

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**DEPENDENCIA ECONÓMICA ENTRE LOS
MERCADOS LABORALES DE MÉXICO Y
ESTADOS UNIDOS Y SUS VÍNCULOS CON LA
MIGRACIÓN: 1980-2008**

T E S I S

PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADA EN ECONOMÍA

P R E S E N T A:

JESSICA PATRICIA VENEGAS SERVÍN

DIRECTORA DE TESIS: DRA. GENOVEVA ROLDÁN DÁVILA

CIUDAD UNIVERSITARIA. MÉXICO, D.F., OCTUBRE, 2012



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.

AGRADECIMIENTO

A Dios por todas las bendiciones recibidas. Por darme salud y permitirme llegar a este momento rodeada de mis seres queridos. Por poner en mi camino a las personas indicadas. Por guiar y cuidar tiernamente mis pasos.

A mi Mamá por darme la vida y su amor. Por motivarme y compartir su sabiduría. Reconozco su esfuerzo incansable por educarme e inculcarme valores y principios... Por ser mi mejor ejemplo y la persona más importante en mi mundo: mi admiración y respeto.

A mi hermana por sus enseñanzas y su infinita paciencia.

A mi directora de Tesis, Dra. Genoveva Roldán por su confianza, su apoyo y sus atinados consejos. Porque sin sus conocimientos hubiera sido imposible la elaboración de este trabajo.

A mis maestros de vida. Amigos, Compañeros y Profesores. Por los que están, por los que estuvieron y por los que estarán.

...a mi *Alma Mater*...

“Creo saber dónde ponerla para que realmente nunca la encuentren”.

Todos voltearon asombrados y preguntaron al mismo tiempo:

“¿Dónde?”.

El demonio respondió:

“La esconderemos dentro de ellos mismos, estarán tan ocupados buscándola fuera, que nunca la encontrarán”.

Todos estuvieron de acuerdo y desde entonces ha sido así: el hombre se pasa la vida buscando la felicidad sin saber que la trae consigo.

-Cuento anónimo

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	6
CAPÍTULO I.....	9
1. RÉGIMEN DE ACUMULACIÓN INDUSTRIAL.....	9
1.1. Contexto Económico.....	9
1.2. Semblanza del sistema Taylor-Ford de producción en serie.....	11
1.3. Constitución de las grandes empresas.....	13
1.4. Características de la fuerza laboral.....	14
1.5. Marco regulatorio del mercado de trabajo.....	15
1.5.1. Estrategias microeconómicas.....	16
1.5.2. Estrategias macroeconómicas.....	17
1.6. La migración y las políticas migratorias.....	19
2. RÉGIMEN DE ACUMULACIÓN FLEXIBLE.....	22
2.1. Contexto Económico.....	22
2.2. Sistema Toyota.....	24
2.3. Mercado de trabajo segmentado.....	26
2.3.1. Estructura de las empresas.....	27
2.3.2. Características de la oferta de trabajo.....	29
2.4. Marco regulatorio.....	32
2.4.1. Políticas migratorias.....	33
CAPÍTULO II.....	37
1. CONTEXTO ECONÓMICO.....	37
1.1. Evolución general de la economía en México.....	37
1.1.1. Algunos antecedentes. Del Modelo Agrario-Exportador al Desarrollo Estabilizador.....	37
1.1.2. Neoliberalismo.....	39
1.2. Mecanismos de ajuste neoliberal aplicados por el Estado.....	41
1.2.1. Programas de estabilización.....	41

1.2.2.	Apertura comercial	44
1.2.3.	Estrategia zedillista y foxista	45
2.	MERCADO DE TRABAJO	47
2.1.	Políticas laborales.....	47
2.2.	Efectos sobre el mercado de trabajo.....	49
2.2.1.	Desempleo y pobreza.....	50
2.2.2.	Informalidad.....	52
2.2.3.	Actividades ilegales	54
2.3.	Situación del trabajo en México.....	55
2.3.1.	Distribución de la población ocupada (PO).....	56
2.4.	Salario y productividad	59
	CAPÍTULO III.	63
1.	ANTECEDENTES DE LA MIGRACIÓN MÉXICO-ESTADOS UNIDOS	63
1.1.	Los primeros cien años (1870-1970).....	63
1.2.	Las rutas migratorias y el mercado laboral	67
2.	EVOLUCIÓN CONTEMPORÁNEA DE LA MIGRACIÓN MEXICANA HACIA ESTADOS UNIDOS.....	71
2.1.	Impulso del fenómeno migratorio (1980-2008).....	72
2.2.	Magnitud, características socio-demográfica y distribución del flujo migratorio.....	79
3.	ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA MIGRACIÓN LABORAL	91
3.1.	La situación del migrante en el mercado de trabajo de Estados Unidos	92
3.1.1.	Según sector y actividad económica	92
3.1.2.	Nivel de Salarios. Ingreso por actividad.....	94
3.1.3.	Por región y estado	99
3.2.	Impactos macroeconómicos: Remesas.....	102
	CONCLUSIONES.....	108
	BIBLIOGRAFÍA	111

INTRODUCCIÓN

La migración se puede definir como un proceso dinámico e histórico, que generalmente obedece a múltiples factores, desde económicos y laborales, hasta políticos, sociales y culturales. El desplazamiento de personas implica una necesidad, como mejorar las condiciones de ingreso, de vivienda y de acceso al trabajo, sin embargo los motivos también se vinculan a la búsqueda de educación, especialización, servicios de salud, seguridad y de protección a los derechos humanos¹.

El presente trabajo se basa en el caso específico de la migración de mexicanos hacia Estados Unidos y en la hipótesis central de que el desplazamiento es, en esencia, un fenómeno laboral, detonado –básicamente- por los requerimientos del mercado de Estados Unidos.

Con el objeto de formular y sustentar la hipótesis antes mencionada, esta tesis se encuentra dividida en tres capítulos, elaborados con base en la revisión de libros, artículos, estudios realizados por instituciones educativas y gubernamentales, así como por las estadísticas nacionales e internacionales, que permiten señalar los procesos productivos, económicos, políticos y sociales suscitados en ambos países desde finales del siglo XIX y hasta la fecha; con el fin de entender la enorme dependencia que mantienen sus mercados laborales y la relación con el fenómeno migratorio, el cual ha mostrado un ritmo sin precedentes en las últimas décadas (1980- 2008).

Históricamente, Estados Unidos ha demandado gran cantidad de mano de obra barata, dispuesta a trabajar en la agricultura, la minería, la industria y los servicios; particularmente en aquellas ocupaciones poco atractivas, tanto para los estadounidenses como para los inmigrantes blancos, dado que suelen ser las más pesadas, desgastantes y peor remuneradas. Esta división laboral fue señalada por Michael J. Piore² en la hipótesis sobre la “economía dual”, donde considera la existencia de un mercado de trabajo “primario” al que se dirigen los nativos y donde los hábitos de trabajo estable son retribuidos; y otro “secundario”, para referirse a los empleos inestables, “temporales” y “desechables” que realizan los inmigrantes, los negros, los jóvenes y las mujeres, quienes se ubican en el estrato inferior de la escala laboral y que, paradójicamente, son parte medular del progreso económico de Estados Unidos, como lo afirmó Thomas Donohue, presidente de la Cámara de Comercio de Estados Unidos: “Si mañana regresamos a casa a todos los inmigrantes indocumentados, la economía de Estados Unidos se detendría”³.

Por ello, el primer capítulo presenta la historia económica de Estados Unidos durante dos grandes etapas, en las cuales se observa que los “trabajadores inmigrantes son esenciales para el funcionamiento continuo del sistema” [Piore, 1983].

La primera etapa se rige bajo el modelo Taylor-Ford y abarca aproximadamente un siglo (1870 - 1970). En estos años, la constitución de empresas de producción en serie y la oferta laboral de los sectores económicos en expansión (primario y secundario, principalmente en la región sureste del país), no podía ser cubierta solo con la mano de

¹ PNUD, 2009.

² Piore, 1983.

³ Cason, Jim y Brooks, David. *El rescate de Estados Unidos por México*. La jornada. Migración. Julio, 2008.

obra nativa disponible. Bajo este supuesto, fue establecido el “programa enganche”, y posteriormente el Primer y Segundo Programa Bracero, los cuales lograron ingresar mano de obra mexicana, temporal y barata. Estas medidas sirvieron de plataforma para impulsar y consolidar la migración masiva de los siguientes años.

La segunda etapa empezó a gestarse a partir de las transformaciones económicas, sociales y demográficas de la década de 1960. Para los años setenta, la reestructuración gradual del sistema capitalista y el comienzo de un periodo de constantes crisis, establecido básicamente en el sector servicios, demandó trabajadores de medio tiempo y temporales, a los que se les pudiera pagar poco y que pudieran ser fácilmente despedidos frente a alguna contingencia económica. Estos ajustes resultaron en un mercado laboral flexible, altamente segmentado, inestable, desprotegido y explotado, caracterizado por el aumento de los diferenciales salariales. A su vez, el mayor nivel educativo de la generación *baby boom*, les permitió desplazarse hacia los puestos más altos de la escala laboral, dejando nichos de trabajo en las actividades más serviles, las cuales fueron ocupadas –principalmente- por inmigrantes.

Este capítulo denota que la necesidad –no aceptada- de mano de obra migrante, ha derivado en una serie de mecanismos “regulatorios”, destinados a favorecer o impedir el flujo, según sea el contexto económico de Estados Unidos y las especificaciones de su mercado.

El capítulo segundo muestra las dificultades que ha tenido nuestro país para absorber al gran número de fuerza de trabajo que cada año se incorpora al mercado laboral, y cómo, a pesar de existir un notable déficit de empleo, el fenómeno de la emigración se explica a partir de la demanda de Estados Unidos y de los diferenciales salariales.

Ya que si bien, la economía nacional ha padecido varios períodos de estancamiento; durante los años del “milagro mexicano”, en los cuales se experimentó un crecimiento sostenido (6 por ciento anual del PIB), el flujo migratorio no disminuyó su magnitud, incluso –y contrario a lo que podría pensarse- se incrementó, debido a la expansión de la economía estadounidense y a sus requerimientos de mano de obra migrante: “si el crecimiento económico no se acompaña de aumento en el empleo y mejoras en los niveles salariales, no es un indicador suficiente para contener las migraciones laborales y, menos aún, es sinónimo de desarrollo”⁴.

Con el proceso de reestructuración del sistema capitalista de los años setenta y las políticas neoliberales de los ochentas que lo acompañaron, las economías periféricas se sumergieron en una espiral de inestabilidad, debido a la dependencia que se tiene con el resto del mundo; en el caso de México, la vecindad geográfica con Estados Unidos podría suponer ventajas comerciales y migratorias, pero en la realidad, los efectos negativos se percibieron rápidamente sobre el mercado de trabajo. Ante el problema de desempleo, o de la falta de empleos “dignos” -bien remunerados y con seguridad social- en algunos sectores y regiones del país, miles de trabajadores han tenido que buscar fuentes de ingreso dentro del sector informal, en cualquier fracción de la delincuencia –robo, secuestro, narcotráfico, etc-, o en la emigración.

⁴ Roldán Dávila, Genoveva. *Una aproximación al estudio de la migración y las remesas en México*. Revista Trabajo Social No. 19. Migración. México, 2008.

"Mientras la distribución del ingreso sea tan mala como es, muchas personas no verán las ventajas de la globalización", Luis Ernesto Derbez, Ex-Secretario de Asuntos Exteriores⁵.

Aunque para los ochentas ya se habían conjugado varios elementos que intervienen en la creación de un movimiento migratorio masivo (malas condiciones laborales en México; nichos de trabajo para los inmigrantes; rutas migratorias y redes sociales en ambos lados de la frontera, producto de la "tradición e inercia migratoria"); como se ha mencionado, la migración laboral esencialmente responde a los ciclos en los que se expande la economía de Estados Unidos, y por tanto, su oferta laboral, es decir, que ni la recuperación, ni el estancamiento de la economía mexicana, influyen de manera determinante en la disminución / aumento del flujo de migrantes. Considerando esto, si las condiciones de la economía estadounidense lo permiten, el desplazamiento continuará e incluso podría incrementarse, salvo que se revierta la tendencia y su mercado laboral se contraiga, como ha venido sucediendo desde la crisis de 2008, cuando el flujo migratorio comenzó a inhibirse y a expulsar millones de indocumentados ante la perspectiva de quedarse sin empleo o ser deportados, pues esta porción suele ser la más afectada durante la crisis: "el fenómeno de la migración simplemente sería inexplicable si no existiese en Estados Unidos nichos de trabajo para los mexicanos"⁶.

En el tercer capítulo se advierte la enorme dependencia que mantienen los mercados laborales de México y Estados Unidos, y cómo la combinación de factores de ambas economías, detonó en un fenómeno migratorio de enormes proporciones entre 1980 y 2008 (periodo de estudio).

En un contexto de globalización, reestructuración productiva y económica, se analizan las principales características sociales y demográficas de las mayorías, sus condiciones laborales y sus niveles de ingreso en aquel país. Asimismo, se indica en qué sectores y en qué ocupaciones tiende a crecer más la demanda de trabajadores mexicanos, las cuales -según la evidencia- presentan las condiciones más desfavorables, en comparación, con otros grupos de inmigrantes y con los afroamericanos, pues, aunque nuestro vecino del norte posee la particularidad de ser un país altamente heterogéneo, compuesto por una gran cantidad de migrantes provenientes de todo el mundo que cada año buscan alcanzar el "sueño americano"⁷, la segregación de la que son objeto se atribuye a factores que van desde la falta de documentación y la baja educación, hasta el color de piel, el idioma y el país de origen; sin embargo, independientemente de las razones -las cuales son cuestionables-, la discriminación y exclusión se reproduce a nivel laboral, social y escolar; y no solo por parte de los estadounidenses, sino también por otros latinos y por los mismos mexicanos.

