden el viaje que los llevará a ganar dólares aunque esto no se traduzca en una vida más digna. La reestructuración económica llevada a cabo en 1982 y continuada hasta la fecha ha sido la causa del deterioro de la actividad económica y de la vida social de México orillando a millones de mexicanos a encontrar una salida en la migración.

Por su parte, la economía estadounidense juega un papel fundamental en la atracción de los trabajadores mexicanos durante la década de los noventa. Estados Unidos experimentó un repunte en su economía después de tener una recesión durante los ochenta y principios de los noventa. (Un enorme déficit fiscal y comercial hicieron que el crecimiento económico se viera menguado. Tal vez la debilidad más notoria fue en el

empleo. Tanto los trabajadores calificados como los no calificados sufrieron de desempleo). En 1992 el repunte económico más grande en mucho tiempo comienza a caminar con el recién electo presidente Clinton, lo que muchos llamaron “La nueva economía”, comenzando con la revisión de las políticas social, laboral, fiscal y financiera.

Esta nueva política económica se basó en el desmantelamiento de los programas sociales, apoyando a los tratados de libre comercio y al afianzamiento del mercado, es decir, a la ayuda a empresas transnacionales y sus inversiones

Los cambios tecnológicos implementados por muchas empresa afectaron a los salarios de los trabajadores menos calificados incrementándose radicalmente la diferencia salarial entre trabajadores calificados y los no calificados. De hecho, en Estados Unidos el salario ha sufrido una caída de más de cuarenta por ciento desde la década del setenta. Sin embargo, estudios revelan que las diferencias salariales entre los trabajadores es más un reflejo social e institucional que de cambio tecnológico. Además, la adhesión de trabajadores a sindicatos disminuyó durante los noventa auspiciado, en gran parte, por el gobierno federal, para explotar y adueñarse de los recursos sociales de los trabajadores.

La reforma fiscal sólo benefició a las empresas transnacionales y a los ricos al exentarlos del pago de muchos impuestos, sobre todo el impuesto a las ganancias. El gasto del gobierno estadounidense bajó en muchos rubros, destacando la educación, la seguridad interna y la defensa, sin embargo, esta última es cinco veces mayor que la educación.

El mercado financiero y su funcionamiento repercutieron directamente en el desmantelamiento del Bienestar Social. La especulación financiera como la única fuente generadora de dinero ha enriquecido a muchas transnacionales de manera exorbitante, pero muchas de ellas han puesto en tela de juicio su buen funcionamiento al salir a la luz pública sus deudas y quebrantos, fuertemente ligadas a personajes de la vida política, como los actuales vicepresidente y presidente de Estado Unidos.

El *boom* de la economía estadounidense llega a su fin en el año dos mil. Solamente las empresas ligadas al uso del *soft ware* resistieron la caída del PIB. La relación capital/trabajo ha desarrollado una mayor explotación de los trabajadores poco calificados. El mercado laboral se vio afectado durante este lapso y el sector manufacturero y el de los servicios resintieron esto con mayor claridad, siendo la guerra un instrumento estratégico para reactivar la economía. La nueva excusa: el terrorismo.

Los cambios en la economía estadounidense en las últimas dos décadas han repercutido en su mercado laboral. Tan sólo una cuarta parte de los trabajadores más capacitados o especializados se han mantenido en sus empleos; los demás han sufrido una creciente inestabilidad laboral y en sus ingresos. La segmentación laboral acentuó las diferencias entre un grupo de trabajadores y otro. De esta manera, los empleadores aprovechan tal situación pagando menos a los trabajadores no calificados, además, con la caída del salarios de los trabajadores, mujeres y niños se han incorporado al mercado laboral afectando a los salarios. La preparación escolar es esencial para acceder a mejores puestos de trabajo y mejores sueldos. La diferencia de salarios entre un trabajador calificado (jefe corporativo) y un obrero promedio es de más de setenta veces.

La política migratoria seguida por Estados Unidos respecto a México durante el siglo XX se caracterizó por tener épocas de auge y receso, de alta y baja demanda de trabajadores, dependiendo del momento económico en el que se encontrara Estados Unidos. Los trabajadores menos calificados son los que más sufren cuando hay una recesión. A partir de 1987 una nueva ley migratoria surge, la entrada de la IRCA permite la legalización de más de dos millones de mexicanos y la reunificación familiar, aunque no todos pudieron acceder a la amnistía comenzando, paralelamente, una migración “ilegal”. Al mismo tiempo, se provee de recursos a la policía fronteriza y se sanciona a los empleadores que contraten a trabajadores ilegales, a pesar de esto, se incrementa la migración por el momento económico mexicano de 1994.

Después de la IRCA surgen otro tipo de leyes tanto federales como estatales para tratar de frenar a la migración mexicana, leyes que atentan contra los derechos universales

de cualquier ser humano, las restricciones en los beneficios sociales como la salud o la educación son el punto más elevado de la discriminación y segregación que hay contra los latinos, en especial contra los mexicanos.

La política migratoria seguida por el gobierno mexicano deja mucho que desear, es tímida y servicial a los intereses económicos estadounidenses, ya que el modelo neoliberal, en especial el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional dictan las reglas para la economía mundial, especialmente para los llamados países en desarrollo. De esta manera, el capital genera una estructura económica mundial acorde a los intereses de los países desarrollados, alentando un mercado laboral favorable para la generación de riqueza en estos, ya que las economías de los países subdesarrollados se ven limitados para generar los empleos suficientes para su población y por ende, la migración laboral es la única alternativa para obtener ingresos. Y la migración laboral latina, especialmente la mexicana, serán la mano de obra que sostendrá el crecimiento económico de esa nación en las próximas décadas.

CAPÍTULO II

EL PROCESO MIGRATORIO 1990-2002

2.1 EVOLUCIÓN DEL FLUJO MIGRATORIO

El proceso de la migración humana no es actual, este se ha hecho a lo largo de la historia del hombre sobre la faz de la Tierra. Ha sido la base del poblamiento de todos los continentes del mundo. Sin embargo, la migración de hoy, es un proceso íntimamente ligado a la dinámica de la globalización, a los ciclos de acumulación capitalista, a sus procesos productivos y a los mercados. Este proceso obedece más al factor económico que a factores políticos, sociales o religiosos, es decir, se convierten en migraciones laborales [Peña, 1993: 2]

La migración mexicana a EUA es un proceso social de tradición centenaria que ha involucrado a millones de personas. Durand y Massey (2003) mencionan que hay 3 características que distinguen a este proceso: historicidad, vecindad y masividad. Ninguna otra corriente migratoria a Estados Unidos ha durado más de 100 años, salvo el caso mexicano. Hay personas que identifican su inicio desde los tiempos inmemoriales de Aztlán, otros se refieren a la época en que México, como país independiente, controlaba política y culturalmente este vasto territorio.

La vecindad con Estados Unidos explica otras dos características básicas del fenómeno migratorio mexicano, la temporalidad y la unidireccionalidad. Desde finales del siglo XIX, EUA definió una política migratoria diferente entre México y el resto del mundo, y que se ven reflejadas en las cinco fases migratorias más visibles a lo largo del fenómeno. La migración mexicana debía ser de ida y vuelta, temporal y de carácter estacional, es decir, especializada en el trabajo agrícola y finalmente masculina, lo que significaba pocas posibilidades de establecerse definitivamente. Pero en la práctica las cosas fueron diferentes: muchos empleadores querían conservar a sus trabajadores por todo el año, se desarrollaron los procesos inevitables de establecimientos definitivos y se abrió un nuevo sector demandante de mano de obra barata, el sector servicios. Pero el modelo de

migración ida y vuelta funcionó hasta que explotó en los ochenta con la entrada en vigor de la IRCA, que al final de cuentas vino a dinamizar aún más el proceso [Durand, Massey y Parrado, 1999].

El otro rasgo característico de la migración mexicana a Estados Unidos es su unidireccionalidad. Noventa y ocho por ciento de la emigración mexicana se dirige hacia el país vecino del norte. En México no hay otros lugares del mundo a los que se dirija la migración mexicana con la misma magnitud que a Estados Unidos. La segunda corriente migratoria se dirige a Canadá, constituida por apenas 17,000 mexicanos, lo que representa el 0.2% del flujo total hacia ese país. La unidireccionalidad se explica por la vecindad de ambos países.

La migración masiva de mexicanos que ingresan anualmente a EUA es sólo una fracción de los millones de trabajadores de países subdesarrollados que se incorporan a las economías y sociedades más desarrolladas. Tan sólo en 2002, cifras oficiales del gobierno estadounidense arrojaban que aproximadamente 37 millones de personas eran de origen latino, de los cuales, 25 millones eran de origen mexicano, esto es, EUA tenía una población de 282 millones de personas, por lo que hispanos y mexicanos representan el 13.1% y el 8.8%, respectivamente [CONAPO, 2002]. Además, la población migrante mexicana –nacidos en México- fue de 9 millones (9'177,489). De este modo, la población latina pasó a ser la primera minoría superando por muy poco a los afroamericanos. Y los mexicanos refrendaron el primer lugar entre la población latina (58.5%), seguidos de lejos por los puertorriqueños (9.6%), los cubanos (3.5%) y los dominicanos (2.2%)

Durante el periodo intercensal 1990-2000, la población hispana incrementó en un 57.9 por ciento, notable si se considera que la población total de Estados Unidos creció tan sólo 13.2 por ciento. La población mexicana creció a un ritmo menor pero muy significativo, 52.9 por ciento.

Este crecimiento tan acelerado se debe a cuatro factores: en primer lugar, a los efectos colaterales del proceso de amnistía y el programa de trabajadores agrícolas

especiales (SAW) que benefició a 2.3 millones de mexicanos (efecto IRCA); en segundo lugar, al incremento en los procesos de reunificación familiar, estimado en 1.6 millones de familiares beneficiados; en tercer lugar, al incremento de la migración no autorizada o “ilegal”; finalmente, a las altas tasas de natalidad de la población de origen mexicano radicada en los Estados Unidos, así como también a la baja tasa de mortalidad [Massey y Durand, 2003].

La ya secular relación migratoria entre México y Estados Unidos está configurada por tendencias de marcada continuidad, pero en ellas se expresan también significativas fuerzas y tendencias de cambio. Según CONAPO estas son algunas de las transformaciones o nuevos patrones de la migración México-EU en las últimas décadas:

- *Una mayor complejidad y heterogeneidad en el flujo migratorio.* Este flujo ha adquirido modalidades diversas, así como volúmenes cuantiosos y crecientes.
- *Una creciente diversificación regional del flujo.* El origen geográfico de los emigrantes se ha extendido más allá de las entidades y municipios de emigración tradicional. Estados como Puebla, Hidalgo, Estado de México, Distrito Federal y Morelos, que antes no figuraban en el proceso migratorio, se han vuelto cuantificables dentro del flujo migratorio.
- *Una cada vez más notoria presencia de emigrantes procedentes de las zonas urbanas.* Existen evidencias de que los grandes centros urbanos y diversas ciudades intermedias, además de absorber a los inmigrantes internos procedentes de las áreas rurales y pequeñas localidades del país, están sirviendo de plataforma para la migración hacia Estados Unidos.
- *Una mayor heterogeneidad del perfil de los migrantes.* Mayor proporción de migrantes urbanos, creciente presencia femenina y mayor escolaridad.
- *Una creciente diversificación ocupacional y sectorial de los emigrantes tanto en México como en la Unión Americana.* Los emigrantes que desempeñan una ocupación agrícola ya no son mayoritarios ni en su lugar de origen ni en el de destino.

- *Una cada vez mayor propensión de los inmigrantes mexicanos a prolongar su estancia en Estados Unidos o a establecer su residencia en aquel país, con el consiguiente desgaste de los mecanismos de circularidad del fenómeno.* Este hecho se expresa en una estancia cada vez más larga o bien en el establecimiento de su residencia permanente en Estados Unidos.

Por otra parte, el flujo migratorio hacia Estados Unidos ha crecido de manera constante y creciente los últimos 40 años:

- De 260 mil a 290 mil personas entre 1960 y 1970
- De 1.20 a 1.55 millones entre 1970 y 1980
- De 2.1 a 2.6 entre 1980 y 1990
- Alrededor de 3.3 millones entre 1990 y 2000
- Alrededor de 1.6 millones entre 2000 y 2004.

Estas cifras indican que el flujo neto anual (diferencia entre inmigración y emigración) se ha multiplicado en números absolutos en más de trece veces en las últimas tres y media décadas, al pasar de un flujo anual de 26 mil personas en los setenta a 300 mil migrantes por año en los noventa, y a cerca de 400 mil en los primeros cuatro años del siglo XXI, dando como consecuencia los cerca de 25 millones de origen mexicano y los 9 millones nacidos en México residentes en Estados Unidos.

Si bien nunca se sabrá con exactitud el volumen de la emigración mexicana y la que transita por México¹⁷ porque siempre está cambiando y hasta el momento creciendo, si se conoce su dimensión: se trata de un fenómeno masivo que afecta a todos los indicadores sociales, económicos y políticos, y este es un factor que ha ido adquiriendo magnitudes crecientes en la esfera política, económica y social de ambos países.

¹⁷ Para Jorge Durand y Douglas Maseey (2003), es muy difícil calcular la migración mexicana a Estados Unidos porque las fuentes disponible para analizar el fenómeno se caracterizan, en primer lugar, por ser abundantes; se han identificado más de 20 series estadísticas realizadas en distintos momentos a lo largo del siglo XX; en segundo término, por ser limitadas: cada fuente tiene características propias y se refieren a un universo en particular; y finalmente, por ser independientes y por no ser comparables entre sí.

2.2 PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO DE LOS MIGRANTES MEXICANOS

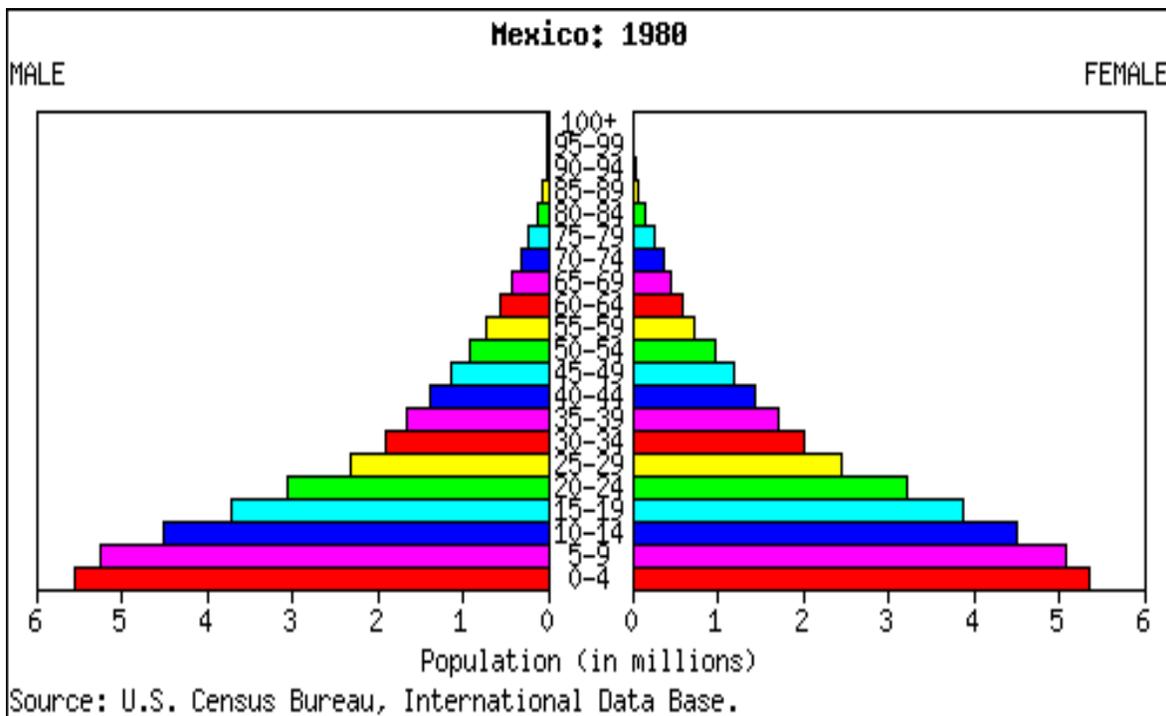
Durante las tres últimas décadas del siglo XX, la población de México prácticamente se duplicó al pasar de 48.2 millones de personas en 1970 a 97.5 millones en el año 2000. Aunque se trata de un crecimiento de más de cien por ciento, las tasas medias anuales de crecimiento (TMAC) fueron disminuyendo paulatinamente a lo largo de estos treinta años. Así, entre 1960 y 1970 la TMAC fue de 3.4%; entre 1970 y 1990 la misma tasa bajó a 2.6%; entre 1990 y 1995 la tasa siguió bajando al ubicarse en 2% y ya para cerrar el quinquenio 1995-2000, la TMAC fue de 1.6%.

En el periodo que va de 1995 a 2000, anualmente nacieron alrededor de 2.34 millones de niños y ocurrieron cerca de 440 mil defunciones anuales. Ello implica un crecimiento anual de la población de alrededor de 1.9 millones de personas. De acuerdo con estos datos, la TMAC entre 1995 y 2000 sería de 1.9 millones, cifra que refleja el crecimiento natural de la población mexicana. Sin embargo, si tomamos en cuenta que anualmente salen del país 310 mil mexicanos (CONAPO, 2000) la tasa real de crecimiento de la población mexicana entre dicho periodo fue de 1.6%.

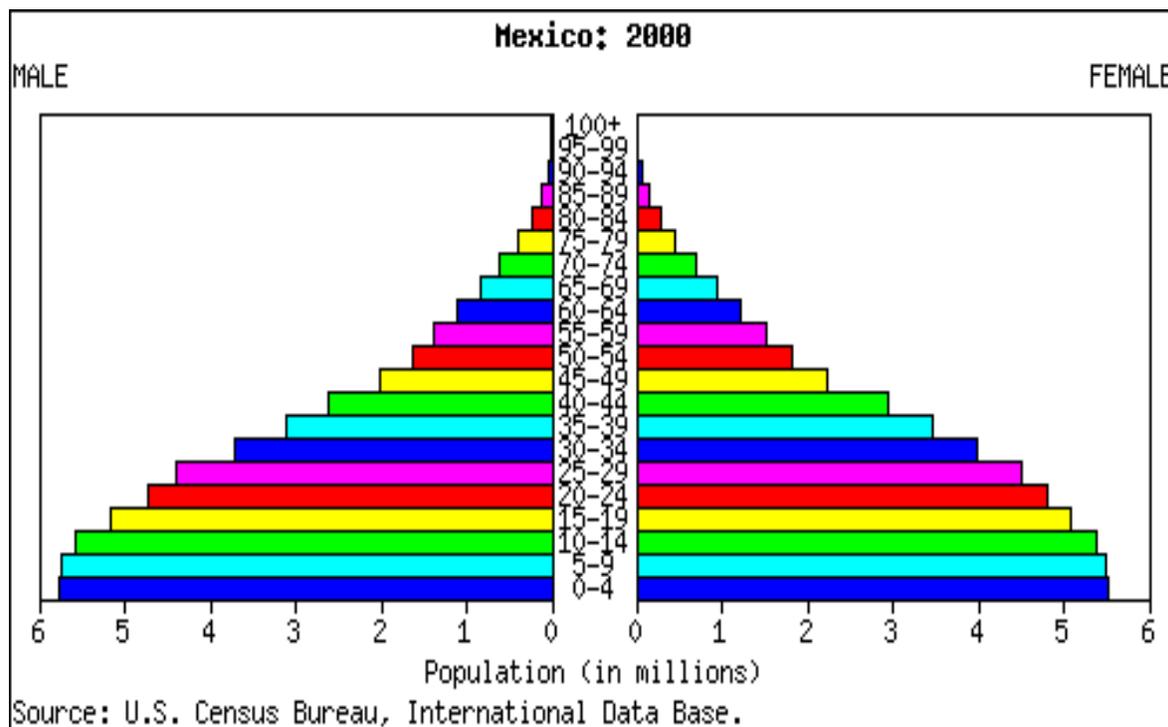
Aquí hay que tener algo claro y es que en esa baja de crecimiento de la población no sólo ha sido responsable la disminución sistemática de los niveles de fecundidad en México, sino también el considerable aumento de la emigración masiva de mexicanos a los Estados Unidos. También, la disminución de la mortalidad que ha venido ocurriendo desde la primera mitad del siglo XX es otro elemento característico del cambio demográfico que se está dando en México. Entre 1930 y 1960, el número de defunciones se redujo de 27 a 12 individuos por cada 1000 habitantes, respectivamente. En 1980 este mismo indicador (tasa bruta de mortalidad) se redujo a 7 defunciones por cada mil habitantes, a 5 en 1990 y a 4 en el año 2000 [INEGI, 2000]. En cuanto a la esperanza de vida, en 1930 los hombres en promedio vivían 33 años y las mujeres 35 años. Las cifras aumentaron a 58 años para hombres y a 65 años para mujeres en 1970, y para el año 2000, los hombres y mujeres alcanzaron valores de 73 y 77 años, respectivamente.

La estructura poblacional de México ha variado a lo largo de los últimos 30 años. La caída de la fecundidad significó un proceso gradual de estrechamiento de la pirámide de población y el desplazamiento de generaciones numerosas hacia las edades centrales, es decir, hacia las edades comprendidas entre los 15 y 64 años –edad considerada como pertinente para desarrollar actividades remuneradas o productivas. De esta forma, pese a que la población menor de 15 años aumentó alrededor de 50% entre 1970 y 2000 (de 22 a 33 millones), esa población disminuyó su importancia respecto de la población total, de 46 a 34 por ciento. En tanto el grupo de 15 a 64 años aumentó su tamaño en 2.5 veces, al pasar de 24 millones a 59 millones de 1970 a 2000. El aumento en la esperanza de vida significó a su vez un crecimiento notable del grupo de edad de 65 años o más, tanto en términos absolutos como relativos: mientras que en 1970 este grupo contaba con 1.8 millones de personas, para el año 2000 aumentó a casi 5 millones.

**GRÁFICA 3
POBLACIÓN MEXICANA 1980**



GRÁFICA NO. 4
POBLACIÓN MEXICANA 2000



No cabe duda que el aumento de la población en edad productiva o “bono demográfico” es considerado por el Estado Mexicano como un factor de gran importancia para el desarrollo¹⁸. Sin embargo, existe la paradoja de que anualmente México pierde 300 mil individuos (si no es que más) en edad laboral por efecto de la migración internacional. En este sentido, “la ventana de oportunidades” se ve atentada para México y favorecida para Estados Unidos, toda vez que ese país recibe, precisamente, a toda esa población en edad productiva [Lozano-Ascencio, 2003].

¹⁸ De acuerdo con el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006, “el bono demográfico” en la próxima década podría convertirse en un importante factor para el desarrollo del país si logramos crear los empleos suficientes. Sin embargo, la ventana de oportunidad empezará a cerrarse a medida que se intensifiquen las presiones para atender las demandas del envejecimiento demográfico. El eficaz aprovechamiento de esta ventana de oportunidad podría contribuir a impulsar un círculo virtuoso de más empleos, más ahorro, más inversión.

2.2.1 Migrantes temporales y residentes

En virtud de que la migración mexicana a los Estados Unidos es principalmente laboral, es de esperarse que en la población emigrante (sobre todo en la población recientemente emigrada) predomine la población en edades más productivas, esto es, entre los 15 y 64 años.

En un estudio realizado por el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) y el Centro de Estudios Estratégicos Internacionales (CSIS) de la Universidad de Austin, Texas, se afirma que anualmente ingresan a territorio norteamericano alrededor de 150 mil migrantes ilegales. Por su parte, la STPS con datos de la Encuesta sobre Migración en la Frontera Norte (EMIF)¹⁹ registró que entre 1993 y 1994 el 86% de los migrantes fueron temporales, mientras que para 1999-2000 sólo fueron 75%. Este tipo de movimiento ha sido la fuente principal de la emigración de carácter permanente ya que un número considerable de trabajadores temporales culmina su proceso migratorio recurrente estableciendo su residencia de manera definitiva en Estados Unidos, lo que a su vez incentiva la migración de sus respectivas familias.

Por otro lado, el Consejo Nacional de Población (CONAPO) registra, en un estudio denominado *Presente y Futuro de la Migración México-Estados Unidos* (1999), que de 1993 a 1994 el 85.6% de los migrantes fueron temporales; de 1994 a 1995 lo fueron el 93.2%, y para el periodo que va de 1996 a 1997 representó el 91.1%, esto permite decir que la migración mexicana está relacionada con los momentos económicos de auge o recesión de Estados Unidos, donde se requieren o se desechan a los trabajadores.

La migración temporal tiene un perfil predominantemente laboral, pues en ambos periodos descritos por la EMIF casi 9 de cada 10 migrantes se encontraban por debajo de los 45 años de edad. Cabe señalar un ligero aumento en la participación relativa de los

¹⁹ *La Encuesta sobre Migración en la Frontera Norte de México*, es un proyecto conjunto con la STPS y el CONAPO. El primer levantamiento fue efectuó en 1993-1994 y el último 2000-2001 se concluyó recientemente.

migrantes de entre 35 y 44 años, lo cual incrementó la edad media de los integrantes del flujo en aproximadamente 1.5 años: de 31.1 a 32.6 en los dos periodos considerados.

Según Rodolfo Tuirán [2000], la corriente migratoria tiende a concentrarse en las edades de 25 a 44 años y son personas que por lo general ya tenían empleo en México, aunque recientemente se elevó el número de quienes carecían de ocupación. Del total de inmigrantes, 74% cuenta con escolaridad inferior a preparatoria completa, 24% la tiene completa o hizo algunos estudios de licenciatura y 2% posee estudios de licenciatura o posgrado. Los emigrantes que ingresaron a Estados Unidos a partir de los años ochenta tiene niveles de escolaridad ligeramente superiores si se les compara con los que lo hicieron antes.

Y la Secretaría del Trabajo y Previsión Social [STPS, 2004] coincide también en que la mayoría de los migrantes son personas jóvenes, el 38.7% cuentan con edades que oscilan entre los 18 y los 35 años y con poca escolaridad; por su parte el 27.6% tiene la primaria terminada y finalmente el 26.6% tiene entre 7 a 9 años de estudio.

Para CONAPO el trabajo temporal significa precariedad y lo define de este modo: “los migrantes temporales tienden a ser hombres jóvenes con poca escolaridad, con empleos de corta duración, lo que está asociado con ingresos muy bajos, tan reducidos como 185 dólares a la semana y más de la mitad de sus familias tienen ingresos por debajo del umbral de la pobreza”. En este rubro se agrupa tanto la mayoría de los trabajadores documentados como los indocumentados.

Por otro lado, el investigador Jorge Santibáñez hace un análisis entre los migrantes residentes en Estados Unidos y los que declaran como lugar de residencia habitual algún lugar en México. Santibáñez [CONAPO, 2004] refiere que dentro de los migrantes permanentes, la participación femenina ha crecido. Basta señalar que el porcentaje de mujeres que intentaban cruzar la frontera norte con fines laborales no superó el 3% en el periodo 1993-1997, mientras que en el lapso más reciente (1998-2000) ascendió a 6.6%; pertenecen a grupos de edad más avanzada (lo cual refleja seguramente que se encuentran

en otro proceso migratorio más estables, menos dinámico) y tienen una escolaridad notablemente mayor, ya que más del 50 por ciento se encuentra entre siete y más de nueve años de escolaridad.

En cuanto al lugar en el que cursaron su último año de estudio, en el caso de los residentes en México, prácticamente el 100 por ciento fue educado por el Estado mexicano, mientras que los que viven en Estados Unidos, un pequeño porcentaje (entre los 9 y 14.5%) cursó su último año de estudios en ese país. Tomando en cuenta que se trata de residentes habituales, se confirma que el uso de servicios educativos por parte de los migrantes es mínimo.

Comparando ambos perfiles –entre los migrantes residentes en México y los residentes en Estados Unidos- se observa una participación femenina creciente, un incremento en la edad de los migrantes ya que la categoría de más de 35 años de edad aumenta su participación en la medida en que el tiempo pasa, y por último, existe un incremento considerable entre los migrantes casados. Todos estos cambios nos indican un proceso de “maduración” del fenómeno migratorio[Santibáñez, 2004].

La demanda de empleo de Estados Unidos es un fuerte aliciente para el traslado de los trabajadores mexicanos. Una evidencia que prueba la intensa actividad que despliega la mano de obra temporal es aquella que indica que 85% de los trabajadores mexicanos encuentran acomodo en el mercado laboral estadounidense. Además, sólo un pequeño porcentaje de trabajadores mexicanos regresa a México sin lograr contratarse con un empleador estadounidense (4.6% en el periodo 1993-1997 y 2.3% en el periodo 1998-2000). El resto (9.6% y 12.5%, respectivamente) es devuelto por la Patrulla Fronteriza antes de lograr su propósito. En síntesis, una vez que los migrantes han logrado salvar los obstáculos de la frontera, la gran mayoría encuentra trabajo en el dinámico mercado de trabajo estadounidense [Tuirán, Fuentes, Ramos, 2001: 11].

2.3 LUGARES DE ORIGEN Y DESTINO DE LOS MIGRANTES MEXICANOS

Los estudiosos de la migración han clasificado y analizado su información de acuerdo con criterios regionales. La mayoría adapta o utiliza regionalizaciones ya establecidas; otros clasifican la información de acuerdo con criterios propios y otros utilizan criterios geográficos.

En este apartado no se pretende hacer una regionalización para estudiar a los estados expulsores de migrantes, lo que se pretende es señalar a los estados de la República Mexicana de acuerdo a su nivel en el aporte migratorio: muy alto, alto, medio, bajo y muy bajo.

El índice utilizado [CONAPO, 2004] considera las dimensiones demográficas y socioeconómicas de la migración internacional y constituye una medida resumen que permite diferenciar a las entidades federativas y municipios del país según la intensidad de las distintas modalidades de la migración al país vecino y de la recepción de remesas²⁰.

El índice de intensidad migratoria integra en una sola medida las siguientes modalidades y expresiones de la migración captadas por el XII Censo de Población y Vivienda levantado en febrero de 2000:

- Hogares con emigrantes durante el quinquenio 1995-2000 que permanecían en Estados Unidos en la fecha del levantamiento censal;
- Hogares con emigrantes entre 1995-2000 que regresaron al país durante el mismo periodo;

²⁰ Debido a que la migración es, ante todo, una de las estrategias de las familias para allegarse de mayores recursos, en los indicadores utilizados para construir el índice se consideran a los hogares y no a los migrantes. Además, tomando en cuenta que el objetivo es captar la intensidad y no la magnitud del fenómeno, los hogares se consideran una sola vez en cada uno de los indicadores, sin importar si más de un miembro del hogar recibe remesas o se involucra en cualquiera de las modalidades consideradas en el índice.

- Hogares con integrantes que residían en Estados Unidos en 1995 y regresaron a vivir a México antes del levantamiento censal.
- Hogares que reciben remesas²¹

El índice de intensidad migratorio a Estados Unidos es una medida que integra la evidencia diversa de la migración al país del norte, considerada en forma independiente en la mayoría de los análisis, hecho que permite lograr una aproximación más integral al fenómeno migratorio.

Así, el procesamiento y análisis de los datos del Censo de Población y Vivienda 2000 permite advertir que poco menos de un millón de hogares reciben remesas; más de 937 mil hogares experimentaron la migración de al menos uno de sus integrantes entre 1995 y 2000; 212 mil hogares tienen migrantes temporales y 192 mil hogares recibieron de regreso a alguno(s) de sus miembros durante el quinquenio 1995-2000, quien(es) residía(n) en el país vecino en 1995.

Entidades con grado de intensidad migratoria muy alto

Las cinco entidades federativas con mayor intensidad migratoria a Estados Unidos son Durango, Guanajuato, Michoacán, Nayarit y Zacatecas. Estados que han reportado migrantes de manera permanente a lo largo de los últimos 100 años. En esos estados se encuentran establecidos más de 2.7 millones de hogares (12% del total nacional).

En el cuadro siguiente permite advertir que los indicadores de este conjunto de entidades duplican a los nacionales. En efecto, mientras que en ese grupo de entidades la proporción de hogares receptores de remesas se eleva a diez por ciento, en la República

²¹ La inclusión de este indicador no sólo se explica por la importancia que tiene el cuantioso flujo de divisas para la economía nacional y las unidades domésticas, sino también por el hecho de que esta variable contribuye a describir los vínculos que mantienen los migrantes con sus hogares y comunidades de origen, quienes en algunos casos, ya asentados en Estados Unidos, continúan enviando con frecuencia variable alguna cantidad de dinero a sus padres, hermanos y familiares cercanos. Conviene señalar también que las remesas captadas por el Censo de Población se limitan a las transferencias de dinero desde el exterior y que los hogares recibieron en el mes previo al levantamiento censal.

Mexicana es alrededor de cuatro por ciento. Si se utiliza la proporción de los hogares con migrantes correspondientes a alguna de las tres modalidades migratorias identificadas previamente, las entidades de referencia registran un nivel de 2.2, 2.6 y 2.4 veces superior al promedio nacional.

Dentro de este pequeño grupo de entidades existen diferencias significativas según la intensidad de la migración a Estados Unidos. En Zacatecas y Michoacán, el valor del índice se aleja significativamente del observado en las tres restantes. Así, Zacatecas tiene un índice de 89 por ciento mayor que el de Guanajuato, el doble que el de Nayarit y 137 por ciento más alto que el de Durango. A su vez, el índice de intensidad migratoria de Michoacán supera al de las entidades federativas ya indicadas en alrededor de 51, 62 y 89 por ciento, respectivamente. Zacatecas es una entidad federativa auténticamente binacional. La comunidad de zacatecanos que actualmente radica en Estados Unidos representa casi 50 por ciento de la población que hoy habita en este estado [Cárdenas, 2004: 20]

Entre las entidades con grado muy alto de intensidad migratoria a Estados Unidos se aprecian algunas importantes diferencias. La intensidad de la migración en cualquiera de sus modalidades en Zacatecas, Michoacán y Guanajuato, donde se sitúa entre diez y doce por ciento es mayor, comparado con el siete por ciento en Nayarit y Durango. Los tres primeros se disputan el primer lugar en cuanto a su aporte migratorio a Estados Unidos. En contraste, la diferencia en la proporción de hogares que reciben remesas son modestas. Así, mientras en Zacatecas y Michoacán alrededor de 13 y 11 por ciento de los hogares reciben envíos desde Estados Unidos, la proporción desciende a diez por ciento en Nayarit y Durango y a nueve por ciento en Guanajuato. No obstante estas diferencias en la intensidad del fenómeno, en Zacatecas el número de hogares receptores de remesas es de 40 mil y en Michoacán asciende a 100 mil.

En estos estados se puede hablar de una “cultura migratoria”, ya que a lo largo de más de un siglo no ha cesado el número de mexicanos que deciden ir a trabajar a Estados Unidos. Por ejemplo, los niños de muchos pueblos de Zacatecas o Michoacán crecen con el proceso migratorio como algo natural. El ser migrante es motivo de orgullo y de

hombría, es algo visto con buenos ojos para la comunidad expulsora. Sin embargo, la mayoría de las comunidades de estos estados permanecen inhabitadas la mayor parte del año, donde solamente se pueden encontrar a niños, algunas mujeres y ancianos.

Por último, hay que destacar que estos estados se caracterizan por su antigüedad, su dimensión y por su condición legal. De ahí reside que el número de hogares, el número de migrantes permanentes, el número de migrantes circulares y el número de migrantes de retorno sea más alto que los demás estados de la República Mexicana.

CUADRO NO. 5

Entidades federativas con muy alto grado de intensidad migratoria a Estados Unidos, 2000

Entidad Federativa	Total de hogares	% Hogares que reciben remesas	% Hogares con Emigrantes en Estados Unidos del quinquenio Anterior	% Hogares con Migrantes circulares del Quinquenio Anterior	% Hogares con migrantes de retorno del quinquenio anterior	Índice de intensidad migratoria
Zacatecas	306 882	13.03	12.18	3.31	2.55	2.58352
Michoacán	893 671	11.37	10.37	2.82	2.31	2.05950
Guanajuato	990 602	9.20	9.55	2.18	1.60	1.36569
Nayarit	222 714	9.64	6.82	2.03	2.03	1.27041
Durango	331 242	9.70	7.31	1.82	1.57	1.09000

Fuente: Estimaciones de CONAPO con base en la muestra del diez por ciento del XII Censo General de Población y Vivienda 2000.

Entidades con grado de intensidad migratoria alto

Aguascalientes, Colima, Guerrero, Hidalgo, Jalisco, Morelos y San Luis Potosí registran un grado alto de intensidad migratoria a Estados Unidos. Como en el caso anterior, pero a una menor distancia, estas entidades tienen un porcentaje más elevado que el promedio nacional en los cuatro indicadores considerados: siete por ciento de los hogares

reciben remesas y una proporción similar registra la migración de al menos uno de sus integrantes a Estados Unidos entre 1995 y 2000.

Las entidades con grado de intensidad migratoria alto conforman dos grupos: el primero lo integran los estados de Aguascalientes, Jalisco, Colima y San Luis Potosí, cuyos índices varían entre 1.039 y 0.673, mientras que el segundo grupo lo conforman los estados de Morelos (0.519), Guerrero (0.428) e Hidalgo (0.397). Los primeros estados son históricamente expulsores de migrantes, tal es el caso de Jalisco, que como en los casos anteriores, se diferencian porque en él también hay una cultura migratoria, además de estar geográficamente más cerca de Estados Unidos.

Cada uno de los indicadores considerados en el índice muestra mayor homogeneidad entre entidades. Así, la proporción de los hogares que reciben remesas oscila entre ocho por ciento en el estado de San Luis Potosí y cinco por ciento en Hidalgo, mientras que el intervalo de cualquiera de las tres modalidades migratorias es de 1.8, 1.9 y 1.2 por ciento.

CUADRO NO. 6

Entidades federativas con alto grado de intensidad migratoria a Estados Unidos, 2000

Entidad Federativa	Total de Hogares	% Hogares que reciben Remesas	% Hogares con emigrantes en Estados Unidos del quinquenio Anterior	% Hogares con migrantes circulares del quinquenio anterior	% Hogares con migrantes de retorno del quinquenio anterior	Índice de intensidad migratoria
Aguascalientes	207 327	6.69	6.66	2.74	1.46	1.03883
Jalisco	1 457 326	7.70	6.53	1.78	1.68	0.88785
Colima	136 926	7.34	5.62	1.37	2.10	0.80260
San Luis Potosí	509 582	8.20	7.43	1.29	1.15	0.67344
Morelos	376 140	6.44	7.46	1.27	1.13	0.51921
Guerrero	677 731	7.86	6.79	0.84	1.09	0.42772
Hidalgo	507 225	5.06	7.14	1.61	0.88	0.39700

Fuente: Estimaciones de CONAPO con base en la muestra del diez por ciento del XII Censo General de Población y Vivienda 2000.

Los estados de Morelos, Guerrero e Hidalgo son nuevos en cuanto a la aportación de migrantes. De hecho, Guerrero y Morelos tienen una interconexión peculiar ya que agricultores guerrerenses se dirigen a Morelos a la pizca de hortalizas y al cultivo de café y caña, para después, gran parte de estos, dirigirse a la industria agrícola de Baja California y Sinaloa que demandan a un gran número de trabajadores. El fenómeno está alcanzando dimensiones nacionales que hacen que el centro y sur del país participen de forma ascendente. Solamente 93 de los 2 mil 443 municipios del país no están ligados a la migración, sea por vía de remesas o por migrantes.

Entidades con grado de intensidad migratoria medio

Baja California, Chihuahua, Coahuila, Querétaro, Oaxaca, Puebla, Sinaloa y Tamaulipas conforman el grupo de entidades con grado medio de intensidad migratoria a Estados Unidos, donde se encontraban establecidos 5.4 millones de hogares en el año 2000 (24 por ciento del total enumerado en el censo poblacional). En conjunto, los valores de los indicadores considerados en el índice son ligeramente inferiores a los promedios nacionales. Como se puede ver en el siguiente cuadro, estas entidades constituyen uno de los subconjuntos más homogéneos, pues entre ellas el valor de los indicadores está bastante próximo entre sí.

Cabe hacer notar que el número de hogares que reciben remesas en Puebla, Chihuahua y Oaxaca rebasan los 100 mil hogares, mientras que en Puebla y Oaxaca alrededor de 80 mil experimentaron la partida de al menos uno de sus integrantes hacia Estados Unidos.

Chihuahua, Sinaloa, Tamaulipas, Baja California y Coahuila son estados fronterizos con Estados Unidos que actúan como trampolín, escala técnica o puente para la migración internacional, además de ser receptores de migrantes devueltos o futuros, y por esta razón no están dentro de la categoría de muy alto porcentaje. Polos de atracción como Tijuana o Ciudad Juárez detienen a mucha gente que decide trabajar ahí en lo que pueden cruzar la frontera. Además, muchos mexicanos que trabajan en Estados Unidos tienen pasaportes

fronterizos o micas que les permite entrar y trabajar ahí y volver a sus hogares en México por lo que el número de hogares que reciben remesas es medio.

Puebla y Oaxaca se distinguen por expulsar mano de obra indígena en su mayoría. La migración en estos estados inició en la década de los ochenta y se desarrolló en los noventa. Los indígenas de estos estados siguen el corredor agrícola del Pacífico, donde participan en la recolección y donde es notorio el caso de San Quintín, Baja California siguiendo -en el caso de los oaxaqueños- a California o -en el caso de los poblanos- hasta Nueva York.

CUADRO NO. 7

Entidades federativas con medio grado de intensidad migratoria a Estados Unidos, 2000

Entidad Federativa	Total de hogares	% Hogares que reciben remesas	% Hogares con emigrantes en Estados Unidos del quinquenio anterior	% Hogares con Migrantes circulares del quinquenio Anterior	%Hogares con Migrantes de retorno del quinquenio anterior	Índice de intensidad migratoria
Chihuahua	767 679	4.32	3.7	1.04	1.27	-0.00082
Baja California	613 602	4.02	2.38	0.35	2.28	-0.00104
Querétaro	311 896	3.71	4.81	1.42	0.68	-0.04158
Oaxaca	762 517	4.13	4.76	0.56	0.72	-0.26377
Sinaloa	586 245	4.6	3.58	0.89	0.61	-0.2666
Puebla	1 098 409	3.28	4.02	0.54	0.66	-0.42263
Tamaulipas	690 067	3.64	3.02	0.61	0.75	-0.42994
Coahuila	555 793	3.38	2.23	0.81	0.68	-0.47955

Fuente: Estimaciones de CONAPO con base en la muestra del diez por ciento del XII Censo General de Población y Vivienda 2000.

Entidades con grado de intensidad migratoria bajo y muy bajo

Los estados de Baja California Sur, Campeche, Chiapas, Distrito Federal, Estado de México, Nuevo León, Quintana Roo, Sonora, Tabasco, Tlaxcala, Veracruz y Yucatán registran una intensidad migratoria a Estados Unidos baja y muy baja. En este conjunto de entidades se encuentran localizados 10.6 millones de hogares (47 por ciento del total nacional).

El intervalo del índice de intensidad migratoria sugiere diferencias de relevancia aun cuando son menores a las observadas en el grupo de entidades con muy alta intensidad migratoria a Estados Unidos. El índice de estas entidades federativas varía de un máximo de -0.639 del estado de Sonora a -1.270 de Tabasco, que es el estado con menor intensidad migratoria al país vecino. Como he dicho, los estados fronterizos, en este caso, tienen una mayor relación migratoria con Estados Unidos.

Los indicadores de este grupo de estados se acercan a los promedios nacionales. Sin embargo, aun en estas entidades el número de hogares relacionados con la migración a Estados Unidos es bastante significativo, hecho que se relaciona con el peso demográfico del Estado de México, Distrito Federal y Veracruz. Así, en las doce entidades de referencia, alrededor de 210 mil hogares reciben remesas y 215 mil hogares registraron la partida de al menos uno de sus integrantes entre 1995 y 2000.

Los estados ubicados en el sur de México, incluyendo al Estado de México y al Distrito Federal se distinguen por ser entidades con grandes contrastes entre ellas: las ricas zonas petroleras y turísticas como Veracruz o Quintana Roo y las zonas marginadas de Chiapas. La participación de estos durante la década de los noventa ha crecido de manera muy alarmante ya que no figuraban dentro de los estados expulsores de migrantes internacionales, posiblemente porque en el sur del país no hubo un sistema de reclutamiento de trabajadores y porque es aquí donde se concentra el mayor número de indígenas del país y porque la pobreza extrema no suele estar asociada con la migración debido a los altos costos que implica el viaje hasta la frontera y el pago del “coyote” para el cruce.

Sin embargo, entidades como Chiapas que no aportaban mucho migratoriamente hablando, están expulsando gente de manera constante y creciente. Estadísticas muestran (CONAPO) que en 1990 se contaron 6 mil 318 personas nacidas en Chiapas que residían en Estados Unidos; para 2000, esta población se había incrementado en forma extraordinaria a 24 mil 100 y para 2003 se contabilizaron 32 mil 632 personas [Aragón, 2005]

De esta forma, la migración mexicana hacia Estados Unidos alcanza no sólo a las entidades tradicionales sino también alcanza a las que no figuraban por esto. Fenómeno de alcance nacional que es reflejo de la mala situación económica que vive el país desde hace ya varios años y que se ha acentuó durante la década de los noventa y parece que sigue una misma dinámica en los primeros años del siglo XXI.

CUADRO NO. 8

Entidades federativas con bajo y muy bajo grado de intensidad migratoria a Estados Unidos, 2000						
Entidad Federativa	Total de hogares	% Hogares que Reciben Remesas	% Hogares con emigrantes en Estados Unidos Del quinquenio Anterior	% Hogares con migrantes circulares del quinquenio anterior	%Hogares con migrantes de Retorno del quinquenio anterior	Índice de intensidad migratoria
Sonora	539 528	3.16	1.59	0.32	0.87	-0.63929
Nuevo León	925 493	2.46	1.91	0.65	0.58	-0.66630
Veracruz	1 649 332	2.74	3.20	0.49	0.22	-0.70717
Tlaxcala	203 259	2.24	2.70	0.49	0.37	-0.73806
México	2 978 023	2.11	2.63	0.56	0.33	-0.74732
Baja California Sur	107 536	1.08	1.03	0.57	0.63	-0.86423
Distrito Federal	2 203 741	1.72	1.60	0.44	0.32	-0.90984
Yucatán	387 434	1.41	1.02	0.22	0.23	-1.08207
Quintana Roo	219 671	0.99	0.71	0.19	0.25	-1.14632
Campeche	163 451	1.02	0.88	0.15	0.10	-1.19328

Chiapas	832 111	0.76	0.79	0.11	0.07	-1.24572
Tabasco	426 653	0.64	0.58	0.15	0.04	-1.27065

Fuente: Estimaciones de CONAPO con base en la muestra del diez por ciento del XII Censo General de Población y Vivienda 2000.

La decisión de ir al norte se puede definir como “un volado”, una moneda al aire puede determinar el rumbo de toda una vida porque para muchos, sobre todo los jóvenes, ir a Estados Unidos es una aventura. Lo que no define la suerte es el lugar a donde el migrante se dirige. En este aspecto no existen improvisaciones o aventuras. La gente va donde tiene contactos, relaciones o amistades y, más que todo, familiares cercanos. Las preferencias personales, en este caso, salen sobrando. Las posibilidades de elección se reducen al capital humano y social de cada quien. El capital humano suele orientar el destino en sentido amplio: el medio urbano o el medio rural. Se ha demostrado, en el caso mexicano, que los migrantes que provienen de áreas rurales suelen trabajar en la agricultura y los de origen urbano en las ciudades [Massey, Durand, 2003: 97]. En cuanto al lugar de destino específico, la elección depende de la extensión y la difusión de la red de relaciones que cada uno tenga.

De ahí que los flujos migratorios suelen moverse en bloque hacia determinados puntos de destino. Luego, con el tiempo, la población adquiere o transforma su propio capital humano y social y se va dispersando a partir del núcleo original, que en la mayoría de los casos se trata de un barrio definido étnicamente.

A diferencia de la categoría lugar de origen, que está sujeta a variadas interpretaciones y cuenta con un sinnúmero de fuentes, la categoría lugar de destino suele ser unívoca y se sustenta, principalmente, en la información proporcionada por los censos del país de destino, en este caso, del Buró de Censos de Estados Unidos.

La distribución geográfica de la migración se ajusta a dos patrones: concentración y dispersión. El patrón de concentración es el resultado inmediato de la migración en bloque

de un país a otro. Los migrantes se concentran, se agrupan como una medida de defensa y sobrevivencia. Por su parte, en el patrón de dispersión intervienen varios factores: el tiempo, la apertura de nuevos mercados de trabajo, el reclutamiento, la búsqueda de mejores condiciones de vida y trabajo. A medida que pasan los años los migrantes se sienten más seguros y comienzan a buscar nuevos rumbos y oportunidades. De hecho, el desplazamiento de los migrantes mexicanos en Estados Unidos está relacionado directamente con una mejora salarial. Y en esto ayuda notablemente un mercado de trabajo dinámico. El mercado de trabajo fomenta la dispersión y atrae a los migrantes hacia nuevos lugares de destino.

La población de Estados Unidos se incrementó en aproximadamente 32.7 millones de personas entre 1990 y 2000 [U.S. Bureau of Census, 2002], resultado de un comportamiento demográfico desigual entre las distintas regiones y grupos que conforman la sociedad estadounidense²². La población de origen hispano²³ aportó casi 40% de este incremento demográfico debido a su crecimiento natural²⁴ y sobre todo a los importantes flujos migratorios provenientes del sur del Río Bravo (los nacidos en México y sus descendientes), que representan alrededor del 60% de la población hispana, elevando su peso relativo en la población total residente en Estados Unidos de 9 a 12.5% durante el periodo indicado.

La población mexicana o de origen mexicano se distribuyó en todas las entidades federativas estadounidense que tradicionalmente los aceptan en el año de 1990, para el año 2000 la población de origen mexicano se redistribuyó en todo el territorio.

Según estimaciones de CONAPO, en base al Buró de Censos de Estados Unidos, en el año de 1990 había un total de 13'495,938 mexicanos (o población de origen mexicano)

²² La dinámica demográfica estadounidense encubre fuertes contrastes regionales. De las 51 entidades federativas que conforman la Unión Americana, 19 crecieron por arriba de la media nacional, 31 por debajo y sólo una vio disminuido su monto de población: el Distrito de Columbia.

²³ La población de origen hispano o latino en Estados Unidos se compone de los inmigrantes originarios de los distintos países de América Latina y España, junto con sus descendientes.

²⁴ La Oficina del Censo de Estados Unidos estima 11.2 nacimientos y 8.8 defunciones por cada mil habitantes en 2000 para el total de población estadounidense; en cambio, para la población de origen hispano sus niveles alcanzan 21.8 nacimientos y 3.9 defunciones por cada mil. [U.S. Census Bureau, 2000].

residiendo en todo Estados Unidos. Esta cifra crece considerablemente a 20'640,711 mexicanos en 2000²⁵

Los cuatro estados que tuvieron a la mayor parte de los residentes mexicanos en 1990 fueron: California con 6'118,996 habitantes (45.3%), Texas con 3'890,820 (28.8%), seguidos de Illinois con 623,688 (4.6%) y Arizona con 616,195 habitantes (4.6%). Estos estados concentraban el 83.3% del total de mexicanos residentes en Estados Unidos. Para el año 2000, California y Texas seguían siendo los estados que concentraban más mexicanos en su territorio: 8 millones 500 mil y 5 millones 100 mil habitantes, respectivamente, pero en términos relativos descendió su participación como estados atrayentes de mexicanos: 41 y 24.6 por ciento; los otros dos estados (Illinois y Arizona) vieron incrementados tanto en números absolutos como relativos su participación en el número de mexicanos: 1'144,390 (5.5%) y 1'065,578 (5.2%), respectivamente. Los estados predilectos por los mexicanos dejan de serlo y se pasa hacia una distribución territorial más extensa dentro de los Estados Unidos, en especial, hacia los estados de la costa este y del norte, que han visto aumentar su población de origen mexicano en forma exponencial.

El siguiente cuadro es una regionalización hecha por la *American Immigration Law Foundation* (2002) y se toma en cuenta para hacer la contabilización del crecimiento de la población de origen mexicano en Estados Unidos durante la década pasada. Hay que mencionar que dicho cuadro también servirá para explicar el crecimiento del número de trabajadores mexicanos dentro de Estados Unidos, pero no significa que el crecimiento poblacional sea igual al crecimiento laboral.

²⁵ Según CONAPO, con base en las proyecciones de la institución y del Buró de Censos, en 2003 hay un total de 26'663,000 mexicanos o de origen mexicano viviendo en Estados Unidos. Más 5 millones de indocumentados, o sea más de 30 millones. [Santibáñez, 2004.]

CUADRO NO. 9

**POBLACIÓN DE ORIGEN MEXICANO RESIDENTE EN ESTADOS UNIDOS
POR ZONAS DE RESIDENCIA, 1990-2000**

ZONAS GEOGRÁFICAS	1990		2000	
	Absolutos	Relativos	Absolutos	Relativos
T O T A L	13 899 994	100.0	20 640 711	100.0
NUEVA INGLATERRA	28 773	0.2	60 173	0.2
Connecticut	8 393	0.1	23 484	0.1
Main	2 153	0.0	2 756	0.0
Massachusetts	12 703	0.1	22 288	0.1
New Hampshire	2 362	0.0	4 590	0.0
Rhode Island	2 437	0.0	5 881	0.0
Vermont	725	0.0	1 174	0.0
CENTRO NORESTE	944 166	6.9	1 735 583	8.3
Illinois	623 688	4.6	1 144 390	5.5
Indiana	66 736	0.5	153 042	0.7
Michigan	138 312	1.0	220 769	1.1
Ohio	57 815	0.4	90 663	0.4
Wisconsin	57 615	0.4	126 719	0.6
CENTRO NOROESTE	209 130	1.6	464 613	2.2
Iowa	24 386	0.2	61 154	0.3
Kansas	75 798	0.6	148 270	0.7
Minnesota	34 691	0.3	95 613	0.5
Missouri	38 274	0.3	77 887	0.4
Nebraska	29 665	0.2	71 030	0.3
Dakota del Norte	2 878	0.0	4 295	0.0
Dakota del Sur	3 438	0.0	6 364	0.0
CENTRO SURESTE	38 798	0.3	174 895	0.9
Alabama	9 509	0.1	44 522	0.2
Kentucky	8 692	0.1	31 385	0.2
Mississippi	6 718	0.0	21 616	0.1
Tennessee	13 879	0.1	77 372	0.4
CENTRO SUROESTE	3 989 994	29.6	5 298 247	25.7
Arkansas	12 496	0.1	61 204	0.3
Loussiana	23 452	0.2	32 267	0.2
Oklahoma	63 226	0.5	132 813	0.6
Texas	3 890 820	28.8	5 071 963	24.6
ATLÁNTICO SUR	314 731	2.2	1 074 939	5.3
Delaware	3 083	0.0	12 986	0.1
Distrito de Columbia	2 981	0.0	5 098	0.0
Florida	161 499	1.2	363 925	1.8
Georgia	49 182	0.4	275 288	1.3
Maryland	18 434	0.1	39 900	0.2
Carolina del Norte	32 670	0.2	246 545	1.2
Carolina del Sur	11 028	0.1	52 871	0.3
Virginia	33 044	0.2	73 979	0.4

Virginia del Oeste	2 810	0.0	4 347	0.0
PACÍFICO	6 384 180	47.3	9 033 676	43.8
Alaska	9 321	0.1	13 334	0.1
California	6 118 996	45.3	8 455 926	41.0
Hawaii	14 367	0.1	19 820	0.1
Oregon	85 632	0.6	214 662	1.0
Washington	155 864	1.2	329 934	1.6
MONTAÑAS	1 439 943	10.6	2 379 589	11.7
Arizona	616 195	4.6	1 065 578	5.2
Colorado	282 478	2.1	450 760	2.2
Idaho	43 213	0.3	79 324	0.4
Montana	8 362	0.1	11 735	0.1
Nevada	85 287	0.6	285 764	1.4
Utah	56 842	0.4	136 416	0.7
Wyoming	18 730	0.1	19 963	0.1
Nuevo México	328 836	2.4	330 049	1.6
MEDIO ATLÁNTICO	146 223	1.1	418 996	2.1
Nueva Jersey	28 759	0.2	102 929	0.5
Nueva York	93 244	0.7	260 889	1.3
Pennsylvania	24 220	0.2	55 178	0.3

Fuente: Elaboración propia en base a CONAPO con base a U.S. Bureau of Census, *Census 1990, Census 2000*.

La región central del sureste de Estado Unidos (Alabama, Kentucky, Mississippi y Tennessee) es la zona que más creció en diez años con 326% promedio, siendo Tennessee el estado que más incrementó su población, que pasó de 13,879 habitantes de origen mexicano a 77,372,000 en 2000, es decir, un 457 por ciento de crecimiento.

La región centro noroeste (Iowa, Kansas, Minnesota, Missouri, Nebraska, Dakota del Norte y del Sur) creció 113% en promedio, siendo Minnesota el que creció más con 34,691 habitantes en 1990 a 95,613 en el año 2000, es decir, un 175 por ciento de incremento.

La zona del Atlántico Sur creció 253% en promedio destacándose el estado de Carolina del Norte (654%) que pasó de 32,670 habitantes en 1990 a 246,545 personas de origen mexicano en el año 2000. Le siguen en importancia el estado de Georgia (459%) y el estado de Carolina del Sur (379%).

En la zona Centro suroeste destacan los estados de Arkansas y Oklahoma que crecieron un 361 y 100 por ciento en su población de origen mexicano, respectivamente.

En la división del Pacífico, Oregon resalta con un crecimiento del 150% y Washington (110%). Los estados de Nevada y Utah se destacan en la división de las Montañas con un crecimiento del 230 y 130 por ciento respectivamente. Nueva Jersey y Nueva York también crecen de manera considerable dentro de la zona del medio Atlántico. La zona de Nueva Inglaterra crece en números absolutos poco pero considerando que esa parte del territorio estadounidense es poco escogida por los migrantes para trabajar y que casi no hay nichos de trabajo para ellos es importante de resaltar su crecimiento en la década de los noventa, estados como Connecticut y Rhode Island elevaron su población de origen mexicano un 170 y 140 por ciento, respectivamente.

El carácter pendular de la migración de mexicanos hacia Estados Unidos está relacionado íntimamente al desarrollo mercado laboral estadounidense y tiene que ver con tres factores, que a fin de cuentas son los motores que ponen en marcha la migración: los factores económicos de la oferta y demanda de mano de obra que atraen o despiden trabajadores gracias a la segmentación laboral en dos mercados de trabajo diferentes: los calificados y los no calificados; los factores políticos, muy ligados a la legislaciones migratorias, que ponen en práctica medidas de apertura o cierre de trámites migratorios y de cruce fronterizo (beneficios que trae consigo la entrada de más inmigrantes ilegales que legales); finalmente, la dinámica social de las redes de relaciones que reducen los costos y riesgos de la migración y hacen posible la persistencia del flujo migratorio.

2.4 CONCLUSIONES CAPITULO II

La migración mexicana a Estados Unidos es un fenómeno social de tradición centenaria que ha involucrado a millones de personas. Es el único caso de migración que ha durado más de cien años y se caracteriza por su historicidad, vecindad y masividad.

Desde finales del siglo XIX Estados Unidos definió una política migratoria para México y otra para el resto del mundo. Al principio, la migración era de ida y vuelta, migrantes que laboraban en el medio agrícola, hombres jóvenes y del medio rural. Al paso de las décadas, muchos de los migrantes se asentaron de manera definitiva y se abrió un nuevo sector para absorber a la oferta de mano de obra mexicana: el sector servicios. La IRCA vino a modificar el modelo de migración además de dinamizar más el proceso. La unidireccionalidad es un rasgo que resalta ya que la mayoría de los mexicanos que deciden migrar se dirigen a Estados Unidos.

La población latina se incrementó considerablemente en la década de los noventa, muy por arriba de la población anglosajona. La población mexicana lo hizo de manera casi similar. El número de mexicanos residentes en Estados Unidos constituyen una minoría bastante visible, representan a más de dos terceras partes de la comunidad latina, muy por encima de los puertorriqueños y cubanos. Este crecimiento se debió a los efectos que tuvo la amnistía (IRCA) y al programa de trabajadores agrícolas (SAW), a la reunificación familiar y al establecimiento de muchos mexicanos de manera permanente, al incremento de la migración indocumentada y a las altas tasas de natalidad.

El flujo neto anual (la diferencia entre inmigración y emigración) se ha multiplicado en números absolutos en más de trece veces en las últimas tres y media décadas al pasar de un flujo anual de veintiséis mil personas a trescientas mil por año en los noventa y cerca de cuatrocientas mil en los primeros cuatro años del siglo XXI. A pesar que la población en México se duplicó en los últimos treinta años, la tasa media anual de crecimiento ha ido a la baja en parte ayudada por la migración. La estructura poblacional de México ha variado a lo largo de estos años. La caída en la tasa de fecundidad ha significado el ensanchamiento

gradual de la pirámide poblacional en las edades centrales, es decir, en las consideradas como las más productivas del ser humano, entre los quince y los sesenta años. No cabe duda que el aumento de la población en edad productiva o “bono demográfico” es considerado por el Estado Mexicano como un factor de gran importancia para el desarrollo, sin embargo, existe la paradoja de que anualmente México pierde 300 mil individuos (si no es que más) en edad laboral por efecto de la migración internacional. En este sentido, “la ventana de oportunidades” se ve atentada para México y favorecida para Estados Unidos, toda vez que ese país recibe, precisamente, a toda esa población en edad productiva.

La migración mexicana ha cambiado muchos a partir de la década de los noventa: hay una mayor complejidad y heterogeneidad en el flujo migratorio; hay una creciente diversificación regional del flujo que se ha extendido más allá de las entidades y municipios de tradición migratoria; hay una presencia cada vez más notoria de personas urbanas; una mayor heterogeneidad en el perfil de los migrantes: urbanos, más mujeres y con mayor escolaridad; una cada vez mayor propensión a prolongar su estancia en Estados Unidos y a establecerse definitivamente.

El estatus legal de los mexicanos varió durante los noventa; antes se registraba un número significativo de migrantes temporales, sin embargo, a partir de la entrada de la IRCA y de nuevas leyes antiinmigrantes el número de trabajadores temporales disminuyó porque muchos optaron por culminar la circularidad y asentarse de manera definitiva en Estados Unidos. La mayoría tenía empleo en México aunque recientemente se elevó el número de desocupados. Gran parte tenía estudios menores a la preparatoria y sólo muy pocos con nivel de licenciatura. La participación de las mujeres en la migración, en cambio, creció considerablemente a partir de la oportunidad de reunificación familiar que concedió la IRCA así como al gran desempleo y subempleo existente en México. Las mujeres tienden a estar mejor educadas que los hombres.

La demanda de trabajadores en Estados Unidos es un fuerte aliciente para el traslado de los mexicanos: más de dos terceras partes encuentra acomodo en el gran mercado laboral estadounidense.

La migración es un fenómeno importante para muchos estados de la República Mexicana como son los que se encuentran en el centro y norte del país. Realidad que culturalmente está enraizada en muchos pueblos y comunidades y que es digno enfrentarlo. Casos como el de Zacatecas, en el que el cincuenta por ciento de la población habita al otro lado de la frontera norte, es causa de estudio y profunda reflexión.

En otro caso están los estados fronterizos que destacan por tener un aporte migratorio por debajo de la media nacional ya que en estos los migrantes suelen asentarse temporalmente en lo que pueden pasar la frontera, o muchos cuentan con permisos con los que pueden pasar a trabajar y regresar a sus casas, o porque en la región existen muchas maquiladoras que dan empleo. Sin embargo, la migración en estados que antes no resaltaban por ser expulsores de trabajadores ha variado en los últimos quince años, las entidades del centro y sur del país han visto un crecimiento migratorio importante en su población. Así, la migración laboral se ha convertido en la opción más importante para las familias mexicanas para lograr un mejor nivel de vida.

Los principales destinos de los mexicanos en Estados Unidos son los estados que tradicionalmente han acogido a los trabajadores mexicanos: California, Texas, Illinois y Arizona. Si bien estos estados vieron crecer el número de mexicanos en términos absolutos, en números relativos bajó la atracción y se pasó a una mayor distribución espacial en la demanda de trabajadores mexicanos. Durante la década de los noventa los estados del este y norte vieron crecer el número de población mexicana en sus territorios, en algunos casos como Tennessee en más de cuatrocientos puntos porcentuales.

El carácter pendular de la migración de mexicanos hacia Estados Unidos está relacionado íntimamente al desarrollo mercado laboral estadounidense y tiene que ver con tres factores, que a fin de cuentas son los motores que ponen en marcha la migración: los factores económicos de la oferta y demanda de mano de obra que atraen o despiden trabajadores apoyados en la segmentación laboral de dos mercados de trabajo diferentes: el sector primario y el sector secundario así como por los beneficios que trae consigo la entrada de más inmigrantes ilegales que legales; los factores políticos, muy ligados a la

legislaciones migratorias que ponen en práctica medidas de apertura o cierre de trámites migratorios y de cruce fronterizo; y finalmente, la dinámica social de las redes de relaciones que reducen los costos y riesgos de la migración y hacen posible la persistencia del flujo migratorio.

CAPÍTULO III

PARTICIPACIÓN LABORAL DE LOS MIGRANTES MEXICANOS EN ESTADOS UNIDOS

3.1 DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LOS TRABAJADORES MEXICANOS EN ESTADOS UNIDOS

Como se mencionó en el apartado anterior del capítulo II, el crecimiento poblacional no es igual al crecimiento laboral, pero sugiere que los trabajadores mexicanos que se asientan en algún estado de la Unión Americana lo llegan a hacer en consecuencia a la demanda de estos y la oferta de trabajos que haya en dicho estado. El crecimiento en el número de personas mexicanas en nuevas entidades federativas está íntimamente relacionado con el número de trabajadores demandados en las zonas antes mencionadas, mostrando que los trabajadores mexicanos son cada vez más importantes y requeridos por las empresas estadounidenses a lo largo y ancho de Estados Unidos.

En 1990 sólo 3 estados –California, Texas e Illinois – concentraban a alrededor del 85% de todos los trabajadores mexicanos inmigrantes. En el 2000, no obstante, aproximadamente el 68% del total de trabajadores mexicanos estuvieron en esos estados y un nuevo patrón de inmigración se desarrolló en las áreas no tradicionales asociadas con la inmigración mexicana.

El cuadro 10 muestra el notable crecimiento de la fuerza laboral mexicana en cada división regional durante el periodo 1990-2000. El número de trabajadores mexicanos creció por lo menos 100% en 8 de 9 regiones de Estados Unidos. Este incremento imprevisto se dio en los estados centrales del sureste como Alabama, Kentucky, Mississippi y Tennessee, donde la población trabajadora creció un 3,800%, incrementándose en 112,000 trabajadores la fuerza laboral de dicha región. Los estados centrales del noroeste, extendiéndose de Minnesota y Dakota del Norte, bajando a Missouri y Kansas, vieron un incremento del 520% de la fuerza laboral mexicana. Los empleados mexicanos en el Atlántico Sur, extendiéndose de Delaware a Florida, crecieron en un 493%.