Por último, se presentan de forma sintética las Conclusiones a las que dio lugar esta investigación.

⁵En vez de *enchilada completa, un muro*. Economist Intelligence Unit / Infoestratégica. Traducción de texto: Jorge Anaya. La jornada. 28 de noviembre, 2006

⁶ Paz, Octavio. *Ideologías y realidades: México y Estados Unidos*. Archivo El País. 19 de diciembre, 1982.

⁷ Este concepto se le atribuye a Truslow Adams, en su libro: *La epopeya de América*. Editorial Claridad, 1942.

CAPÍTULO I.

LAS CONDICIONES DE LA ECONOMÍA Y EL MERCADO

LABORAL EN ESTADOS UNIDOS

1. RÉGIMEN DE ACUMULACIÓN INDUSTRIAL

1.1. Contexto Económico

En las primeras dos décadas del siglo XX, el régimen de acumulación industrial comenzó a consolidarse y a convertir a la economía de Estados Unidos de América (EUA) en una de las más productivas a nivel mundial. Al final de la Primera Guerra Mundial, este país actuó como el principal proveedor de capital internacional: proveía fondos para la recuperación y la estabilización monetaria a la mayoría de los países devastados por la guerra. Para los años veinte -con el patrón oro como medio de cambio principal-, hubo un gran impulso de la inversión y del consumo, lo cual le brindó un ciclo de prosperidad económica.

Después de la quiebra de la bolsa de Nueva York (en el llamado “Jueves Negro”), el periodo de expansión llegó a su fin y dio paso a la Gran Depresión (1929-33) que sumió a Estados Unidos en una de las peores crisis que había conocido hasta entonces. Algunos autores atribuyen la crisis a que la superproducción superó su propia demanda: cuando los países de Europa lograron equilibrar sus economías y la demanda de productos estadounidenses disminuyó, los stocks seguían siendo muy altos. La combinación de la sobreproducción con el subconsumo -dado que el bajo ingreso de los trabajadores no era suficiente para comprar los productos del mercado-, afectaron a todos los sectores productivos. La retirada de inversiones provocó el cierre de empresas y agudizó el problema del desempleo, pues éste se sumó al sinnúmero de trabajadores que ya habían sido desplazados por las tecnologías.

A principios de 1932, la depresión tocó fondo. La sustitución de dólares por oro disminuyó la base de reservas del sistema monetario mundial; alrededor de dos docenas de países abandonaron la convertibilidad y depreciaron su moneda con el fin de recuperar su independencia. Gradualmente surgió un periodo de flotación generalizada en los mercados de divisas.

Fue durante la Segunda Guerra Mundial, cuando Estados Unidos estuvo en posibilidades de ajustar, por segunda vez, el régimen de producción en serie a las condiciones bélicas, lo cual le sirvió para consolidar su dominio económico y militar e iniciar una etapa de fuerte crecimiento, tal como lo señala Enrique Palazuelos [2000]:

“Entre 1940 y 1944, Estados Unidos conoció el mayor crecimiento económico de su historia: el PIB se incrementó en casi 80 por ciento, la producción manufacturera creció un 125 por ciento, el nivel de empleo aumento un 18 por ciento desapareciendo el desempleo, se complementaba con una balanza comercial superavitaria, la posesión del 80 por ciento de las reservas mundiales de oro y una fuerte posición acreedora frente a los países europeos”.

“La superioridad de Estados Unidos era absoluta frente a las economías desarrolladas, debido a la consolidación de un gigantesco aparato industrial, el impulso de las ramas de bienes de equipos, química, metalurgia y aplicaciones electrónicas; por el aumento de la productividad del trabajo y la modernización de la producción agropecuaria” [Palazuelos, 2000].

Además del mejoramiento de su capacidad de producción e innovación tecnológica, el poderío norteamericano estaba basado en una “economía de libre empresa”, fuertemente apoyada por el Estado, pero con un peso prácticamente inexistente de la empresa pública [Piore y Sabel, 1990].

Al término de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos disfrutó de veinte años de gran prosperidad y estabilidad socio-económica. La inflación fue moderada y el desempleo generalmente bajo. Asimismo, con la práctica finalización de la Segunda Guerra Mundial, grupos de representantes del gobierno británico y del americano, economistas universitarios y banqueros, se reunieron en New Hampshire, Estados Unidos, para participar en la Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas, que dio origen al Acuerdo Monetario Internacional de posguerra, cuyas reglas y normas regularon las relaciones económicas internacionales mayoritarias de carácter monetario, financiero y comercial. Hacia 1944, el *Bretton Woods* surge como respuesta de los sectores financieros privados por solucionar la rivalidad anglo-estadounidense; de los países europeos que buscaban estabilizar sus destrozadas balanzas de pagos y evitar una depresión económica interna.

La posición excepcional de EUA, le permitía afianzar su poderío económico y financiero ajustando ese propósito con su colaboración en la reconstrucción europea de postguerra, ya que al ser la única de todas las potencias industriales que sobrevivió a la guerra, todas las naciones dependían de sus productos.

Las propuestas fundacionales del *Bretton Woods* radicaban en desalentar los flujos especulativos de capital. Implicaba la expansión y el crecimiento del libre comercio internacional de bienes y servicios a través de la cooperación monetaria internacional para facilitar los flujos de inversiones extranjeras directas de largo plazo; además buscaba mantener altos niveles de ocupación e ingresos reales. El *Bretton Woods* se instauró sobre cuatro puntos fundamentales: un orden monetario que combinaba un “tipo de cambio fijo” o régimen de “tipo de cambio fijo-ajustable”; los países -y el sistema en conjunto- debían asegurar una existencia adecuada de reservas monetarias; los gobiernos estaban de acuerdo en la necesidad de un foro institucional de consulta y cooperación internacional sobre asuntos monetarios y evitar la repetición de otra crisis mundial [Cohen, 1984].

Además de proclamar el dólar como medio internacional de cambio, el *Bretton Woods* instauró el Fondo Monetario Internacional, para reforzar el sistema financiero internacional, vigilar la política económica y facilitar la financiación de la balanza de pagos a los distintos países en peligro [Eichengrenn, 1996].

Sin embargo, el FMI estipulaba a los países que tuvieran déficits, renunciar a realizar prácticas monetarias discriminatorias y fijar el valor de su moneda con respecto al oro o al dólar americano, a cambio de obtener cantidades amortiguadoras de dinero por parte del Fondo. Los países miembros podían revaluar o devaluar su moneda, solo –en los términos de los artículos del Acuerdo- “para corregir un desequilibrio fundamental” y

solo “tras consultar al FMI”. A largo plazo, los miembros del Fondo tenían poca capacidad de maniobra, con excepción –por supuesto- de Estados Unidos [Piore y Sabel, 1990].

Adicionalmente, fue constituido el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), que con la Corporación Financiera Internacional (CFI), la Asociación Internacional de Fomento (AIF) y el Centro Internacional de Arreglos de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) forman parte del conjunto de instituciones que componen el Banco Mundial, las cuales tienen la finalidad de atender los problemas de liquidez internacional y los problemas referentes a la asignación de recursos destinados a la actividad productiva en los diferentes países miembros. Se instauró el Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT), en el cual se convino no imponer ninguna barrera comercial; conjuntamente se creó un foro de negociación sobre la reducción periódica de los aranceles y de reglas comerciales, mediante acuerdos internacionales; además de imponer a todas las importaciones, cualquiera que fuese el país de origen, los mismos aranceles pactados bilateralmente con su principal socio comercial. En las tres primeras décadas de la postguerra, el GATT contribuyó al enorme superávit comercial, pero impuso limitaciones a la capacidad de los firmantes para cerrar sus mercados y limitar el comercio internacional en respuesta a las crisis.

Con el refuerzo de una conducta consumista y el aumento de la productividad en el trabajo, entre 1953 y principios de la década de los setentas, Estados Unidos mostró un insólito crecimiento económico, político e institucional; mejorando las condiciones sociales y laborales de los trabajadores, en favor del sistema capitalista.

1.2. Semblanza del sistema Taylor-Ford de producción en serie

A partir del siglo XVIII y a lo largo del siglo XIX, los procesos de transformación tecnológica comenzaron a modificar los patrones de producción, distribución, comunicación y consumo en varias ramas de la industria.

En Gran Bretaña y Estados Unidos, las necesidades de sus respectivos mercados estimularon la introducción de máquinas en el proceso productivo. Al principio, países como Gran Bretaña que contaban con mercados pequeños y relativamente inestables, se inclinaron más por la demanda de bienes de lujo y productos menos especializados propios de la producción artesanal, la cual se muestra como una categoría residual, diferente y complementaria de la producción en serie, donde las máquinas y los procesos permiten aumentar las cualificaciones del artesano.

Sin embargo, las tendencias americanas de la oferta y la demanda, le permitieron avanzar más rápido hacia el desarrollo del sistema de producción en serie como forma dominante de la organización industrial, cuyo objetivo era sustituir las cualificaciones humanas para producir un bien con máquinas, valiéndose del dinamismo tecnológico, de la organización de las grandes empresas, de las características de la mano de obra y de diferentes mecanismos de control para expandirse.

Aunque el modelo de producción en serie fue resultado de un proceso histórico, la contribución del ingeniero industrial y economista americano Frederick W. Taylor,

considerado el padre de la “Administración Científica”¹, fue la organización de un sistema racional de trabajo para hacer rutinaria la producción. Este sistema para reorganizar la mano de obra, esencialmente priorizaba las necesidades de los grandes productores mediante la introducción de maquinas en el proceso para aumentar la producción y las ganancias por la sucesiva disminución de los costos.

La “organización científica del trabajo” permitió incorporar trabajadores que no contaban con entrenamiento ni calificación (en su gran mayoría, inmigrantes no sindicalizados), en la realización de pequeñas tareas simples y repetitivas, quienes únicamente cumplían las órdenes del capataz. Adicionalmente con el fin de lograr mayor eficiencia en la producción, se impuso la supervisión técnica de inspectores “al final de los procesos”.

La instauración del “taylorismo” orientó la conformación de una sociedad capitalista de consumo, e indujo un “régimen de regulación social” en el cual los trabajadores tuvieron doble función dentro del sistema productivo: ser compradores de los productos fabricados por ellos mismos con el fin de conservar su empleo [Piore y Sabel, 1990].

Años más tarde, la necesidad de Henry Ford de establecer y mantener un mercado de transporte a precio accesible para un amplio número de consumidores medios, lo llevo a crear en 1913 el modelo “T”, un automóvil eficiente y practico que significó el éxito de la producción en serie para Estados Unidos y un ejemplo para otras naciones capitalistas.

Mediante un sistema que permitía fabricar grandes cantidades estandarizadas de un determinado producto, la Ford Motor Company creó una línea de montaje capaz de racionalizar el capital (humano, tecnológico y de materias primas), la cual limitó la intervención del obrero-masa (*mass-worker*) a la adición continua, rítmica y coordinada de partes al producto para su rápida transformación y colocación en el mercado.

Aunque el “fordismo”, retomó y perfeccionó tres pilares fundamentales propuestos anteriormente por Taylor: intensificar el ritmo del trabajo, reducir el tiempo de las operaciones y aumentar la productividad; su aportación más importante fue hacer hincapié en el análisis de cada paso del proceso para agregar valor antes de ser eliminado. Además de la mejora constante en la producción, Ford implantó el sistema de concesionarios, asistencia técnica y una cadena de distribución comercial a través de agencias propias.

La combinación del patrón productivo taylorista y fordista -cuyos elementos básicos fueron dados por la producción en serie-, buscaba combatir el “desperdicio” y economizar al máximo los métodos, concediendo al capital mayor capacidad para extraer el exceso del plusvalor por el uso de infinitas economías de escala utilizadas para expandir el mercado.

¹ En Estados Unidos surgió la escuela denominada Administración científica del trabajo, basada en los trabajos de Frederick Winslow Taylor (1856-1915): *A note on beltting. A piece Rate system* (1895); *Shop Management* (1903); y *Principles of Scientific Management* (1912). Entre sus principales representantes (en su mayoría ingenieros) se encuentran: Henry Lawrence Gantt (1861-1931), Harrington Emerson (1853-1931), Frank Buncker Gilbreth (1868-1924) y Lilliam Gilbreth y Henry Ford (1863-1947), entre otros. Este último suele ser incluido por aplicar los principios. Su contraparte europea, la corriente llamada “Teoría Clásica de la organización”, desarrollada en Francia con los trabajos pioneros de Fayol (1841-1925), estaba formada principalmente por ejecutivos de las empresas de la época como James D. Mooney, Lyndall F. Urwick (n.1891), Luther Gulick y otros.

Al final de la Primera Guerra Mundial, el paradigma de la producción en serie, se adaptó a las necesidades bélicas y triunfó ampliamente en la práctica. Para entonces, la superioridad militar y el creciente nivel de vida que Estados Unidos había conseguido con la organización de un mercado de trabajo basado en el sistema productivo taylorista-fordista, transformó a la industria automotriz y posteriormente a todo el proceso industrial de los principales países capitalistas.

La mayor parte de estos países, abandonaron paulatinamente la producción artesanal y empezaron a imitar el modelo americano de producción en serie como régimen eficiente de acumulación (aunque con las respectivas variantes en cuanto a los factores que hacían posible su funcionamiento en el mercado); así, el patrón de Taylor y Ford se mantuvo fuerte aproximadamente durante la primera mitad del siglo XX.

Una de las razones que explican el triunfo del modelo, se basa en la conducta consumista, congruente con la homogeneidad de los productos, los cuales se limitaban a una pequeña cantidad (mismo modelo, mismo color) y tenían un bajo precio final. Se dice que cuando cambiaron las preferencias de los consumidores hacia productos de mayor variedad y mayor calidad a menor precio, favorecieron el agotamiento del patrón de producción en serie. Su agotamiento también se puede atribuir al uso de economías de escala, ya que al aumentar la producción, los costos aumentaron más que proporcionalmente.

Aproximadamente en 1973, los rasgos esenciales de la producción en serie taylorista-fordista dejaron de adecuarse a un mercado en constante evolución; consecuencia de las transformaciones económicas y sociales, que comenzaron a manifestarse a mediados de la década de los sesenta.

1.3. Constitución de las grandes empresas

Gran parte del éxito inicial del sistema de producción en serie, se debió a la creación y organización de mercados amplios y estables, en donde era rentable la producción, distribución y consumo de mercancías masificadas.

Durante la transformación de la industria, los diversos problemas organizativos resultantes requirieron la instauración de un mecanismo parcial de control, capaz de agrupar la tecnología de la producción en serie y la fuerza de trabajo en un entorno regulado. Bajo este propósito, comenzaron a surgir las grandes empresas, concebidas para estabilizar las fluctuaciones de la oferta y la demanda de los mercados existentes y asegurar la continua expansión de los mismos.

A finales del siglo XIX y las primeras tres décadas del siglo XX, el crecimiento demográfico y una amplia red de comunicaciones, crearon las condiciones para que grandes empresas relacionadas principalmente con la producción de bienes manufacturados de consumo duradero –especialmente de automóviles- pudieran crecer y en el proceso, adquirir mayor eficiencia; no obstante, las condiciones de posguerra y la fuerte demanda de materias primas, bienes y alimentos a Estados Unidos, exigieron el desarrollo de empresas relacionadas con nuevos sectores productivos (químico, siderúrgico, acerero, etc.); y con nuevas formas de energía: petróleo y electricidad. Asimismo, la llegada de empresas bancarias e industriales, señalaron a *Wall-Street*, en Nueva York, centro financiero y estratégico a nivel mundial.

“En 1917, las cincuenta mayores empresas americanas aparecen en casi todas las paginas económicas de la prensa. En 1930, la mitad de la producción industrial de la economía provenía de estas grandes compañías” [Piore y Sabel, 1990].

A medida que las grandes empresas se fortalecían y controlaban importantes sectores de la economía, la tecnología de la producción y de la comercialización, les permitió aumentar su tamaño y su productividad; para los consumidores se traducía en una mayor gama de productos estandarizados disponibles a menor costo.

En la década de los sesentas, la sistemática desinversión en los mercados de producción en serie, presentó un fenómeno conocido como “desindustrialización”², el cual significó el cierre o traslado de las operaciones de las empresas hacia el Caribe, el Pacífico, Asia y América Latina.

Con el malestar social y la inestabilidad económica en Estados Unidos, grandes firmas automotrices como General Motors Company, Ford y Chrysler, fueron de las primeras en cambiar su dinámica; pasaron de ser industrias básicamente nacionales a ser industrias multinacionales. Instalaron muchas Empresas Maquiladoras de Exportación (EME) en países como Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong, Singapur y China en Asia; y Brasil, Argentina y México en Latinoamérica, que cuentan con abundantes recursos naturales y grandes mercados internos.

Se consideró que el desplazamiento de industrias norteamericanas (automotriz, acerera, petrolera, aérea, eléctrica, textil, confección, etc.), y la consecuente generación de empleo en estas zonas, detendría la entrada de inmigrantes; a la par que favorecería el uso de tecnologías más especializadas, indispensables para elevar la competitividad de los productos y controlar la producción/consumo internacional.

Si bien, las industrias maquiladoras de exportación pueden ser vistas como un problema social o como una oportunidad de desarrollo; el proceso de desindustrialización de los setentas, se caracteriza por la persistente explotación del trabajador y por indicios de priorizar un mercado de trabajo con tendencia a ser flexible.

1.4. Características de la fuerza laboral

La industria de producción en serie en Estados Unidos, llevó a cabo la constitución de un obrero masa (*mass-worker*), es decir un trabajador colectivo y descalificado que requería de una escasa formación y limitados conocimientos previos. Solo necesitaba recibir el entrenamiento que consistía en copiar los movimientos de otro compañero con un poco más de tiempo realizando el trabajo.

² El proceso fue definido como “una generalizada y permanente desinversión en la capacidad productiva básica de la nación”, debido a que el capital era desviado de las inversiones productivas en las principales empresas industriales hacia la especulación improductiva, a las fusiones y adquisiciones, como también a la inversión extranjera. Bluestone, Barry & Bennett, Harrison. *The deindustrialization of America. Plant Closings, Community Abandonment, and the Dismantling of Basic Industry*. Basic Books, Inc. Publishers, New York. 1982.

La descomposición de las tareas para racionalizar el trabajo, propias del sistema Taylor-Ford, resultaba adecuada a una situación en que cada uno de los empleados solo conocía su ámbito de elaboración inmediato.

Sin embargo, la preferencia de los empresarios por tener trabajadores mínimamente cualificados para realizar actividades mecánicas y continuas, que cualquiera podía realizar, contribuyó al funcionamiento de un mercado de trabajo productivo que se caracteriza por ser excesivamente homogéneo.

Desde la constitución del sistema de producción en serie a principios del siglo XX, se argumentaba que los inmigrantes -específicamente los mexicanos-, tenían los atributos para realizar trabajos agrícolas, físicamente agotadores y peligrosos, a diferencia de los otros inmigrantes constituidos física y mentalmente para el trabajo industrial [Bustamante, 1982].

Por ello, el mercado de trabajo estadounidense, había incorporado a trabajadores extranjeros no cualificados y no documentados, principalmente mano de obra mexicana y temporal, para trabajar en la región sureste del país, como respuesta a un mercado de trabajo segmentado. Los mexicanos eran requeridos para las labores agrícolas, en las minas de carbón de piedra de Colorado y de Nuevo México; y para la realización de las actividades más pesadas y más sucias, las cuales no son atractivas para los nativos u otros grupos inmigrantes, quienes suelen dirigirse a ocupaciones con mayor calificación y por tanto, más ingresos.

Normalmente los inmigrantes que no tienen la piel blanca y que no hablan —o que hablan poco— inglés, se abren terreno en el mercado laboral, a costa de una mayor explotación por parte de los patrones y a cambio de baja remuneración. Por esta razón, suelen ser blanco fácil de otros trabajadores que los culpan de abaratar los salarios de los nativos. A lo largo de los años, diferentes autores han refutado esta creencia, pues como menciona Michael J. Piore en su libro *Paro e inflación*, “el trabajo inmigrante, forma parte de la estructura secundaria del mercado laboral y a ese segmento no suelen dirigirse los trabajadores nativos”, éstos acostumbran dirigirse hacia el sector primario del mercado de trabajo, en el cual los sueldos son superiores.

De hecho, los inmigrantes pueden ser considerados dentro de otra categoría, pues su baja posición en la escala laboral, abre un nicho de trabajos “buenos” para los nativos: “son trabajadores esenciales para el funcionamiento continuo del sistema” [Piore, 1983]. Las diferencias entre el sector primario y secundario del mercado de trabajo, son más evidentes en el régimen de acumulación flexible, el cual se va ampliar en la segunda parte de este capítulo.

1.5. Marco regulatorio del mercado de trabajo

Después de que la Gran Depresión puso en evidencia los problemas estructurales del capitalismo; la inestable situación del mercado laboral exigió una serie de legislaciones, mecanismos de control y estrategias de regulación por parte del gobierno y de los empresarios, para regresar a la estabilidad que se había logrado en la década de 1920.

Durante los años treinta se llevaron a cabo una serie de políticas laborales colectivas, enfocadas a estabilizar los mercados, las cuales marcan el inicio de dos décadas de

transformación institucional de la sociedad americana; de hecho, varias de esas políticas aun continúan vigentes. En las diversas políticas aplicadas se pueden distinguir las de nivel microeconómico y aquellas de dimensión macroeconómica, las cuales se abordarán a continuación.

1.5.1. Estrategias microeconómicas

Desde el periodo de surgimiento de las grandes empresas de producción en masa en Estados Unidos, las luchas entre los patrones y los sindicatos por obtener mejores condiciones de trabajo para los asalariados fueron constantes. En empresas (donde los trabajadores no estaban sindicalizados), hubo estabilidad y seguridad laboral e incluso, sustanciales aumentos salariales con el fin de mantener reducida la participación de las organizaciones laborales y evitar la formación de nuevas; otras empresas tomaron medidas más drásticas, optaron por atentar contra las organizaciones, deshacer violentamente las huelgas y despedir a los trabajadores considerados sospechosos de concordar con los preceptos del sindicalismo.

En la década de 1920, algunos patrones ofrecían pensiones, planes de participación en las ganancias, opción de compra de acciones y planes de salud, con el objetivo de ganarse la confianza y lealtad de los trabajadores e impedir la sindicalización en sus compañías. Esta estrategia conocida como "capitalismo de bienestar", tenía por objeto regular el proceso laboral y conseguir total libertad para contratar o despedir a sus empleados. Para Brody³, el capitalismo de bienestar fue "una pantalla para ocultar la explotación y el autoritarismo hacia el trabajador, y un escudo para defenderse de los sindicatos".

Por su parte, el modelo de relaciones laborales conocido como Plan Americano, contenía un paquete de beneficios parecido a los propuestos por el "capitalismo de bienestar", estipulado para involucrar al trabajador con la empresa, con el cual los patrones podrían aumentar la productividad de sus empleados. A pesar de que la información sobre la ejecución del Plan Americano es muy escasa, se sabe que estableció un sistema de resolución de conflictos entre los sindicatos y los patrones; además propuso los consejos de fábrica, que proporcionarían mayor independencia al centro de trabajo, pues mantendrían a los sindicatos y al Estado al margen de las resoluciones al interior de la empresa. Aunque el Plan Americano no satisfizo las metas y murió oficialmente con la Gran Depresión, los sistemas de suspensión del empleo y de reparto de trabajo creados durante su vigencia, continúan empleándose hasta la fecha.

Hacia 1930, las empresas que ni con la ayuda del gobierno pudieron mantener los compromisos hechos en los años de prosperidad, tuvieron que asumir la sindicalización de sus empleados; otras industrias como la automotriz y la del acero, famosas por su oposición a los sindicatos, apelaron a mecanismos compensatorios, dirigidos a impedir que los sindicatos representaran a todos los trabajadores.

Empresarios como W. K. Kellogg propusieron la reducción de la jornada laboral en vez de la eliminación total de los empleos. Con esta medida los trabajadores podían ocupar

³ Brody, David. *The Rise and Decline of Welfare Capitalism, Workers in Industrial America: essays on the Twentieth Century Struggle*. New York, 1980. En: Piore y Sabel, 1990.

su tiempo libre en actividades de esparcimiento o para encontrar otro empleo; así, se seguirían manteniendo los niveles de producción y consumo esperados.

Aquellas empresas que contaban con mercados en expansión y con mercados relativamente estables, garantizaron el empleo mediante la rotación de puestos y la capacitación de sus plantillas para ser ubicados en nuevos cargos. Algunas empresas recurrieron al reparto general de la cantidad de trabajo y a la programación de la producción, para evitar brotes estacionales de inactividad y por consiguiente despidos masivos.

Otra estrategia, utilizada por Procter & Gamble fue la de establecer un “departamento auxiliar”, orientado a suministrar trabajadores a talleres con mano de obra escasa; en última instancia, si las estrategias de las empresas por brindar opciones a sus trabajadores no funcionaban, se concedía el seguro de desempleo.

Los empresarios más “creativos” comenzaron a promover la idea de los “consumidores insatisfechos” como medida para vender sus productos y reactivar la economía, dando paso a un ataque comercial de marcas, como medida para difundir la inquietud de adquirir productos innecesarios.

Cuando el inestable escenario económico mostró que los intentos de los patrones por estabilizar el empleo y continuar con los aumentos salariales eran imposibles, muchos trabajadores se unieron a los sindicatos como medida para defender sus puestos de trabajo y sus sueldos. Aunque la lucha de las empresas por frenar el crecimiento de los sindicatos y mantener la gestión de sus actividades al interior de la empresa fue mordaz, durante la Gran Depresión el papel de los sindicatos en cuanto a negociar las normas y controlar su cumplimiento por parte del patrón, continuó ganando adeptos.