Mientras el notable crecimiento porcentual en la fuerza laboral mexicana en el sureste y en la parte central del país fueron importantes, el mayor crecimiento numérico ocurrió en los estados del Pacífico, incrementándose en 954,000 trabajadores mexicanos en dicho periodo. La mayor parte de este crecimiento fue en California²⁶ con 864,000 trabajadores. Los estados que también crecieron de manera notable fueron los del sureste central que incluyen Arkansas, Louisiana, Oklahoma y Texas. Esta región vio incrementado el número de trabajadores mexicanos en 540,000, la mayoría de este aumento fue en Texas que albergó a 510,000 trabajadores mexicanos.

CUADRO NO. 10

NÚMERO Y PORCENTAJES DEL CRECIMIENTO DE TRABAJADORES INMIGRANTES MEXICANOS POR REGIÓN DIVISIONAL EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

	Crecimiento Porcentual de Trabajadores Mexicanos 1990 – 2000	Población de Trabajadores Mexicanos 1990	Crecimiento Numérico de Trabajadores de Mexicanos 1990 - 2000	Población de Trabajadores Mexicanos 2000
Nueva Inglaterra	361%	5 422	19 562	24 984
Atlántico Medio	353%	39 382	138 900	178 282
Centro Noreste	141%	193 643	273 720	467 363
Centro Noroeste	520%	18 134	94 242	112 376
Atlántico Sur	493%	64 504	318 268	382 772
Centro Sureste	3808%	2949	112 289	115 238
Centro Suroeste	118%	458 470	539 563	998 033
Montaña	274%	146 997	403 293	550 290
Pacífico	69%	1 382 180	954 216	2 336 396
TOTAL	123%	2 311 681	2 854 053	5 165 734

Fuente: 1990 Census and Census 2000 Supplementary Survey.

²⁶ Veinticinco por ciento de la fuerza de trabajo del estado de California, Estados Unidos, está constituida por mexicanos, afirmó Fernando Pérez Correa, director de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM. Es decir, uno de cada cuatro trabajadores que labora actualmente en este estado es mexicano. [Gaceta UNAM, núm. 3668, 13 de octubre de 2003.]

En el siguiente mapa se puede apreciar que de acuerdo con la regionalización anterior, son los estados del sur estadounidense que hacen frontera con México y el estado de Illinois (zona centro-noreste), más en particular, a los que la migración mexicana se ha dirigido desde siempre a lo largo del fenómeno migratorio entre México y Estados Unidos. Por ejemplo, los estados de California (zona Pacífico), Texas (zona centro-suroeste), Arizona y Nuevo México (zona Montaña), se tratan de territorios que hace siglo y medio eran mexicanos. En la mitad del siglo XX, gracias a las casas de enganche o contratación en la frontera, las conexiones de vías férreas, la cercanía con los estados de mayor porcentaje de emigración (zona centro del país o como lo regionaliza Jorge Durand y Douglas Massey, la región histórica) y la relevancia de la ciudad de San Antonio, antiguo asentamiento español y mexicano, hicieron de Texas uno de los estados importantes para la emigración mexicana. De hecho, la ciudad de Houston, actualmente, podría considerársele como una ciudad distribuidora de migrantes mexicanos hacia las zonas del este de Estados Unidos, que fueron las que crecieron más en la década de los noventa.

Nuevo México se caracterizó por una baja participación en recibir a los migrantes mexicanos durante la década de los noventa. Es paradójico que siendo una ciudad de tradición México-española no encabece la lista de estados receptores de migrantes mexicanos. Por su lado, el estado de Arizona vio el crecimiento de la población mexicana en su territorio. Las cosas empezaron a cambiar debido a las operaciones de control fronterizo en San Diego y El Paso orillando a que los migrantes mexicanos buscaran nuevas rutas de acceso. Este cambio de itinerario sólo ha trasladado el problema de lugar, ya que los rancheros de Arizona salen a cazar a los trabajadores indocumentados que atraviesan por sus campos o pastizales. El cambio de ruta favoreció la inmigración a Arizona y también la muerte de cientos de mexicanos anualmente.

California es otro ejemplo de estado predilecto por la migración mexicana. A principios de los años sesenta California pasó a ser el principal punto de atracción para los migrantes mexicanos. Varios factores intervinieron: el desarrollo impresionante de la economía californiana en la posguerra; el desarrollo del sistema de comunicaciones entre México y California; el ferrocarril del Pacífico, el sistema carretero y la tendencia a la baja en la demanda de trabajadores agrícolas en Texas [Durand y Massey, 2003].

La ciudad de Los Ángeles y el estado de California tuvieron un desarrollo formidable después de la Segunda Guerra Mundial. El área de servicios se expandió de manera notable. La mano de obra mexicana empezó a ser demandada cada vez más por los hoteles, casinos y restaurantes [Muller, 1992: 353-371] Durante la década de los ochenta se crearon en el estado medio millón de empleos en el sector de limpieza (*Janitors*), la mayoría de ellos de tiempo parcial y no sindicalizados. Además del sector servicios, la mano de obra mexicana penetró en el sector industrial muy especialmente en la agroindustria, la confección y la electrónica de manera vertiginosa. Los migrantes mexicanos vieron en California un mercado de trabajo en continua expansión pero al final de los ochenta entró en crisis económica y recesión.

De tal forma, California empezó a desarrollar el papel de redistribuidor de mano de obra. A partir de este, los migrantes mexicanos se expandieron por el corredor Pacífico a los estados vecinos de Oregon y Washington donde participan en la cosecha de manzana, pera y espárrago. La expansión alcanzó también a los estados de Idaho y Utah (zona Montaña), donde se requiere de trabajadores para labores del campo, el riego, las huertas, la ordeña y el manejo del ganado. En el estado de Nevada (Zona Montaña), en especial en los centros turísticos de Reno, Lake Tahoe y Las Vegas, los mexicanos se han integrado totalmente al mercado de trabajo hotelero y restauranero desde los setenta desplazando a otros grupos de inmigrantes. Por su parte, el estado de Colorado ofrece muchas alternativas: en la ciudad de Denver, los centros turísticos de Aspen y las Montañas Rocosas, la producción de frutas de clima frío –durazno, manzana y pera-, la pujante industria de la construcción y la industria maderera se han convertido en un nuevo polo de atracción de migrantes mexicanos en ese estado. Washington, Oregon, Idaho y Utah pasaron a formar parte de las regiones con más número de trabajadores mexicanos en Estados Unidos, pero durante la década de los noventa, en términos porcentuales, crecieron en menor medida que las otras.

En la zona Centro-Noreste, la expansión industrial a fines del siglo XIX y a principios del siglo XX crearon un fenómeno de urbanización en el corazón de esta zona, liderada por la ciudad de Chicago, Detroit y Milwaukee. Industrias como la ferrocarrilera,

acerera, automovilística y de procesamiento de comida fueron las principales en atraer migrantes mexicanos provenientes de la zona Suroeste, principalmente de Texas. En los trenes se necesitaba de trabajadores que mantuvieran las vías férreas, los vagones y las locomotoras. La industria del acero y del automóvil también requirieron de más trabajadores en el estado de Michigan. Estos representaron un mercado de consumidores más amplio para la expansión de la industria procesadora de alimentos.

Los trabajadores mexicanos que llegaron en la década de los veinte se unieron a los inmigrantes europeos y a los afroamericanos provenientes del sur. Además de las industrias antes mencionadas, los trabajadores mexicanos también se insertaron a las fundidoras, empacadoras de carne, plantaciones de betabel y a las fábricas de azúcar que los necesitaban urgentemente y que empezaron a reclutarlos en Kansas City y San Antonio [Valdés, 2000: 23]

Resalta la presencia del estado de Illinois, específicamente la ciudad de Chicago, polo de desarrollo urbano, financiero, industrial y de comunicaciones más importante del medio oeste y que ha sido la capital regional desde hace muchas décadas, principal punto de afluencia de migrantes mexicanos, centro de servicios y distribuidora de trabajadores para toda la región. Hubo épocas de crecimiento seguidas de caídas abruptas en la migración de mexicanos hacia Chicago: los veinte cuando llegaron y la crisis de 1929 que afectaron gravemente el conjunto de actividades económicas de la región y la política migratoria de deportación masiva que obligó a muchos a retornar a México cuando un sentimiento anti-mexicano se creó por políticos, académicos y líderes, argumentando que los trabajadores mexicanos quitaban los trabajos a los ciudadanos estadounidenses además que ocasionarían problemas económicos y sociales en un futuro próximo [Valdés, 2000: 89]

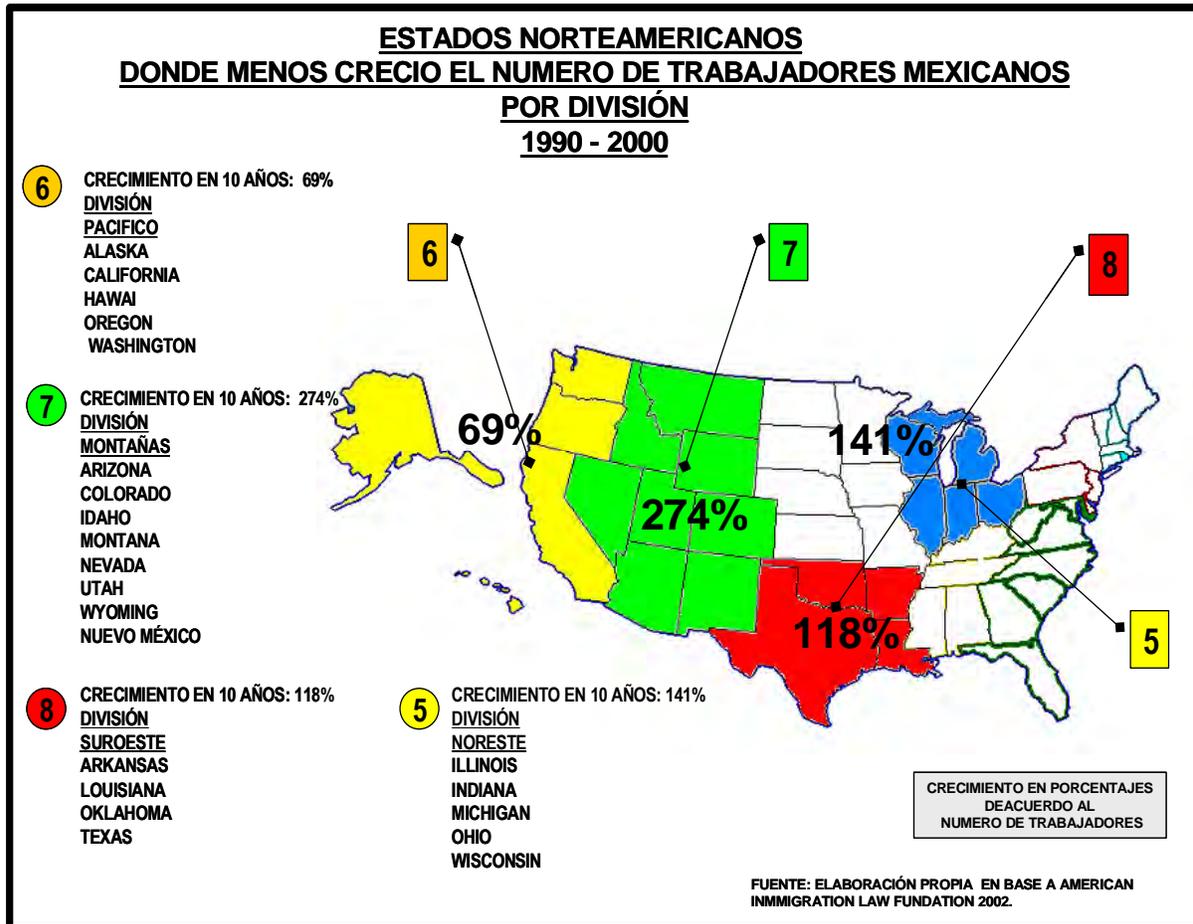
Durante la posguerra, muchas industrias hicieron importantes concesiones para los trabajadores como estabilidad en el empleo, altos salarios conectados con un incremento en la productividad y un buen sistema social. Los trabajadores en esa época eran importantes consumidores de las mercancías producidas por lo que tenían que disfrutar los beneficios

materiales y compartir la grandeza del “American Way of Life”. En la época del Programa Bracero se contrataron miles de mexicanos para la temporada de agricultura, para los caminos y para algunas actividades ciudadanas. Consecuentemente, la migración de trabajadores mexicanos y su empleo superaron por mucho a los que había en 1940.

Entre 1967 y 1982 hubo una contracción del mercado laboral y los trabajadores mexicanos resintieron esta situación. Sin embargo, en los ocho años siguientes de la década de los ochenta, la región centro noreste acogió a uno de cada diez mexicanos que vivían en Estados Unidos y tres cuartas parte de los inmigrantes de la región vivían y trabajaban en Chicago. El condado de Cook, en 1990, concentraba 90 por ciento de la población mexicana en el estado de Illinois, el segundo condado más poblado después de Los Ángeles.

Durante la década pasada hubo un repunte en el número de inmigrantes mexicanos que viven en la región [Durand, Massey y Charvet, 2000: 1-15]. Es en el área de servicios, sobre todo hotelería y restaurantes donde trabajan. Michigan por su renacimiento industrial parece ser otro importante punto de destino para ellos. Se están abriendo nuevas fuentes de empleo para los mexicanos. Es importante resaltar que los trabajadores mexicanos vienen por dinero y desean regresar a sus casas; los que llegan a quedarse usualmente no lo hacen con el deseo de hacerlo, sino por las circunstancias inmediatas y algunas veces porque ya se acostumbraron a vivir en Estados Unidos.

MAPA NO. 1



Las otras zonas, las que crecieron porcentualmente de manera importante, reflejan una nueva distribución geográfica a lo largo del territorio estadounidense. Esta nueva tendencia de dispersión es efecto de la entrada de la IRCA en 1986, ya que con la regularización de millones de trabajadores mexicanos y sus familias, las empresas e industrias tuvieron que relocalizarse con el fin de atraer nuevos trabajadores – indocumentados en su mayoría- sin sindicalización y así poder recortar sus costos de producción. Beneficiándose de la vulnerabilidad legal de los mexicanos se subcontrata a los trabajadores pagándoles menos que el salario mínimo y concediéndoles pocos beneficios [Valdés, 2000: 216]

La zona Centro-Noroeste, que creció 520% entre 1990 y 2000, se caracteriza por ser una región donde ha existido la presencia de mexicanos durante prácticamente todo el siglo XX. La ciudad de Kansas City fue centro de concentración y distribución de mano de obra mexicana hacia los demás estados de la región. En Topeka, Kansas, la compañía Santa Fe Railroad llegó a contratar 14,300 mexicanos en 1928 para que se ocuparan del mantenimiento de las vías.

Pero además de las vías ferroviarias, la región contaba con otras fuentes de empleo: minas y empacadoras de carne en Kansas, cosecha de algodón en Missouri, cultivo y cosecha en Nebraska, cosecha de betabel en Minnesota. Las décadas de los diez y los veinte fueron las de más esplendor. Después de la crisis de 1929 se forzó la deportación masiva de mexicanos y la zona empezó a experimentar una disminución continua.

Comenzó la época de los braceros y la región se mantuvo activa durante la llegada de estos, que trabajaban entre abril y junio en la cosecha de betabel; estados como Nebraska y Iowa recibieron de manera sistemática braceros mientras duró el programa [Durand y Massey, 2003]. Concluido el Programa Bracero la zona entró en una etapa difícil. El decaimiento se debió principalmente a la crisis del ferrocarril como sistema monopólico de transporte pesado, al cierre de minas y los avances tecnológicos en el cultivo de betabel y algodón que redujeron de manera casi absoluta la presencia de mano de obra mexicana en los cultivos.

Pero el auge económico de Estados Unidos durante la década de los noventa hace que la región se renueve en cuanto polo de atracción de trabajadores mexicanos. El actual proceso de relocalización industrial con las nuevas tendencias en el proceso de carne, las grandes empacadoras ubicadas en los centros urbanos, son sólo algunos ejemplos de sectores hacia donde se dirige esta nueva oleada de migrantes mexicanos. Las empacadoras argumentan que la nueva localización se debió a la necesidad de reducir costos de transportes y gastos de operaciones. Pero también las compañías aprovecharon la coyuntura para disolver sindicatos y recontractar trabajadores migrantes con salarios más bajos. Los

trabajadores mexicanos están desplazando a la mano de obra afroamericana, femenina y sindicalizada que solían controlar este nicho laboral [Stull, 1995]

En otro ejemplo, la población mexicana en el sur y oeste de Minnesota se ha incrementado en forma dinámica desde principios de los años ochenta. Armando Cuellar, un consejero laboral rural, observó en 1990 que “en los últimos tres años han llegado más mexicanos que en los cincuenta años previos”. Este crecimiento puede ser atribuido al asentamiento de trabajadores agrícolas atraídos por el cultivo y producción de la remolacha en el Red River Valley, que inclusive muchos empleadores se dirigen a México para contratarlos. Ciudades como Grand Forks, Moorhead, Crookston y Oslo son ejemplo donde se pueden encontrar asentamientos de trabajadores agrícolas mexicanos [Valdés, 2000: 224]

En el estado de Nebraska las plantas empacadoras de carne atraen a los trabajadores mexicanos a ciudades como Lexington, Columbus y Omaha, sólo por mencionar algunas. Por ejemplo, en la ciudad de Lexington, la población latina creció de 3.3% del total en 1990 a 30% en 1996 como resultado de la apertura de compañías empacadoras de carne. Pero ha sido tanta la afluencia de miles de migrantes a esta zona que ha preocupado a las autoridades migratorias y han empezado a hacer redadas. De la planta Monfort, ubicada en Grand Island, Nebraska, por ejemplo, en 1999 fueron deportados más de 400 trabajadores mexicanos según el INS (Immigration and Naturalization Service, mejor conocido como “La Migra”). En otra operación realizada en Omaha, Nebraska, entre 40 empresas, el INS puso en evidencia a 3,000 trabajadores indocumentados que tuvieron que abandonar voluntariamente su trabajo [Durand; Massey, 2003:125]

La zona que más creció entre 1990 y 2000 es del Centro-Sureste que enmarca a los estados de Mississippi, Alabama, Tennessee y Kentucky. Estos estados no contaban con población considerable de mexicanos dentro de sus territorios en 1990 pero para el año 2000 el número de trabajadores mexicanos creció de forma exponencial; al ser este un fenómeno reciente, no existen estudios que revelen qué tipo de trabajos son los que ocupan los mexicanos en estos estados, esto porque se da poco seguimiento a las segundas

inmigraciones de trabajadores mexicanos dentro del territorio estadounidense, es decir, el efecto IRCA hace que los trabajadores se encaminen hacia nuevos nichos laborales en busca de mejores oportunidades. Habrá que hacerse este tipo de trabajos, que seguramente los habrá, ya que es un tema muy importante dentro de la nueva configuración geográfica de la migración mexicana en Estados Unidos para así poder indicar los nichos laborales donde se insertan los mexicanos.

Las 3 zonas restantes (Atlántico Sur, Atlántico Medio y Nueva Inglaterra) están en proceso de formación y se les puede identificar geográficamente como el corredor de la costa este, que empieza en el extremo sur de Florida prolongándose hacia los estados de Georgia y las Carolinas, hasta los estados de New Hampshire y Maine al extremo noreste.

Hay una especial conexión entre estas tres zonas ya que en ellas fluyen grupos itinerantes de migrantes que van de sur a norte y se integran a las actividades agrícolas estacionales, y en menor medida, a las procesadoras de frutas, carnes y productos marinos. A Maryland (Atlántico Sur) por ejemplo, en cada temporada llegan cerca de 1,000 mexicanos a cosechar tomate provenientes de la Florida (Atlántico Sur). Son tantos que se ha tenido que acondicionar un antiguo campo de prisioneros alemanes para alojar a los trabajadores temporales. [Durand y Massey, 2003].

Los grupos itinerantes de trabajadores migrantes en la agricultura constituyen 17% del total de la fuerza laboral agrícola en Estados Unidos. Se trata de una población flotante de cerca de 350,000 personas que siguen el ritmo de las cosechas. Otro 37% del total se consideran *shuttle migrants* y tienen que desplazarse, por lo menos, 150 kilómetros para conseguir trabajo. Del total de trabajadores agrícolas, 42% mantienen su residencia fuera de Estados Unidos y durante el fin de temporada de cosechas se mantienen de los ingresos de otras actividades no agrícolas [U.S. Department of Labour, 2000: 17]

La zona Atlántico-sur se nutre, en la práctica, de cuatro circuitos diferentes de mano de obra: de las migraciones internas de mexicanos provenientes de la zona centro-suroeste; de los flujos unidireccionales de mexicanos provenientes de los estados centrales del país;

de la migración “legal” e inducida a determinados mercados de trabajo (Visas H-2) y de los grupos itinerantes de trabajadores que siguen el calendario agrícola. El primer circuito se alimenta, principalmente, de población migrante asentada en la zona centro-suroeste que han empezado a migrar en busca de nuevas oportunidades laborales y mejores condiciones de vida.

El estado de Georgia está en un proceso de reconversión y relocalización industrial y tiene una demanda en específico de migrantes. Por ejemplo, en el periodo preolímpico cuentan que los políticos de Georgia negociaron con la migra para suspender las redadas dos meses antes de los Juegos Olímpicos de Atlanta para que los obreros mexicanos pudieran terminar a tiempo la construcción de las instalaciones [Cason; Brooks, 2002] También en el suroeste del estado, en la región avícola de Vidalia, los mexicanos trabajan en el campo, principalmente en la cebolla. En esta misma zona de Georgia hay latinos empleados en el procesamiento de pollo, mientras que en ciertas entidades del medio se dedican al procesamiento de carne.

Un caso particular es el de Dalton, Georgia, que se conoce como *Carpet City* (“La ciudad de las Alfombras) y que ha atraído a un gran número de latinos –entre ellos los mexicanos- para trabajar en sus fábricas. En 1990 los mexicanos representaban el 88% del total de población latina en esta ciudad; en 2000 el porcentaje siguió la misma tendencia. En esta ciudad se produce el 80% de la producción de alfombras de todo Estados Unidos. En 1960 esta industria generó ganancias por mil millones de dólares; en 1990 la cifra ascendió a 10 mil millones de dólares. El 58% de la fuerza laboral de Dalton está ocupada en esta industria.

Entre las familias mexicanas de esta ciudad, tanto hombres como mujeres ocupan algún puesto en esta industria, principalmente trabajos no calificados e intensivos: electricistas, mecánicos, tintoreros, etc. Las compañías siguen un método de explotación: largas jornadas de trabajo y contratos laborales de poca duración. Hernández y Zúñiga (2000) han constatado que la mano de obra contratada en Dalton a finales de los noventa

provenía fundamentalmente de California (15%), Texas (11%), Florida (8%), Illinois (3%) y otros estados (14%). [Hernández, Ruben; Zúñiga, Víctor, 2000: 49-65]

El origen de este flujo está directamente relacionado con el desplazamiento de inmigrantes a partir del proceso de legalización (IRCA). Su estatus legal permite a los trabajadores mexicanos una mayor libertad de movimiento permitiéndose explorar nuevos mercados laborales y su asentamiento en nuevas comunidades.

La zona Atlántico-Medio, como se ha expuesto, recibe a los migrantes provenientes del Atlántico Sur. La ciudad de Nueva York, la ciudad más cosmopolita del mundo, se ha caracterizado por recibir a una gran variedad de flujos migratorios pero no precisamente de mexicanos. Si bien no había una migración significativa de mexicanos en décadas pasadas si las había constantes²⁷. Para la década de los noventa la población mexicana en los estados de Nueva York y Nueva Jersey creció de manera muy considerable así como la de su fuerza laboral. [U.S. Bureau of Census 2000; AILF, 2002]

Al parecer los trabajadores migrantes del área de nueva York comenzaron a llegar a mediados de los setenta provenientes de Michoacán y Jalisco donde trabajaron y siguen trabajando en la “*yarda*” o jardinería. Sin embargo, el proceso se quedó estancado y su crecimiento fue muy lento, muy posiblemente porque los jaliscienses y michoacanos tienden a dirigirse principalmente a California (80 por ciento).

Durante los noventa, Nueva York expandió su mercado de trabajo: la ciudad ya no recibía reemplazo de nuevos inmigrantes para las economías étnicas tradicionales – coreanos, italianos, puertorriqueños- y empezó a recibirlos de Europa del Este, el Caribe, Sudamérica y México; el crecimiento económico demandaba nuevos trabajadores para el mercado de trabajo formal e informal. Los mexicanos entraron a las ocupaciones de “cuello azul”, como meseros de restaurantes y encargados de tiendas [Abu-Lughod, 1999: 415-416]

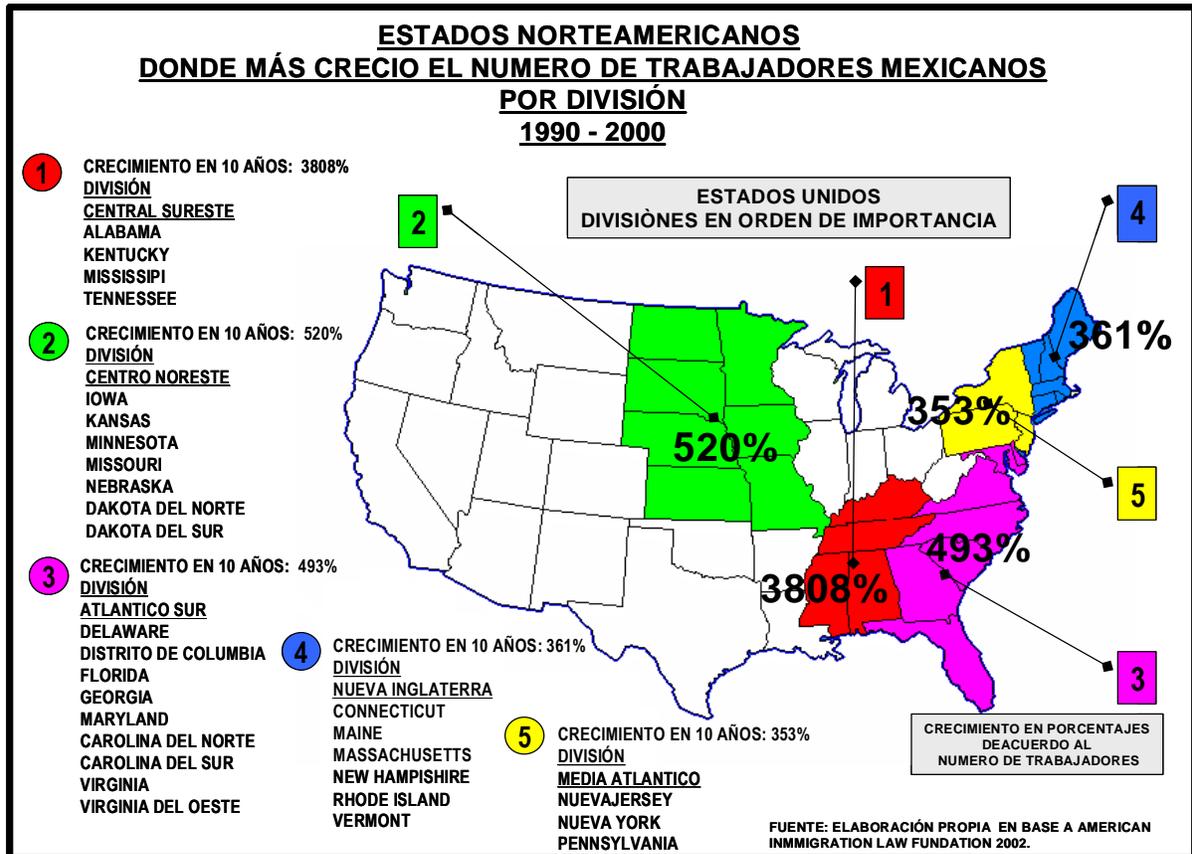
²⁷ Muy posiblemente se trataba de gente de clase alta y media: funcionarios, políticos en retiro, profesionales, artistas y estudiantes de universidades públicas y privadas.

En el medio urbano los mexicanos se han ubicado de manera muy notoria en los mercados de trabajo de la gran urbe que ya no recibieron trabajadores de otros lugares. Ejemplo muy significativo es la presencia visible de mexicanos en las tiendas de abarrotes, flores y verduras de coreanos. También se les puede encontrar en las cocinas de los restaurantes del barrio italiano. Otros trabajan en la pujante industria de la construcción. Las mujeres trabajan de empleadas domésticas y niñeras así como en la confección -que son empleos insalubres y mal pagados. Pero también están los trabajadores que esperan a ser contratados por patrones eventuales. La creciente presencia mexicana es ya tan evidente que manifestándose en hechos, el noticiero televisivo con mayor audiencia en Nueva York se transmite en español [Cason; Brooks, 2002]

Los demás estados de la zona también necesitaban de trabajadores mexicanos: la región tabacalera y la industria de la extracción de pulpa de jaiba (que contrata mujeres provenientes de Tampico) en el estado de Carolina del Norte; la industria pesquera de Virginia o la región agrícola del sur de Nueva Jersey, son sólo ejemplos más de que el mercado laboral estadounidense requiere de este tipo de trabajadores.

Finalmente, en la zona Nueva Inglaterra ha crecido la migración de trabajadores mexicanos en más de 350% pero la población mexicana creció de manera moderada, por lo que se deduce que sólo hay contratos temporales para los mexicanos y por lo tanto no hay un asentamiento definitivo; las condiciones climatológicas pueden resultar una barrera para que los trabajadores y sus familias decidan quedarse de manera permanente, o las industrias y trabajos todavía no requieren mano de obra mexicana asentada definitivamente en esta zona. Pero sin duda, la población mexicana en los estados de esta zona crecerá en los próximos años ya que la costa este se caracteriza por tener un mercado de trabajo interconectado y pujante.

MAPA NO. 2



3.2 SITUACIÓN LABORAL DE LOS TRABAJADORES DE ORIGEN MEXICANO

Para explicar la situación laboral de los trabajadores mexicanos en Estados Unidos hay que referirse al sentimiento racista histórico por parte de la sociedad estadounidense hacia los mexicanos. Carey Williams, columnista y escritor estadounidense, sostiene que la explotación de clase de los mexicanos es distintiva por los patrones de discriminación racial que rondan desde la invasión y conquista de los territorios mexicanos por Estados Unidos [Valdés, 2000: 16]. Estos hechos marcaron la herencia de subordinación política y económica usando el racismo como herramienta de control en contra de los mexicanos.

Desde siempre, los trabajadores mexicanos han ocupado los trabajos más pesados y peor pagados desde que la migración México-Estados Unidos comenzó como tal. La sociedad blanca ha visto a los inmigrantes mexicanos como personas indeseables por la simple razón de no ser blancos, por no tener las mismas creencias, el mismo idioma y la misma cultura.

La formación histórica de la sociedad estadounidense en términos multiétnicos y multiculturales y las especificidades de su desarrollo industrial capitalista hace que la raza o lo étnico, por un lado, y la clase social o el nivel de ingreso por otro, sean elementos imprescindibles para poder explicar las profundas desigualdades y obstáculos que se interponen ante ciertos grupos para lograr mejores formas de inserción laboral, mejores salarios y por ende, mejores niveles de vida.

El dominio que ha ejercido la raza blanca ha sido un elemento importante en la historia de esta nación -el cual prevalece hasta nuestros días-; la segregación y subordinación de las que han sido objeto los negros, asiáticos y latinos en los terrenos social, político y económico han significado serias desventajas para ellos. La pertenencia a cierta clase social y al nivel de ingresos que perciban determinan su incorporación a mejores o peores trabajos.

Es importante mencionar que dentro del grupo de los latinos, los mexicanos son los que poseen niveles más bajos de educación, de salarios y de empleos, por lo tanto, son los más vulnerables dentro de este grupo y de la sociedad en general.

Las profundas relaciones sociales, políticas y – fundamentalmente- económicas de la población de origen mexicano (entendida como los mexicanos de nacimiento y los nacidos en EU pero de padres o abuelos mexicanos) en Estados Unidos son difícilmente cuantificables debido al gran número de trabajadores indocumentados²⁸, más no imposibles de estimar.

²⁸ Cinco millones de inmigrantes mexicanos indocumentados viven y trabajan en Estados Unidos [Santibáñez, 2004]

La realidad marca que para las empresas estadounidenses es mejor contratar trabajadores inmigrantes ilegales por el hecho de pagarles menos del salario mínimo. Por esta razón, la población inmigrante indocumentada no está realmente bien calculada y se debe a dos motivos principales y obvios: los empleadores no reconocen que contratan trabajadores indocumentados por las probables multas o costos que la ley de los gobiernos locales, estatales y federal podrían imponerles (IRCA); y segundo, los trabajadores indocumentados evitan todo contacto con las autoridades principalmente por temor a la deportación, que en muchos casos va ligada a la posible persecución de carácter xenófobo.

Bajo estas premisas se analizan los datos siguientes que confirman el hecho que los mexicanos siguen ejerciendo los trabajos más bajos en la escala laboral y los peor pagados situándose dentro de la población más pobre.

Se muestra la situación laboral de los trabajadores de origen mexicano en Estados Unidos a través de la información expuesta por Elaine Levine en *Los nuevos pobres de Estados Unidos: los hispanos* [2001]; en, *Empleos para Inmigrantes. Un nicho del mercado Laboral suspendido entre México y Estados Unidos*, [CISAN, 2004]; con lo publicado por el Departamento de Trabajo y por el Departamento de Comercio de Estados Unidos a través del Buró de Censos, y por CONAPO, basado en el Buró de Censos de Estados Unidos.

3.2.1 Posición Laboral

Los datos recabados por el Buró de Censos de Estados Unidos arrojan la existencia de una relación inversa entre el porcentaje de hispanos empleados en las diversas categorías ocupacionales y el nivel salarial correspondiente, es decir, hay más trabajadores en donde menos pagan .