Ante el reparto de trabajo, los despidos y la baja salarial, los sindicatos demandaron al gobierno soluciones inmediatas para “resolver el problema del desempleo generalizado y estimular la capacidad de compra” [Rifkin, 1996]. En los años posteriores a la Gran Depresión, estallaron una serie de paros laborales generalizados y se empezaron a organizar más sindicatos de trabajadores; los cuales finalmente fueron reconocidos en 1937. Sin embargo, los progresos que alcanzó la organización laboral durante los años de incertidumbre, produjeron en los trabajadores un sentimiento de solidaridad general, fue por ello que la autoridad sindical influyó tanto en la industria como en la política.

1.5.2. Estrategias macroeconómicas

Si bien Estados Unidos se fundó sobre un gobierno que teóricamente gobernaría poco, su participación para favorecer a la industria estadounidense y a la economía en general, aumentó en forma notable a partir de la Gran Depresión.

Durante los primeros años de crisis, el gobierno hizo grandes esfuerzos para apoyar a las empresas y a las instituciones financieras. Uno de ellos fue mediante la introducción del Arancel *Hawley-Smoot* en 1930, estipulado a fortalecer el monopolio en el mercado nacional. En 1933 tan pronto el Presidente Franklin D. Roosevelt tomó el poder, estableció el *New Deal* como estrategia urgente para reactivar la economía y reajustar el mercado laboral en Estados Unidos. El punto de partida del *New Deal* fue una “política macroeconómica discrecional”, pues aceptaba la idea de que la economía competitiva

era fundamental; pero también declaraba necesaria la intervención periódica del Estado en los asuntos de esa economía [Piore y Sabel, 1990]. El Tratado contenía una serie de iniciativas económicas y sociales, dirigidas a combatir la pobreza y crear nuevos empleos; también determinó apoyar a la “clase que vive del trabajo”⁴ a través del sistema nacional del salario mínimo, la red de seguridad social, el seguro de desempleo y el sistema de pensiones.

El programa de Administración de Obras Públicas (PWA, por sus siglas en inglés), y el Cuerpo Civil de Conservación (CCC), planeados para “fabricar empleos”, contrataron a trabajadores de la construcción y a jóvenes varones de entre 18 y 25 años, respectivamente; también se crearon empleos para actores, pintores, músicos y escritores. Asimismo, la Administración Federal para Alivio de Emergencias (FERA) otorgó pagos directos a cientos de miles de personas. En 1935, la Ley de Seguridad Social organizó un sistema de pagos de bienestar para pobres, desempleados y discapacitados; del mismo modo estableció un sistema nacional de prestaciones para jubilados a partir de un “fondo fiduciario” creado con aportaciones del empleador y del empleado. En las políticas para generar empleos e impulsar el crecimiento económico, jugaron un papel destacado los proyectos de infraestructura, los cuales requerían fuertes inversiones que el capital privado no estaba dispuesto a realizar; así el gobierno construyó edificios, carreteras, aeropuertos y escuelas a lo largo y ancho de todo el país [Piore y Sabel, 1990].

Las nuevas agencias ofrecieron generosos recursos de crédito a la industria y a la agricultura; además se conformaron dos principales programas reformistas: *Agricultural Adjustment Act (AAA)* y *National Industrial Recovery Act (NIRA)* [Piore y Sabel, 1990]. La Ley de Ajuste Agrícola (AAA), estaba basada en la idea de que el exceso de producción era el principal problema de la economía, en general, y del sector agrícola en particular. Su objetivo radicaba en elevar el precio de los cultivos mediante el pago de un subsidio a los agricultores para brindarles un alivio económico y compensar los recortes voluntarios que se hiciera en su producción; esto con el fin de devolver la prosperidad agrícola que se tenía durante el periodo anterior a la primera guerra mundial. La AAA funcionó apropiadamente hasta 1936 cuando fue suspendida; dos años después fue reinstaurada por el Congreso.

Por otra parte, la Ley Nacional de Recuperación Industrial (NIRA, por sus siglas en inglés), fue un instrumento creado para resolver el exceso de producción y subconsumo, mediante “códigos de competencia leal” para generar más empleos y, por ende, más compras. A fin de estabilizar la economía, NIRA estipuló el control de precios, el aumento del salario industrial, la reducción de las horas de la semana laboral y la eliminación del trabajo infantil; la Ley garantizaba el derecho de los trabajadores de integrarse y negociar colectivamente con los sindicatos, a través de representantes de su propia elección. A pesar de su reglamentación excesiva, sus medidas no fueron suficientes para lograr la recuperación industrial y fue finalmente anulada en 1935.

Como reemplazo, el Congreso aprobó la Ley Nacional de Relaciones Laborales y la Junta Nacional de Relaciones Laborales, conformadas para supervisar, administrar y garantizar los derechos de los trabajadores y de las organizaciones laborales ante los desacuerdos que pudieran surgir entre ellos y los patrones.

⁴ Antunes, 2003.

Aunque las estrategias del *New Deal* no bastaron para corregir los efectos de la Depresión; su funcionamiento favoreció diversos programas y agencias indispensables en la economía moderna de Estados Unidos, en opinión del Departamento de Estado, estas medidas permitieron que se ampliara la autoridad federal para regular las empresas y velar por el bienestar público⁵, reconociendo de esta manera, la necesidad de la intervención pública para reducir los efectos de la “economía competitiva”.

En 1944, casi al término de su administración, Roosevelt puso en marcha de Ley del Soldado (*G.I. Bill* en inglés), la cual fue planeada para apoyar a los veteranos de guerra y a sus familias en materia de educación, salud, vivienda y trabajo. La Ley del Soldado otorgó beneficios médicos, tasas preferenciales en préstamos crediticios, beneficios en educación y un subsidio de desempleo hasta por un plazo máximo de un año, que incluían mecanismos para encontrar trabajo al retorno de su servicio y derechos de reempleo⁶.

Inicialmente concebida para mitigar la crisis social y económica, se puede decir que lo más trascendente de esta Ley fueron sus consecuencias, pues la sociedad americana experimentó un período de enorme estabilidad que se pensó, sería a largo plazo; esto derivó en un significativo crecimiento demográfico entre 1946 y 1964, conocido por el nacimiento de la generación *baby boom*.

1.6. La migración y las políticas migratorias

A finales del siglo XIX, el gobierno de Estados Unidos comenzó a promulgar una serie de leyes encaminadas a restringir la entrada de inmigrantes a su país, a la vez que aseguraba el flujo constante de mano de obra barata a los sectores productivos en donde fuera solicitada.

Al principio, se aplicaron impuestos por persona y pruebas de alfabetismo, las cuales estipulaban que todo extranjero mayor de dieciséis años debería saber leer y escribir, y cubrir una cuota de ocho dólares. Solo tres meses después de haber entrado en vigor, esta política de inmigración conocida como Ley *Burnett*, exentó a la mano de obra mexicana de toda prueba impuesta por la misma, pero no del pago [Alanís, 1999].

En los primeros años del siglo XX, muchas agencias contratistas conocidas como “enganchadoras”, efectuaron frecuentes viajes al centro y occidente de México con el fin de encontrar campesinos y obreros dispuestos a cruzar la frontera e integrarse a las labores agrícolas, mineras, de construcción, de reparación y mantenimiento del sistema ferroviario, y en aquellos sectores económicos en donde los empresarios americanos insistieran en contratar trabajadores mexicanos.

De hecho, este estrato de la migración se convirtió en parte relativamente importante de la expansión industrial norteamericana, pues sus mercados pasaron a depender en buena medida de lo producido por la mano de obra mexicana; lo mismo sucedió en el sector

⁵ La economía de EU en síntesis. Oficina de programas de información internacional. Departamento de estado de EU.

⁶ Adicionalmente establece pensiones en caso de muerte o discapacidad en el servicio militar; seguro de vida y la protección de los derechos civiles, entre otras. La ley ha experimentado varias modificaciones en los beneficios ofrecidos por los estados y el gobierno federal a los veteranos, debido al incremento de conflictos armados. *U.S. Department of Veterans Affairs*, <http://www.gibill.va.gov/>

agrícola, ya que las grandes plantaciones dedicadas al algodón y el tabaco, abastecían a toda la región del Atlántico y norte de Estados Unidos.

Si bien, las “enganchadoras” ubicaron a la mano de obra mexicana en todas las ciudades industriales americanas, la concentración de fuerza de trabajo de mexicanos ha permanecido constante durante años en el suroeste del país.

Tras la incursión de los Estados Unidos a la primera Guerra Mundial en 1917, la escasez de mano de obra nativa elevó la demanda de trabajadores mexicanos en los campos y en las fábricas.

La necesidad de fomentar un flujo migratorio, temporal y más específico (hombres dedicados a actividades agrícolas), que se adecuara a los requerimientos laborales, impulsó el Primer Programa Bracero, válido solo entre 1917 y 1918, el cual reemplazó al programa “enganche” (*indentured labor*), que se distinguía por su carácter familiar e irregular, ya que normalmente laboraba toda la familia (incluidos los niños), sin que se precisaran las condiciones del ingreso [Durand, 1994]. Cabe mencionar que hacia 1918 fueron enviados al frente de guerra cerca de 60 mil mexicanos (el grupo de extranjeros más numeroso) [Alanís, 1999].

Cuando los trabajadores norteamericanos reclutados en la guerra mundial regresaron a reclamar sus puestos de trabajo, se produjo una deportación sistemática de trabajadores mexicanos así como mayores dificultades para el cruce de extranjeros a territorio estadounidense de manera documentada, en gran parte debido a los numerosos obstáculos impuestos por los grupos anti-migrantes.

Aunque la inmigración se reanudó en 1919, durante la década de 1920, una serie de leyes selectivas de cuotas para la inmigración, redujeron significativamente el flujo migratorio internacional, a la vez que favorecieron el uso de la cercana mano de obra mexicana, aumentando la migración entre 1921 y 1930.

En 1921, el Congreso aprobó una ley de emergencia que restringía fuertemente la llegada de extranjeros provenientes de Europa [Hoffman, 1974]. En 1924 la Ley de Inmigración “*Johnson-Reed*” sobre el Origen Nacional, limitó la entrada de extranjeros de cualquier nación y estableció una cuota de inmigración para cada nacionalidad, en base a la cantidad de connacionales que ya se encontraban en Estados Unidos, sólo los migrantes procedentes de Asia quedaron exentos de la restricción; ese mismo año, fue creada la policía fronteriza (*Border Patrol*).

Después de la Gran Depresión, la cultura proteccionista de Estados Unidos de cerrar sus fronteras en época de crisis, orilló una nueva repatriación de miles de mexicanos (medida que no se aplicó con ninguna otra comunidad inmigrante).

Fue hasta después de la segunda guerra mundial (paralelo al fenómeno del *baby boom*), cuando la bonanza económica experimentada por Estados Unidos, incentivó la firma del segundo Programa Braceros, vigente de 1942 a 1964. El objetivo del programa era romper de manera definitiva con el patrón migratorio conocido como “enganche”, e insertar legalmente a los mexicanos como mano de obra barata y productiva, primordialmente temporal y masculina, capaz de contrarrestar la escasez de trabajadores norteamericanos y cubrir las necesidades del mercado laboral agrícola.

En los primeros años de funcionamiento del Programa Bracero, el flujo migratorio había excedido todos los límites y los involucrados, tanto en México como en Estados Unidos, seguían insatisfechos por las condiciones del acuerdo. Bajo términos bilaterales, en 1949 fue adoptada la política *drying out*, con el propósito de legalizar la situación migratoria de miles de personas, imprescindible cuando se presentó una gran escasez de mano de obra, derivada de la guerra entre Estados Unidos y Corea.

Hacia 1952, se aprobó la Ley *McCarran-Walter*, la cual castigaba a quienes importaban, transportaban, encubrían o inducían, directa o indirectamente, el ingreso de migrantes indocumentados a los Estados Unidos. Esta Ley de Inmigración y Nacionalidad, eliminó la raza y el género como filtro para la inmigración, pero mantuvo las cuotas por país de origen aprobadas en 1924, con la respectiva exención a inmigrantes asiáticos.

No obstante, por presiones de los agricultores, dos años después entró en vigor la enmienda texana, que básicamente exceptuaba a los patrones de cualquier responsabilidad penal por contratar a una persona indocumentada, y en donde además se le confiere al patrón norteamericano la autoridad de decidir si un inmigrante permanece en territorio norteamericano o no.

En 1954, cuando se rompieron las pláticas sobre el Programa Bracero y la migración indocumentada se salió de cauce, Estados Unidos decidió utilizar a las fuerzas armadas y llevar a cabo otra deportación masiva, conocida como operación “espaldas mojadas” (*wet back*). Aunque el Programa Bracero logró perdurar hasta 1964 pese a las múltiples oposiciones, puso en evidencia que el flujo migratorio de mexicanos surge en los momentos de auge económico en Estados Unidos para cubrir su demanda de trabajo, mientras que las restricciones y deportaciones dependen de los tiempos de crisis y contracción de la economía estadounidense: “en periodos de expansión se abren los brazos a los inmigrantes mexicanos y se les invita a ir como trabajadores, luego se convierten en chivos expiatorios de las crisis”⁷, lamentablemente eso tal vez nunca se va a reconocer abiertamente.

A partir de 1965, el incremento de la tasa de paro en casi todos los sectores económicos, las restricciones especiales a la excesiva mano de obra mexicana y la suspensión del Programa Bracero, provocaron una persistente fase de migración indocumentada.

Las autoridades decidieron poner en marcha la Ley de Inmigración y Servicios de Naturalización, una nueva política migratoria conocida como *Hart-Celler Act*, que abolió las cuotas por origen nacional y otorgó visas con cuotas igualitarias por hemisferio. Estas visas daban preferencia a los familiares de ciudadanos estadounidenses y a inmigrantes con habilidades laborales poco comunes dentro del territorio estadounidense.