Según el Departamento de Trabajo de E.U. en 1996²⁹ el número total de trabajadores civiles mexicanos era de 7' 209, 000, y el gran total que incluye a blancos, negros e hispanos fue de 132' 992, 000 personas. Para el 2002 [U.S. Census Bureau, 2002], el total de trabajadores mexicanos ascendió a 10' 529, 000 trabajadores, y el gran total de la fuerza laboral subió a 135' 154,000. De aquí se obtuvieron los siguientes resultados:

- Del completo grupo de los Hispanos³⁰, los de origen mexicano muestran las mayores desventajas en la escala de posiciones laborales –establecida por el Departamento de Trabajo estadounidense-, pues sólo 11.4% de los mexicanos empleados ocupaban puestos de *gerentes o profesionales* (que son los de mayor jerarquía). Esta cifra debe compararse con 29.8% de los blancos³¹, 20% de los negros y 14.2% para los hispanos, destacando los cubanos con 21.7%. Estas cifras corresponden al año de 1996. Para el año 2002, los mexicanos ocupados en estos cargo ascendió a 11.9% comparado con el 33.7% de los No hispanos. Dentro del grupo de los Hispanos el promedio fue de 18.7%, destacando los cubanos con 23% de participación en estas actividades.
- En 1996, el 21.2% de los trabajadores mexicanos trabajaba en puestos de *técnicos, ventas y apoyo administrativo*, que fue más baja que la de los otros grupos de la población (blancos 29.8%, negros 28.6%, puertorriqueños 32.1% y cubanos 32.7%). Para 2002, los mexicanos ocupaban el 21.9%, el promedio de los Hispanos fue de 27.8%, destacando los cubanos con 33.5% y los puertorriqueños con 32.6%. Los No hispanos 29.3%.
- En el rubro de *servicios* los negros tenían la participación más alta (21.8%, 1996) – donde la mediana del salario es casi tan baja como en el sector agropecuario– seguidos de los puertorriqueños (19.8%) y los mexicanos (18.9%). Los cubanos y blancos participaron con 14.6% y 12.5%, respectivamente. Para el año 2002, el promedio de los hispanos fue de 21.5%, (destacando los centro y sudamericanos

²⁹ Los datos del año 1996 fueron consultados en Levine, Elaine, *Los nuevos pobres de Estados Unidos: los hispanos*, Ed. IIEc.-UNAM, 2001, p.98-103.

³⁰ Aquí se considera dentro del grupo de los Hispanos a: Puertorriqueños, Cubanos, Centro y Sudamericanos y Otros Hispanos

³¹ Para el año 2002, los blancos, negros y demás grupos étnicos que no se consideran de origen latino o hispano entran dentro de la categoría *No Hispanos*.

(27.3%)) los mexicanos participaron con 21.3%, los puertorriqueños 21.7% y los cubanos con 17.9%. Los No hispanos 13.2%. Cabe destacar que es en los servicios donde se da la mayor creación de empleos tanto en términos absolutos como relativos [Levine, 2004:97]. Además de ser el sector que más empleos creará los próximos años.

- Los puestos de trabajo referentes a *Producción de precisión, oficios y composuras*, los mexicanos ocupan la tasa más alta de participación (13.1%, en 1996), seguidos de los cubanos (12.7%), los blancos (11.1%), puertorriqueños (9.4%). Para 2002, los mexicanos siguieron encabezando la lista (16.2%); el promedio de los hispanos fue de 12.5%, destacando los centro y sudamericanos (13%), los No hispanos participaron con 10.1%. Estos puestos son frecuentemente bien pagados pero tienen la desventaja de ser irregulares, ya sea por temporada o intensidad.
- La proporción de mexicanos empleados como *Operarios, fabricantes y obreros* en 1996 fue de 24.7%, algo mayor que los negros (20.6%), significativamente mayor que los puertorriqueños y cubanos, 18.6% y 17.4% y casi el doble que la de los trabajadores blancos (13.6%). En 2002, la participación de los mexicanos cayó a 22.7%, el promedio de los hispanos fue de 17% destacando los centro y sudamericanos con 20.9%; los No hispanos participaron con 11.7%. (casi la mitad que los mexicanos).
- Ningún grupo tiene una participación alta en las ocupaciones *Agropecuarias*. Sin embargo, los trabajadores mexicanos tenían la tasa más alta en 1996 con el 8% que excede por mucho a los blancos y a los negros con 3.1% y 1%, respectivamente, y también a los puertorriqueños y cubanos, cuyos grupos se emplean en 1.2% en este sector. En 2002, los mexicanos participaron con el 6% (debido a que la agricultura prescinde cada vez más de mano de obra y usa más tecnología), los No hispanos 2%, los Latinos 2.3%, destacándose los centro y sudamericanos (2.5%).

Según el Departamento del Trabajo de E.U., una categoría de trabajo presenta alta concentración cuando más del 18% de la población económicamente activa de un grupo racial determinado se ocupa en esa categoría de empleo. Ninguna de las categorías o

subcategorías con una concentración alta o muy alta de hispanos cae dentro de los puestos altos de la clasificación laboral general:

1. gerenciales y especialidades profesionales
2. técnicos, ventas y apoyo administrativo

Las otras categorías con concentración alta o muy alta de hispanos se encuentra repartidas en los puestos bajos de la clasificación laboral general:

1. servicios
2. producción calificada, oficios y composuras
3. operarios, fabricantes y obreros
4. agricultores

Siendo así, se corrobora la segregación laboral para determinados grupos étnicos dentro del segmentado mercado laboral estadounidense, donde la construcción de estereotipos, en la que interviene la ideología dominante de la sociedad, determinan las actividades que determinada raza debe realizar.

Para los años 2000, 2001 y 2002, las categorías de ocupación en términos absolutos para los mexicanos fueron de:

- Los trabajadores mexicanos en 1996 que ocupaban puestos gerenciales o profesionales eran 821,000; en 2000 fueron 1'107,000; en 2001 1'190,000; para el año siguiente crecieron a 1'253,000
- Los empleados en la categoría de técnicos, ventas y apoyo administrativo en 1996 eran 1'525,000; 2'060,000, 2'143,000 y 2'309,000, en los años 2000, 2001 y 2002, respectivamente.
- Los mexicanos dedicados a los servicios eran 1'366,000 en 1996, 1'818,000 para 2000; 1'884,000 para 2001 y para el año 2002, había 2'240,000 trabajadores mexicanos en este rubro.

- Los que ocupaban trabajos de producción calificada, oficios y composturas fueron 945,000 mexicanos en 1996, creció a 1'456,000 en 2000; 1'527,000 y 1'705,000 en 2001 y 2002, respectivamente.
- Los operarios, fabricantes y obreros mexicanos eran 1'780,000; 2'202,000; 2'225,000 y 2'390,000 en los años 1996,2000,2001 y 2002, respectivamente.
- Finalmente el sector primario es el único que ha presentado un decremento en la población ocupada en dicha actividad, pues los trabajadores mexicanos que se dedicaban a la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca en 1996 eran 759,000; en 2000 disminuyeron a 721,000; en 2001 a 607,000 y en 2002 aumentaron a 633,000. Esto demuestra la tendencia ascendente del uso de la tecnología en la agricultura y que no todos los empleadores declaran la verdad sobre los trabajadores indocumentados dentro de sus nóminas.

Las cifras presentadas nos muestran de manera general la ubicación de los trabajadores mexicanos en el mercado laboral estadounidense y nos da una idea de su posible estatus social, que más adelante se verá.

La siguiente información recabada por la *American Immigration Law Foundation* [2002] muestra de manera más particular los puestos de trabajo o industrias a los que se dirigieron los mexicanos entre 1990 y 2000 y muestra algunas diferencias en cuanto a la información presentada por el Buró de Censos de Estados Unidos en el año 2002.

Casi todos los sectores de las principales industrias experimentaron un dramático incremento de trabajadores mexicanos durante la década de los noventa en su fuerza laboral. Como vemos en la siguiente tabla, el porcentaje de la *agricultura* –relacionado con los trabajadores que nacieron en México- saltó de 8.8% en 1990 a 15.3% en 2000. Contrastando con la información del la Oficina de Censos, una explicación lógica a esta diferencia radica en que no todos los empleadores reconocen que tienen trabajadores indocumentados. La fuerza de trabajo mexicana en la *industria de la construcción*, que entra en la categoría de *Producción de precisión, oficios y composturas*, era 3.3% del total de trabajadores en 1990, para 2000 estos crecieron a 8.5%. Trabajadores mexicanos

inmigrantes eran 3.5% de los empleados en la *industria de las manufactura de productos no durables* en 1990, incrementándose a 9.1% en 2000. Los trabajadores mexicanos se concentraron en dos importantes subsectores de la industria de los servicios. El porcentaje de los trabajadores en *servicios de administración y soporte* creció de 4% en 1990 a 9.1% en 2000. A su vez, el porcentaje de los trabajadores en *servicios en alojamiento y comida* fue de 4.2% a 9.5% de 1990 a 2000, respectivamente.

CUADRO NO. 11

LAS PRINCIPALES INDUSTRIAS INCREMENTARON LA CONFINZA EN LOS TRABAJADORES MEXICANOS INMIGRANTES

	Mexicanos Inmigrantes Como Porcentaje de la Fuerza de Trabajo en 1990	Mexicanos Inmigrantes como Porcentaje de la Fuerza de Trabajo en 2000
Agricultura, Silvicultura, Pesca y Caza	8.8	15.3
Minería	1.5	3.0
Servicios Públicos	1.0	0.7
Construcción	3.3	8.5
Manuf. De Productos no durables	3.5	9.1
Manuf. De Productos durables	2.8	4.7
Industria al Mayoreo	2.3	7.9
Industria al Menudeo	1.3	2.5
Transporte y Almacenaje	1.1	2.5
Información	0.5	1.7
Finanzas y Seguros	0.4	1.0
Bienes Raíces, Alquiler y Arrendamiento	1.1	2.8
Servicios	1.6	3.3
T O T A L	2.0	4.0

Fuente: American Immigration Law Fundation, 2002.

La presencia de trabajadores mexicanos nacidos en México es especialmente notable en ciertas industrias. Los mexicanos fueron el 4% de todos los trabajadores nacionales, pero son representados al menos dos veces en este índice en 19 detalladas

categorías industriales. Como se ve en la siguiente tabla, los trabajadores mexicanos son 8% de 11.9% trabajadores en 11 categorías industriales como en la construcción y la industria del plástico. Los trabajadores mexicanos están entre 12% y 15.9% de todos los empleados en 5 industrias, incluyendo panaderías y manufactura de inmobiliario, y hay 5 industrias en las cuales los trabajadores mexicanos inmigrantes son por lo menos el 16% de todos los trabajadores. Estas últimas industrias que incluyen la cosecha de frutas y verduras, la matanza de animales, la jardinería, los trabajadores mexicanos representan 1 de cada 5 trabajadores de su fuerza laboral.

CUADRO NO. 12
INDUSTRIAS CON ALTO USO DE TRABAJADORES
MEXICANOS

Industrias	Mexicanos Inmigrantes como Porcentaje de la fuerza laboral 2000
Agricultura, Cosecha	22.9
Agricultura /Todas las demás (excepto animal)	10.9
Construcción	8.5
Manuf. Frutas y Verduras	22.3
Manuf. Matanza de Animales	26.8
Manuf. Panaderías	15.2
Manuf. Otras Comidas	9.4
Manuf. Industria Textil	9.7
Manuf. Vestido	15.6
Manuf. Tala de Madera	8.7
Manuf. Mobiliario	12.2
Tiendas de Comestibles al Mayoreo	10.6
Servicios Profesionales para Edificios	13.2
Jardinería Profesional	22.6
Entretenimiento, Bares y Restoranes	10.0
Servicio de Lavado de Autos	28.0
Servicio de Tintorería	10.4
Servicios de Limpieza Doméstica	13.2

Fuente: American Immigration Law Fundation, 2002.

Los empleos de agricultores, obreros en las industrias de la fruta y de carnes, jardineros o lava coches son ejemplo de los “nichos laborales” a donde llegan los nuevos migrantes y que sólo en este tipo de empleos pueden encontrar cabida, que como se ha expuesto, se consideran trabajos sólo para mexicanos.

3.2.2 Ingresos

Los ingresos de los trabajadores van muy ligados al tipo de trabajo que realizan. Diversos estudios han demostrado que la brecha salarial entre los ingresos de trabajadores calificados y no calificados está determinado fundamentalmente por las diferencias en la ocupación. La educación ha sido un factor de creciente importancia en la determinación de los ingresos durante las dos últimas décadas. Desde principios de los años ochenta, tanto para hombres como mujeres mexicanos, la mediana de sus ingresos es menor a la de cualquier otro grupo de la población estadounidense. En 1996 de todos los trabajadores de origen hispano que laboraban en Estados Unidos, los mexicanos, tanto hombres como mujeres, tenían los niveles más bajos de ingresos. El ingreso medio anual de los trabajadores mexicanos fue de 14,717 dólares y el de las trabajadoras de 10,497 dólares [Levine, 2001]. Para 2001, la mediana para los latinos fue inferior que la de los afroamericanos (20,189 dólares anuales, contra 21, 466 y bastante distante con los blancos no hispanos (31,791). La mediana de las mujeres latinas (12,583 dólares anuales en 2001) es marcadamente menor que la de las afroamericanas (16,282 dólares) quienes tienen un nivel bastante cercano a la de las blancas no hispanas (17,229). Entre los trabajadores latinos, los mexicanos y las mexicanas tienen la mediana de ingresos más baja, respectivamente.[Levine, 2004]. Según CONAPO, en 1996, 7 de cada 10 trabajadores ganaban entre 10,000 y 20,000 dólares al año y el promedio general fue de 15,674 dólares anuales, tanto para los hombres como para las mujeres. También CONAPO estima el ingreso promedio anual de los trabajadores mexicanos del año 1997 al 2002, siendo 16,132 dólares, 16,922; 17,566; 18,507; 19,808 y 20,471 dólares anuales, respectivamente.

Comparando los ingresos de la población de 15 años o más residentes en Estados Unidos, según región de nacimiento [CONAPO, con base en Bureau of Census, *Current Populations Survey (CPS)*, marzo de 2002], el salario promedio en Estados Unidos fue de

33,266 dólares; siendo los mexicanos los que percibieron el salario promedio anual más bajo con 20,471 dólares, seguido de América Latina y el Caribe³² con 26,198 dólares; luego están los nacidos en Estados Unidos y sus territorios³³ con 33,777 dólares; Resto de Inmigrantes del mundo³⁴ con 36,916 dólares; Unión Europea y Canadá³⁵ con 40,213 dólares y por último Asia Oriental³⁶ con 41,014 dólares anuales.

Según el Departamento de Comercio de Estados Unidos, [Current Population Reports, marzo de 2002] 26.3% de Hispanos y 53.8% de No Hispanos Blancos ganaban 35,000 dólares o más³⁷ en empleos de tiempo completo y anualmente. Entre los trabajadores Latinos, los mexicanos tenían la más baja proporción de ganar esta cifra (véase la gráfica 5).

Además, la proporción de trabajadores ganando 50,000 dólares o más fue de 12.4% para los Hispanos, comparado con 31.8% de los No Hispanos Blancos. Los Mexicanos tuvieron la más baja proporción de trabajadores ganando 50,000 dólares o más con 10.6%.

En 2001, el umbral de pobreza en Estados Unidos fue ponderado en promedio para una familia de cuatro personas en 18,104 dólares anuales, entonces, las cifras arriba mencionadas indican que los trabajadores y las trabajadoras mexicanas pueden considerarse dentro de este rango; son el grupo dentro de la sociedad estadounidense más propenso a la pobreza.

³² Excepto México.

³³ Incluye Puerto Rico y sus territorios.

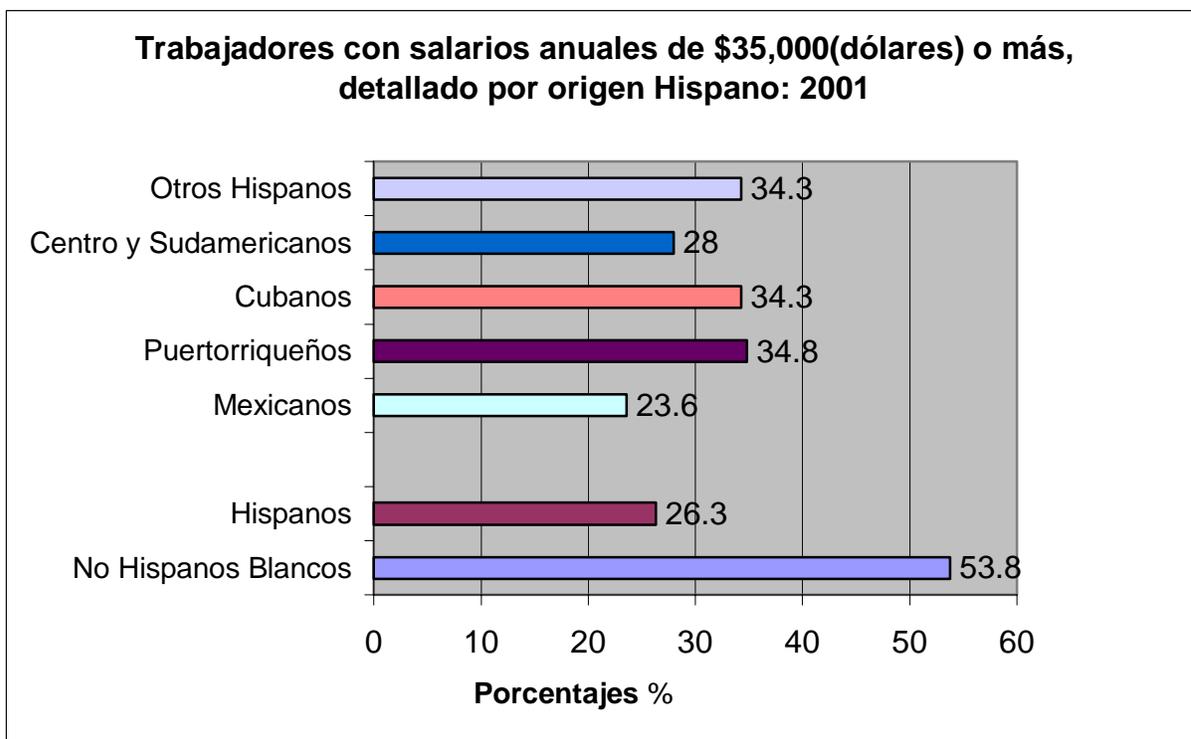
³⁴ Considera a la población nacida en países de los continentes de África y Oceanía, así como a los que no pertenecen a la unión Europea y Asia Oriental; además de la población que no especifica su lugar de nacimiento.

³⁵ La Unión Europea estaba integrada en 2002 por Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia.

³⁶ Comprende a la población nacida en los países de Japón, Taiwán, Corea, Corea del Sur, China y Hong Kong.

³⁷ Los datos de salarios en este reporte se refieren al año anterior de esta encuesta. En este caso, la información recavada se refieren a Marzo de 2001.

GRÁFICA 5



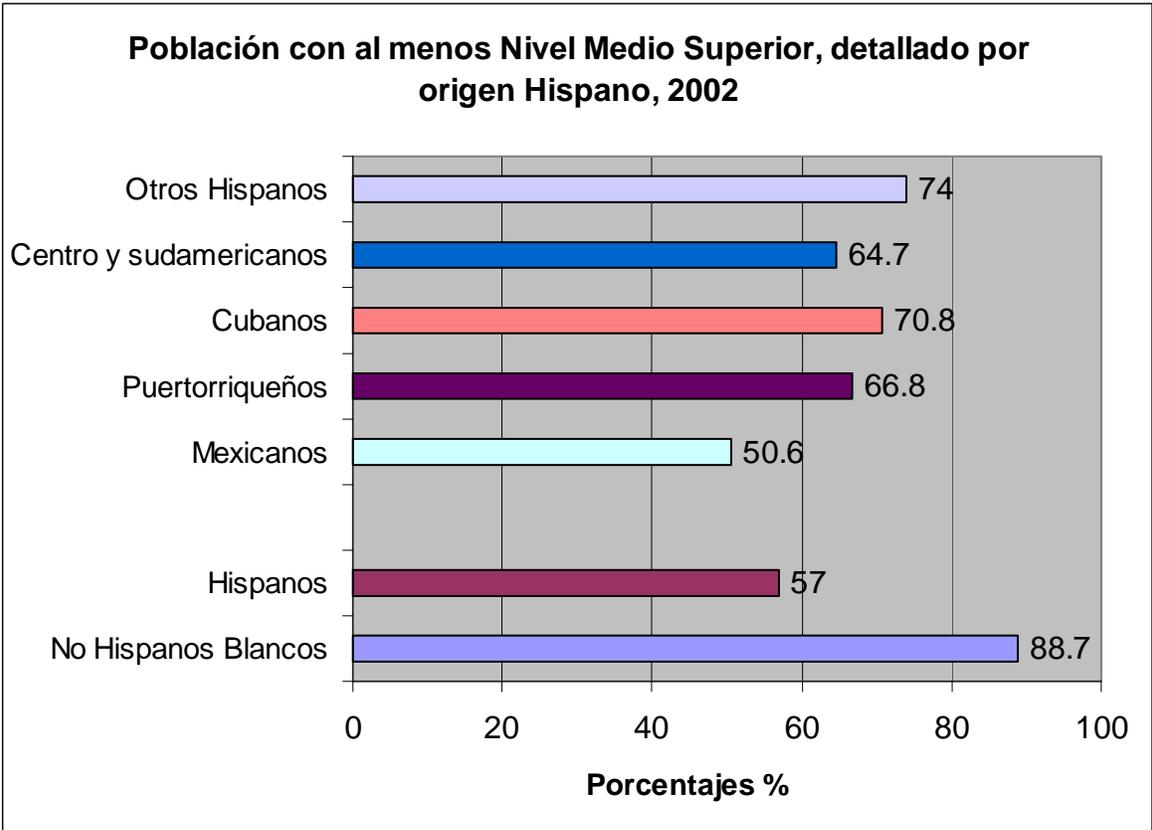
Fuente: U.S. Census Bureau, Annual Demographic Supplement to the March 2002, Current Population Survey.

A lo largo de las últimas décadas, el nivel de escolaridad se ha vuelto un determinante cada vez más importante del nivel de ingresos de las personas. La población de origen mexicano es el grupo más rezagado en este sentido. En el año 2000, 49% de la población de origen mexicano no había concluido la enseñanza media superior o *high school*. Para los puertorriqueños y los cubanos las cifras eran 35.7% y 27%, respectivamente. A la vez, solamente 21.5% de los afroamericanos y 15.1% de todos los blancos no habían alcanzado este nivel de escolaridad. Por otra parte, solamente 6.9% de las personas de origen mexicano tenía títulos universitarios en comparación con 13% de los puertorriqueños y 23% de los cubanos. La cifra para los afroamericanos fue de 16.5%, mientras que 26.1% de todos los blancos tenían títulos universitarios [U.S. Department of Commerce, *Current Population Reports*, 2002].

También, el Departamento de Comercio[2002] calculó que de la población Hispana con 25 años de edad o más fue menos propensa a graduarse de la educación media superior o *high school* que los No Hispanos Blancos (57.0% contra 88.7%, respectivamente). Además, más de un cuarto de Hispanos tenía menos de nueve grados escolares (27%) comparado sólo con el 4% de los No Hispanos Blancos.

Entre los Latinos de 25 años o más, Otros Hispanos, cubanos, puertorriqueños y centro y sudamericanos tienen más tendencia de haberse graduado de la *High School* que los Mexicanos (74 por ciento, 66.8 por ciento, 70.8 por ciento, 64.7 por ciento y 50.5 por ciento, respectivamente). A su vez, la proporción de al menos haber conseguido un título de bachillerato se desagrega de la siguiente manera: 18.6% para los cubanos, 17.3% para los centro y sudamericanos, 19.7% para otros hispanos y por último, 7.6% para los mexicanos

GRÁFICA NO. 6



Fuente: U.S. Census Bureau, Annual Demographic Supplement to the March 2002, Current Population Survey.

Por lo anterior, la segmentación del mercado laboral sin duda tiene un impacto negativo sobre los ingresos de los trabajadores latinos y más en los mexicanos. Estas diferencias salariales afectan a las minorías étnicas y raciales más que a los blancos no hispanos y perjudican sobre todo a los inmigrantes latinos que llegan recientemente y que tienen más probabilidades de estar empleados en estos trabajos con salarios bajos. Aunado a la segmentación, los bajos niveles de escolaridad, la falta de poder político, la discriminación y el estatus migratorio son factores determinantes para explicar los bajos ingresos y la condición socioeconómica de pobreza que los mexicanos viven dentro de la sociedad estadounidense.

3.2.3 Duración de la Jornada Laboral

Según estimaciones de CONAPO (2002) 11.2% del total de trabajadores mexicanos laboraban 34 horas o menos a la semana entre los años de 1996 y 2002; los que laboraban de 35 a 44 horas a la semana fueron 70.1%, y los que trabajaban de 45 horas o más representaron el 15.4%. Hay que aclarar que estas cifras son promedios y que año con año estos porcentajes varían. Por ejemplo, en el primer caso, el año 2000 presentó el menor porcentaje con 9.3% y el máximo fue el año 1998 con 13%, esto respecto a los que laboraron menos de 34 horas a la semana. En el segundo caso (de 35 a 44 horas a la semana), el porcentaje máximo se registró en el año 2000 (76.8%) y el mínimo en 1997 (69.8%). Finalmente, el porcentaje más alto para el caso de 45 horas o más a la semana de trabajo se registró en el año 1997 (17.7%) y el más bajo en el año 2002 con 13.2%. Esto dice que de acuerdo al comportamiento de la economía -que a veces supone movimientos de expansión o contracción que afectan todos los niveles de la organización social – el capitalista alargará la jornada de trabajo o bien la intensificará, manteniendo su tasa de ganancia intacta o con el menor déficit posible.

Los momentos de expansión se identifican con una gran necesidad de fuerza de trabajo, relativamente decreciente en virtud de los desarrollos tecnológicos, pero incrementado correlativamente con la ampliación del ámbito y volumen de producción. Los momentos de contracción tendrán, al contrario, necesidad de reducir el mercado de trabajo porque las ventajas de un salario deprimido por el excedente de población desempleada empieza a

revertirse con la carga social que esta representa. Esto hace suponer un control de los salarios por medio de la oferta y demanda de trabajadores y un control de trabajadores por medio de la demanda y oferta de puestos de trabajo y su salario.

El número de trabajadores que laboran tiempo completo o parcial según las encuestas del Buró de Censos de Estados Unidos arrojan los siguientes números: En 2000 los trabajadores mexicanos de tiempo completo eran 8'135,000 y los de tiempo parcial 1'229,000; para 2001 fueron 8'278,000 y 1'298,000 respectivamente. Esto significa que en 2000 el 86.8% de los trabajadores de origen mexicano se empleaban por tiempo completo y el 13.2% lo hacía de tiempo parcial. En 2001, el porcentaje anterior se mostró casi inmutable, al presentar un 86.4% de trabajadores mexicanos laborando tiempo completo y 13.6% haciéndolo de manera parcial.

3.2.4 Desempleo

Según el Departamento de Trabajo en 1996 el desempleo para los trabajadores blancos fue de 4.7%; 10.5% entre los negros y 8.9% entre los hispanos. El apartado de origen mexicano presentó una tasa de 9.2% de desempleo. Y aunque la tendencia para blancos y negros de desempleo femenino y varonil es similar, en las mujeres hispanas la tasa de desempleo es alrededor de 2% más alta que los hombres [U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, *Employment and Earnings*, 1996].

En marzo de 1999[U.S. Census Bureau, U.S. Department of Commerce, *Current Population Reports*] la tasa de desempleo para los Hispanos de 16 años o más fue de 6.7% comparada con 3.6% de los no Hispanos blancos: la tasa de desempleo para hombres y mujeres Hispanos fue más alta que los no Hispanos blancos: 6% comparado con el 3.8% para los hombres, y 7.6% contra 3.3%, para las mujeres, respectivamente.

En 2000 y 2001 la tasa de desempleo dentro del grupo de Hispanos fue del 5.7% y del 6.6% para los no hispanos blancos. En el caso de los trabajadores de origen mexicano, la tasa para estos años fueron de 5.9% y 6.7%, indistintamente del sexo [Levine, 2001].

En marzo de 2002 - el último reporte del Departamento de Comercio de E.U- 8.1% de los Hispanos de 16 años y mayores estuvieron desempleados, comparados con el 5.1% de los no Hispanos blancos. Entre los latinos, 8.4% fueron mexicanos., 9.6% puertorriqueños, 6.8% centro y sudamericanos, 6.1% cubanos, y 8.6% de otros hispanos estuvieron desempleados.

Cabe señalar que las tasas para los mexicanos se encuentran en un rango intermedio así como para el conjunto de la población hispana: por encima de las tasas de desempleo para todos los blancos –tanto para hombres como mujeres-, pero menores que las tasas de los afroamericanos [U.S. Department of Labor, enero 2003]. Esto nos habla que hay una dependencia grande de los trabajadores latinos en la economía estadounidense, pero se da preferencia a los blancos no hispanos para su empleo por sobre los latinos; el caso de los negros la tendencia de discriminación sigue vigentes ya que muchos empleadores prefieren contratar trabajadores latinos que trabajadores negros.

3.3. ALGUNAS CARACTERÍSTICAS DE LA MANO DE OBRA MEXICANA

3.3.1 El caso de los trabajadores agrícolas

A pesar que la proporción de migrantes mexicanos en el sector agrícola estadounidense se ha ido reduciendo en los últimos años, en la actualidad nuestros connacionales tienen un peso importante en el campo. Esta reducción de personas en la agricultura se debe al progreso tecnológico constante que los granjeros estadounidenses fomentan en sus campos de cultivos. En este apartado pretendo acercarme a la diversidad que tienen los trabajadores agrícolas, conocer su estatus legal, sus condiciones sociodemográficas, económicas y laborales, haciendo muy particulares comparaciones con los mexicanos que laboran en otras ramas económicas y explicando por qué son tan vulnerables.

El caso de los trabajadores agrícolas resulta particularmente difícil debido a que se trata de una población en movimiento que en muchos casos se encuentra en Estados Unidos

sin documentos, sin un lugar fijo de residencia y viviendo en campamentos cercanos a los campos de cultivo.

Existen muchas encuestas relacionadas con la situación que viven los trabajadores agrícolas en Estados Unidos: *Current Population Survey (CPS)*³⁸; , *National Agricultural Workers Survey (NAWS)*³⁹; *Encuesta sobre Migración en la Frontera Norte (Emif)*⁴⁰, *Farm Labor Statistics-National Agricultural Statistics Service*⁴¹ del Departamento de Agricultura de Estados Unidos. Estas encuestas tienen sus diferencias y hacen la cuantificación y calificación un poco difícil para homogenizar los resultados.

De acuerdo a la CPS, un total de 3'533 204 personas residentes en Estados Unidos trabajaba en la rama agrícola, de los cuales 78.6% había nacido en ese país. Entre los nacidos en el extranjero destaca México con 579 043 (518 917 hombres y sólo 60 126 mujeres), quienes constituyeron 16.4% del total; cifra seguida a mucha distancia por Filipinas (0.6%) y por El Salvador y Guatemala, cada uno con 0.4%.

Por su parte, el departamento de Agricultura calcula que anualmente se contrata a 1.2 millones de trabajadores en el agro; además de un promedio de 2 millones de dueños de granjas y familiares no retribuidos [<http://www.pewhispanic.org/site/docs/pdf/study>

³⁸ La CPS es una encuesta mensual que abarca a alrededor de 50 mil hogares. La realiza la Oficina del Censo de Estados Unidos y constituye la principal fuente de información sobre las características de la fuerza de trabajo de la población estadounidense. Véase U.S. Census Bureau <http://www.bls.census.gov/>.

³⁹ La NAWS tiene como fin obtener información de quiénes realizan trabajo en el campo en general. Se basa en una muestra de 4,199 trabajadores encuestados del 1 de octubre de 1996 al 30 de septiembre de 1998, en 85 condados. Los datos del año 2000-2002 se basan en una muestra de 6,472 trabajadores encuestados del 1° de octubre de 2000 al 30 de Septiembre del 2002. Es representativa en casi todos los trabajadores agrícolas, pero excluye secretarías y mecánicos; trabajadores con visas H-2A y trabajadores agrícolas desempleados. Tiene representatividad a nivel nacional.

⁴⁰ La Encuesta sobre Migración en la Frontera Norte de México (Emif) es patrocinada por el Conapo, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social y el Colef, institución que la realiza. Se aplica en las principales localidades fronterizas. Intenta medir y caracterizar de manera directa los flujos laborales entre México y Estados Unidos en las dos direcciones (cuando van y cuando regresan), así como las corrientes de migrantes laborales del interior del país a las localidades fronterizas del norte de México. Para este trabajo se utilizan los resultados de la etapa que va del 11 de julio de 1996 al 10 de julio de 1997.