⁷ Mercado Vargas, Horacio. Palmerín Cerna, Marisol. *Causas y consecuencias de la migración de mexicanos a los Estados Unidos de América*. Versión electrónica.

2. RÉGIMEN DE ACUMULACIÓN FLEXIBLE

2.1. Contexto Económico

Desde principios de los años sesenta comenzó una etapa de constantes cambios a nivel mundial. Se dieron manifestaciones generales de descontento, de malestar social y de persistentes perturbaciones económicas, los cuales sirvieron como punto de transición para la consolidación de un régimen flexible, pues el nuevo orden económico mundial definió lo que iba a producirse, qué tipos de empresas iban a producirlo y para quién iba a producirse.

Las primeras señales de esta crisis capitalista llegaron tras el agotamiento de las reservas mundiales de materias primas, mucho antes de las primeras subidas espectaculares del precio del petróleo; enseguida vino un rápido deterioro de la posición competitiva de Estados Unidos en los mercados internacionales, debido, en gran medida, a la inflación interior, provocada por la negativa del presidente Johnson a subir los impuestos para financiar la guerra de Vietnam; posteriormente se presentaron crecientes tasas de desempleo; y, finalmente después de que los tigres asiáticos implementaron políticas de sustitución de importaciones (especialmente de productos estadounidense), entre 1965 y 1973 se manifestó la crisis del sistema monetario internacional y una recesión productiva generalizada.

El precario papel del dólar como moneda internacional de reserva en 1971, abrió la puerta de la especulación y el pánico internacionales. Como medida correctiva para resolver el déficit de la balanza de pagos americana, el presidente Nixon abandonó los tipos de cambio fijos y permitió que el dólar fluctuara en relación con otras monedas en una banda cada vez más ancha; esto rompió el único nexo de unión sólido entre las principales economías industriales.

Hacia 1973, con el sistema comercial internacional al borde del colapso; las protestas sociales de los sesenta, y la escasez de alimentos provocada por las malas cosechas soviéticas, desencadenaron una espiral inflacionista, que más tarde (debido a las respuestas del sistema regulador y el gobierno) se convirtió en una crisis de demanda, la cual empezó a disminuir la productividad y a incrementar el desempleo, no vistos desde la Gran Depresión⁸. Este desorden económico sistémico, aunado a la primera alza de los precios del petróleo y al rompimiento del sistema de *Bretton Woods*, sentaron las bases para llevar a cabo un “nuevo orden internacional”.

Entre 1974 y 1980, Estados Unidos pierde competitividad internacional y empieza la desaceleración de las tasas de crecimiento. Ante esa perspectiva, las autoridades económicas pusieron en marcha una serie de instrumentos de control económico interno que implicaron varias reformas estructurales. Con el fin de controlar la inflación mediante una política monetaria y fiscal restrictiva, se suscitaron una serie de recesiones en los años siguientes.

Entre 1979 y 1980, la segunda crisis del petróleo transformó las condiciones de intercambio en los mercados de capital de los países en desarrollo: los precios del petróleo subieron y las tasas de interés se elevaron. Como acertadamente resumía el

⁸ Esta nueva situación económica fue llamada “estanflación”. El problema estanflacionario en Estados Unidos se presentó a partir de 1974 y se mantuvo fuertemente arraigado hasta 1981, cuando la inflación continuó aumentando junto con la tasa de desempleo [Rodríguez Vargas. Versión electrónica].

presidente Carter: “Los setenta fueron una década de confusión económica. Los precios del petróleo crecieron más de 10 veces, ayudando a provocar dos importantes rachas de inflación y la peor recesión en 40 años. El sistema monetario internacional tuvo que hacer una difícil transición de tasas fijas a flotantes [...] fue una década inflacionaria que trajo una mayor incertidumbre...”⁹.

A su vez, el Fondo Monetario Internacional expresaba: “desde mediados de los años setenta, han aumentado las diferencias en la distribución del ingreso en Estados Unidos, y una proporción cada vez mayor de hogares han cruzado el umbral de la pobreza”¹⁰. Dichas diferencias se marcarían mucho más a partir de la década de los ochentas con la transformación y precarización del mercado laboral. Ante la crisis política y social, el presidente Reagan empezó la llamada revolución conservadora –o revolución silenciosa-, que pretendía reestructurar el sistema capitalista mediante reformas capaces de controlar los “mercados imperfectos”, a favor de los grandes inversionistas y en detrimento del trabajador.

En 1982 el FMI lanza un paquete de reformas de ajuste neoliberal en los países subdesarrollados conocido como el “Consenso de Washington”, el cual contenía un modelo de desregulación y liberalización financiera y comercial, que modificaría la forma de producir, de dirigir y de distribuir el ingreso.

En la economía mundial se aprueban iniciativas que desregulan –parcial o totalmente- sectores económicos importantes, como el automotriz, el de transporte, líneas aéreas, telecomunicaciones, servicios financieros, ferrocarriles, petróleo, electricidad y gas natural; asimismo se lleva a cabo un programa de privatización de empresas estatales, de servicios públicos, empresas del sector manufacturero, financiero, transportes y telecomunicaciones.

La globalización abre la brecha para la competencia de los productos y las empresas más pequeñas, menos preparadas, con menor tecnología, principalmente de los países periféricos, tienden a desaparecer frente a sus propias desventajas competitivas/comparativas. Esta pérdida de oportunidad genera una serie de quiebras, fusiones y adquisiciones, dando pie a la formación de una pequeña cantidad de empresas transnacionales que dominan la mayor parte del comercio mundial.

Como respuesta a los principios de un mercado de trabajo global –concebido por Estados Unidos y ajustado para asegurar su crecimiento económico-, la formación de bloques económicos y la firma de Tratados Comerciales con economías que poseen gran cantidad de capital humano, desprotegieron a su fuerza de trabajo –principalmente campesina-, orillándolos a desplazarse en busca de mejor calidad de vida y de los empleos perdidos en su región.

La justificación era que las economías cerradas con niveles elevados de población se beneficiarían de una integración económica en la medida que abrieran sus fronteras al resto del mundo; pero en realidad, la única participación activa de los países de América Latina ha sido a través de la emigración de sus trabajadores, es decir. “la mundialización excluye a los países subdesarrollados, pero las migraciones los insertan en ella”¹¹.

⁹ Carter, James-CEA. Economic Report of the President, January 1980, p. 15.

¹⁰ FMI. Boletín, vol. 25, núm. 21, 18 de noviembre, 1996, p. 364.

¹¹ Boyer, Robert (presidente). *Migraciones internacionales, mundialización y desarrollo*. No. 55. Junio 2006. *Noticias de la regulación*, publicación cuatrimestral del CEPREMAP.

Contrario a la apertura comercial que tanto pregona la globalización; las restricciones a la libre movilidad de mano de obra son cada vez mayores.

La economía se estremeció nuevamente en 1987, después del "Lunes Negro", cuando el mercado de valores se desplomó abruptamente, como consecuencia, entre otras cosas, del gran déficit del comercio internacional, el alto nivel de la deuda personal y empresarial, y las nuevas técnicas computarizadas que permitieron la venta instantánea de acciones y futuros. Sin embargo, este colapso fue un evento temporal con pocas repercusiones.

Aunque el proceso de globalización y de reestructuración del mercado de trabajo había iniciado varios años atrás, en la década de los noventa se profundizó con la llegada de William J. Clinton a la presidencia de Estados Unidos en 1993.

Fue entonces cuando se empezó a hablar de una “nueva economía”¹² para describir a una nueva etapa de prosperidad y estabilidad en Estados Unidos, basada en una estrategia de mejoramiento gubernamental que incluía bajas tasas de inflación y mayor productividad de la mano de obra; capaz de crear, fortalecer y profundizar cambios estructurales en los sectores económicos y especialmente en el sector servicios, por la aplicación de nuevas tecnologías.

Entre otras cosas, la llamada “nueva economía” se componía de un agresivo plan de liberalización económica, apertura comercial y de acuerdos comerciales que desde entonces, se han emprendido a nivel mundial.

2.2. Sistema Toyota

Con el agotamiento de producción en serie, sobre el que se basaban los mercados de trabajo, llegaron nuevas formas de reestructuración laboral. Una de ellas fue el *kalmaranismo*, que se refiere a la experiencia de la planta automotriz Volvo, situada en la ciudad Sueca, Kalmar, la cual reemplazó la línea de montaje en serie fordista, por el trabajo artesanal en equipos. Este patrón de producción obtuvo grandes éxitos en productividad y competitividad mediante una audaz colaboración entre la dirección y el trabajador; la mano de obra polifuncional; los círculos de control de calidad (CCC) y la reducción de la incertidumbre.

Asimismo, desde la década de 1960, los japoneses empezaron a utilizar un equipo especial para producir maquinas polivalentes, con el fin de satisfacer las necesidades de la producción artesanal de la industria metalúrgica y cubrir un mercado interno que solicitaba productos diferenciados y pedidos pequeños. Caracterizado por la diversificación de su producción, que básicamente estaba impulsada y directamente orientada por las leyes de la oferta y la demanda, el sistema de producción “Toyota”, consiguió posicionarse en el mercado y desplazar al patrón industrial Taylor-Ford en materia de organización, gestión y de producción aproximadamente una década después de su aparición, cuando el sistema capitalista entró en crisis.

¹² En inglés la economía de los noventa, es literalmente “*new economy*” o “*new e-conomy*” y usan dicho término para designar una “economía en la cual la inversión en IT impulsa tasas altas de crecimiento de productividad”. El departamento de Comercio de Estados Unidos no la aplicaban explícitamente a una nueva forma de producir sino una nueva forma de entender al capitalismo y desarrollarlo por medio del Estado [Rodríguez Vargas. Versión electrónica].

El toyotismo, creado por el ingeniero japonés Taiichi Ohno, propuso acabar con los tiempos muertos y aumentar el tiempo de trabajo a través de dos pilares fundamentales:

El primero fue mediante un sistema de suministros “*just - in - time*”, el cual procura la fabricación de stocks mínimos o cantidades específicas de los productos, para reducir o eliminar los inventarios y mantener una producción esbelta (*lean manufacturing*) delimitada por el mercado. El sistema *just in time* además busca hacer productos de máxima calidad, gracias a un proceso general libre de desperdicios y de costos innecesarios en la producción y la distribución, mediante la práctica intensiva de los cinco ceros: cero defectos en los productos, cero daños en las máquinas, cero inventarios, cero retrasos y cero papeleo.

El otro pilar en el que se basó el *toyotismo* fueron las órdenes de producción “*kan ban*”, nombre dado por la ficha que llevaba cada pieza de paso y que indicaba su itinerario. El sistema japonés para organizar el flujo de piezas, redujo los costes de las existencias y del control de calidad, ya que los proveedores se encuentran agrupados alrededor de la planta donde se realiza el montaje final, de tal manera que las piezas que suministran llegan unos minutos antes de que las necesiten. Así, el productor final se ahorra los costes de las existencias y las piezas defectuosas se localizan inmediatamente [Piore y Sabel, 1990].

También establece un “control de calidad total” que enfatiza alcanzar el “cero defectos” y optimizar el empleo de los recursos; explota los conocimientos y habilidades de los trabajadores mediante el trabajo en equipo; la iniciativa descentralizada; una mayor autonomía de decisión en el taller y las recompensas por los logros de los equipos. El *kan ban* implanta mecanismos de control interno de la empresa y tiende hacia una organización administrativa homogénea.

Planeado como un nuevo ordenamiento social, estipulado entre el capital, el trabajo y el Estado; el milagro japonés basado en una “producción esbelta” era tan indiscutible, que comenzó a propagarse rápidamente hacia el occidente. A principios de los ochenta, el exitoso sistema Toyota fue bien aceptado dentro del mercado americano como un modelo alternativo para salir de la crisis del capitalismo.

“En un universo internacionalizado, si las lecciones japonesas son copiadas en todas partes, es porque corresponden a la fase actual del capitalismo que se caracteriza por el crecimiento de la competencia, por la diferenciación y por la calidad, condiciones originales de la constitución del método ohnista”. [Coriat, 1992].

Como una nueva forma de organización y de regulación del trabajo que tiene una mejor sintonía con la lógica neoliberal, la transición por parte de las empresas hacia la producción *toyotista*, implicó hacer cambios importantes que incluían: reorganizar los círculos comerciales, ajustar el aparato productivo y flexibilizar el mercado de trabajo.

Los primeros pasos que se llevaron a cabo fue adaptar las máquinas y los instrumentos para que los nuevos productos fueran elaborados a partir de los pilares del sistema de producción Toyota. Se determinó reducir a los proveedores externos, lo que significó deshacerse de muchos contratistas que dependían de las instrucciones de los productores en serie. Igualmente fue necesario crear una red de concesionarios y talleres de reparación, que perturbó la maquinaria económica regional, y puso en peligro los antiguos métodos de formación de obreros.

La reestructuración del mercado de trabajo trajo consigo la destrucción del trabajador altamente homogéneo, herencia de la producción en masa taylorista-fordista, configurando un nuevo tipo de trabajador “polivalente” o “multifuncional”, más calificado, capaz de realizar “varias tareas simples” mediante la operación de varias maquinas al mismo tiempo.