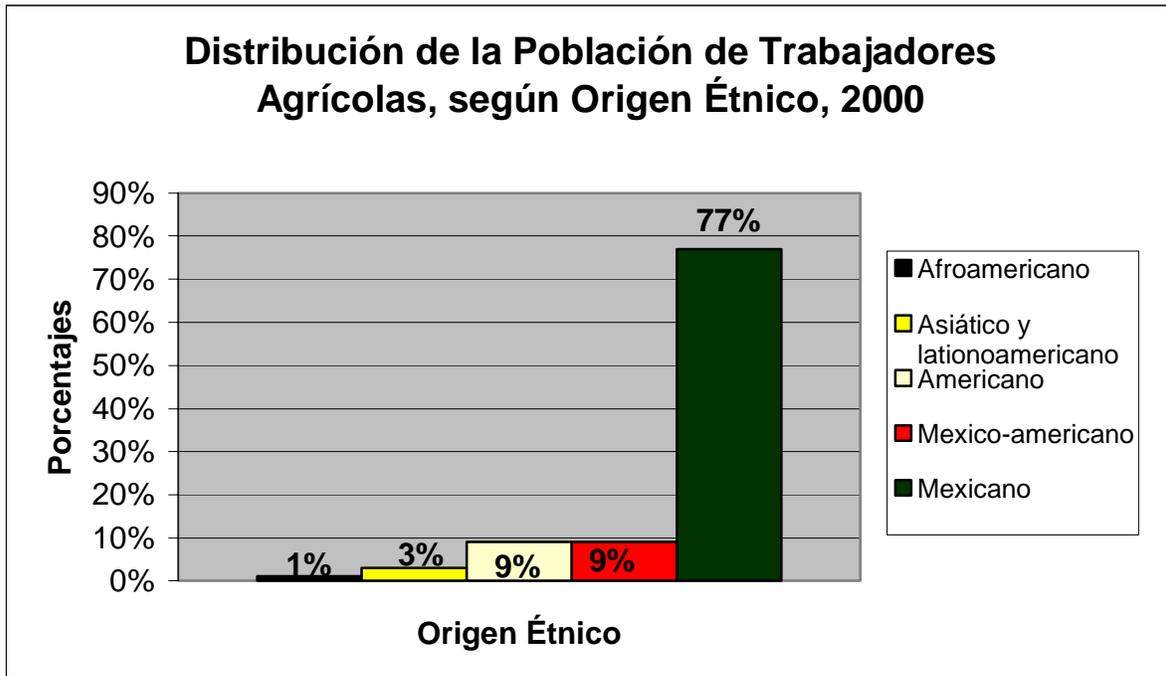
⁴¹ La encuesta FLS-NASS se basa en una muestra de granjas clasificadas por tamaño y tipo. Se aplica a los granjeros administradores de las unidades agrícolas.

consultado en enero de 2003]. Alrededor de 81% de los contratados por salario en 1997 nació en otro país, casi todos en México (90%). El hecho de que 42% de los extranjeros mantenga su residencia en el extranjero hace pensar en una migración circular.

La Emif captó que 148 952 personas de las que habían laborado en Estados Unidos en la rama agrícola mantenían su residencia en México (98.5%), quizá esto se deba a que los costos por traer a la familia y mantenerla son elevados y se opta por la migración circular. Para los empleadores los beneficios que trae el pago de salarios más bajos a personas indocumentadas y con niveles bajos de escolaridad son muy altos, al hacerlos más vulnerables para su explotación.

Durand yMassey [2003] mencionan que la mexicanización de la mano de obra agrícola es un hecho que se demuestra con cifras: el penúltimo reporte del Departamento de Trabajo (U.S. DOL. NAWS, 2000) menciona que al finalizar el siglo XX, más de tres cuartas partes de la mano de obra agrícola era mexicana (77%) y otra parte significativa era de origen mexicano (9%). En términos globales, 8.6 trabajadores de cada 10 son mexicanos. El porcentaje que resta, una décima parte, corresponde a trabajadores agrícolas americanos blancos (9%), una mínima parte a trabajadores agrícolas afroamericanos (1%) y lo restante se reparte entre asiáticos y latinoamericanos (3%).

GRÁFICA NO. 7



Fuente: US. DOL. NAWS, 2000.

En la encuesta 2000-2002 menciona que del total de trabajadores agrícolas entrevistados, 83% se identificó como Hispano, de los cuales 72% dijo ser Mexicano, 7% México-Americano, 1% Chicano y 3% Otro Hispano, 16% dijo ser No Hispano. Así, los trabajadores que ocupan una proporción muy grande dentro del sector agropecuario son mexicanos o de origen mexicano. Dentro del conjunto de los migrantes mexicanos, los trabajadores agrícolas constituyen una proporción bastante reducida, así que la condición migratoria y de residencia es muy importante de resaltar ya que estos son dos factores decisivos para explicar el deterioro de sus condiciones laborales y de bienestar en Estados Unidos y que es muy bien aprovechado por los dueños de los campos de cultivo y de las grandes agroindustrias para pagarles menos.

De los migrantes temporales 38.4% labora en el sector primario frente al 16.7% de los residentes y de estos últimos, los no naturalizados lo hacen en proporción mayor (18.5%) que los que ya adquirieron la ciudadanía estadounidense (8.9%). Los migrantes

recién llegados o “foreign born” aumentaron su participación en 60% entre 1994-1995, en 2000-2002 casi 99% fueron indocumentados. Esto hace pensar en una movilidad laboral ascendente en el caso de los trabajadores que tienen cierta estabilidad migratoria y laboral, pasando de a empleos fuera del campo a empleos menos pesados físicamente.

Aún después de terminado el Programa Bracero, la mayor parte de los mexicanos siguieron migrando sin documentos, pero con la aprobación de la Ley de Control y Reforma a la Inmigración (*Immigration Reform and Control Act, IRCA*) ayudó a alrededor de dos millones de mexicanos a adquirir su residencia definitiva en Estados Unidos al igual que otro millón de trabajadores agropecuarios aprobados bajo el rubro de *Special Agricultural Workers (SAW)*.

Además de la legalización de todos estos trabajadores y con la finalidad de que los granjeros pudieran recurrir, cuando fuera necesario, a extranjeros que realizaran actividades de carácter temporal, se amplió el programa llamado H-2A, originalmente creado para promover la inmigración de trabajadores caribeños. El programa ahora tiene como misión la admisión de trabajadores agrícolas para realizar una actividad determinada, temporal por naturaleza y únicamente cuando se demuestre que los empleadores no pueden encontrar mano de obra entre los residentes⁴². [Trigueros, 2004: 14].

Así que los empleadores para ahorrarse tiempo en la gran cantidad de trámites que tienen que hacer, además de ser a la larga muy costosos, alegan que el proceso de certificación es lento y muchas veces pasa el periodo cuando necesitaban mano de obra, así les resulta más sencillo y económico contratar trabajadores temporales y no documentados.

⁴² Para ello se exige una certificación laboral a través de una investigación que compruebe que no se afectan los salarios y condiciones laborales de trabajadores empleados en Estados Unidos. Establece además, entre otras condiciones, que el patrón proporcione herramientas, alojamientos y transporte al lugar de trabajo, gratuitos. La visas se pueden otorgar hasta por un año y renovarse por tres más; es administrado por el Departamento del Trabajo y el Servicio de Inmigración y Naturalización (INS, por sus siglas en inglés), además, el Departamento de Estado debe otorgar la visa a través de algún consulado. Pero resulta muy difícil que se cumplan estos lineamientos puesto que los trabajadores laboran en lugares alejados de las ciudades y la ley no prevé formas adecuadas para que recurra la autoridad.

Es por ello que el número de visas H-2A ha crecido en su otorgamiento ya que entre 1995 y 1999 se triplicó. También ha cambiado el país de origen de los contratados, hacia finales de los años ochenta había cuatro veces más trabajadores caribeños que de México, sin embargo hacia 1999, 96% de las visas fueron para mexicanos.[Wassem y Collver, 2001]. Entre alguno de los muchos señalamientos de esta declive de contratación de fuerza de trabajo caribeña está que ahora existen oficinas de contratación en varias entidades mexicanas y los costos por llevar a trabajadores mexicanos son más bajos.

De Acuerdo a Wassem y Collver, en 1999 se asignaron 28 560 visas H-2A, de las cuales alrededor de 27 418 fueron para mexicanos, número muy inferior al que se maneja para los trabajadores agrícolas en general. Obviamente resulta muy lucrativo mantener un número grande de trabajadores indocumentados para mantener un nivel salarial bajo entre los trabajadores agrícolas y en general de la fuerza laboral estadounidense. En 1999, los estados del sureste ocuparon más de la mitad de trabajadores agrícolas siendo Carolina del Norte el estado líder con el otorgamiento de 10 279 certificados (24.5%), seguido de Georgia (13.9%) y Virginia (9.2%)⁴³. Como puede observarse en el capítulo II de esta tesis, son estados diferentes a los que tradicionalmente van los mexicanos y que en la última década del siglo XX han duplicado o triplicado su población de mexicanos y de origen mexicano.

En cuanto al estatus legal de los trabajadores agrícolas mexicanos tenemos que:

- En lo que se refiere a la *ciudadanía*, 90% de los *residentes* en Estados Unidos no la había adquirido; sin embargo el número de naturalizados era bastante mayor en los capataces (38%) que en los trabajadores agrícolas (5.4%). De los trabajadores temporales registrados por la Emif, 11.7% dijo ser ciudadano estadounidense a pesar de mantener su residencia en México.

⁴³ Texas ocupa el octavo lugar, California el decimosexto y Washington el cuarentaiunavo lugar. Cabe señalar que los estados de Texas y California son los que tienen más población mexicana y de origen mexicano, entonces, estos estados no otorgan muchas de esta visas debido a la conveniencia de contratar trabajadores indocumentados y su repercusión en los salarios a la baja.

- Entre los no ciudadanos, según los datos de la NAWs⁴⁴ en el 2000, se calcula que la mitad (52%) de los extranjeros carecía de autorización. En el 2002 53% eran ilegales. En cambio, en un informe de la General Accounting Office (GAO) de Estados Unidos, citado por Levine, se menciona que entre 60 y 70 por ciento de los trabajadores agrícolas nacidos en el extranjero utiliza documentos falsos para su contratación⁴⁵. De los trabajadores circulares incluidos en la Emif, el porcentaje de indocumentados es inferior (41.1%)⁴⁶ lo que parece está relacionado con que muchos mexicanos que vienen y van cuentan con documentos que les permite entrar fácilmente cuando así lo desean, a diferencia de los indocumentados que no tienen otra alternativa sino quedarse y soportar lo que se presente.

Un estudio señala que el promedio de edad de los trabajadores agrícolas en Estados Unidos era de 34.7 años y el de quienes mantenían su vivienda en México de 35.4 años de edad. En 2002 el promedio para los trabajadores mexicanos fue de 32 años, datos que se asemejan con los de Massey y Durand (2003) los cuales señalan que en promedio tienen 31 años. Normalmente los trabajadores agrícolas ingresan a los 18 años y salen a los 40 debido a lo desgastante que es la actividad, los trabajadores entran fuertes y jóvenes y salen cansados y enfermos, principalmente con padecimientos esqueleto-musculares y con alergias e intoxicaciones causadas por herbicidas y pesticidas.

El bajo nivel escolar es aprovechado por los empleadores para pagar menos⁴⁷ ya que son precisamente los trabajadores agrícolas los que presentan los niveles más bajos. El

⁴⁴ En 1990, el Departamento del Trabajo reconoció que 19% de la fuerza laboral empleada en la agricultura de manera estacional no tenía autorización [U.S.Dol. NAWs, 1990].

⁴⁵ Según el mismo informe, cuando el INS realiza auditorias en los campos de cultivo, los empleadores se ven obligados a despedir a unos y contratar a otros, probablemente muchos de los cuales volverán a presentar el mismo tipo de documentos.

⁴⁶ Hay que señalar que el dato se refiere a lo que declararon los entrevistados, por lo que no se puede saber si se trata de papeles legales, ni tampoco si son adecuados para trabajar.

⁴⁷ “Como trabajadores de la agricultura somos vistos sólo como máquinas y no como seres humanos. La mayoría de los trabajadores de granjas ganan sólo 40 centavos (de dólar) por cada 32 libras (15 Kg) de cada canasta recogida, que es esencialmente lo mismo que se ganaba hace 20 años. Las condiciones de trabajo en la que estamos son ilegales y han sido eliminadas en otras industrias: trabajos forzados, extorsión, condiciones peligrosas, salarios raquíticos y no sindicalización, llevando a muchos, a la mayoría, a una vida miserable”. Palabras en una entrevista hecha a Romeo Ramírez, mexicano que trabaja desde los 15 años en Estados Unidos en la “pizca” . (*Eliminating Slavery in Agricultural Workers*. The Coalition of Immokalee Workers,

37.5% tenía menos de cinco grados de escolaridad, en tanto, comparándolos con los trabajadores de la construcción, que también es una actividad poco calificada, sólo son 17.8% los que tienen el mismo nivel escolar. Sin embargo, 14.5% de los trabajadores agrícolas había completado el nivel preparatoria o más.

Los datos de la NAWS revelan que de los trabajadores entrevistados, 20% tiene menos de cuatro grados de escolaridad y 15% doce años o más. Los que realizaron sus estudios fuera (73% en México) son los que presentan los niveles más bajos ya que 19% tiene menos de cuatro grados frente a 3% de los nacidos en Estados Unidos. Los que tienen 12 grados o más representaron 9 y 39%, respectivamente. También el hecho de contratarse en el campo es importante para varios mexicanos ya que sólo 4% de la población nacida en México habla inglés y aquí no es importante dominar el idioma. En el periodo 2000-2002, 44% de los encuestados dijo que no hablaba inglés en los absoluto, 53% dijo que no lo leía en absoluto.

En promedio, el trabajador agrícola labora 25 semanas en el campo y cuatro semanas en otro tipo de trabajos [U.S. DOL. NAWS, 2000]. En 2002, el tiempo fue de 34.5 semanas y 5 en trabajos no agrícolas. Los meses en que no hay trabajo se resuelven de manera diferente según la condición legal del trabajador. Los México-americanos suelen recurrir al seguro de desempleo. Los trabajadores legales suelen optar entre el seguro y regresar a México donde sus ahorros, en dólares, pueden rendir más. Los indocumentados, por su parte, no pueden recurrir ni al seguro de desempleo ni tampoco regresar a México porque resulta muy arriesgado volver a cruzar la frontera, así que son los que tienen que aguantar todo tipo de vicisitudes para trabajar y poder sobrevivir.

La jornada semanal promedio en los trabajadores agrícolas es de entre 38 y 40 horas a la semana. Sólo 60% de los entrevistados en los campos de cultivo (NAWS) había tenido un solo trabajo durante el año, en tanto que una tercera parte (33%) laboró en dos o tres y el 7% restante en cuatro o más actividades. Según la misma fuente, el típico trabajador

en Global Uprising. Confronting the Tyrannies of the 21st Century. Stories from a New Generation of Activist, pags. 180-188.

agrícola durante los años 1997 y 1998 pasaba sólo 47% de los días del año realizando trabajo en el campo, en tanto que otro 8% del tiempo lo hacía en trabajos no agrícolas, 19% se pasaba sin trabajar mientras permanecía en Estados Unidos y 24% estaba en el extranjero.

La demanda de mano de obra hace su máximo en julio cuando muchos cultivos están listos para cosecharse. En enero del año 2000, por ejemplo, había 685 000 trabajadores, para julio llegaron a ser poco más de un millón. La tasa de desempleo se ha mantenido más alta que en otras ramas de la economía ya que entre 1994 y 2000 fue de entre 10 y 13%, lo cual resulta, cuando menos, el doble de la tasa de desempleo nacional [Levine, 2001]. La importancia del sector agrícola para el PIB de la economía estadounidense⁴⁸ no es muy importante pero es aquí donde se concentra un número significativo de trabajadores indocumentados, así que los salarios bajos pagados en este sector afectan directamente a los salarios de todos los trabajadores no calificados.

Como era de esperarse, una proporción importante de los mexicanos en el sector agropecuario trabajaba en puestos con menor calificación. De los residentes en Estados Unidos, más de la mitad (55.3%) eran trabajadores agrícolas y cerca de una tercera parte (30.2%) jardinero, en tanto que los estadounidenses sólo 21.6 y 13.5%, respectivamente, realizaban esas actividades. Entre los migrantes con residencia en México, 87% se empleaba en este tipo de actividades.

En cuanto al subsector en el que se ubican los hombres mexicanos residentes en Estados Unidos, el 44% laboraba en los campos de cultivo; 13.2% en actividades ganaderas; 33.7% en servicios de jardinería y 8.7% en servicios agrícolas no especificados. Con estos datos se reafirma el papel de discriminado y marginado que el trabajador mexicano cumple en el mercado laboral estadounidense.

⁴⁸ El peso del sector agropecuario en la economía estadounidense es bastante reducido: en 1997 aportó al PIB 130 mil millones de dólares, pero sólo constituyó 17.9% del producto proveniente del sector privado y ocupó 3.8% de su población; sus exportaciones, que ascendieron ese mismo año a 88 mil millones de dólares, únicamente representaban 1.27 por ciento del total y sus ventas fueron de 197 mil millones de dólares

En cuanto al tipo de cultivo, una tercera parte (33%) se ocupa en la cosecha de frutas, 28% en vegetales⁴⁹, 16% en los campos de cultivo, 14% en la horticultura y 9% en cultivos diversos. Una tercera parte (32%) se dedicaba a la cosecha; 22% a actividades antes de la cosecha, 15% a actividades después de la cosecha y una cuarta parte (25%) a trabajos con cierta calificación tales como riego, manejo de equipo y poda.

En cuanto al ingreso y otras prestaciones que reciben se encontró que de acuerdo con el Departamento de Agricultura estadounidense, el salario promedio de los trabajadores agrícolas durante la década de los noventa fue de 7.50 dólares la hora. Esta cifra es bastante más alta que la que registró el Departamento del Trabajo, que fue de 5.94 dólares por hora. En 2002, los que habían laborado en una granja por un año o menos ganaban 6.76 dólares por hora; los que lo hicieron por seis años o más ganaron 8.05 dólares la hora [NAWS, DOL, 2003: 36]

Los datos provenientes de la Emif son menos optimistas ya que el promedio de ingresos por hora de los migrantes residentes en México era de 5.17 dólares la hora. El de los residentes en Estados Unidos era de 6.34 dólares, que de todos modos son menores a los señalados por el Departamento de Agricultura. Así, los ingresos percibidos por los trabajadores agrícolas no son suficientes para cubrir los más esenciales bienes y servicios que cualquier familia debería acceder. Se habla que la mayoría de estos trabajadores entran dentro de la categoría de pobres en Estados Unidos.

El estatus legal y de residencia tiene que ver mucho en cuanto al ingreso de los trabajadores; entre los residentes en México el salario es de 5.62 dólares la hora cuando cuentan con documentos y 4.53 dólares cuando no los tienen. Para los residentes en Estados Unidos casi son iguales, de 6.34 y 6.16 dólares, respectivamente.

⁴⁹ La producción de frutas y verduras sigue demandando mucha fuerza de trabajo estacional, especialmente para el levantamiento de las cosechas. Mientras los estados que se han caracterizado por la producción de granos como Iowa, Nebraska, Kansas y Minnesota sólo destinan a la contratación de trabajo agrícola 5 por ciento o menos de sus gastos de producción, en el otro extremo, California, Florida y Washington (cultivo de frutas) aplican a ese rubro algo más de 20 por ciento.

Se calcula que la mitad de los trabajadores agrícolas reciben menos de 7 500 dólares al año y que una mitad de todas las familias de los trabajadores recibían menos de 10 000 dólares anuales. De acuerdo a los estándares estadounidenses, 50 por ciento de las familias, con tres a cinco integrantes, tenían ingresos por debajo del nivel de pobreza y virtualmente todas aquellas con diez o más miembros caían bajo esa línea.

Los trabajadores agrícolas laboran en promedio 25 semanas y no todos solamente se dedican al campo(40%), sino que tienen de dos a cuatro actividades más para poder sobrevivir y mandar dinero a sus familias. Los ingresos anuales que perciben están clasificados dentro del umbral de pobreza estadounidense, por lo que la gran mayoría de los trabajadores y sus familias viven como los pobres de Estado Unidos.

Un aspecto que ha sido estudiado recientemente es la creciente presencia de *trabajadores indígenas*, la mayoría de los estados de Oaxaca, Puebla, Guerrero, Chiapas y Veracruz [Massey y Durand, 2003: 159-162]. Su presencia ha sido de gran utilidad para los empleadores ya que son mucho más vulnerables – a pesar que varios cuentan con documentos- debido a su baja escolaridad, desconocimiento del idioma inglés e incluso del español y a su reducido contacto con migrantes mexicanos mucho más experimentados, que inclusive muchas veces también los discriminan. En 1993 había cerca de cincuenta mil mixtecos en California que constituían alrededor de 16.6% de la fuerza de trabajo agrícola del estado. En Oregon residían cien mil mixtecos y treinta mil constituían una población circulante. [Trigueros, 2004: 18] Tema que sin duda es interesante para un estudio más profundo.

Por lo anterior puedo decir que los trabajadores mexicanos o de origen mexicano son los que acaparan la mayoría de los puestos de trabajo –de menor calificación- en la agricultura. Su estatus legal es de temporales, con residencia en México y la mayoría no tiene documentos para trabajar. También se trata de trabajadores con edades entre 25 y 44 años por lo que están en edades de más fuerza física; sus niveles escolares son muy bajos en la mayoría y no hablan inglés. Existe una creciente indigenización de los trabajadores agrícolas que muchas veces no hablan inglés ni español, tienen bajos niveles escolares y

poco contacto con otros migrantes mexicanos más experimentados. Por todo esto, los empleadores aprovechan mucho esta situación, aunado a un pobre desempeño de las autoridades para hacer valer los derechos civiles y ciudadanos de los migrantes mexicanos.

Los mexicanos son esenciales para la agricultura estadounidense. Si hipotéticamente estos trabajadores mexicanos abandonaran el campo sería muy complicado reemplazarlos, sólo quedarían dos opciones: incrementar los salarios al doble e importar mano de obra de otros países. La primera opción no conviene económicamente a los empleadores ni a la economía en general y la segunda tampoco, porque la migración mexicana actúa dentro de una atmósfera de vecindad geográfica, por lo tanto, es más fácil y barato dejar pasar a los mexicanos y regular la oferta con deportaciones recurrentes y selectivas en el tiempo y espacio que traerlos de otros países.

3.3.2 El caso de la fuerza de trabajo altamente calificada

El tema de “fuga de cerebros” tomó importancia en el mundo en los años 50 y 60, aquí en México a partir de 1975 (año en el cual el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, CONACYT, inició el programa de becas para estudios de posgrado en el extranjero) cuando gran cantidad de científicos y técnicos, médicos, enfermeras y personal altamente calificada emigraba de los países en vías de desarrollo a los países desarrollados, principalmente a Estados Unidos.

Este tema referente a los científicos mexicanos que por razones profesionales, económicas o muy particulares deciden emigrar ha sido poco estudiado a profundidad y las cifras son pocas. Por este motivo resulta particularmente difícil no sólo cuantificar este tipo de migración sino analizar los impactos económicos y sociales generados por estas migraciones.

En 1991 el gobierno federal instauró un programa para repatriar a científicos mexicanos que residían en el exterior. *El Fondo Presidencial para Retener en México y Repatriar a los Investigadores Mexicanos* muestra que en el periodo comprendido entre

1991 y 1996 se lograron un total de 1149 repatriaciones y retenciones de científicos mexicanos radicados en el extranjero.

Los investigadores que se repatriaron en este periodo procedieron de 32 países. La gran mayoría, 985 (86%), provino de seis países en específico: Alemania, Canadá, España, Francia, Gran Bretaña y Estados Unidos. De este último país regresaron 437 (38%) del total de los repatriados. De los otros 26 países regresó el 14.7% restante, o sea, 164.

En cuanto a las áreas de conocimiento en el que se reparten estos científicos se encontró que la mayor participación, de acuerdo al SNI (Sistema Nacional de Investigadores) , fue en el área IV referente a tecnología (36%); el área II o químico-biológicas (33%), área I o ciencias exactas (20%)y al último las Ciencias Sociales o área III (11%).

También el CONACYT dio a conocer cifras sobre los estudiantes becados. En este sentido se señala que para 2000 (último registro), el número de estudiantes mexicanos becados a nivel posgrado en el extranjero era de 1 539, es decir, 20% más respecto al año anterior.

En cuanto a dónde se van estos estudiantes, los tres principales destinos son: Estados Unidos, que para ese año albergaba a cerca de 550 alumnos, Reino Unido con cerca de 500 y España con alrededor de 200 estudiantes. Esto significa que 74% del flujo migratorio mexicano de concentra en estos tres países. Según CONACYT, 70% de ellos prefiere como destino una país angloparlante. Sin embargo, en el caso particular de Estados Unidos, la vecindad con México parece ser un factor de elección importante así como la segmentación de su mercado laboral y la atracción que ejerce en los trabajadores altamente calificados.

En cuanto al área de estudio se ha dado preferencia a la Biología, Ciencias Naturales, Ciencias Humanas y Ciencias de la Conducta para estudios de posgrado en las instituciones de educación superior en México. Y para estudios en el extranjero se apoya

más en las Ciencias Sociales y las Ingenierías. Si se juntan las distintas áreas sociales (*soft sciences*) se tiene que 41% de las becas se otorga a estudiantes en disciplinas humanísticas, mientras que 59% de estos apoyos se van para las *hard science*, o carreras relacionadas con la ciencia y la tecnología.

El principal costo para los que se ven involucrados en este tipo de fuerza laboral recae en la pérdida del elevado grado de inversión que realizaron, tanto los trabajadores como el país. La investigadora del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, Heriberta Castaños-Lomnitz, señala que de 1980 a 1998 México gastó 400 millones de dólares para doctorar a 1 678 de sus estudiantes en universidades de Estados Unidos. De ellos, menos de la cuarta parte se incorporó a la comunidad científica nacional. También especificó que cada alumno le representa a la sociedad una inversión mensual de mil dólares en el caso de ser soltero y de mil 200 si es casado para su manutención, lo que representa un gasto de 200 000 dólares por becario. Mención aparte merecen las inscripciones a las diferentes instituciones educativas, así como el seguro médico y gastos de transporte, [Ramón, 2004: 4]

El principal motivo que orilla a este tipo de trabajadores parece ser el económico, que supone que las diferencias en los niveles de ingreso entre el país receptor y el país expulsor influyen de manera decisiva en esta decisión. Sin embargo, este no parece ser el pilar de la migración. Por ejemplo, en países como la Gran Bretaña, la fuga de cerebros es mayor en cifras absolutas y relativas que en Latinoamérica [Castaños-Lomnitz, 2004:30]

También, los factores políticos entran dentro del fenómeno migratorio en el sentido que intelectuales, académicos, tecnólogos y profesionistas no pueden producir en su país a causa de la represión por sus ideas políticas. Pero no se puede atribuir un carácter dominante de largo plazo a este tipo de factor.

Las carencias en las instituciones académicas o profesionales, tales como la ausencia de un adecuado ambiente de trabajo que propicie la superación académica, la falta de una importante cultura científica, una estructura interna inadecuada, falta de recursos

técnicos y financieros parecen ser otro incentivo a la migración de talentos. Estudios encontraron que en México los becarios que regresaron se toparon con una excesiva burocratización en el ambiente institucional o académico que dificultó su correcta ubicación ocupacional. También hacen mención del recelo profesional que hay hacia quienes proceden de instituciones extranjeras.

Las redes sociales parecen ser otro factor importante que parecen tener un peso importante en la decisión de migrar. En Argentina, por ejemplo, más de 75% de los médicos fugados indicaron que fueron motivados a emigrar por tres o más colegas cercanos. En cambio, en el grupo de médicos que decidieron permanecer en el país ninguno tuvo un contacto de esa naturaleza. Además comprobó que los “fugados” eran, en general, personas de situación económica superior al promedio y que 70% habían recibido apoyo material y moral de parientes y amistades para emigrar [Castaños-Lomnitz, 2004:32]. Lo que supone que el prestigio social, académico o profesional parece ser un factor sólido motivante de la migración de talentos.

Entonces, la migración de talentos parece tener una conexión entre lo social y lo económico. Además, este fenómeno migratorio de alto nivel se ve acelerado por los procesos de apertura y coyuntura económica en el mundo. Algunas naciones como la ex Unión Soviética, India, China, Japón constantemente envían a sus estudiantes al extranjero y su inversión no se compensa porque muchos de ellos deciden quedarse, por ejemplo, las universidades del Sur de California están llenas de asiáticos. Lo que parece importante resaltar dentro de este trabajo es que la migración de talentos mexicanos es producto de la falta de apoyos e incentivos académicos, culturales pero sobre todo económicos ya que en muchos casos los estudiantes excesivamente especializados que regresan al país no encuentran trabajo porque no existe mercado de trabajo en sus áreas y la atracción que ejerce el mercado laboral estadounidense para emplearlos en las ramas de punta es producto de una mayor competencia a nivel mundial.

En esta fuerte competencia por los mercados en el mundo, la innovación eficiente en todos y cada uno de los aspectos de la producción es uno de los factores centrales en el

desarrollo de la economía global actual. Por ejemplo, los productos generados por medio de tecnologías avanzadas tienen una inversión en materiales de 30% en promedio, el resto corresponde al trabajo intelectual humano. La productividad actual es generada por los conocimientos derivados de la física, la química, la biología y la administración, así como por las redes de información, los satélites, las computadoras que permiten la eficiencia en las líneas de producción de la industria, en la agricultura y en los servicios.

“Del mismo modo que se ha globalizado el capital, el conocimiento lo ha hecho sobre todo porque la sociedad está basada en conocimientos, estos penetran todas las esferas y niveles o bien son reemplazados por otras formas de conocimiento (...) su finalidad está marcada por su vinculación directa con la fuerza productiva; los conocimientos son formas de poder ya que inauguran un nuevo sector de producción, el de la producción de conocimiento”. [Didrikson, 1992 en, Castaños-Lomintz, 2004: 17].

En estos momentos el conocimiento tiene un valor económico en el mercado. Este es un efecto derivado del modelo basado en economías abiertas a la competencia internacional, a la inversión extranjera y a la innovación tecnológica, que requieren necesariamente de una fuerza de trabajo competitiva internacionalmente apoyados en la ciencia y la tecnología. El personal calificado en áreas creativas, de investigación y desarrollo de las empresas, que se dedican a la oferta de nuevos productos y servicios, son los talentos estratégicos que toda economía requiere.

El talento es el elemento que vincula los conocimientos científicos y empresariales que son utilizados para el desarrollo de nuevos conocimientos, productos o servicios en áreas de punta y cuyos adelantos marcan precedentes dentro de la sociedad mundial. Siendo así, el conocimiento basado en la ciencia y la tecnología es el elemento principal que mueve a los sectores económico y marca las tendencias de la producción mundial.

Bajo lo expuesto anteriormente, se revisará qué pasa en el mercado laboral estadounidense y la tendencia que sigue para atraer trabajadores calificados, y es que Estados Unidos al ejercer dominio económico en el planeta aprovecha muy bien esta dinámica poniendo a su servicio a grandes talentos del mundo.

Diversos estudios muestran que el mercado laboral estadounidense está modificándose rápidamente, es decir, se ha vuelto más segmentado y estratificado, esto como consecuencia de la dinámica de la acumulación capitalista para enfrentar el régimen de competencia internacional. Este cambio en el mercado laboral ha sido gradual y ha consistido en la generación de nuevos empleos tanto en los sectores o ramas económicas de vanguardia, como la electrónica, la informática, las telecomunicaciones, diseños y mercadotecnia de diversos productos, como en los sectores dependientes de un gran número de mano de obra, como la agricultura o los servicios.

Esta modificación en el mercado laboral⁵⁰ estadounidense muestra una correlación creciente entre el nivel de ingresos y el nivel de escolaridad. Lo anterior está relacionado con el hecho de que el costo del trabajo directo en la línea de producción es una parte cada vez menor del precio final de los productos. En procesos tan intensivos en mano de obra, como el ensamblaje de radios o computadoras, el costo de la mano de obra constituye menos del 20% y sigue disminuyendo [Santoscoy, 2001: 103]. Robert Reich considera y afirma que para entender lo que pasa con los empleos en Estados Unidos y poder explicar las recientes disparidades entre el bienestar económico de unos trabajadores y otros, es necesario contemplar el trabajo en términos de la posición competitiva que las diversas tareas o trabajos realizados ocupan dentro de la economía global.

Dentro del mercado laboral estadounidense, los trabajadores altamente capacitados aportan valor agregado a la producción de bienes y servicios de las empresas (o sea generan riqueza), principalmente a las de punta, pero resulta paradójico que también haya una atracción de trabajadores semicalificados (con ciertas habilidades técnicas para manipular herramientas, etc.). En este sentido, la economía por razones salariales estratifica el

⁵⁰ Existen dos mercados laborales claramente definidos en Estados Unidos: el Mercado Primario que se compone de todos los trabajadores con un alto nivel de preparación escolar y alta calificación laboral, que cuentan con prestaciones laborales, seguro de vida y contra accidentes, altos ingresos al año, vacaciones pagadas, etc.; El Mercado Secundario está compuesto por los trabajadores sin o con poca instrucción escolar, sin sindicato que los proteja contra abusos laborales, muchas veces con sueldos por debajo del mínimo, sin prestaciones laborales, sin vacaciones pagadas, sin seguro médico, pero no por eso con excelentes habilidades manuales.

espectro laboral aprovechando pagar más a unos cuantos y explotar a muchos más⁵¹, a los que menos saben.

Diversos autores han explicado el *boom* de los trabajadores calificados por el aumento de la innovación tecnológica e inversiones en sectores de alta tecnología y por el aumento de la productividad en estas ramas, que en el caso de Estados Unidos alcanzó una tasa de 4.3% en el año 2000, la mejor desde 1983 [Álvarez, 2004: 118]

La conexión que tiene la absorción de talentos mexicanos con el mercado laboral estadounidense es mediante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Algunos estudios indican que las repercusiones del tratado sobre los ingresos y la creación de trabajo manufacturero no ha sido significativo, bajo el argumento de que la reducción arancelaria ha disminuido el empleo manufacturero, pero los trabajos de menor calificación han sido los más protegidos. Este dato es importante ya que la economía de Estados Unidos es tradicionalmente una economía que absorbe cantidades considerables de mano de obra poco calificada en comparación con la economía canadiense, receptora de inversionistas como prioridad migratoria, por ejemplo. La teoría indica que a mayor movilidad de factores de la producción entre fronteras, más beneficio a los sectores de mano de obra calificada ante la reducción de aranceles en las industrias intensivas en mano de obra poco calificada, que fue la noción original del TLCAN⁵².

Dentro de las categorías más calificadas para el otorgamiento de visas en Estados Unidos destacan los trabajadores del TLCAN que han dinamizado las actividades comerciales bajo el rubro de servicios profesionales en diversas áreas del conocimiento. De hecho destaca el crecimiento acelerado de este entre 1996 y 1998 al pasar de 34 438 a 76

⁵¹ En 1994 de los puestos de trabajo en Estados Unidos, 70% no requerían estudios formales, mientras que 21% de los empleos exigían por lo menos un título universitario. De los nuevos puestos creados entre 1994 y 2005 sólo 37% tendrán exigencias educativas mínimas y 34% requerirán de un título universitario [Álvarez, 2004:115]

⁵² La apertura comercial bajó la demanda de trabajadores en las industrias que compitieron con los nuevos bienes disponibles provenientes de México y Canadá, así que el salario de los trabajadores menos capacitados –en los sectores menos competitivos- tenderá a la baja mientras que los salarios de los trabajadores más calificados se elevarán a costa de los primeros.

063 el número de estos trabajadores. También se duplicó en dos años la entrada de trabajadores con capacidades extraordinarias (visa O).

De acuerdo a lo mencionado, los talentos mexicanos con alta calificación son muy bienvenidos en Estados Unidos ya que aportan ganancias sustanciosas a las empresas para las que laboran. En México actualmente hay pocos trabajos que traten cifras más aproximadas y que analicen con más profundidad los impactos de la salida de este tipo de trabajadores en la economía y en la sociedad. La inversión hecha por el gobierno mexicano no se verá reconstituida en la sociedad por parte de este capital humano regado en otros países. La inversión que realiza México para formar recursos humanos de alto nivel no ha sido del todo redituable, y ello se evidencia en que pese a las miles de becas otorgadas, la membresía del Sistema Nacional de investigadores (SNI) continúa estancada con 10 mil científicos activos, Así, sólo uno de cada cinco becarios que obtuvieron el máximo grado en Estados Unidos ingresaron al SNI [Ramón, 2005: 7].

El beneficio es y será para las naciones receptoras de este tipo de migrantes ya que su formación académica y laboral no corrió por cuenta de estas. También se benefician del potencial desarrollo de conocimiento que estos trabajadores pudieran aportar en las distintas ramas productivas en las que el trabajador se desenvuelve, generando así nuevo conocimiento que se traducirá en su aplicación para un mejor desarrollo de la economía del país receptor. La fuga de cerebros se ve estimulada por las leyes nacionales de inmigración (como en los Estados Unidos, Reino Unido, Alemania y otros países industrializados) que facilitan la entrada de personas calificadas pero que restringen a los trabajadores no calificados.

La Secretaría de Educación Pública y el CONACYT identifican alrededor de un 5% de fuga de cerebros entre los estudiantes beneficiados con una beca del Consejo. La mitad de ellos estudiaron nivel maestría y la otra mitad a nivel doctorado. De este modo, el primer país que se lleva a nuestros talentos es Estados Unidos que alberga poco más del 60% del total, por un 26% de países europeos, 8% de España, Canadá 5%, entre otros.

Si bien las cifras no son grandes en comparación con el total de la población que actualmente hay en México (más de cien millones) y también con cifras de países como la ex Unión Soviética e India, principalmente, es importante tomar en cuenta que cada científico mexicano que emigra al exterior tiene un valor social varias veces más que un trabajador no calificado, esto no en términos discriminatorios, sino en el sentido que puede crear, innovar, aportar ideas para el desarrollo del país. Lamentablemente los únicos países beneficiados son los que reciben a los científicos mexicanos, especialmente Estados Unidos.

3.3.3 El caso de la fuerza de trabajo femenil

La migración con fines laborales de hombres y mujeres de México hacia Estados Unidos tiene quizá las mismas explicaciones globales en cuanto a la necesidad que tienen de mejorar sus condiciones de vida debido a la falta de oportunidades, tanto de empleos formales como de salarios justos. Por otra parte, los requerimientos de mano de obra por parte de la economía estadounidense, algunas veces en mayor cantidad que otras, dependiendo del momento económico que atravesase este país, fomenta la atracción de trabajadores mexicanos.

Desde principios del siglo XX la economía estadounidense introdujo cambios en la oferta y demanda de trabajo que mercaron un incremento sustancial de la participación de las mujeres en la fuerza laboral. Sin embargo, desde la década de los setenta –época de recesión e inflación- la caída de los salarios reales de los hombres así como la caída del ingreso medio de los hogares ha propiciado una mayor incorporación de las mujeres al sector laboral. De hecho, en 1994 las mujeres que trabajaban o buscaban trabajo representaron 46 por ciento del total de la fuerza de trabajo [Gutiérrez, 1998: 275]

Este patrón de comportamiento en el deterioro de los salarios y condiciones de vida de millones de trabajadores en el mundo hace que se incorpore la fuerza de trabajo femenil año con año por lo menos durante los últimos treinta años, pero en condiciones laborales

diferentes, ya que las mujeres son segregadas sexualmente⁵³ y desplazadas hacia ciertos sectores de la economía donde la fuerza física no es requisito para trabajar. También la segregación biológica o racial es importante para el análisis socioeconómico de este trabajo ya que la raza determina en la mayoría de ocasiones la clase social a la que pertenecen las mujeres. Las mujeres tienden a laborar en cuestiones de la salud, confección, cuidado de niños, etcétera, donde los hombres no poseen ese tipo de habilidades y viceversa.

Hombres y mujeres cuentan con diferentes lugares económicos y sociales que hacen una diferenciación en las características de su participación tanto en el ámbito familiar, social y en el laboral. El proceso migratorio femenino está vinculado a las normas del patriarcado⁵⁴ y a las diferencias de poder relacionadas con el género⁵⁵ que al interconectarse determinan la situación de desventaja de las mujeres en la sociedad. Por lo anterior, el capitalismo aprovecha estas desigualdades de género para obtener un mayor tasa de ganancia al pagar menores salarios a las mujeres que a los hombres.

Desde México menos mujeres que hombres emigran a Estados Unidos, pero cuando las mujeres lo hacen las familias mexicanas tratan de mantener las divisiones tradicionales de género al controlar y proteger a las mujeres más que a los hombres durante el proceso migratorio. Como resultado, la emigración de las mujeres significa entrar como esposas, hijas, nietas, etc., con documentos legales y años después que los hombres lo hacen. Tener un familiar inmediato en Estados Unidos es una de las formas en que se trata de obtener mayor seguridad para las mujeres –sea para cuando cruzan la frontera o para cuando llegan y se instalan en Estados Unidos, o ambos casos. Las mujeres tienden a permanecer más tiempo en los lugares hacia donde se dirigen. Después de 1986, año en que se aprueba la

⁵³ **Segregación sexual** se refiere a la tendencia de emplear a hombres y mujeres en diferentes ocupaciones del abanico completo de labores. Algunas explicaciones a este fenómeno se refieren a las supuestas habilidades o limitaciones que hombres y mujeres poseen por separado (demanda de trabajadores) y, por el otro lado, a los estudios o capacitación que tienen hombres y mujeres (oferta de trabajadores).

⁵⁴ Una explicación a esto considera que dentro del ámbito familiar, muchas mujeres aún viven condiciones de dependencia y sumisión con respecto a los hombres, lo que no les permite movimiento ni acciones que colaboren con el desarrollo individual, familiar y social. Estas condiciones generan una situación de desigualdad tanto en la toma de decisiones como en las oportunidades de empleo y participación política, entre otras cosas.

⁵⁵ La idea falsa que las mujeres no están preparadas o no son capaces de realizar algún trabajo extradoméstico y cuando los realizan son valorados por debajo del trabajo masculino.

IRCA, la migración se feminizó más cuando hombres mexicanos recientemente legalizados patrocinaron a sus familiares [Donato, Wakabayashi, Armenta, Hokimzadeh, Gallegos, 2005: 69]

De acuerdo con el CONAPO, de las mujeres que emigraron a Estados Unidos, la mayoría (41%) tiene entre 12 y 24 años de edad, mientras que en los hombres predomina el grupo de 35 años o más de edad con 41%. También el CONAPO hace el análisis sobre las características de las mujeres que cruzan la frontera y señala que, como se ha dicho, la migración se relaciona con la situación conyugal y la posición en el hogar. “La gran mayoría de los varones están unidos (69%) y se reconocen jefes de familia (74%), mientras que las proporciones para las mujeres son 44% y 40%, respectivamente”. Esto significa que 56% de las trabajadoras temporales en Estados Unidos son solteras y 60% no son jefas de hogar [Sandoval, 2004]. El deterioro del ingreso de las familias mexicanas orilla a las mujeres a salir a buscar dinero para mantener el estatus de la familia

La situación es diferente con quienes se asentaron permanentemente en el vecino país del norte; gran parte de los inmigrantes de 12 años y más, tanto varones como mujeres, están casados o unidos (63.1% y 62.5%, respectivamente). La proporción de mujeres que alguna vez estuvieron unidas (9.9%), donde se considera a las separadas, viudas y divorciadas, es prácticamente el doble de la correspondiente a la población masculina (5.2%). Hay una proporción mayor de inmigrantes varones solteros (31.7%) que de mujeres (27.5%). Estas, por el contrario, son predominantemente cónyuges (45%) o hijas (21.5%), aunque es importante señalar que aproximadamente una quinta parte (17.9%) son jefas del hogar, según reveló el estudio *Hombres y Mujeres 2004*, elaborado por el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI).

Las mujeres que emigraron tienen un mayor nivel educativo que los hombres, lo que no se traduce en mejores salarios para ellas, es decir, en Estados Unidos sufren segregación sexual además de discriminación racial. En el nivel de educación media superior, la proporción de mujeres (23.8%) es notoriamente mayor a la de los hombres

(18.1%). Por su parte, en el nivel superior y posgrado también ellas tienen una mayor proporción que los varones (20.2% y 17.7%, respectivamente).

Según datos del Proyecto de Migración Mexicana (MMP)⁵⁶ [<http://www.pop.upenn.edu/mexmig>] las mujeres informaron menos viajes a Estados Unidos que los hombres, pero tenían estancias más largas de residencia en este país (48 meses). También, aproximadamente 15% hablaba y entendía inglés bien comparado con el 8% de los hombres. Esto está relacionado con que las mujeres están teniendo menos dificultades que los varones para encontrar trabajo en Estados Unidos, pues 95% de ellas encontró ocupación mientras que en los hombres la cifra fue de 85%.

Puesto que el empleo constituye el motivo principal para una gran número de migrantes mexicanos no sorprende que la población de este origen en conjunto tenga una tasa de participación en la Población Económicamente Activa (PEA) más alta que la de cualquier otro grupo. En 2003 el caso de los hombres de 16 años o más la tasa fue de 80.8%, la cual superó a todos los blancos⁵⁷ (74.6%) que a su vez es mayor que la de los afroamericanos (68.4%). La tasa de participación de las mujeres de origen mexicano (56.6%) es levemente menor que la de todas las mujeres blancas (59.9%) y resulta muy inferior a la de las afroamericanas (62%). Así mismo, la tasa de desempleo para los mexicanos así como para el conjunto de la comunidad hispana se encuentran en un rango intermedio, por encima de las tasas de desempleo para todos los blancos –tanto hombres como mujeres- pero menores que las tasas de los afroamericanos [Levine, 2004: 88]. Por cada dos varones económicamente activos hay uno no activo y en las mujeres la relación es de tres inmigrantes no activas por cada inmigrante activa. Esto significa que los latinos son empleados y requeridos por un gran número de empresas y sectores y se comprueba que son esenciales para el funcionamiento de la economía estadounidense.

⁵⁶ El periodo del que se habla aquí corresponde a los años 1999-2002

⁵⁷ En las estadísticas oficiales estadounidenses, la designación hispana es una diferenciación étnica –no racial- y siempre se señala que los hispanos pueden ser blancos o negros. Por lo tanto, cuando se proporcionan datos para “los blancos” o “todos los blancos” están incluidos en el conjunto también la mayoría de los hispanos o latinos. Este grupo se encuentra excluido solamente cuando los datos señalan explícitamente “blancos no hispanos”.

Sin duda la diferenciación por género a través de la historia condujo a la división sexual del trabajo asignando a hombre y mujeres tareas diferentes, haciéndose evidente en los puestos a los que las mujeres se insertan. Como se ha mencionado, el género, la raza y la clase social -relacionada íntimamente a la ocupación laboral y al salario- son elementos fundamentales para explicar las desigualdades de las mujeres trabajadoras. Pero existen diferencias entre las trabajadoras blancas, negras y latinas ya que la pertenencia a determinadas clase o raza puede hacer que determinadas tareas “más importantes” se depositen en otras mujeres. Por lo tanto, la opresión de género no es común en todas como se ve en los siguientes datos.

Los principales puestos laborales a los que se inserta las mujeres en Estados Unidos son en el rubro de *trabajo técnicos, ventas y apoyo administrativo* con un 41.7% en 1996⁵⁸, siendo las mujeres blancas no hispanas las que ocuparon la mayoría de estos puestos con 42.7%, las cubanas ocuparon el primer lugar dentro de las hispanas con el 48.9% seguidas de las puertorriqueñas con el 41% y en tercer lugar se ubicaron las mexicanas con el 38.4%.

Para 2002⁵⁹ estos números se traducen en una baja de la participación laboral de las mujeres a 39.1%, las mujeres blancas participaron con 40.2%, las hispanas 37% siendo ahora las mujeres puertorriqueñas las que ocuparon el primer lugar con 43.8% seguidas de las cubanas con 42.9% y en tercer lugar se ubicaron las mexicanas con 36.9%. Comparando los años de 1996 y 2003, las mujeres mexicanas bajaron su participación en este rubro del abanico laboral ubicándose en otro rubro laboral de la economía estadounidense.

En lo que se refiere a los puestos dentro del rubro *Gerencial y Profesional*, en 1996 las mujeres en general ocuparon el 30.5% y los hombres el 27.3% de su participación dentro de este. Las mujeres blancas no hispanas participaron con el 33.1%. En el conjunto de las mujeres hispanas, las cubanas ocuparon el primer lugar en estos puestos con el

⁵⁸ Las cifras referentes a este año se consultaron en el libro *Los nuevos pobres de Estados Unidos: los hispanos*. Trabajo realizado por Elaine Levine en 2001.

⁵⁹ En lo que se refiere a este años, las cifras fueron consultadas en el *U.S. Census Bureau, Current Population Survey*, Junio 18 de 2003.

22.9% seguidas de las puertorriqueñas con 22.7% y por último están las mexicanas con 16.2% de participación.

Para 2002, las mujeres en general ocuparon el 33.6% y los hombres el 29.4% de su participación dentro de este rubro. Las mujeres blancas no hispanas participaron con 36.9%. Dentro de las mujeres hispanas, las cubanas ocuparon el primer lugar en estos puestos con el 24.8% seguidas de las puertorriqueñas con 22.8%, luego están las mujeres de Centro y Sudamérica con 16.8% y después están las mexicanas con 16.7% de participación. Un nivel más alto de escolaridad por parte de las mujeres mexicanas en comparación con los hombres explica el ascenso en su participación dentro de esta categoría.

En el rubro de los *Servicios*, en 1996 hay una mayor participación de las mujeres con 17.4% de la PEA femenina frente a un 10.2% de la PEA masculina. Las mujeres blancas no hispanas trabajan en menor porcentaje que las latinas, 15.1% frente al 26.5%. Hay una mayor participación femenina con el 26.5% frente al 17.5% de los hombres hispanos. Dentro de las hispanas, las mexicanas son las que tienen mayor participación en esta categoría con el 25.6%, seguidas de las puertorriqueñas con el 22.1% y las cubanas con el 16.6%.

Para 2002, la participación femenina dentro de esta categoría fue de 18% frente al 10.8% de los hombres. Las mujeres blancas no hispanas mantuvieron casi la misma participación, 15.1%. La participación de las mujeres hispanas fue de 27.8% siendo las mujeres de Centro y Sudamérica las que tienen una mayor participación con el 36% seguidas de las mexicanas con el 26.8%, en tercer lugar están las cubanas con el 23.2% y al último están las puertorriqueñas con el 22.4%. Es en los servicios donde se han creado y se piensan crear el mayor número de trabajos en los próximos veinte años.

En el rubro de *Producción de precisión, artes y reparaciones* las mujeres tuvieron una participación muy baja con respecto a los hombres (1.7% y 17.9%, respectivamente). Dentro de las mujeres hispanas, las mexicanas tuvieron la mayor participación con 2.8%,

seguidas de las puertorriqueñas con 2.5% y al último se ubicaron las cubanas con 0.6%, las mujeres blancas no hispanas representaron el 1.8%. Estas cifras se refieren a 1996.

En 2002 las mujeres tuvieron una participación muy baja con respecto a los hombres (2% y 18.4%, respectivamente). Dentro de las mujeres hispanas, las mexicanas tuvieron la mayor participación con 3.3%. seguidas de las cubanas con 2.8% y al último se ubicaron las puertorriqueñas con 1.7%. Las mujeres blancas no hispanas tuvieron el mismo porcentaje.

En los trabajos con menor remuneración y una mayor fuerza física, los hombres ocuparon una mayor proporción en estos puestos en 1996. En la categoría *Operadores, fabricantes y obreros* los hombres representaron un 20.3% contra un 7.4% de las mujeres siendo los hispanos, tanto hombres como mujeres los que tuvieron una mayor participación con 28.8% y 13.5%, respectivamente. Las mexicanas ocuparon el primer lugar dentro de las hispanas con una participación de 14.1%, frente al 11.7% de las puertorriqueñas y el 11% de las cubanas. Las mujeres blancas no hispanas 6.1%

Para 2003, la participación de los hombres en este rubro fue de 18.7% frente al 6.3% de las mujeres. Las mujeres hispanas tuvieron una participación de 9.7%, siendo las mexicanas las que siguieron teniendo el primer lugar con 13.9%, las mujeres de Centro y Sudamérica participaron con 12.6%, las puertorriqueñas con 8.8% y al último están las cubanas con 6.3%.

En la agricultura el grupo que más trabaja en este sector es el mexicano, llegando a representar el 10.2% de la PEA masculina frente al 3.2% de los cubanos y el 1.1% de los puertorriqueños en 1996. Las mujeres mexicanas representaron el 2.9% de la PEA femenina, las cubanas y puertorriqueñas el 0.5% y las blancas no hispanas el 1.2%.

Para 2003 los hombres ocupados en este sector representan el 3.3% de la PEA mientras las mujeres representan el 1.1%. Los mexicanos representan el 8.3%, seguidos de los centro y sudamericanos con 4%, en tercer lugar los puertorriqueños con 1.5% y

finalmente los cubanos con una participación de 0.7%. Las mujeres hispanas representan el 0.8%, siendo las mexicanas las que participan más en la agricultura con el 2.4%, seguidas de las centro y sudamericanas con 0.6%, las puertorriqueñas con el 0.4% y finalmente las cubanas con el 0.1% de participación.

Con estos datos tomados del Departamento del Trabajo de Estados Unidos se puede afirmar que las trabajadoras latinas se ubican dentro de las categorías denominadas de poca calificación, siendo las mexicanas las que resaltan en la ocupación de las categorías más bajas demostrando que son segregadas y discriminadas y por ende relegadas laboralmente.

En *Mujeres en la migración a Estados Unidos*, el CONAPO señala que en promedio las mujeres mexicanas laboran 37 horas a la semana, destacando que 28% trabajó menos de 35 horas, 63% trabajó entre 35 y 44 horas a la semana, y 9% trabajó más de 45 horas. Una segunda cuestión muy interesante de la participación económica de la mujer mexicana que vive en Estados Unidos es que la mayoría (94%) es asalariada y su sueldo promedio mensual asciende a 1,100 dólares. Se trata de una cifra próxima al ingreso de las trabajadoras mexicanas temporales (1,024 dólares).

A partir de los años ochenta, la mediana del ingreso de los trabajadores latinos es menor que la de cualquier otro grupo de la población estadounidense. En el caso de las mujeres latinas la mediana anual es de \$12,583 dólares, para las mujeres negras fue de \$16,282 dólares y para las mujeres blancas de \$17,229 dólares, esto en el año 2001. La mediana para las mujeres que trabajaron tiempo completo fue de \$ 21, 973; 27,297 y 31,794 dólares, respectivamente.

CONAPO indica que la suma de ingresos obtenidos por las y los trabajadores mexicanos que viven en Estados Unidos así como las percepciones derivadas de negocios propios y otras prestaciones, determina que el 31% de las mujeres pertenezcan a hogares situados por debajo de la línea de pobreza estadounidense, situada en \$18,104 dólares anuales en 2001.

A pesar que la incorporación de las mujeres ha sido importante en términos cuantitativos y cualitativos, se advierte que los mercados laborales y los trabajos asalariados están segmentados. Se indica que los hombres y mujeres del mismo grupo racial difícilmente desarrollan trabajos semejantes, debido a la división sexual del trabajo antes referida. Por otra parte, los estereotipos creados en relación con las actividades que determinado género o raza debe realizar tiene una profunda relación y efecto sobre las oportunidades de educación y acceso al mercado laboral de los latinos, en específico de las mexicanas. Las ocupaciones específicas en las que se concentran las mujeres aún continúan siendo aquellas que tradicionalmente se incorporan: ventas, apoyo administrativo (secretarias), enfermería, etcétera. Sin embargo, en años recientes, la diversificación femenina en el campo laboral se hace más evidente como el caso antes descrito en el que la participación de estas en la categoría Gerencial y Profesional ha crecido notablemente, hecho que no fuera posible si las mujeres no tuvieran mejores niveles educativos⁶⁰. Es importante mencionar que el desempleo femenino durante la década de los noventa fue menor que el de los hombres -durante la recesión de 1990-1991 fue mayor para los hombres que para las mujeres (6.1% contra 5.5%)- por lo tanto, se emplea a más mujeres en el mercado laboral con más altos niveles educativos que los hombres, permitiendo al capital un margen mayor de ganancia si se considera lo antes expuesto: la discriminación de género y racial.

3.4 LA IMPORTANCIA DE LOS TRABAJADORES MEXICANOS PARA LA ECONOMÍA ESTADOUNIDENSE

La porción de trabajadores mexicanos se duplicó durante la década pasada hasta llegar a ser parte integral para el crecimiento económico de Estados Unidos. Mientras otros grupos de inmigrantes son esenciales para los trabajos, el tamaño de la población mexicana hace más cuantificable el impacto en la economía estadounidense.

⁶⁰ La educación ha sido un factor de creciente importancia en la determinación de los ingresos durante las dos últimas décadas. Como consecuencia del deterioro en la media del ingreso familiar, las mujeres con licenciatura han crecido durante este tiempo. Entre 1979 y 1989, las mujeres incrementaron su acceso a empleos con salarios medios y altos en una tasa de 5.1%, ritmo superior en más del doble al de los hombres (2.1%) [Gutiérrez, 1998:277]

Los trabajadores mexicanos han llegado a tener un incremento importante en localidades lejanas que ese país no había previsto para grandes contingentes de trabajadores y sus familias, como los estados del sur: Mississippi y Tennessee.

Tan sólo en 1990, el número de inmigrantes mexicanos trabajadores creció en 2.9 millones de personas, un incremento de 123% en el segmento de la fuerza laboral mientras que los trabajadores nativos crecieron sólo 13% en el mismo periodo.

El gobierno de Estados Unidos, entre 1980 y 1990, detectó el impacto de la creciente llegada de 10 mil inmigrantes a Estados Unidos al año. Al mismo tiempo que gobiernos estatales, medios de comunicación y la gente en general reconocen el incremento dentro de la sociedad y su valía para la economía.

Los trabajadores mexicanos tienen fama de ser muy buenos trabajadores que aguantan jornadas muy largas y salarios más bajos que los de otros grupos. Como muchos son recién llegados e incluso indocumentados, comúnmente no protestan por los malos tratos ni las injusticias perpetradas por sus patrones; tampoco son exigentes ni contestatarios, también como no hablan inglés son vulnerables para los empleadores. Dueños, gerentes de fábricas, restaurantes y hoteles, constructoras, hospitales e innumerables otros lugares de empleo han sido claros a cerca de la necesidad de continuar con el acceso de trabajadores inmigrantes. El senador Thomas J. Donahue, Presidente de la Cámara de Comercio, en un discurso dijo: “¿Quién ocupará los millones de trabajos esenciales que crearemos?. Inmigrantes debe ser una de las respuestas”⁶¹

Otras agrupaciones como la *American Health Care Association*, *The American Hotel and Motel Association* y la *National Association of Home Builders* han escrito al Congreso de Estados Unidos en años recientes describiendo que en los negocios en que se encuentran no hay gente para contratar en los puestos nuevos que se crean. Citan los comentarios de Allan Greenspan, cabeza de la Reserva Federal, “la presión inflacionaria es

⁶¹ Discurso promulgado ante el Senado de Estados Unidos en Septiembre de 2001.

causada por un mercado laboral cerrado y puede ser aliviado [...] si abrimos nuestra leyes migratorias significativamente”. [American Immigration Law Foundation, 2002].

El suministro de trabajadores mexicanos ha sido crítica para la expansión de la industria estadounidense en la década pasada. Aun cuando absorbió 2.9 millones de trabajadores mexicanos –que representan el 19%, 1 de cada 5 trabajadores de la fuerza laboral en este periodo-, el mercado de trabajo en general vio que el nivel de desempleo cayó de 6.3% en 1990 a 3.9% en 2000. Lejos de encabezar un suministro excesivo de mano de obra, el arribo de un significativo número de trabajadores mexicanos ha permitido a los empleadores estadounidenses tener acceso a las necesidades de personal en un mercado laboral estrecho [American Immigration Law Foundation, 2002].

El Departamento del Trabajo de EE.UU. reporta que de las 30 ocupaciones con proyecciones altas para el periodo de 2000 a 2010, 16 son trabajos que requerirán sólo corto tiempo de entrenamiento y poca preparación escolar. De hecho, el mismo Departamento reporta que para 2010 unos 24.7 millones de trabajos se abrirán para persona con poco nivel escolar y estos representarán cerca de 43% de todos los nuevos empleos proyectados. Otro 15% de las oportunidades de trabajo esperadas requerirán medio tiempo de preparación para los nuevos trabajadores. Con niveles de educación ascendentes entre la población estadounidense nativa –90.5% tenían el grado de *High School* en 2000, comparado con 86.8% en 1990- los trabajadores inmigrantes son necesarios para llenar las deficiencias en la fuerza laboral estadounidense.

Como ciudadanos de una nación desarrollada muchos inmigrantes mexicanos pueden tener relativos niveles de formación educativa bajos pero tienen la necesaria calificación que los hace candidatos para los numerosos trabajos creados en Estados Unidos. Además, la emigración masiva de mexicanos hacia el país del norte en busca de un mejor salario hacen de ellos una obvia fuente de reclutas para los empleadores estadounidenses.

CUADRO NO. 13

EMPLEOS CREADOS POR NIVEL DE EDUCACIÓN O POR EXPERIENCIA PREVIA, 2000 - 2010 (EN MILES DE TRABAJOS)

NIVEL REQUERIDO	NÚMERO DE TRABAJOS CREADOS	PORCENTAJE DE LOS TRABAJOS CREADOS
Licenciatura o más	12,130	20.9
Preparatoria o Título Asociado	5,383	9.3
Experiencia laboral en una Ocupación	3,180	5.5
Trabajos con Capacitación a Largo Plazo	3,737	6.5
Trabajos con Capacitación a Mediano Plazo	8,767	15.1
Trabajos con Capacitación a Corto Plazo	24,735	42.7

Fuente: U.S. Department of Labour, Bureau of Labor Statistics.

La importancia de los trabajadores inmigrantes ha sido estudiada por diferentes especialistas y consideran que la entrada de estos ha sido benéfica para el crecimiento de la economía estadounidense durante el siglo XX. Como se muestra el cuadro 14:

CUADRO NO. 14

LOS ECONOMISTAS ESTÁN DE ACUERDO

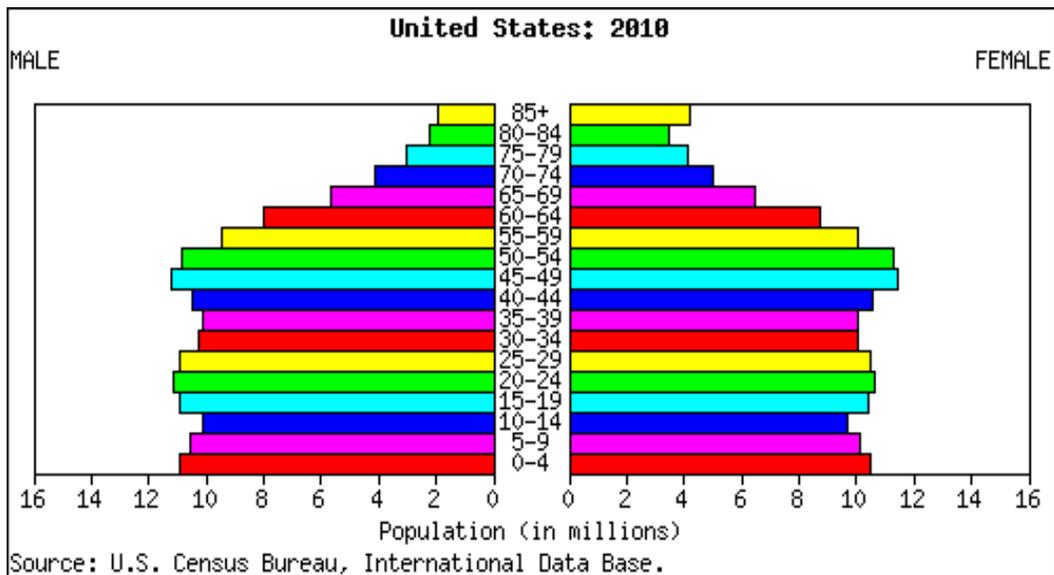
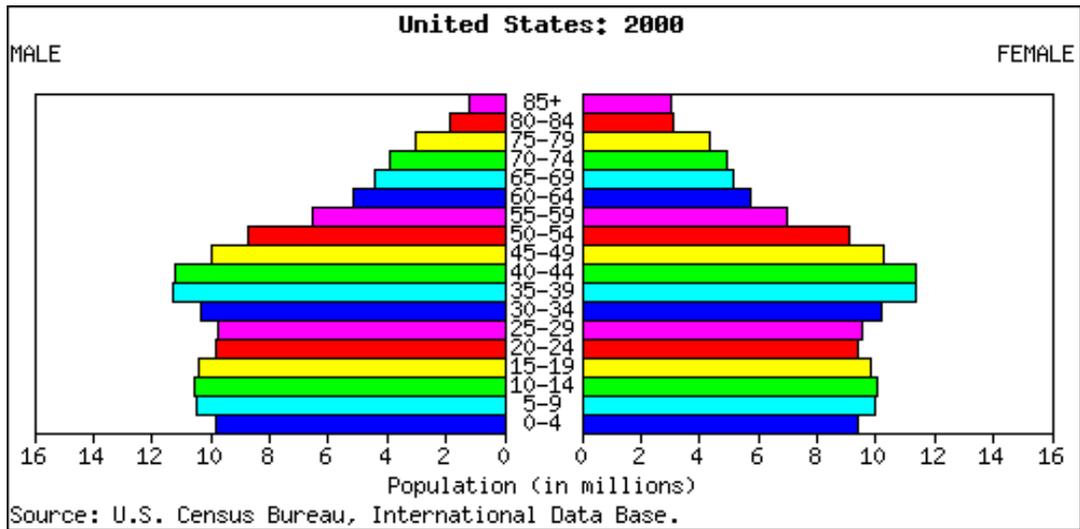
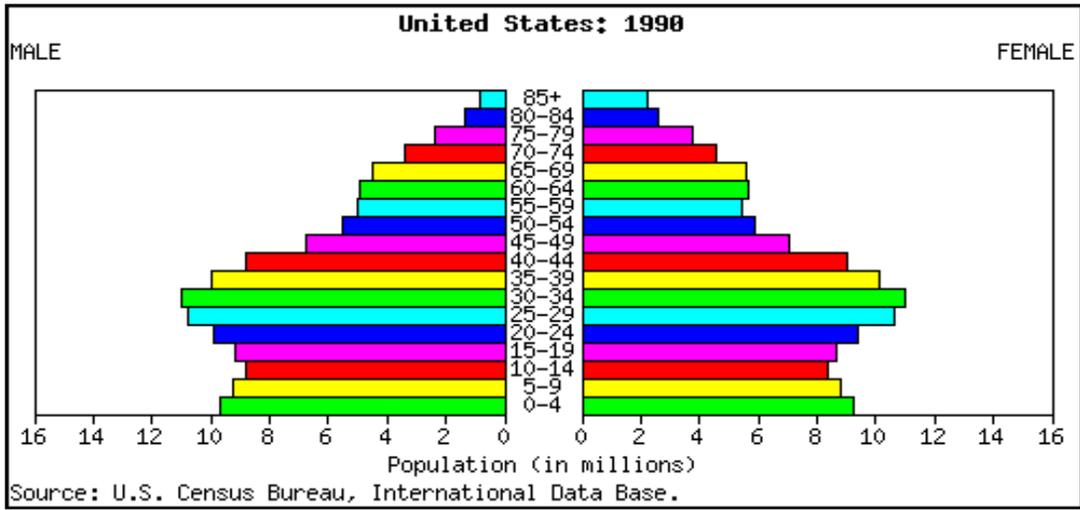
Pregunta: En balance, qué efectos ha tenido la inmigración del siglo XX en el crecimiento económico estadounidense

	Economistas	Otros Científicos Sociales
Muy favorable	81%	51%
Poco favorable	19	31
Poco desfavorable	0	2
Muy desfavorable	0	2
No sabe	0	14

Fuente: Julian L. Simon, *The Economic Consequences of Immigration*, University of Michigan Press, 1999.