Fue precisa la flexibilización de los horarios y de los derechos de los trabajadores con el propósito de disponer de una cantidad menor de fuerza de trabajo para la ejecución de jornadas laborales más largas y extenuantes, en función directa a los requerimientos de los productores.

2.3. Mercado de trabajo segmentado

El paradigma productivo impulsado en los setentas conocido como *neofordismo*, *neotaylorismo* o *posfordismo*, fue, en gran medida, el resultado de las experiencias en la fabricación del automóvil Volvo y Toyota, los cuales triunfaron después del agotamiento del sistema Taylor-Ford y produjeron profundas transformaciones en el mercado laboral. Esta fase de reestructuración, rechaza el anterior régimen de acumulación en masa y concibe una “especialización flexible”, que esencialmente intensifica, descalifica y desorganiza al trabajo. La flexibilización laboral, se encuentra sustentada en un mercado segmentado e inestable, que por un lado llevó al desarrollo de grandes empresas, tecnológicamente avanzadas; y por el otro de empresas menores, carentes de sofisticación tecnológica.

Con el fin de explicar las diferencias en las relaciones de trabajo entre distintos sectores en la economía americana, Michael J. Piore propuso la “hipótesis sobre la economía dual”, donde afirma que el mercado de trabajo esta dividido por dos sectores: uno primario en el que los hábitos de trabajo estable son retribuidos; y uno secundario en el que la rotación es elevada y no se requiere estabilidad. “La hipótesis inicial del mercado dual de trabajo, se ha ampliado para incorporar la existencia de dos segmentos dentro del sector primario: uno inferior y uno superior, constituido por profesionales, directivos y ciertos trabajos artesanales. Una vez reconocido este tercer sector, el termino dual, resulta un tanto desafortunado”. Las cuestiones analíticas básicas que plantea la hipótesis del mercado dual de trabajo, se refieren a la capacidad de la economía para generar un gran número de tipos diferentes de trabajo, y el hecho que estos trabajos conllevan pautas de conducta radicalmente distintas en los trabajadores y los empresarios, cuando pasamos de un segmento del mercado a otro [Piore, 1983].

Paralelamente a la hipótesis del mercado de trabajo dual, existe otra hipótesis que expone que el mercado de trabajo no es un verdadero mercado, pues el precio asociado con el, es decir, la tasa salarial, no es capaz de cumplir la función de equilibrar el mercado [Appelbaum, 1979].

Para Lester Thurow, el mercado de trabajo tampoco es fundamentalmente un mercado que se ajuste a la oferta y la demanda de las cualificaciones (como explica la teoría neoclásica). Considerando, que los trabajadores se incorporan al mercado de trabajo, llegan por las cualificaciones y sus características de base (sexo, edad, educación, etc.); la mayor parte de sus cualificaciones laborales cognitivas, generales o específicas se adquieren formal o informalmente cuando el trabajador encuentra su puesto. Es por ello que es un mercado para acoplar a los individuos que se pueden incorporar a las escalas

de formación: la demanda de cualificaciones laborales crea la oferta de esas mismas cualificaciones, ya que las demandas de trabajo determinan las cualificaciones laborales que se enseñan [Thurow, 1972].

Mientras que para los clásicos, los salarios flexibles actuarán como un mecanismo equilibrador capaz de eliminar el exceso de oferta o demanda en el mercado de trabajo, a su vez determinarán simultáneamente los salarios reales y el nivel del empleo. De acuerdo a las anteriores hipótesis, no se puede concebir la existencia de mercado de trabajo como tal, pero si se pueden reconocer dos sectores bien definidos: el de los trabajos “malos” y el de los trabajos “buenos”.

2.3.1. Estructura de las empresas

Frente a las transformaciones económicas y sociales de la década de los sesentas, las grandes empresas buscaron soluciones drásticas para mitigar el problema de la crisis y de la incertidumbre generalizada. Una de ellas fue a través de una estrategia de diversificación, que tenía por objeto aislar los riesgos de sus mercados de las perturbaciones macroeconómicas. Pues, como dice la economía neoclásica, en determinadas circunstancias: el proceso de diversificación contribuye a la eficiencia, a la especialización y al crecimiento económico.

Antes de la aparición oficial de la crisis económica en los setenta, las empresas americanas de producción en serie ya habían iniciado un proceso de multinacionalización que consistió en expandir y organizar mercados transnacionales (principalmente en países con mano de obra barata), conectados entre sí para introducir nueva tecnología, recuperar la competitividad y acaparar casi toda la producción de la industria, para simultáneamente vender los productos en los países desarrollados y en vías de desarrollo.

La diversificación basada en formación de conglomerados, como respuesta microeconómica ante los fallos macroeconómicos por estabilizar el mercado, llevó a las grandes empresas a establecer nuevas filiales o fusionarse con otras, con el fin de adoptar una estrategia de innovación, de mejora continua y de racionalización del trabajo. Las empresas que lograron ajustarse al escenario económico internacional y sacar ventaja de ello, se ubican dentro del sector primario de acuerdo a la hipótesis del mercado de trabajo de Piore, pues fueron capaces de aprovechar los avances tecnológicos para crear mercados internos de trabajo altamente articulados.

Estas cuantas empresas líderes en su ramo, ofrecen salarios elevados y trabajos estables; paquetes de beneficios sociales y seguridad laboral, ya que se encuentran reguladas por organizaciones sindicales fuertes. Se caracterizan por invertir elevados coeficientes de capital y tiempo, tanto en la formación, como en la cualificación de sus trabajadores, que se refleja en las oportunidades de desarrollo a largo plazo dentro de la empresa. Las empresas del sector primario, demandan trabajadores estables, que normalmente son contratados después de un periodo de prueba. Los trabajadores cuentan con un nivel relativamente alto de educación y con alguna experiencia previa en el mercado de trabajo.

Según la hipótesis de Piore, el mercado de trabajo deja de ser dual cuando se incorpora el segmento inferior en el sector primario. Este estrato se caracteriza por la regularidad

y continuidad del empleo, en el cual los puestos de trabajo tienden a llevar incorporado un conjunto de cualificaciones relativamente específicas para cuyo aprendizaje la educación escolar no es importante, pero la formación en el trabajo es crítica [Piore, 1983].

Hacia la década de los ochentas, el proceso de globalización, los avances tecnológicos, la evolución del mercado laboral y la historia de fracasos por parte de las empresas para estabilizar sus mercados con sus propios medios, fueron el punto de partida para desarrollar un régimen de organización flexible, congruente con los principios del análisis convencional de la demanda de trabajo, el cual señala que “las grandes empresas siempre actúan para maximizar sus beneficios”¹³.

En función del proceso de fragmentación, precarización y explotación en el que se vio envuelto el mercado de trabajo; adquirió fuerza un sector secundario, caracterizado por generar empleos fundamentalmente inestables, injustos, informales y hasta deshumanizados, situados en la estructura más básica del trabajo.

La mayor parte de los trabajos que se agrupan en el sector secundario, corresponden a empresas pequeñas, con poco poder en el mercado, propensas a sufrir las fluctuaciones macroeconómicas, por tanto, frecuentemente tienen periodos de paro en los cuales deben despedir gran cantidad de trabajadores; una vez que pasa la recesión, eventualmente vuelven a contratar. Es por ello, que muchas de estas empresas no se preocupan por brindar formación, dado que los empleados duran poco tiempo en el trabajo [Piore, 1983].

En las empresas “secundarias”, la intervención sindical es nula, o casi nula, y frecuentemente no cuenta con las regulaciones correspondientes por parte de las autoridades fiscales. La falta de normatividad, les posibilita contratar trabajadores “pasivos”, que se encuentran a expensas de un contrato de “buena fe” entre el empresario y el trabajador, pues (en el caso de inmigrantes) por el hecho de no contar con papeles que acrediten su calidad migratoria, renuncian a sus derechos laborales para evitar la deportación.

El sector secundario se distingue por ser el más amplio en la estructura económica de Estados Unidos (y en el mundo), pues solo entre 1950 y 1976 generó un número importante de puestos de trabajo “malos” en relación con los trabajos “buenos” del sector primario, 7/10 según los cálculos de Ginzberg¹⁴. La mayor parte de las empresas manufactureras se organizan de acuerdo a los principios del sector secundario, sin embargo, con el auge de la tecnología, el proceso de “desindustrialización” y la crisis en el sector fabril, los grandes flujos de capital se mudaron al sector terciario, para crear una “sociedad post-industrial” o una “economía terciarizada”.

El mercado de trabajo basado en una economía de servicios, demandó trabajadores que se dedican a realizar actividades serviles en cadenas de supermercados y tiendas familiares, como en panaderías, puestos de periódicos, restaurantes, gasolineras y tiendas de autoservicio. También en actividades por tiempo determinado como pintar casas, reparar coches y trabajos de construcción, entre otros. La mayor parte de los trabajos generados, corresponden al sector de la salud y de la educación; a las empresas

¹³ Appelbaum, Eilee. *El mercado de trabajo en la teoría poskeynesiana*. De Challenge, enero-febrero, 1979.

¹⁴ *Ibídem*

de servicios financieros, turísticos y personales; la venta de servicios profesionales y de intermediación.

Por efecto de la reestructuración económico-capitalista, las constantes crisis propias del sistema y la gran volatilidad a la que estaban expuestos los mercados, las empresas comenzaron a delegar responsabilidades, con el fin de sobrellevar las fluctuaciones de la economía y pagar menos por los servicios prestados, mismos que de realizarse al interior de la empresa, resultarían mucho más costosos.

A través de esta práctica llamada tercerización, las empresas tienen mayor capacidad para sobrevivir al proceso de la globalización, pues en caso de ser necesario, resulta más fácil suspender pedidos -a las empresas suministradoras- que deshacerse de los activos paralizados a causa de la crisis. Con la tercerización, la empresa reduce los procesos y los costos a cambio de mejor eficacia y calidad.

El proceso de terciarización y tercerización de la economía, construyeron un fenómeno conocido como subcontratación o *outsourcing*, que significa contratar productos y servicios a menor costo, mediante el cual las empresas pueden deslindarse de responsabilidades con los empleados (por ejemplo, las compañías de seguridad y de limpieza). Estas empresas de *outsourcing*, generalmente tienen personal que "alquilan" para cubrir servicios temporarios, por un período determinado, a las empresas que así lo soliciten¹⁵.

Esta medida crea trabajadores directos -contratados por la empresa- e indirectos o temporarios; estos últimos reciben salarios más bajos y tienen diferentes derechos en comparación con los trabajadores directos, por la realización de la misma tarea en el mismo lugar. Además, los trabajadores temporarios -puesto que no laboran directamente con la empresa donde se desempeñan-, son más propensos a ser explotados, dado que hoy están aquí y mañana tal vez no.

Los contratos de trabajadores temporales son la característica esencial del proceso de flexibilización del trabajo, pues se suprimen los derechos de antigüedad, permanencia, sindicalización, huelga, etc. de los empleados; mientras que las empresas que recurren a la contratación de trabajo temporario, consiguen ahorrar en costos (salarios, beneficios sociales, e indemnización por despido, etc.), y además se liberan de las complicadas prácticas administrativas de gestión de la fuerza de trabajo, transfiriéndole los problemas de la relación laboral a la empresa de servicios temporarios.

2.3.2. Características de la oferta de trabajo

En la década de los sesentas, surgieron una serie de movimientos en defensa de los derechos civiles, dando pie a que diferentes grupos sociales se manifestaron en contra del sistema capitalista. Se realizaron movilizaciones estudiantiles masivas contra la Guerra de Vietnam y diversas huelgas obreras, reflejo de la inconformidad salarial y las malas condiciones laborales. Asimismo, después de años de represión y discriminación,

¹⁵ Ver: Stolovich, Luis. Versión electrónica.

las mujeres y los grupos de afro-estadounidenses¹⁶, reclamaban sus derechos en la economía, en la sociedad y por un trato igualitario en el ámbito laboral.

Para entonces, la economía americana había comenzado a ensayar diferentes formas de flexibilización laboral, que incluía la contratación temporal, trabajos de tiempo parcial (*part-time*), con tareas simplificadas, de poca calificación y baja remuneración. Esta forma de flexibilizar el trabajo, era capaz de absorber y aprovecharse de la gran cantidad de jóvenes y mujeres pertenecientes a la generación de los *baby boom*, que entre la década de 1960 y 1970 empezaron a integrarse en la población económicamente activa.

Las mujeres salieron a trabajar, dejando el cuidado del hogar y de los hijos bajo el control de otras mujeres con menor educación. Los jóvenes que se encontraban en la escuela empezaron a buscar un empleo de tiempo parcial. Los negros habían conseguido una mejor posición socio-económica, resultado de las revueltas de los sesentas, mismo que exhibió un problema superior: varios trabajadores renunciaron a jugar un papel tradicional en la economía, dando lugar a la búsqueda de los empresarios de otros estratos de mano de obra para cubrir los puestos más básicos en la jerarquía laboral. Fue a finales de la década de 1960, cuando un gran flujo de población extranjera indocumentada llegó a cubrir los puestos de trabajo que los afroamericanos habían dejado disponibles.

Como resultado de un prolongado proceso histórico, en el cual se recluta deliberadamente a los menos privilegiados, a las minorías étnicas y raciales, y a los grupos marginales de la población económicamente activa; queda integrado un mercado de trabajo secundario, en el cual, se encuentran los llamados “trabajadores multifuncionales”¹⁷.