La verdadera importancia de los trabajadores inmigrantes para Estados Unidos radica en la baja tasa de natalidad para la población de origen anglosajón y que la fuerza de trabajo que requiere la economía en los próximos años sólo podrá ser llenada por los inmigrantes que lleguen a Estados Unidos. Actualmente los trabajadores anglosajones (los *baby boomer*) se encuentran en edad de jubilarse y hay una tendencia decreciente para las primeras edades, de esta manera, los inmigrantes y sus familias, en especial los mexicanos por ser el grupo racial más numeroso, serán de vital importancia para la economía estadounidense. El hecho que la fuerza de trabajo tendría que esperar de 15 a 20 años para incorporarse al mercado laboral, nuevas áreas sociales no proletarias han ido reduciéndose a medida de la maduración del capitalismo. Por eso, el desajuste temporal que significa la reproducción intergeneracional del trabajador (salud, alimentación, educación) pueden ser resueltos mediante una redistribución de la población mundial que permita a la fuerza de trabajo más adecuada, migrar hacia zonas donde se es requerida. Las siguientes pirámides poblacionales de Estados Unidos podrán dar muestra de esta tendencia descendente de la población estadounidense y su envejecimiento. El ancho en las edades primeras se debe a que son los inmigrantes latinos y sus hijos. Por el contrario, en las edades más avanzadas se encuentran los llamados *baby boomer*.

GRÁFICAS 8, 9 Y 10 POBLACIÓN ESTADOUNIDENSE 1990, 2000, 2010



En este sentido, la necesidad que el capitalismo estadounidense confiere al uso de la fuerza de trabajo extranjera es de una importancia estratégica central en tanto que sirve para: [Peña, 1996: 30-31]

- Satisfacer la demanda de trabajadores en las diversas ramas productivas, desde la vanguardia tecnológica que requiere una fuerza de trabajo muy calificada hasta las de “retaguardia”, que aún no incorporan las nuevas tecnologías, sea por dificultades técnicas, por su peligrosidad o porque se dispone de mano de obra muy barata con poca calificación.
- Disminuir costos, puesto que se trata de trabajadores que no han costado nada producir ni reproducir (en términos educativos, alimenticios, de vivienda o calificación laboral) y porque en caso de una crisis económica es posible expulsarlos a su país de origen. También porque son trabajadores que reciben un salario inferior al de los nacionales que realizan las mismas tareas (aunque sea mayor al que recibirían en su país de origen).
- Disminuir los salarios, degradar las condiciones de vida y controlar laboralmente a la clase obrera nacional. En tanto el trabajador inmigrante es más barato, sin derechos laborales y políticos, y por lo tanto, de más fácil control, se le ha usado como esquirol para desplazar a los obreros nacionales más caros y organizados y para dismantelar el sindicalismo estadounidense y el llamado “Estado de bienestar”.
- Dividir aún más a la clase trabajadora que labora en territorio estadounidense, pues enfrenta a los trabajadores nacionales con los extranjeros, o a estos entre sí, dado su diverso origen étnico o de clase, con lo que se produce una polarización étnica de los trabajadores que refuerza el enfrentamiento laboral entre los que tienen empleo y los que carecen de él.
- Confrontar a los trabajadores, el capital estadounidense logra inmovilizar la lucha obrera en su territorio, pues divide y confronta a los trabajadores entre sí, confundiéndoles su lucha de clase (contra los capitalistas) por una de razas, en contra de los extranjeros (xenofobia) o entre los propios pobres.

- Finalmente, la migración ha pasado a fungir un papel protagónico en el subsidio capitalista. Mientras que en las ramas productivas de punta se experimenta una reducción en la tasa de ganancia por la incorporación del avance tecnológico, como la automatización. En las ramas productivas más atrasadas se mantiene o incluso aumenta el grado de explotación con lo cual se compensa la pérdida de ganancia en otros sectores productivos.

Pero no sólo contribuyen a la ocupación de estos puestos de trabajo creados casi expresamente para los inmigrantes y a mantener una estructura de explotación capitalista, también contribuyen a poblar las zonas urbanas, principalmente, ya que los habitantes de estas zonas deciden emigrar a zonas rurales y quedarse a residir en ellas. Cerca de la mitad de todos los Hispanos vivían en las zonas centrales de las áreas metropolitanas (45.6%) comparado con los No Hispanos Blancos (21.1%), en 2002 (www.census.gov/population/www/socdemo/hispanic/ho02tabs.html.)

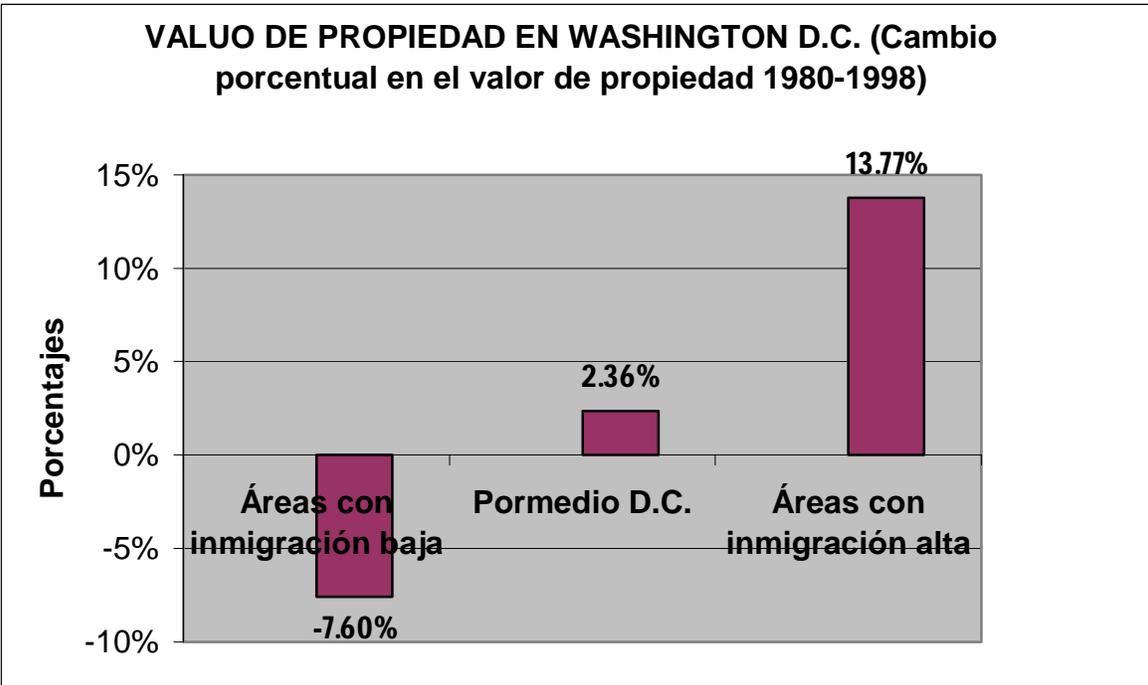
Por ejemplo, la ciudad de Filadelfia es actualmente la quinta ciudad más grande de Estados Unidos. Durante la década de 1990, la ciudad tenía 68,000 residentes, aproximadamente 4% de esta población dejó de llamar por teléfono a alguien más dentro de la ciudad. Esta pérdida de población ha causado una reducción en la captación de impuestos de la ciudad y además, amenaza con la estabilidad de muchos barrios, vecindarios y escuelas locales. Si el nivel de la población sigue bajando, las ciudades de Phoenix o San Diego tomarán el quinto lugar de la ciudad más grande de Estados Unidos, además, las consecuencias financieras para Filadelfia podrían ser dramáticas en el sentido de recibir menos dólares por parte del gobierno federal. Investigadores han comenzado a sugerir que sin un incremento de inmigrantes a Filadelfia, la ciudad tal vez no podría revertir esta tendencia [Kenney, 2001]

| En otro ejemplo, el Censo de Estados Unidos (2000) muestra que la ciudad de Nueva York perdió al menos unos 500 mil residentes nacidos allí en los últimos diez años. Si los inmigrantes no llenan los huecos dejados por los residentes que se van esta ciudad

podría pasar una situación similar a la de Filadelfia [U.S. Census Bureau. “1990 Census of Housing, 1996 Population Survey, 2002] .

El impacto de los inmigrantes en el área metropolitana de Washington D.C. es clara. Un estudio del Instituto Alexis de Toquerville encontró que en áreas de la capital estadounidense las casas aumentan su valor si hay más inmigrantes que en áreas con menos inmigrantes.[Lance, Bronwyn, Edelman, Margalit, Mountford, Peter, 2000].

GRÁFICA NO. 11



Fuente: Alexis de Tocqueville Institution, February 2000.

Otro beneficio para la economía estadounidense por parte de los inmigrantes es el referente a los impuestos que les cobran. Un estudio hecho por la National Research Council (NRC) y la National Academy of Science (NAS) concluyó que el beneficio neto total (impuestos pagados / beneficios recibidos) del Sistema de Seguridad Social será de cerca de 500 billones de dólares durante el periodo 1998-2022 si continúa la tendencia actual del nivel de inmigrantes. Cuando la generación “baby boomer” está cercana a la edad de retirarse, la carga incrementada sobre el sistema del Seguro Social amenaza con

llevar a la bancarrota a la población de más edad que está asegurada. Y cuando los fondos del sistema del Seguro Social han ido incrementándose escasamente, la relevancia financiera de la contribución hecha por los inmigrantes es y necesita ser considerada de manera importante.

Un elemento que sigue ausente del análisis, es el impacto de los inmigrantes en el monto de los ingresos públicos por estado vía impuestos al consumo y el cobro por ventas. Es claro que los inmigrantes compran productos y servicios, y por lo tanto, contribuyen más consumiendo que lo recaudado por el impuesto al ingreso y el impuesto a la propiedad.

Estudios como el dirigido por el Urban Institute encontró que los inmigrantes pagan 70.3 billones de dólares por año y reciben 42.9 billones de dólares en servicios [Fix, Michael, Zimmerman, Wendy, Passel, Jeffrey S., 2001].

De acuerdo con un estudio de la *National Immigration Forum*, en 1998, casas y negocios de inmigrantes produjeron 162 millones de dólares por año a las arcas públicas de los gobiernos federal, estatales y locales. Definitivamente, los inmigrantes pagan más impuestos locales, estatales y federales que lo que reciben en servicios públicos.

De acuerdo a estos datos, los beneficios económicos que aportan los inmigrantes a la economía estadounidense son grandes, sin embargo, existe una constante discriminación hacia ellos, en especial hacia los mexicanos. Por ejemplo, el politólogo Samuel Huntington en su libro *Who we are?* muestra este sentimiento al hacer referencia que la migración hispana, en especial la mexicana, es hoy en día la mayor amenaza a la integridad cultural y finalmente nacional de ese país. Presagia la derrota de su identidad más auténtica que es, según ellos (los estadounidenses) básicamente blanca, anglosajona y protestante (WASP). Según ellos, la migración de la población proveniente de América Latina, y de México en particular, a las que ven como bárbaros del sur, provocará la caída de Estados Unidos. [Loaeza, 2004: 23]

El flujo migratorio de México hacia Estados Unidos ha sido considerado por algunos sectores estadounidenses (Congresistas, Servicio de Inmigración y Naturalización, grupos antiinmigrantes) como una “amenaza” para la nación. Algunos sectores de la población estadounidense han generado una serie de estereotipos sobre los trabajadores mexicanos acusándolos *a priori* de vagos, delincuentes, una carga para la economía, además de creerlos inferiores y marginados. El proceso de la migración es considerado como un problema de delincuencia, criminalidad y narcotráfico, por lo tanto, el tema no fue tratado ni cuando se firma el TLCAN, ni en fechas recientes, mucho menos en épocas posteriores a estas dos.

Así, se puede concluir que la discriminación y la xenofobia que la mayoría de los ciudadanos nativos blancos tienen hacia los inmigrantes mexicanos son determinantes para explicar su estancia en ciertos sectores de la economía así como a puestos de trabajo únicamente reservados para ellos. Hay que hablar de una discriminación sistemática llevada a cabo desde el gobierno federal y extendida hacia los ámbitos económicos, políticos, sociales, culturales y deportivos, que minan las aspiraciones de ascender dentro de la sociedad de millones de mexicanos o de origen mexicano. Obviamente el gobierno de Estado Unidos y algunos sectores de la sociedad podrán reconocer de manera superficial los beneficios económicos en las aportaciones hechas por los inmigrantes pero por el momento lo más conveniente para el sistema económico estadounidense es la explotación de millones de migrantes mexicanos con o sin documentos.

3.5 CONCLUSIONES CAPÍTULO III

El crecimiento en el número de trabajadores mexicanos a lo largo y ancho de Estados Unidos durante la década de los noventa radica en la creciente oferta de mano de obra que México “exporta” hacia aquel país y al gran número de empresas y sectores de la economía estadounidense que demandan sus servicios. La búsqueda de mejores puestos de trabajo y salarios provocó la expansión de los trabajadores mexicanos en aquellas regiones donde antes no eran visibles. California y Texas, los dos estados con el mayor número de población mexicana, dejan de ser los dos polos de atracción de trabajadores inmigrantes mexicanos y la migración laboral mexicana se expande prácticamente hacia todo Estados Unidos. Las regiones del Centro Sureste, Centro Noroeste y las de la costa este vieron incrementar el número de trabajadores en más de trescientos por ciento en su fuerza laboral, debido a que la IRCA permitió una mayor movilidad territorial a los trabajadores beneficiados por la amnistía y que buscaban mejores sueldos, y a que las empresas se reubicaron para evitar pagar salarios mínimos justos en aquellos estados donde el número de mexicanos era elevado.

El sentimiento racista que prevalece en la sociedad blanca sobre los mexicanos desde la conquista de los territorios mexicanos en el siglo XIX explica la situación laboral actual de los mexicanos en Estados Unidos. La comunidad mexicana es vista como indeseable por la razón de no ser blanca, de no tener las mismas creencias, el mismo idioma y la misma cultura. La formación histórica de la sociedad estadounidense en términos multiétnicos y multiculturales hace que la raza, la clase social y el nivel de ingresos sean elementos imprescindibles para explicar las profundas desigualdades entre las diferentes razas y grupos étnicos. En este sentido, la comunidad mexicana posee los niveles más bajos de educación, de salarios y los peores empleos en comparación con los latinos, blancos y negros, volviéndolos el grupo más vulnerable de la sociedad estadounidense.

Debido a que la mayoría de los nuevos mexicanos emigrados a Estados Unidos no poseen papeles legales, las empresas contratan a los trabajadores indocumentados para pagar menos del salarios mínimo establecido, además que la población de trabajadores

ilegales están fuera de los registros del Departamento del Trabajo por los beneficios que traen al bajar los salarios del país.

La posición laboral que los mexicanos ostentan dentro del mercado laboral estadounidense es bajo. Los principales puestos de trabajo que ocupan son en los servicios, en la producción de precisión, en los oficios y composuras, obreros y peones del campo. La poca participación en los puestos técnicos, gerenciales y administrativos refleja la tendencia de discriminación y segregación. La presencia de los trabajadores mexicanos fue notable en ciertas industrias durante la década de los noventa: la industria de la construcción, la manufactura, en los servicios restauranteros y hoteleros, en la cosecha, etcétera, incrementándose en más de cien por ciento el número de trabajadores mexicanos en la fuerza laboral estadounidense a lo largo de la década de los noventa.

Los ingresos que perciben está directamente relacionado con el tipo de trabajo que realizan y a la preparación educativa que poseen. A partir de la década de los ochenta la mediana del ingreso de hombres y mujeres mexicanos es menor a la de los blancos, negros y latinos en general. Muchas familias mexicanas de cuatro personas caen dentro del umbral de pobreza ponderada en Estados Unidos. A lo largo de la últimas décadas el nivel de escolaridad que pueda poseer cualquier personas se volvió importante para determinar el nivel de ingresos. Los mexicanos ocupan el último lugar si se compara con los blancos, negros, asiáticos y latinos.

La mayoría de los trabajadores mexicanos laboran las cuarenta horas a la semana que la Ley Internacional del Trabajo estipula, sin embargo, muchos de ellos trabajan tiempo parcial o en empleos de más de 12 horas al día. Aunque la mayoría de las familias mexicanas se encuentre en el umbral de pobreza, la tasa de desempleo, en comparación con los blancos, es ligeramente más alta pero con los negros es menor, a pesar que la discriminación hacia negros y latinos es sistemática reflejándose en el desempleo que sufren. Los mexicanos son esenciales para ocupar gran parte de los empleos que la economía estadounidense creará en los próximos diez años.

De esta manera, la segmentación laboral de Estados Unidos tiene un impacto negativo sobre los ingresos de los trabajadores mexicanos menos calificados; la falta de poder político y la discriminación racial determinan los bajos ingresos y las condiciones de pobreza que los mexicanos viven en Estados Unidos.

Los trabajadores agrícolas, la fuerza del trabajo altamente capacitada y las mujeres representan a tres grupos diferentes entre sí pero que entran en la misma lógica de acumulación capitalista.

Los primeros tienen un peso importantísimo en el número total de trabajadores que laboran en el campo. Autores hablan de una mexicanización del campo. La IRCA y el Programa de Trabajadores Agrícolas (SAW, por sus siglas en inglés) abrieron la posibilidad que millones de trabajadores mexicanos pudieran vivir en Estados Unidos sin temor a ser deportados. La legalización de estos ayuda a que los granjeros puedan recurrir, cuando es necesario, a extranjeros que realicen actividades de carácter temporal.

Originalmente las visas que permiten la entrada de los trabajadores agrícolas eran dirigidas a los trabajadores caribeños, pero traer o dejar pasar mexicanos reduce los costos de producción y aporta beneficios altos la manos de obra mexicana, reconocida ampliamente por los empresarios estadounidenses como muy productiva. Sin embargo, la gran mayoría de los trabajadores agrícolas mexicanos no cuentan con los papeles legales, así los empleadores para ahorrarse tiempo y dinero en los trámites para certificar a un trabajador, optan por contratar trabajadores ilegales y pagarles menos del salarios mínimo.

La gran mayoría entra joven y fuerte pero sale enfermo y cansado debido a la extenuante labor que realizan. Los salarios percibidos por los trabajadores agrícolas son los más bajos de la economía. Además poseen los niveles más bajos de preparación escolar y escasamente hablan el idioma inglés. Por todo esto, los trabajadores agrícolas representan al sector de trabajadores mexicanos más explotados en el mercado laboral estadounidense. Por si esto fuera poco, los indígenas mexicanos han comenzado a invadir el campo

estadounidense que los convierte en los trabajadores más vulnerables ya que su condición étnica es aún más discriminada.

En segundo lugar, los trabajadores altamente capacitados representan a un sector de la sociedad mexicana que decide emigrar no sólo por cuestiones económicas sino por cuestiones académicas y profesionales. Al igual que la migración de trabajadores no calificados, la falta de oportunidades de ascenso laboral o de espacios en la investigación, muchos talentos mexicanos deciden probar en un país que los recibirá por estar capacitados o preparados para las industrias e instituciones donde puedan aportar sus conocimientos y generar dinero. La atracción que ejerce el mercado laboral estadounidense para emplearlos en las ramas de punta es producto de una mayor competencia a nivel mundial. Y es que actualmente el conocimiento es forma de poder y dinero. La innovación eficiente en todos y cada uno de los aspectos de la producción es uno de los factores centrales en el desarrollo de la economía mundial actual.

Los talentos mexicanos como los del mundo son y serán bienvenidos en Estados Unidos ya que aportan las ganancias y conocimientos que la economía requiere para su crecimiento. La inversión hecha por el gobierno mexicano en este capital humano no es recuperada evidenciándose en los miles de dólares que se pagan en becas para los estudiosos de posgrado y en la baja incorporación de científicos al Sistema Nacional de Investigadores al regreso de sus estancias. Esta fuga de cerebros es estimulada por leyes nacionales de inmigración por países como Estados Unidos, Inglaterra, Alemania, etcétera, beneficiándose estos en detrimento del desarrollo económico, social y cultural de los países expulsores. Así, el científico o investigador mexicano que no regresa al país no creará, innovará ni aportará ideas para el desarrollo mencionado.

En tercer lugar, la migración de las mujeres mexicanas obedece a las mismas explicaciones que tienen los hombres: falta de oportunidades, de empleos formales y salarios justos, así como los requerimientos de la economía estadounidense de atraer a más fuerza de trabajo al país.

Desde principios del siglo XX, la economía estadounidense introdujo cambios en la oferta y demanda de trabajo que marcó un incremento substancial en la participación de las mujeres en la fuerza laboral. Y a partir de la década de los setenta la caída del ingreso medio de los hogares ha propiciado que un mayor número de mujeres se integre al mercado laboral con el fin de cubrir las necesidades básicas de la familia. Desde hace treinta años las mujeres han entrado con más fuerza al mercado laboral pero en condiciones de trabajo diferentes debido a la segregación sexual imperante desplazándolas hacia cierto sectores de la economía donde la fuerza física no es condición necesaria. Las normas del patriarcado y las relacionadas con el género al creerse que la mujer tiene que vivir sumisa con respecto al hombre y la idea falsa que no están preparadas o no son capaces de realizar algún trabajo extradoméstico, valorizan su trabajo muy por debajo con respecto al trabajo del hombre.

Después que se aprueba la IRCA, la migración mexicana se feminizó más cuando hombres recientemente legalizados patrocinaron a sus familiares. Las mujeres mexicanas que migran a Estados Unidos suelen hacerlo como esposas, hijas, nietas, etcétera, con documentos legales y años después que los hombres lo hacen y tienden a permanecer más tiempo en los lugares a los que se dirigen; la mayoría son más jóvenes que los hombres y gran parte es jefa de familia. Su nivel educativo es más alto que el de los hombres y hablan y entienden mejor el idioma inglés, pero no es reflejado en mejores salarios; la discriminación racial y la segregación sexual limita el ascenso laboral y les niega la posibilidad de mejorar su estilo de vida. Sin embargo, más mujeres que hombre encuentran trabajo más pronto en el mercado laboral estadounidense.

La diferenciación por género, raza y clase social ha asignado a hombres y mujeres tareas diferentes. En la oferta femenina ocurre lo mismo, las diferencias de clase y raza entre blancas, negras, asiáticas y latinas determina que ciertas tareas “más importantes” sean depositadas en otras mujeres. Así, la opresión de género es más acentuada en unas que en otras mujeres.

Al igual que los hombres mexicanos, las mujeres ocupan la mayoría de los puestos en los servicios, en la producción de precisión, reparaciones y artesanías, son obreras y

jornaleras agrícolas, pero el porcentaje de las mujeres mexicanas que laboran en los trabajos mejor pagados ha crecido respaldado por el mayor nivel educativo que tienen en comparación con los hombres. El tiempo de trabajo es similar al de los hombres y la gran mayoría es asalariada. La mediana de su ingreso anual es inferior con respecto a las mujeres negras y más acentuada con las mujeres blancas. Una tercera parte de las mexicanas que pertenecen a algún hogar se encuentra en la pobreza, pero la tasa de desempleo femenina es menor a la masculina. De esta manera, las mujeres mexicanas por su condición de género y de origen racial son más vulnerables en la sociedad estadounidense.

Los trabajadores mexicanos son importantes para ocupar los puestos de trabajo y recibir los salarios más bajos para crear una especie de anclaje en los salarios a nivel nacional, además de ejercer un control sobre los trabajadores de la economía en general. Son importantes también porque tienen fama de ser excelentes trabajadores, aguantar largas jornadas de trabajo y no ser contestatarios ante injusticias y malos tratos, por eso, grandes sectores de la sociedad estadounidense está de acuerdo en que se continúe con el acceso de trabajadores inmigrantes mexicanos. Para la actual década se tiene previsto la creación de más de veinte millones de empleos los cuales poco menos de la mitad requerirá personal con un nivel mínimo escolar, otro porcentaje requerirá de preparación mínima y otro tanto más será para personas con algún grado universitario. Lejos de encabezar un suministro excesivo de mano de obra, el arribo de un significativo número de trabajadores mexicanos durante la década de los noventa ha permitido a los empleadores acceder a los trabajadores necesarios en un mercado laboral estrecho.

Pero no sólo contribuyen a la creación y ocupación de estos trabajos, también son importantes para poblar zonas urbanas porque los habitantes de estas deciden emigrar a las zonas rurales. Casi la mitad de los latinos viven en las áreas metropolitanas comparado con menos de la mitad de los blancos no hispanos. Grandes ciudades estadounidenses como Filadelfia y Nueva York están teniendo el problema de ver reducir su población afectándolos directamente en la dotación de menores recursos por parte del estado y gobierno federal. De esta manera, también contribuyen a aumentar el valor de las propiedades en las áreas donde hay más inmigrantes.

Otro beneficio para la economía estadounidense aportado por los inmigrantes latinos son los impuestos pagados por estos. La seguridad social será superavitaria por mucho en los próximos veinte años debido a que se pagan más impuestos que los beneficios que se reciben. Porque la generación *baby boomer* está cercana a la edad de retirarse y las pensiones que se les pagarán serán insuficientes, además que la tasa de natalidad de la población blanca va a la baja, los inmigrantes latinos, en especial los mexicanos por ser mayoría, son relevantes tanto por su crecimiento poblacional como por la contribución tributaria que hacen y harán.

Son grandes los beneficios que recibe Estados Unidos por parte de los inmigrantes, pero en la sociedad y los gobernantes estadounidenses predomina un sentimiento racista hacia la inmigración, especialmente hacia los mexicanos. Diversos sectores los consideran como “una amenaza para la nación” generando estereotipos *a priori* sobre la población mexicana de vagos, delincuentes, narcotraficantes, etcétera, afectando su inserción en la sociedad más fácilmente. La discriminación y xenofobia se extienden a todos los ámbitos económico, político, social, cultural y deportivo minando las aspiraciones de ascender en la sociedad estadounidense a millones de mexicanos. Aunque el problema es reconocido por el gobierno estadounidense y lo condena, el control ideológico ejercido por el capitalismo sobre los trabajadores inmigrantes de todo el mundo, europeos, africanos, asiáticos, latinos y especialmente mexicanos, parece ser más grande que los esfuerzos por los mismos trabajadores de cambiar su condición de miseria y explotación.

Finalmente, se puede decir que las migraciones internacionales constituyen una necesidad del capitalismo contemporáneo que se incrementó con el desarrollo de las fuerzas productivas y con el agudizamiento de la competencia internacional. La reestructuración de la economía estadounidense ha avanzado a partir de dos mecanismos básicos: el desarrollo tecnológico y la sobreexplotación de la fuerza de trabajo. Ambos apuntalados por el uso masivo de fuerza de trabajo extranjera, sea por el empleo de trabajadores altamente calificados, o el de poco calificados, pero muy baratos, como los latinoamericanos, especialmente, los mexicanos indocumentados.

3.6 CONCLUSIONES FINALES

En resumen: la migración laboral representa para el capital, hoy en día, el mecanismo necesario para ajustar el mercado de trabajo al ciclo de acumulación, para reducir los costos de producción, para aprovechar de mejor manera a toda la fuerza de trabajo del mundo y así disciplinarla al proceso de su reproducción.

Siendo así, la migración mexicana juega un papel fundamental para la economía estadounidense, toda vez que desde hace más de dos siglos, los trabajadores mexicanos y sus familias han estado en constante movimiento para ocupar ciertos trabajos que, por así decirlo, son expresamente creados y ocupados por los inmigrantes mexicanos.

Después de la Segunda Guerra Mundial, el capital ha fomentado la interdependencia de las economías de los países del tercer mundo hacia los centros neurálgicos del capitalismo mundial, debido a la expansión de un capitalismo global que llevó a la perpetuación de las desigualdades y al reforzamiento de un orden económico estratificado. En lugar de experimentar un progreso hacia el desarrollo y modernización, los países pobres, como México, están atrapados en una situación de desventaja dentro de una estructura geopolítica desigual que perpetúa su pobreza.

Ante tal situación, México recurrió a préstamos de los organismos internacionales con el fin de integrarse a esta nueva estructura económica mundial, con el propósito impostergable de importar los medios de producción necesarios para la fase de industrialización que estaba por abrirse. Todo ello determinó que las condiciones de relativo aislamiento económico comenzaran a romperse. Esta ruptura significó la internacionalización del capitalismo mundial y la integración de México a esta.

A partir de la década de los setenta, la región de Latinoamérica sufre una grave crisis y México no fue la excepción. Lo anterior está relacionado con una fuerte debilidad de las relaciones comerciales externas basadas en la exportación de bienes primarios, a una industrialización incipiente y a una dependencia grande de la economía hacia el petróleo. Ante tales condiciones, el endeudamiento del Estado durante la bonanza petrolera,

repercute en las finanzas formándose una espiral de endeudamiento, que hasta la fecha sigue siendo motivo de su subdesarrollo.

Las condiciones impuestas por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional para prestar la ayuda financiera necesaria, significó la implementación de una serie de programas económicos en México, basados en la austeridad del gasto público y el control de la inflación vía control de los salarios. Dichos programas funcionaron limitadamente y abrieron la puerta a un cambio estructural de la economía mexicana. Este cambio en la política económica se inició a partir del año de 1982 y culmina con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Así, México y gran parte del mundo entra en la dinámica de las integraciones económicas.

El cambio estructural de la economía mexicana está basado fundamentalmente en la desregulación y privatización de los mercados, donde esencialmente el Estado mexicano deja de intervenir en gran parte de las decisiones políticas, económicas y sociales; en segundo lugar, en la apertura comercial al exterior, que en términos prácticos desmanteló el proteccionismo comercial y dio la facilidades para la atracción de capitales extranjeros, principalmente estadounidense.

La justificación para llevar a cabo esta apertura comercial fue que eliminaría o reduciría las trabas a la entrada de importaciones, se incrementaría la competencia interna al forzar a los productores a modernizar sus plantas productivas, se elevaría la productividad para enfrentar al mundo, promovería las exportaciones de manufacturas y facilitaría el libre flujo de mercancía y capitales. Sin embargo, el problema radicó en que la economía mexicana está muy lejos de insertarse competitivamente en los sectores más dinámicos del capitalismo mundial, generando así desigualdades más profundas entre las economías desarrolladas y subdesarrolladas.

Durante la década de los noventa, el producto interno bruto mexicano se caracterizó por tener bajos niveles de crecimiento anual. La capacidad de proporcionar empleos en una economía está estrechamente relacionado con el crecimiento del producto de un país. La

política de estabilización de precios vía control de los salarios, conjuntamente con la apertura económica, incidió directamente en el producto y en consecuencia en el nivel de empleos. La apertura indiscriminada aceleró y provocó la quiebra de gran cantidad de empresas abriendo paso al despido masivo de trabajadores.

La economía mexicana fue incapaz de generar un millón de empleos anuales para las personas que pasan a formar parte de la población económicamente activa. La población en edad de trabajar se incrementó, reflejando un aumento significativo en la oferta global de mano de obra. Ante tal situación, la estructura del empleo se modificó y el sector servicios absorbió a gran parte de esta PEA, siendo los “changarros” las unidades productivas que más dan empleo a los mexicanos. Paralelamente a esta modificación de los empleos formales, el mercado de trabajo sufre un desequilibrio que se traduce en el sector informal del empleo. Este mercado informal, que carece de reconocimientos y protección del marco jurídico para el trabajador mexicano, resulta ser la única vía para ocupar a casi el cincuenta por ciento de la PEA mexicana actualmente..

La contención de la inflación se basó en el control de los salarios de los trabajadores. Durante más de treinta años, el salario ha perdido más del ochenta por ciento de su capacidad de compra. Esto ha significado el deterioro de las condiciones de vida de los trabajadores y el incremento de la pobreza en las últimas décadas. Ante tales perspectivas de empleos informales, desempleo, bajos salarios y pobreza, los trabajadores mexicanos optan por buscar nuevos trabajos y mejores pagados en otro lugar.

Durante los noventa, México sufre una de las más graves crisis económicas de su historia, el desempleo de miles de trabajadores de la industria y la agricultura fomentan la migración de manera importante hacia Estados Unidos. La firma del TLCAN, reflejo de la integración económica mundial, fomentaría el libre flujo de mercancías, servicios y capitales, además crearía los empleos suficientes para que los mexicanos no tuvieran que emigrar a otro país en busca de empleo. Por eso, el tema migratorio se dejó de lado en las negociaciones, aunque lo que en realidad se negociaba entre las partes eran las ventajas

comparativas que tenían los países: en este caso, la abundante mano de obra barata mexicana.

La economía estadounidense, por su parte, experimentó un crecimiento muy importante durante los noventa luego de sufrir desempleo e inflación durante la pasada década. “La nueva economía” como se le llamó, se basó principalmente en el desmantelamiento de los programas sociales, en el apoyo de los tratados de libre comercio, en el afianzamiento del mercado, es decir, en la ayuda de las empresas transnacionales y sus inversiones y en la implementación de nuevas tecnologías en las empresas.

Estos cambios tecnológicos afectaron notablemente la estructura del empleo estadounidense, segmentando el mercado laboral en dos tipos de trabajos: empleos para trabajadores calificados y empleos para trabajadores no calificados. Los primeros gozan de todos los derechos laborales y de un buen salario, laboran en las ramas productivas de punta; los segundos son contratados temporalmente, con salarios bajos y se ocupan en los sectores más atrasados tecnológicamente, donde existe una composición orgánica de capital baja. En el primer segmento se encuentran trabajadores, esencialmente, de origen anglosajón y asiático, en el segundo, negros, latinos, especialmente mexicanos. Este funcionamiento del mercado laboral acentúa las diferencias entre grupos raciales y es aprovechado por los empleadores para profundizar dicha segmentación y deprimir el salario de los trabajadores en general.

Debido a que Estados Unidos es un país que a lo largo de su historia se ha construido a base de migraciones laborales, las políticas migratorias han sido de importancia para controlar estos flujos. En el caso de los trabajadores mexicanos que ocupan la mayoría de los empleos del segundo estrato laboral, el gobierno estadounidense ha permitido la migración mexicana a lo largo de más de dos siglos, dependiendo el momento económico o político en que se encuentre aquel país. Sin embargo, dichas políticas migratorias han resultado ser ambiguas, severas y al mismo tiempo discriminatorias, sobre todo para los mexicanos. La migración mexicana es un proceso histórico y estructural de índole estratégico para aquella nación, al representar un flujo continuo de mano de obra barata.

Por eso, el gobierno estadounidense no extiende un número suficiente de visas de trabajo, ya que la importancia de mantener un ejército industrial de reserva indocumentado tiene como finalidad la caída de los salarios nacionales y la elevación de la tasa de ganancia capitalista.