Los trabajos del sector secundario se caracterizan por ser inestables, “temporales” y “desechables”, pues se supone que tienen un objetivo de ingresos dado, es decir, que trabajan para conseguir una cantidad determinada de dinero, por tanto, una vez que han alcanzado su objetivo tienden a abandonar el mercado de trabajo en un periodo corto: “cuanto más elevado sea el salario, menor es la cantidad de trabajo necesario para cumplir el objetivo; cuando el trabajo aumenta, la cantidad de trabajo ofrecido disminuye”¹⁸.

Según la clasificación de Piore, éstos trabajadores generalmente tienen pocas responsabilidades o compromisos a largo plazo; disponen de poca educación; no son cualificados; poseen habilidades comunes en el mercado de trabajo, y además, aportan poco a la economía, por ello, se les puede pagar poco¹⁹.

Estos puestos de trabajo se encuentran en áreas de trabajo rutinario y manual, mínimamente especializado, en los cuales el trabajador ya tiene experiencia previa, por lo que se aprende rápidamente y no se tiene que invertir en formación especial, aunque

¹⁶ El Dr. Martin Luther King (1929-1968), fuerza dominante del movimiento estadounidense de los derechos civiles, en 1963 pronuncia su discurso "Tengo un sueño", en donde afirma: “todos los hombres son creados iguales. Sueño que mis cuatro hijos vivirán un día en un país en el cual no serán juzgados por el color de su piel, sino por los rasgos de su personalidad”. Discurso leído en las gradas del Lincoln Memorial durante la histórica Marcha sobre Washington del 28 de agosto de 1963.

¹⁷ Piore, 1974.

¹⁸ *Ibidem*.

¹⁹ Hipótesis de la *Comprehensive Education and Training Act* (CETA) [Sabel, 1979].

adquieren cierto tipo de aprendizaje continuo. La sociedad “globalizada” parece generar sistemáticamente gran variedad de puestos de trabajo en el sector secundario, que a pesar de haber una amplia gama de trabajos, fundamentalmente todos son iguales, porque no hay mucho que elegir entre ellos.

Son empleos en constante rotación voluntaria, sensibles al entorno económico, que dan lugar a despidos masivos en épocas de recesión; lo anterior da lugar a que los trabajadores del sector secundario, establezcan una “identidad económica dual”, es decir, dado que realizan el trabajo en pos de una meta específica de dinero, pueden regresar a su vida “original” una vez que pierden su empleo a causa de la crisis.

Las mujeres regresan a las labores del hogar (asumiendo que reciben apoyo económico del conyugue); los jóvenes regresan a sus estudios a la sombra de algún familiar que pueda mantenerlos. En el caso de los extranjeros, suelen considerar su estancia como “corta” y “específica”, pues -en la mayoría de las circunstancias-, ahorran su remuneración para posteriormente invertirla en su lugar natal, donde se encuentra su familia.

Los hijos de migrantes, ya sea por que fueron llevados a territorio estadounidense, o que nacieron allá, dado que se les complica acceder a nuevas oportunidades, regularmente heredan los puestos de trabajo que eran de sus padres, por lo que las siguientes generaciones no tienen mucha elección: deben seguir la “tradicción” familiar y tomar los únicos trabajos disponibles para ellos.

Se dice que los inmigrantes “se han corrompido tanto psicológicamente y se han esclavizado a su necesidad de conseguir una gratificación inmediata, que tiende a perder todo el respeto por el trabajo continuo”. Son “almas perdidas atrapados en la cultura de la pobreza”, pues tienden a repetir la misma historia que su ascendencia, que se conoce como el “destino del perdedor del *ghetto*”²⁰.

Cuando la segunda y tercera generación de inmigrantes se siente atrapada y decide ya no continuar con el empleo familiar, esos puestos son sustituidos por nuevos inmigrantes, procedentes de todos los países de América Latina y del Caribe.

El nuevo flujo de inmigrantes, llega a ocupar los trabajos que requieren poca calificación, y realizan las funciones económicas que los trabajadores estadounidenses no aceptan voluntariamente, pues “va en juego su integridad”, ya que estos trabajos suelen estar por debajo de los estándares mínimos establecidos, aceptables únicamente en época de crisis.

Se dice que la mayoría de estos trabajos, propios del mercado de trabajo secundario, son rechazados también por los jóvenes y las mujeres locales, muchos prefieren vivir del seguro de desempleo antes que tener que realizar actividades de un status inferior dentro del sector servicios; es por ello, que de ninguna manera los inmigrantes excluyen a los trabajadores nativos, sino por el contrario se complementan en el mercado laboral.

Los trabajadores estadounidenses, se ubican en el sector primario del mercado de trabajo, en donde -a diferencia de los puestos del sector laboral secundario-, son trabajos

²⁰ Sabel, Charles. *Los trabajadores marginales en la sociedad industrial*. De Challenge, marzo-abril 1979.

en los que el individuo no tiene experiencia previa, pero puede adquirir cualificaciones y ascender en el mercado interno.

Si bien, el género y el factor étnico son utilizados para regular la entrada a los distintos sectores del mercado de trabajo, éstos no son los únicos recursos de elección. Para limitar la posibilidad de acceder a los puestos de trabajo del sector primario, operan los factores demográficos y socioculturales, como son las diferencias entre las clases sociales y el acceso desigual a las instituciones educativas [Appelbaum, 1979].

A medida que la oferta de trabajo cualificado aumenta, los individuos se encuentran con que deben mejorar su educación, si no lo hacen ellos, otros lo harán. Pero aun cuando las cualificaciones se pueden adquirir al ocupar un puesto, la mayor parte de los trabajadores se encuentran con que los mercados de trabajo no son capaces de absorberlos.

A partir de la generación de los *baby boomers* se dio especial fuerza a las políticas de educación y a los programas de formación formal, los cuales, a pesar de no producir ningún rendimiento social neto visible, se han convertido en una necesidad defensiva para los individuos, indispensable para proteger la proporción de mercado propio²¹.

2.4. Marco regulatorio

Para que el régimen de especialización flexible pudiera funcionar adecuadamente, a favor de la demanda, fue necesario reducir las regulaciones, tanto micro como macroeconómicas.

Ante el aumento de la oferta laboral, los grandes empresarios, buscaron evadir los contratos laborales, mediante el desmantelamiento de los sindicatos, de la legislación laboral, de las negociaciones obrero-patronales y el derecho a huelga, en perjuicio de los trabajadores. Esto dio paso a la creación de un “sindicalismo de empresa o sindicato-casa”, atado a los intereses patronales, el cual concedió empleo vitalicio para una parte de trabajadores de las grandes empresas, y también salarios más altos, aunque determinados por la productividad [Piore, 1974].

Hubo un retroceso de los derechos sociales, así como la desprotección y la pérdida de la libertad sindical ganada anteriormente por la clase obrera, que aumentaron el abismo social en el interior de la propia clase trabajadora.

Las legislaciones orientadas a la regularización del mercado de trabajo, fueron incapaces de aglutinar, en una misma empresa, a los trabajadores del sector laboral primario y a la gran cantidad de trabajadores del mercado secundario, quienes no cuentan con ningún tipo de representación sindical. Como indica Ricardo Antunes: “El inicio del desmantelamiento del sindicalismo tradicional y el surgimiento de un sindicalismo de participación, herencia del modelo Toyota, tienden a una creciente individualización de las relaciones del trabajo, dislocando el eje de las relaciones entre el capital y el trabajo, de la esfera nacional hacia las distintas ramas de la actividad económica y de ésta hacia el universo micro”. Además, simultaneo al proceso que tiende a la desindicalización, se vienen presenciando importantes avances en la

²¹ Thurow, Lester C. *Un modelo de competencia por los puestos de trabajo*. Estudio preparado para el Joint Economic Committee del Congreso de los Estados Unidos, marzo de 1972.

organización sindical de los asalariados medios y el incremento en la tendencia “neocorporativa”, que trata de preservar los intereses de los trabajadores del sector primario del mercado laboral, en perjuicio de los trabajadores del sector secundario, mismo que se agrava frente al proceso de fragmentación de la clase trabajadora [Antunes, 2003].

A principios de la década de los ochentas, se llevaron a cabo los primeros ataques contra la clase trabajadora. El presidente Reagan recurrió a una vieja ley que prohibía la huelga a los trabajadores gubernamentales -ley que anteriormente nadie se había atrevido a usar-; esta Ley fue aplicada y despidió a 11 mil trabajadores de control aéreo, dando “fuerza al derecho legal de los patrones, previamente no ejercido por completo, para usar la discrecionalidad en contratar y despedir trabajadores”. El miedo al despido y el consecuente desempleo, “amplía la sensación de la inseguridad en el trabajo”, a la vez disminuye la necesidad de luchar por los derechos laborales²².

Con la globalización, las batallas de resistencia de los trabajadores se convirtieron en doblegamiento y desmoralización por parte del gobierno de Estados Unidos; después vino el declive definitivo de la lucha obrera, lo cual representa una importante transformación estructural, económica, política y social del siglo XX.

2.4.1. Políticas migratorias

Por ultimo, es importante destacar algunas de las principales políticas migratorias del régimen de acumulación flexible.

A partir de los sesentas, la economía pasó a depender fuertemente del sector servicios. Para entonces, el nivel de educación de la generación *baby boom* se había elevado y comenzó a escasear la fuerza laboral nativa para ocupar las tareas más serviles, pertenecientes a éste sector, misma que fue cubierta por la mano de obra inmigrante que había entrado al territorio durante los programas bracero de los años precedentes. Dado que la demanda de trabajadores temporales por parte de Estados Unidos disminuyó al término de la Segunda Guerra Mundial, se precisaron medidas para “regularizar”, y al mismo tiempo restringir la situación de los miles de mexicanos que ya se encontraban laborando en territorio estadounidense.

Ante la aparición del nuevo fenómeno migratorio, en 1977 el presidente Carter, propuso que los inmigrantes indocumentados que llevaran más de siete años viviendo en Estados Unidos, obtendrían el permiso de residentes; y cinco años después podrían solicitar la ciudadanía. Para aquellos inmigrantes que no tuvieran siete años dentro del territorio, se les otorgaría una amnistía de “segunda clase”, con la cual se les autorizaría residir legalmente por cinco años más y después -muy probablemente- serían deportados²³.

La estrategia de regularización por parte del gobierno americano, incluía la expedición de visas tipo 1-151, conocidas popularmente como “tarjetas verdes” (*green cards*) o “*commuters*”, que el Servicio de Inmigración y Naturalización (INS, por sus siglas en

²² Rodríguez Vargas, J.J. *La Nueva Fase de Desarrollo Económico y Social del Capitalismo Mundial*. 2005. Tesis doctoral en versión electrónica: <http://www.eumed.net/tesis/jjrv/>.

²³ González Yuste, Juan. *Un cuarto de millón de mexicanos pretenden entrar ilegalmente en Estados Unidos. Carter ha propuesto una amnistía parcial para los indocumentados*. Reportaje: El País. Agosto, 1977.

ingles), concedía a todos los ciudadanos mexicanos que se encontraban en Estados Unidos sin documentos y que podían acreditar que tenían empleo en la fecha del acuerdo respectivo; o que habían tenido empleo en los Estados Unidos dentro del año anterior a dicha fecha²⁴.

Durante la Administración de Carter, la Ley de Inmigración y Servicios de Naturalización (*Hart-Celler Act*, expedida en 1965) sufrió una reforma: en vez de fijar cuotas por hemisferio, se tramitaron un número máximo de visas para personas provenientes de todo el mundo. Asimismo, se puso en funcionamiento una Ley de Refugiados, mediante la cual, diez millones de inmigrantes permanentes serían admitidos al amparo de esta ley.

Con Ronald Reagan en la Presidencia, en 1986 fue aprobada la Ley Simpson-Rodino, conocida como la Ley de Reforma y Control de la Inmigración (IRCA), que controla/cierra la frontera a los indocumentados, entre tanto que asegura la mano de obra necesaria.

La Ley IRCA, de legalización y represión, retoma algunas disposiciones anteriores y puede resumirse en cuatro puntos: promueve una amnistía para aquellos indocumentados que probaran que habían residido y trabajado honestamente los últimos cinco años (LAW); promueve un Programa Agrícola de Trabajadores Especiales (SAW) que otorgará visas a aquellos que demostraran que habían laborado en la agricultura, al menos 90 días durante el último año; refuerza los programas de control fronterizo y mejora sustancialmente el presupuesto del INS, con el fin de impedir el paso a migrantes indocumentados; y por último, penaliza a los empleadores que contratan indocumentados [Durand, 2007].

Hacia 1990, el presidente George H. Bush, aprobó la Ley de Inmigración (IMMACT 90), la cual replantea las diferentes leyes de inmigración y naturalización realizadas hasta la fecha. Esta Ley fundamentalmente se enfocó en los límites de la legalización y la regularización, respecto a los casos de asilo político y de sistemas temporales.

Paralelo a la firma del Tratado de Libre Comercio, entre 1993 y 1996, se asignaron gran cantidad de recursos humanos, económicos y tecnológicos a la "Operación Bloqueo" en El Paso, Texas; la "Operación Guardián", en San Diego; y la "Operación Salvaguardia" en Arizona; programas altamente xenofóbicos que derivaron en la construcción de muros y bardas de metal en diversos puntos de la frontera, con el objetivo de detener tanto a vehículos como a personas.