La migración mexicana cambió mucho a partir de la década de los noventa: hay una mayor complejidad y heterogeneidad en el flujo migratorio; hay una creciente diversificación regional del flujo que se ha extendido más allá de las entidades y municipios de tradición migratoria; hay una presencia cada vez más notoria de personas urbanas; una mayor heterogeneidad en el perfil de los migrantes: urbanos, más mujeres y con mayor escolaridad; una cada vez mayor propensión a prolongar su estancia en Estados Unidos y a establecerse definitivamente, concluyendo que este cambio obedece al empeoramiento de la economía mexicana y a la necesidad estratégica de allegarse de más trabajadores para engrosar las filas del ejército laboral de reserva y del ejército obrero en activo estadounidense. La caída en la tasa de fecundidad ha significado el ensanchamiento gradual de la pirámide poblacional en las edades centrales, es decir, en las consideradas como las más productivas del ser humano. De esta manera, la migración de miles de trabajadores resulta ser una pérdida de recursos humanos para México y la ganancia de estos para Estados Unidos.

La migración es un proceso social importante para muchos estados de la República Mexicana, como son los que se encuentran en el centro y norte del país (los denominados históricos), porque culturalmente está enraizada en muchos pueblos y comunidades y es visto como un acto digno de enfrentarlo, además que las redes sociales que se han construido a lo largo de las décadas han creado los lazos sociales entre las comunidades de origen y las de destino. Casos como el de Zacatecas, en el que el cincuenta por ciento de la población habita al otro lado de la frontera norte, es causa de estudio y profunda reflexión. Del lado opuesto, la migración en estados que antes no resaltaban por ser expulsores de trabajadores ha variado en los últimos quince años, las entidades del centro y sur del país han visto un crecimiento migratorio importante en su población, convirtiendo a la migración laboral en la opción más importante para las familias mexicanas de lograr un mejor nivel de vida.

Los principales destinos de los mexicanos en Estados Unidos son los estados que tradicionalmente han acogido a los trabajadores mexicanos: California, Texas, Illinois y Arizona. Si bien estos estados vieron crecer el número de mexicanos en términos absolutos, en números relativos bajó la atracción y se pasó a una mayor distribución espacial en la demanda de trabajadores mexicanos. Durante la década de los noventa los estados del este y norte vieron crecer el número de población mexicana en sus territorios, en algunos casos como Tennessee, en más de cuatrocientos puntos porcentuales.

El crecimiento en el número de trabajadores mexicanos a lo largo y ancho de Estados Unidos durante la década de los noventa radica en la creciente oferta de mano de obra que México “exporta” hacia aquel país y al gran número de empresas y sectores de la economía estadounidense que demandan sus servicios. La búsqueda de mejores puestos de trabajo y salarios provocados por la segmentación del mercado laboral auspició la expansión de los trabajadores mexicanos en aquellas regiones donde antes no eran visibles. California y Texas dejan de ser los polos de atracción de trabajadores inmigrantes mexicanos y la migración laboral se expande prácticamente hacia todo Estados Unidos. Las regiones del centro sureste, centro noroeste y las de la costa este vieron incrementar el número de trabajadores en más de trescientos por ciento en su fuerza laboral.

El sentimiento racista que prevalece en la sociedad blanca sobre los mexicanos, desde la conquista de los territorios mexicanos en el siglo XIX, explica la situación laboral actual de los mexicanos en Estados Unidos. La comunidad mexicana es vista como indeseable por la razón de no ser blanca, de no tener las mismas creencias, el mismo idioma y la misma cultura. La formación histórica de la sociedad estadounidense en términos multiétnicos y multiculturales hace que la raza, la clase social y el nivel de ingresos sean elementos imprescindibles para explicar las profundas desigualdades entre las diferentes razas y grupos étnicos. En este sentido, la comunidad mexicana por poseer los niveles más bajos de educación, de salarios y los peores empleos en comparación con los latinos, blancos y negros, se vuelven el grupo más vulnerable de la sociedad estadounidense.

La posición laboral que los mexicanos ostentan dentro del mercado laboral estadounidense es bajo. Los principales puestos de trabajo que ocupan son en los servicios, en la producción de precisión, en los oficios y composturas, obreros y peones del campo. La poca participación en los puestos técnicos, gerenciales y administrativos refleja la tendencia de segmentación y segregación. La presencia de los trabajadores mexicanos fue notable en las industrias de baja composición orgánica de capital durante la década de los noventa: la industria de la construcción, la manufactura, en los servicios restauranteros y hoteleros, en la cosecha, etcétera, incrementándose en más de cien por ciento el número de trabajadores mexicanos en la fuerza laboral estadounidense a lo largo de la década de los noventa.

Los ingresos que perciben está directamente relacionado con el tipo de trabajo que realizan y a la preparación educativa que poseen. A partir de la década de los ochenta la mediana del ingreso de hombres y mujeres mexicanos es menor a la de los blancos, negros y latinos en general. Muchas familias mexicanas de cuatro personas caen dentro del umbral de pobreza ponderada en Estados Unidos. A lo largo de la últimas décadas el nivel de escolaridad que pueda poseer cualquier personas se volvió importante para determinar el nivel de ingresos. Los mexicanos ocupan el último lugar si se compara con los blancos, negros, asiáticos y latinos.

Se analizó el caso de los trabajadores agrícolas, la fuerza del trabajo altamente capacitada y las mujeres, que representan tres grupos diferentes entre sí pero que entran en la misma lógica de acumulación capitalista.

Los primeros tienen un peso importantísimo en el número total de trabajadores que laboran en el campo, cuando autores hablan de una mexicanización del campo. La IRCA y el Programa de Trabajadores Agrícolas (SAW, por sus siglas en inglés) abrieron la posibilidad que millones de trabajadores mexicanos pudieran vivir en Estados Unidos sin temor a ser deportados. Originalmente las visas que permiten la entrada de los trabajadores agrícolas eran dirigidas a los trabajadores caribeños, pero traer o dejar pasar mexicanos redujo los costos de producción y aportó beneficios altos. Sin embargo, la gran mayoría de

los trabajadores agrícolas mexicanos no cuentan con los papeles que los acrediten como trabajadores, así los empleadores para ahorrarse tiempo y dinero en los trámites para certificar a un trabajador, optan por contratar trabajadores indocumentados y pagarles menos del salario mínimo. La gran mayoría entra joven y fuerte pero sale enfermo y cansado debido a la extenuante labor que realizan. Los salarios percibidos por los trabajadores agrícolas son los más bajos de la economía, además poseen los niveles más bajos de preparación escolar y escasamente hablan el idioma inglés. Por todo esto, los trabajadores agrícolas representan al sector de trabajadores mexicanos más explotados en el mercado laboral estadounidense, además de ser una fuente inagotable de reclutas para el EIR.

Por su parte, los trabajadores altamente capacitados representan a un sector de la sociedad mexicana que decide emigrar no sólo por cuestiones económicas sino por cuestiones académicas y profesionales. Al igual que la migración de trabajadores no calificados, la falta de oportunidades de ascenso laboral o de espacios en la investigación, muchos talentos mexicanos deciden probar en un país que los recibirá por estar capacitados o preparados para las industrias e instituciones donde puedan aportar sus conocimientos y generar dinero. La atracción que ejerce el mercado laboral estadounidense para emplearlos en las ramas de punta es producto de una mayor competencia a nivel mundial. Y es que actualmente el conocimiento es forma de poder y dinero. La innovación eficiente en todos y cada uno de los aspectos de la producción es uno de los factores centrales en el desarrollo de la economía mundial actual. Esta fuga de cerebros es estimulada por leyes nacionales de inmigración por países como Estados Unidos, Inglaterra, Alemania, etcétera, beneficiándose estos en detrimento del desarrollo económico, social y cultural de los países expulsores. Así, el científico o investigador mexicano que no regresa al país no creará, innovará ni aportará ideas para el desarrollo mencionado.

En tercer lugar, se encuentra que la migración de las mujeres mexicanas obedece a las mismas explicaciones que tienen los hombres: falta de oportunidades, de empleos formales y salarios justos, así como los requerimientos de la economía estadounidense de

atraer a más fuerza de trabajo al país. Desde principios del siglo XX, la economía introdujo cambios en la oferta y demanda de trabajo que marcó un incremento substancial en la participación de las mujeres en la fuerza laboral, a partir de la caída del ingreso medio de los hogares en los setenta, que propició que un mayor número de mujeres se integraran al mercado laboral con el fin de cubrir las necesidades básicas de la familia. Desde hace treinta años las mujeres han entrado con más fuerza al mercado laboral pero en condiciones de trabajo diferentes, debido a la segregación sexual imperante desplazándolas hacia ciertos sectores de la economía donde la fuerza física no es condición necesaria. Las normas del patriarcado y las relacionadas con el género al creerse que la mujer tiene que vivir sumisa con respecto al hombre y la idea falsa que no están preparadas o no son capaces de realizar algún trabajo extradoméstico, valorizan su trabajo muy por debajo con respecto al trabajo del hombre.

Después que se aprueba la IRCA, la migración mexicana se feminizó más cuando hombres recientemente legalizados patrocinaron a sus familiares. Las mujeres mexicanas que migran a Estados Unidos suelen hacerlo como esposas, hijas, nietas, etcétera, con documentos legales y años después que los hombres lo hacen, y tienden a permanecer más tiempo en los lugares a los que se dirigen; la mayoría son más jóvenes que los hombres y gran parte es jefa de familia. Su nivel educativo es más alto que el de los hombres y hablan y entienden mejor el idioma inglés, pero no es reflejado en mejores salarios; la discriminación racial y la segregación sexual limita el ascenso laboral y les niega la posibilidad de mejorar su estilo de vida. Sin embargo, más mujeres que hombre encuentran trabajo más pronto en el mercado laboral estadounidense.

Así como la diferenciación por género, raza y clase social ha asignado a los hombres tareas diferentes, en la oferta femenina ocurre lo mismo, las diferencias de clase y raza entre blancas, negras, asiáticas y latinas determina que ciertas tareas “más importantes” sean depositadas en otras mujeres. Entonces la opresión de género es más acentuada en unas que en otras mujeres.

Los trabajadores mexicanos son importantes para ocupar los puestos de trabajo y recibir los salarios más bajos para crear una especie de anclaje en los salarios a nivel nacional. Son importantes también porque tienen fama de ser excelentes trabajadores, aguantar largas jornadas de trabajo y no ser contestatarios ante injusticias y malos tratos, por eso, grandes sectores de la sociedad estadounidense está de acuerdo en que se continúe con el acceso de trabajadores inmigrantes mexicanos. Para la actual década se tiene previsto la creación de más de veinte millones de empleos los cuales poco menos de la mitad requerirá personal con un nivel mínimo escolar, otro porcentaje requerirá de preparación mínima y otro tanto más será para personas con algún grado universitario. Lejos de encabezar un suministro excesivo de mano de obra, el arribo de un significativo número de trabajadores mexicanos durante la década de los noventa ha permitido a los empleadores acceder a los trabajadores necesarios en un mercado laboral estrecho.

Pero no sólo contribuyen a la creación y ocupación de estos trabajos, también son importantes para poblar zonas urbanas porque los habitantes de estas deciden emigrar a las zonas rurales. Grandes ciudades estadounidenses como Filadelfia y Nueva York están teniendo el problema de ver reducir su población afectándolos directamente en la dotación de menores recursos por parte del estado y gobierno federal. Por eso, también contribuyen a aumentar el valor de las propiedades en las áreas donde hay más inmigrantes. Otro beneficio para la economía estadounidense aportado por los inmigrantes latinos son los impuestos pagados por estos, como el seguro social, el cual es cobrado tanto a los trabajadores documentados como indocumentados.

La generación *baby boomer* está cercana a la edad de retirarse y debido a que la tasa de natalidad de la población blanca va a la baja, los inmigrantes latinos, en especial los mexicanos por ser mayoría, son relevantes tanto por su crecimiento poblacional como por la contribución tributaria que hacen y harán.

Entre la sociedad y los gobernantes estadounidenses predomina un sentimiento racista hacia la inmigración, especialmente hacia los mexicanos. Diversos sectores los consideran como “una amenaza para la nación” generando estereotipos *a priori* sobre la

población mexicana de vagos, delincuentes, narcotraficantes, etcétera, afectando su inserción en la sociedad más fácilmente. La discriminación y xenofobia se extienden a todos los ámbitos económico, político, social, cultural y deportivo minando las aspiraciones de ascender en la sociedad estadounidense a millones de mexicanos. Aunque el problema es reconocido por el gobierno estadounidense y lo condena, el control ideológico ejercido por el capitalismo sobre los trabajadores inmigrantes de todo el mundo, europeos, africanos, asiáticos, latinos y especialmente mexicanos, parece ser más grande que los esfuerzos por los mismos trabajadores de cambiar su condición de miseria y explotación.

Finalmente, se concluye que las migraciones internacionales constituyen una necesidad del capitalismo contemporáneo, que se incrementó con el desarrollo de las fuerzas productivas y con el agudizamiento de la competencia internacional. La reestructuración de la economía estadounidense ha avanzado a partir de dos mecanismos básicos: el desarrollo tecnológico y la sobreexplotación de la fuerza de trabajo. Ambos apuntalados por el uso masivo de fuerza de trabajo extranjera, sea por trabajadores altamente calificados, o poco calificados, especialmente por el uso de trabajadores indocumentados y su aportación para el no descenso de la tasa de ganancia capitalista.

3.7 REFLEXIÓN FINAL

Mientras haya una política económica en México que siga los mandatos de los organismos internacionales, manejados por Estados Unidos, la migración seguirá creciendo y México perdiendo a sus potenciales trabajadores calificados y no calificados. La importancia de tener un plan nacional de largo plazo es importante para que se logre el desarrollo económico que el país necesita. La Educación como eje principal para generar este crecimiento es de suma importancia. Si se considera una inversión en educación y desarrollo de capital humano durante los próximos veinte años, desde los grados de primaria hasta los de posgrado, creando una conciencia nacional de desarrollo económico y sobre todo político, social y cultural, hará que haya más personas preparadas y conscientes del acontecer mundial, especialmente de los problemas sociales de México. Tomando en cuenta que la migración seguirá creciendo en base a las estadísticas y proyecciones en los futuros cincuenta años, y que son más el número de mexicanos preparados académicamente los que hay en Estados Unidos, y que mandan remesas convirtiéndolas en la segunda entrada de divisas que recibe el país, y que son muchas las familias que sólo se mantienen de eso, y que en otros casos las remesas son usadas como inversión y ahorro; que el crecimiento de la población de origen anglosajón va en descenso contrario a lo que pasa con los latinos, y a que dentro de los latinos los mexicanos son el grueso de ese grupo; que en los próximos veinte años se crearán millones de empleos los cuales la mayoría son para los trabajadores poco calificados donde entra la mayoría de los mexicanos, y a que también los científicos mexicanos son atraídos por el mercado laboral estadounidense; que hay muchas organizaciones civiles mexicanas y mexico-estadounidense que ayudan a los migrantes mexicanos, y a que se organizan para luchar por sus derechos laborales y civiles, y que en algunos casos han ganado sus demandas para ser reconocidos como trabajadores y ciudadanos dignos, entonces, la formación de mejores cuadros académicos será un recurso para aliviar los problemas que afectan a México, en el sentido que al tener mejores conocimientos y herramientas alcanzarán mejores puestos laborales en Estados Unidos ganando más de lo que podrían percibir en los trabajos más bajos que actualmente ocupa la mayoría.

Sabiendo que la mayoría de connacionales que viven y trabajan allá no pierden las raíces y desean regresar a sus ciudades y pueblos a vivir, el dinero que puedan ahorrar y traer creará un efecto multiplicador en la economía local y nacional al haber más inversión y ahorro, creando la infraestructura que se necesita en muchas comunidades y los conocimientos aplicados para desarrollar alternativas de empleo diferentes a los impuestos por la globalización salvaje de hoy en día. Aunado a la conciencia de cooperación colectiva, creada y formada por la nueva ideología de progreso nacional del bienestar de México y su sociedad sustentada en la Educación, el país podrá generar los mecanismos apropiados para disminuir la migración y crear los puestos de trabajo que demandan año con año los mexicanos.

BIBLIOGRAFÍA

ABU-LUGHOD, Janet [1999], New York, Chicago, Los Ángeles. Americas global cities. University of Minnesota Press.

AMERICAN IMMIGRATION LAW FOUNDATION [2002], Immigration Policy Focus, Vol. 1, Issue 2, Septiembre.

ÁLVAREZ, Alejandro [1987], La crisis Global del Capitalismo en México, 1968-1985, ERA, México.

ÁLVAREZ, Alfredo [2004], *Fuga de talentos y mercados laborales en América del Norte: un recuento global*, en La migración de talentos en México, Heriberta Castaños-Lomnitz (coordinadora), Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

ARAGONÉS, Ana María [2005], *Chiapas*, La Jornada, 28 de junio, www.jornada.unam.mx

ARMENDARES, Pedro Enrique [1994], *"Empresarios de EU buscan con el TLC una competencia por empobrecimiento"*. La Jornada, 4 de abril.

ASPE ARMELLA, Pedro [1993], El camino de la transformación económica, Fondo de Cultura Económica (FCE), Segunda edición, México.

BOLTVINIK, Julio; Hernández Laos, Enrique [1999], Pobreza y distribución del Ingreso en México, Ed. Siglo XXI, 1ª. Edición, México D. F.

BRAUER, David [1993], *"A Historical Perspective on the 1989-1992 Slow Growth Period"* en, Federal Reserve Bank of New York, Quarterly Review, vol. 18, num. 2.

CABRERA, Enriqueta [2005], *"Otro verano para morir"*, Proceso 1500, 31 de julio.

Sabiendo que la mayoría de connacionales que viven y trabajan allá no pierden las raíces y desean regresar a sus ciudades y pueblos a vivir, el dinero que puedan ahorrar y traer creará un efecto multiplicador en la economía local y nacional al haber más inversión y ahorro, creando la infraestructura que se necesita en muchas comunidades y los conocimientos aplicados para desarrollar alternativas de empleo diferentes a los impuestos por la globalización salvaje de hoy en día. Aunado a la conciencia de cooperación colectiva, creada y formada por la nueva ideología de progreso nacional del bienestar de México y su sociedad sustentada en la Educación, el país podrá generar los mecanismos apropiados para disminuir la migración y crear los puestos de trabajo que demandan año con año los mexicanos.

BIBLIOGRAFÍA

ABU-LUGHOD, Janet [1999], New York, Chicago, Los Ángeles. Americas global cities. University of Minnesota Press.

AMERICAN IMMIGRATION LAW FOUNDATION [2002], Immigration Policy Focus, Vol. 1, Issue 2, Septiembre.

ÁLVAREZ, Alejandro [1987], La crisis Global del Capitalismo en México, 1968-1985, ERA, México.

ÁLVAREZ, Alfredo [2004], *Fuga de talentos y mercados laborales en América del Norte: un recuento global*, en La migración de talentos en México, Heriberta Castaños-Lomnitz (coordinadora), Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

ARAGONÉS, Ana María [2005], *Chiapas*, La Jornada, 28 de junio, www.jornada.unam.mx

ARMENDARES, Pedro Enrique [1994], *"Empresarios de EU buscan con el TLC una competencia por empobrecimiento"*. La Jornada, 4 de abril.

ASPE ARMELLA, Pedro [1993], El camino de la transformación económica, Fondo de Cultura Económica (FCE), Segunda edición, México.

BOLTVINIK, Julio; Hernández Laos, Enrique [1999], Pobreza y distribución del Ingreso en México, Ed. Siglo XXI, 1ª. Edición, México D. F.

BRAUER, David [1993], *"A Historical Perspective on the 1989-1992 Slow Growth Period"* en, Federal Reserve Bank of New York, Quarterly Review, vol. 18, num. 2.

CABRERA, Enriqueta [2005], *"Otro verano para morir"*, Proceso 1500, 31 de julio.

CÁMARA DE DIPUTADOS, H. Congreso de la Unión. Centro de Estudios de las Finanzas Públicas [2003], *Indicadores Macroeconómicos 1980-2003*, Palacio Legislativo de San Lázaro, septiembre.

CALVA, José Luis (Coord. gral.) [1995], Problemas Macroeconómicos de México, Tomo II, Juan Pablos Editor S. A., México, D. F.

CÁRDENAS, Raymundo [2004], “*Claroscuro del voto de los zacatecanos en el extranjero*” en, MX sin fronteras, núm. 1, enero.

CARDERO, Ma. Elena [1997], “*Integración regional asimétrica, los resultados del TLC*” en, México y Estados Unidos: el reto de la interdependencia económica, Blanca E. Lara y Lorenia Velásquez (comps.) El Colegio de Economistas de Sonora, A.C., México.

CARDOSO, Fernando; Faletto, Enzo [1979], Dependencia y desarrollo en América Latina, Siglo XXI, México, pp. 1-166.

CASON, David; Brooks, David [2002], “*El rescate de Estados Unidos por México*” en, Maseos No. 235, La Jornada, domingo 23 de junio.

CASTAÑOS-LOMNITZ, Heriberta (coordinadora) [2004], La migración de talentos en México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

CECEÑA, Ana Esther [1996], “*Las migraciones en el capitalismo*”, en revista Momento Económico 86, julio-agosto, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México.

CENTRO DE ANÁLISIS MULTIDISCIPLINARIO (CAM) [2000], Facultad de Economía, UNAM, Reporte # 54, Agosto.

CONSEJO NACIONAL DE POBLACIÓN (CONAPO) [1999], “*Presente y Futuro de la Migración México-Estados Unidos*” .

----- [2002], *Estimaciones en base al Bureau of Census, Current Population Survey (CPS)*, Marzo, www.conapo.gob.mx

----- [2004], “*La migración México-Estados Unidos*” , www.conapo.gob.mx

DÁVILA, Hilda [2000], “*Distribución del Ingreso en México, 1984-1996*” en, La política económica y social de México en la globalización; Diana R. Villarreal (comp.); UAM, Unidad Xochimilco, M.A. Porrúa, México.

DEFREITAS, Gregory [1991], Inequality at Work: Hispanics in the U.S. Labor Force, Nueva York, Oxford University Press.

DONATO, Catherine; Wakabayashi, Chizuko; Armenta, Amada; Hokimzadeh, Shirin; Gallegos, Nora [2005], “*Salarios de las mujeres y hombres inmigrantes a Estados Unidos*”

desde América Latina: Efectos de la política de inmigración en Estados Unidos” en, Inserción Laboral de Migrantes Mexicanos y Latinos en Estados Unidos, Elaine Levine (editora), Cisan, UNAM, México D.F.

DURAND, Jorge; Massey, Douglas; Parrado, Emilio [1999]. “*The new Era of Mexican Migration to the United States*”, Journal of American History, Vol 86, num 2, Septiembre.

----- y Massey, Douglas [2003], Clandestinos. Migración México-Estados Unidos en los albores del siglo XXI. M.A. Porrúa, México.

-----, Massey, Douglas; Charvet, Fernando[2000], “*The Changing Geography of Mexican Immigration to the United States: 1910-1996*”, Social Science Quarterly, vol. 81, núm 1, marzo.

-----, Massey, Douglas; Alarcón, Rafael; González, Humberto [1991], Los ausentes. El proceso social de la migración internacional e el occidente de México, Alianza Editorial, México.

ENCUESTA SOBRE MIGRACIÓN EN LA FRONTERA NORTE (EMIF) en colaboración con la STPS, CONAPO [2002], www.stps.gob.mx

ESQUIVEL, Jesús [2005], “*Otra guerra perdida*”, Proceso 1498, 17 de Julio.

FIX, Michael, Zimmerman, Wendy, Passel, Jeffrey S. [2002], “*The integration of Immigrants Families in the United States*”, Urban Institute, July 2001 www.urban.org/immig/immig.integration.html, January 23.

FURTADO, Celso [1974], Teoría y política del desarrollo económico, Ed. Siglo XXI, México, pp. 219-290.

GARAVITO, Rosa Albina [2004], “*El salario mínimo, debajo de lo que marca la ley*” en, Gaceta UNAM núm. 3717, mayo.

GLAZER, Nathan [1993], “*A Human Capital Policy for the Cities*”, The Public Interest, núm 112, verano.

GONZÁLEZ, Gerardo [2004], “*La globalización y el mercado de trabajo en México*”, en Problemas del Desarrollo julio-septiembre, IIEc. UNAM.

GUNDER Frank, André [1978], Capitalismo y Subdesarrollo en América Latina, Siglo XXI, México, pp. 1-38.

GUNNAR, Myrdal [1959], Teoría económica y regiones subdesarrolladas, F.C.E., México, DF. pp. 35-79.

GUTIÉRREZ, Elizabeth [1998], *El mercado laboral de la mujer estadounidense en los noventa*, en Las mujeres en América del Norte al fin del Milenio, Mónica Vereá y Graciela Hierro (coordinadoras), CISAN, UNAM.

HUERTA, Arturo [1993], “*Los cambios estructurales de la política salinista: su inviabilidad de alcanzar un crecimiento sostenido*”, en, Problemas del Desarrollo, enero-marzo, IIEc. UNAM.

INSTITUTO FEDERAL ELECTORAL (IFE) [1998], Trabajos de la Comisión de Especialistas del Instituto Federal Electoral, Encuesta realizada en Salinas, California.

INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL (IMSS) [2004], Trabajadores Asegurados y Registrados en el IMSS, Agosto.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA (INEGI) [2001], *XII Censo General de Población y Vivienda, 2000. Tabuladores básicos*, Aguascalientes, Ags.

----- [2004], *Encuesta Nacional de Empleo 2004*, Comunicado de Prensa, Aguascalientes, Ags. Núm. 101/2004, 13 de Agosto.

----- [2002], *Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares*, Aguascalientes, Ags.

KENNEY, James F. [2002], “*A Plan to Attract New Philadelphians*”, mayo 17 de 2001, www.jameskenney.com/issues.html, Enero 24.

MARTÍNEZ, Sanjuana [2005], “*Cacería de hermanos*”, Proceso 1515, 13 de noviembre.

MARX, Karl [1979], “*Emigración forzada*”, en Karl Marx y Friederich Engels; Imperio y Colonia. Escritos sobre Irlanda, México, Ediciones de Pasado y Presente, Cuadernos de Pasado y Presente, núm. 72, pp. 81-85.

----- [1979], “*Maquinaria y gran industria*”, en El Capital, Tomo I Vol.2, Siglo XXI, México.

----- [1998] “*La ley general de la acumulación capitalista*” en, El Capital, Tomo I Vol. 3, Siglo XXI, México.

MULLER, Thomas [1992], “*The demand for hispanic workers in Urban Areas of United States*”, en Jorge Bustamante, Clark W. Reynolds y Raúl A. Hinojosa (eds.), U.S.-Mexico Relations. Labor Market interdependence, California, Stanford University Press, pp.353-371.

LANCE, Bronwyn, Edelman, Margalit, Mountford, Peter [2000], “*There Goes the Neighborhood – Up. A Look at Property Values and Immigration in Washington DC.*” The

Alexis de Tocqueville Institution, February, http://www.adti.net/html_files/imm/neighborhood_execsumm.html, January 24, 2002]

LEVINE, Elaine [2001], Los nuevos pobres de Estados Unidos: Los Hispanos, IIEc. UNAM, Abril.

----- [2002], “*La Recesión del 2001 en Estados Unidos: antes y después*”, Seminario de Teoría del Desarrollo, IIEc. UNAM.

----- [2004], “*La otra cara de la migración: Inserción laboral y estatus social de los migrantes mexicanos y latinos en Estados Unidos*”, en Inserción Laboral de Migrantes Mexicanos y Latinos en Estados Unidos, CISAN, UNAM, México D.F.

LOAEZA, Soledad [2004], *La migración y la nueva sociedad en Estados Unidos*, en La Jornada, 23 de septiembre.

LÓPEZ, Ana [1995], La migraciones internacionales de la fuerza de trabajo (1950-1990): una descripción crítica, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, DF.

----- [1996], *Los migrantes mexicanos: ¿problema o recurso estratégico para la economía estadounidense?*, en revista Momento Económico 86, julio-agosto de 1996, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

LÓPEZ, Julio [2000], “*El empleo durante las reformas económicas 1988-1999*” en, Reformas Económicas en México 1982-1999, Fernando Clavijo (comp.), Estrategias y Análisis Económico, Consultores S.C., F.C.E., México DF.

LOZANO-ASCENCIO, Fernando [2003], “*Migración internacional, transición demográfica y remesas en México*”, en, JCAS Symposium Series 19.

LUJÁN, Berta [2000], “*Impactos laborales del TLCAN*”, véase versión estenográfica, Foro “Impactos Sociales y Culturales”, 29 de septiembre de 1999, en Análisis de los efectos del TLCAN en la economía mexicana: Una visión sectorial a cinco años de distancia, Senado de la República LVII Legislatura, Tomo I, México, DF., agosto.

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT) [2002], “*El trabajo decente y la economía informal*” en, Conferencia Internacional del Trabajo, 90ª. Reunión, Ginebra.

PIORE, Michael J., [1979], Birds of Passage, Cambridge, Cambridge University Press.

POLLIN, Robert [2001], Contours of Descent: U.S. Economic Factures and the Landscape of Global Austerity; Ed. Verso, Nueva York.

RAMÓN, Verónica [2004], “*Permanece en el extranjero 80% de posgraduados*” en, Gaceta UNAM, 5 de agosto, núm. 3736.

SANDOVAL, Nora [2004], *El 31 por ciento de las emigrantes a EU vive bajo la línea de pobreza*, La Jornada, 5 de julio.

SANTIBÁÑEZ, Jorge [2004], Características recientes de la migración mexicana a Estados Unidos. El Colegio de la Frontera Norte (Colef), www.colef.mx.

SANTOSCOY, Renato [2001], Integración económica y migración internacional: el caso de México en el contexto del Tratado de Libre Comercio, Tesis de Licenciatura, Facultad de Economía, UNAM, México, DF.

SASSEN, Saskia [1999], La ciudad global: Nueva York, Londres, Tokio, pp. 233-368.

SECOFI [1993], Tratado de libre Comercio de América del Norte, Texto oficial, Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa, México.

SEDESOL [2002], Evolución y características de la pobreza en México en las últimas décadas del siglo XX, Agosto.

SENADO DE LA REPÚBLICA LVII LEGISLATURA [2000], Análisis de los efectos del TLCAN en la economía mexicana: una visión sectorial a cinco años de distancia; Tomo I, México, D.F., agosto.

SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL [1993], Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte, Grupo M.A. Porrúa, México, pp. 1147-1193.

----- [1993], Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Grupo M.A. Porrúa, México.

STULL, Donald; D., Michael [1995], Any Way You Cut It. Meat Processing and Small Town America, Kansas, University Press of Kansas.

THE COALITION OF IMMOKALEE WORKERS [2003], *Eliminating Slavery in Agricultural Workers*, en Global Uprising. Confronting the Tyrannies of the 21st Century. Stories from a New Generation of Activist. Welton, Neva; Wolf, Linda.

TRIGUEROS, Paz [2004], *Participación de los Migrantes Mexicanos en la Agricultura Estadounidense*, en Inserción Laboral de migrantes mexicanos y latinos en Estados Unidos, Elaine Levine (editora), CISAN, UNAM, México, DF.

TODARO, Michael P. [1988], El desarrollo económico del Tercer Mundo, Editorial Alianza, Madrid, pp. 301-321.

----- y Maruszko [1987], *“Illegal migration and u.s. immigration reform: a conceptual framework”*, en Population and Development Review, 13, pp. 101-114.

TUIRÁN, Rodolfo; Ramos, Luis Felipe; Fuentes, Carlos [2001], “*Dinámica Reciente de la Migración México- Estados Unidos* en, El Mercado de Valores, Agosto.

U.S. CENSUS BUREAU [2002], “1990 Census of Housing, 1996 Population Survey, Enero 22, 2002, <http://www.census.gov>

U.S. COUNCIL OF ECONOMIC ADVISER [1997], Economic Report of the President 1997 Washington, D.C.

----- [2001], Economic Report of the President 2001, Washington, D.C.

U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, U.S. [2003], Census Bureau, Current Population Reports, *The Hispanic Population in the United States: March 2002*, junio, pp. 6.

U.S. DEPARTMENT OF LABOR, U.S., Census Bureau [1996], *Charasteristics and Labor Market Behavior of the Legalized Population. Five Years Following Legalization*, Washington.

----- [1995], Bureau of Labor Statistics, *Women in the Workforce: An Overview*, Report 892, julio .

----- [1996], Bureau of Labor Statistics, *Employment and Earnings*.

----- [2002], Current Population Survey, Marzo, *Ethnic Satictics Branch. Population División* . Fecha consultada en internet Junio 18 de 2003.

----- [2003], Bureau of Labor Statistics, *Employment and Earnings* (Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, enero) 164-165 .

----- [2000], Finding from the National Agricultural Workers Survey (NAWS), Research Report number 2, noviembre.

----- [2002], Finding from the National Agricultural Workers Survey (NAWS), Research Report, www.census.gov

VALDÉS, Nodin [2000], Barrios norteños. St. Paul and Midwestern Mexican Communities in the Twentieth Century, Austin, University of Texas, Press.

VERAZA, Jorge [2003], Para la historia emocional del siglo XX, Ed. Itaca, México D.F.

WASSEM, Ruth; Collver, Geoffrey [2001], *Immigration of Africultural Guest Workers: Policy, Trends and Legislative Issues* (Estados Unidos: Congressional Research Service,) <http://www.ncseonline.org/NLE/CRSreports/Agriculture/ag.102.cfm>

XOCHITEOTZIN, Miguel Ángel [2003], Pobreza estructural y crisis en México. Un balance de las políticas públicas del Estado Mexicano para el combate a la Pobreza, 1990-2000, Tesis de Licenciatura, Facultad de Economía, UNAM, México, DF.

ZÁRATE-HOYOS, Germán; Spencer, Deborah [2003], “*El Movimiento Migratorio México- Estados Unidos en la era del TLCAN*” en, Revista de Comercio Exterior: 10 años del TLCAN, Vol. 53, núm. 12, México D.F., Diciembre.