La Ley de Reforma a la Inmigración Ilegal y Responsabilidad del Inmigrante (IIRAIRA, por sus siglas en inglés) en 1996 generaron un patrón migratorio que se caracteriza por: 1) el aumento de nuevos flujos, a pesar del incremento en el riesgo y el costo del cruce subrepticio; 2) el incremento del stock de migrantes debido al alargamiento de su estancia; 3) la intensificación de los procesos de reunificación familiar; 4) una nueva distribución geográfica de la población migrante, fuera de los estados de destino tradicionales y 5) por un nuevo contexto social y cultural en que los

²⁴ Aunque dado el tipo de trabajos que suelen ocupar los inmigrantes mexicanos, el impacto de la regularización sería en un estrato muy limitado de ocupaciones. Bustamante, Jorge A. "Migración indocumentada" En: *México-EU: cuestiones clave*. Ponencia presentada al Simposio México Today. Washington, oct-dic 1978.

mexicanos han entrado en contacto con otros grupos sociales, dentro del espectro racial de Estados Unidos (blancos y negros) y muy especialmente con latinos de otros orígenes nacionales, con los cuales comparten residencia, lugares de esparcimiento, mercado de trabajo y escuelas [Durand, 2007].

Con el inicio del siglo XXI, se creó un sistema de visas de reunificación familiar a través de la Equidad Familiar (*LIFE Act*); así como una Ley de Inmigración Legal, y temporal, que admitía finalizar el proceso de inmigración a los ilegales sin tener que salir del país, después de pagar una multa de mil dólares a cambio de un castigo por 10 años.

Además de las distintas legislaciones, el Servicio de la Inmigración y de la Naturalización (INS), creado en 1906 con el propósito de supervisar y hacer cumplir todas las leyes que se aplican a la entrada ilegal y legal de “extranjeros” o nacionales-extranjeros en los Estados Unidos, tenía la costumbre de hacer redadas en restaurantes y hoteles, dependiendo de la época del año, de tal forma que quedaran puestos vacantes para los jóvenes nativos.

Entre las responsabilidades operacionales de la INS se encontraba manejar todas las detenciones y las deportaciones de inmigrantes ilegales, de acuerdo a las condiciones económicas, por lo que los trabajadores inmigrantes –generalmente aquellos que contaban con empleos mejor pagados- se mantienen al margen de la sociedad (escuela, salud) para evitar que las autoridades perciban su presencia.

Cuando la *INS* dejó de existir en 2003, la Agencia de Servicios de Inmigración y Ciudadanía (o *CIS*, por sus siglas en inglés), fue la encargada de sustituirla en las cuestiones administrativas, que incluyen la tarea de a quién otorgarle las “Tarjetas Verdes” y a quién no; además, se encarga de procesar las solicitudes de visas, nacionalización y asilo. Por su parte, la Oficina de Inmigración y Aduana (*ICE*, por sus siglas en inglés) hace investigaciones, deportaciones y busca datos de inteligencia. Por último, el Servicio de Aduanas y Protección de la Frontera (*U.S. Customs and Border Protection* o *CBP*), reemplazó a la patrulla fronteriza en el asunto de preservar la seguridad territorial²⁵.

Estas tres agencias (*CIS*, *ICE* y *CBP*), que trabajan en conjunto para vigilar las fronteras y asegurar el cumplimiento de las leyes de inmigración, forman parte del nuevo Departamento de Seguridad Nacional (*U.S. Department of Homeland Security* o *DHS*, por sus siglas en inglés), creado tras los ataques del 9/11 con el objetivo de proteger y aumentar la seguridad en el país y prevenir ataques desde el exterior.

Entre 2005 y 2006, se desplegaron fuertes misiones anti-migrantes. Por un lado, en Texas se llevó a cabo la operación “*Streamline II*”, en la cual la Patrulla Fronteriza tenía la misión de salvaguardar y reforzar la seguridad de las fronteras, y estaba autorizada para detener a las personas que entraran ilegalmente en territorio norteamericano. A su vez, en el Estado de Arizona, fue presentado un proyecto denominado “*Strong Border, Secure Arizona*”, que también establecía incrementar la seguridad de la frontera, pero además se podía penalizar a negocios locales que empleen a inmigrantes indocumentados y podría solicitar al gobierno la presencia de soldados de la Guardia Nacional en la frontera entre Arizona y Sonora. A la par fue aprobado el reforzamiento y ampliación de tramos de muro ya existentes a lo largo de la frontera

²⁵ *Legal Information Institute*: <http://www.law.cornell.edu/>

México-Estados Unidos, como mecanismo de control en los puntos fronterizos con más cruces de migrantes de América Latina.

Las condiciones de un país como Estados Unidos, capaz de crear los principios de un mercado de trabajo global enfocado en asegurar su propio crecimiento económico, ha conseguido atraer cada año a millones de inmigrantes que cumplen la función primordial de “mantener el sistema funcionando”. Mientras tanto, la cercanía geográfica de México y su abundante fuerza de trabajo, ha ocasionado que la dependencia existente entre ambos países, conduzca a la creación del fenómeno migratorio más importante del planeta.

CAPÍTULO II.

LAS CARACTERÍSTICAS DE LA ECONOMÍA MEXICANA Y DE SU MERCADO LABORAL

1. CONTEXTO ECONÓMICO

1.1. Evolución general de la economía en México

1.1.1. Algunos antecedentes. Del Modelo Agrario-Exportador al Desarrollo Estabilizador

A raíz de la Gran Depresión de 1929, la disminución de la demanda de los productos agrícolas, debilitó la participación de México como abastecedor del mercado estadounidense y a mediados de la década de los treinta el modelo agrario-exportador, que hasta entonces había funcionado en el país, se dio por terminado, dando paso al cardenismo.

Entre 1934 y 1940, el gobierno de Lázaro Cárdenas inició un proceso de nacionalización y de creación de empresas estatales en sectores clave de la economía; además impulsó una serie de reformas sociales que dieron las bases para llevar a cabo la transformación del sistema económico de los años cuarenta. Destaca la transformación del régimen de propiedad y tenencia de la tierra, así como los proyectos hidráulicos y de comunicación. Sin embargo, durante la presidencia de Cárdenas, el conflicto laboral y las luchas sociales aumentaron.

Durante la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos disminuyó la producción de bienes de consumo para concentrarse en la producción de armamentos; ello permitió a México impulsar la producción de ciertas manufacturas ligeras para satisfacer las necesidades del mercado interno y exportar los excedentes al mercado estadounidense. Así, en un contexto de cambios a escala internacional y nacional, a partir de 1940 surge un modelo basado en la industrialización y en la sustitución de importaciones, tendiente a desarrollar un sistema productivo, que convirtiera a la industria y al mercado interno en los ejes de la acumulación de capital [Guillén, 2000].

La estrategia sustitutiva de industrialización se dividió en una primera etapa que comprendía la producción interna de bienes de consumo final antes importados; la segunda etapa se refería a la producción interna de bienes de consumo intermedio, finalmente se llegaría a la producción de bienes de capital. El nuevo modelo debía favorecer principalmente a los grandes grupos privados nacionales, y la inversión extranjera sería complementaria del proceso de industrialización y de modernización de las ramas más dinámicas de la economía.

Al menos durante dos décadas, el modelo de sustitución de importaciones proporcionó al país cierta prosperidad económica, no vista nuevamente: aumentó la inversión en el sector privado que acompañó el crecimiento de las grandes ciudades, medulares para la economía nacional; el sector servicios comenzó a expandirse y las industrias maquiladoras se propagaron – especialmente- a lo largo de la frontera norte. Estas circunstancias permitieron elevar tanto el nivel de empleo como el de los salarios reales y por tanto, el de las clases medias, no obstante –el modelo- “fue incapaz de crear un verdadero sistema productivo nacional, coherente e integrado” [Guillén, 2000].

Entre 1958 y 1970, la estrategia de industrialización fue reemplazada por el modelo conocido como “desarrollo estabilizador”, el cual logró el avance económico del país a través de políticas macroeconómicas que generaron estabilidad en los precios y en el tipo de cambio. Durante el desarrollo estabilizador, México favoreció las exportaciones manufactureras y se apoyó en el crecimiento agropecuario, comercial y de servicios. Adicionalmente, el auge petrolero parecía darle al país el tiempo, los recursos necesarios para “administrar en abundancia” y corregir algunos errores de su política industrial. El aumento de incentivos para invertir en México, derivó en la llegada de cuantiosos flujos de capital, destinados principalmente a las empresas paraestatales más importantes, como Petróleos Mexicanos y Comisión Federal de Electricidad.

El PIB registró un crecimiento de seis por ciento anual (el más alto en toda la historia económica) y se elevó el nivel de ingreso por habitante; la expansión económica de estos años se atribuye al aumento de la productividad, principalmente de los obreros en las ciudades y en el campo, sin embargo, la ausencia de un mercado interno fuerte y la poca creación de empleos, generó el crecimiento de una clase obrera desprotegida y explotada.

Desde el cardenismo, el persistente aumento de la población y la gran oferta de mano de obra barata, fue incapaz de ser absorbida por el aparato económico débil. La nueva generación de trabajadores pobres, generalmente poco o nada calificados con altos índices de desocupación o subocupación, invadió las grandes urbes y se fue incorporando a las nuevas actividades; se dieron una serie de migraciones internas como resultado del lento ritmo de desarrollo y el carácter monopolista u oligopólico, alentada por el Estado y por el propio sistema capitalista [Aguilar, Carmona, Carrión y Montaña, 1976]. Bajo estas condiciones, la migración hacia Estados Unidos se convirtió en alternativa.

A finales de la década de los sesenta y principios de los setenta, la poca competitividad de las exportaciones y la mala distribución del ingreso, eran signos claros del agotamiento de la estrategia de industrialización. Paralelamente, las economías capitalistas comenzaron un fuerte proceso de reestructuración, mismo que dio lugar a una serie de crisis profundas y recurrentes, caracterizadas por el alto contagio a nivel internacional y con efectos negativos sobre la tasa de desempleo de las economías menos desarrolladas.

En México, la crisis económica se hizo evidente cuando los precios del petróleo bajaron y las tasas de interés mundiales se elevaron. Ante las presiones inflacionarias y una posible devaluación del peso frente al dólar, la desconfianza e incertidumbre sobre el rumbo de la economía provocó la fuga de capitales privados, así como caos generalizado en el mercado financiero y cambiario.

“La devaluación nominal del peso, aunado al estancamiento de la economía, a la inflación, al endeudamiento externo, provocado, entre otros, por el sustancial déficit comercial, drenó las reservas financieras del país y frenó las posibilidades de crecimiento económico real per-cápita” [Ojeda, 1976].

Para entonces, el modelo de “sustitución de importaciones”, basado en la protección de medios de producción ineficientes que provocó el descuido y rezago de la producción agropecuaria había terminado, dando paso a un periodo de franco declive en la economía mexicana, caracterizado por un endeudamiento creciente con el exterior.

La migración con fines laborales, ya era un fenómeno muy popular en México. El rápido crecimiento demográfico y el aumento ininterrumpido de la fuerza de trabajo asalariada y calificada, involucrada en un proceso de transformación industrial, se vio obligada a buscar nuevas alternativas para trabajar, siendo el comercio y los servicios urbanos un gran foco de atracción. De 1930 a 1970, la PEA bajó de 70 a 39 por ciento en el sector primario; a la vez que en el secundario subió de 14 a 23 por ciento [Alba, 1993]. En términos absolutos, la industria y de servicios pasó de 1.3 millones en 1930, a 7.1 millones en 1970, debido a la creación de maquiladoras en la línea fronteriza. Aunque las migraciones internas hacia lugares como Guadalajara y la Ciudad de México, pasó de 20 al 49 por ciento en esos mismos años y la absorción laboral se mantuvo por arriba del crecimiento de la población (empleo: 3.3 por ciento; población: 2.73 por ciento), el número anual promedio de trabajadores mexicanos que ingresaba estacionalmente al mercado laboral estadounidense era probablemente mayor que el volumen anual promedio que se incorporaba con plenitud a la fuerza laboral mexicana [Verduzco, 1994].

1.1.2. Neoliberalismo

Al término de los setenta, países semi-industrializados como México y Brasil atravesaban por un periodo de insolvencia, ocasionando que los bancos comerciales dejaran de otorgar préstamos debido a las fuertes deudas adquiridas anteriormente. Ante las enormes dificultades para cubrir los pagos por concepto de la deuda externa, en 1982 finalmente estalló la crisis de la deuda, que sumió a la mayor parte de los países de América Latina en la llamada “década perdida” para el desarrollo [Guillén, 2000].

Durante los primeros años de la década de los ochentas, los principales agregados macroeconómicos daban muestras de problemas estructurales: los desequilibrios del mercado cambiario y la consecuente incertidumbre en los mercados financieros provocaron el alza de las tasas de interés internas; adicionalmente, el gobierno incrementó el gasto público y el déficit fiscal, disparando el proceso inflacionario y dando las condiciones para que estallara una crisis en la balanza de pagos y la des- acumulación de reservas internacionales. Estas condiciones, aunadas al terremoto ocurrido en la Ciudad de México en 1985, a la nueva caída de los precios internacionales del petróleo en 1986, y al desplome de la Bolsa de Valores de Nueva York en octubre de 1987, continuaron frenando la repatriación de capitales y el compromiso del pago de la deuda.

Las crisis capitalistas gestadas desde los setentas y que condujeron a la “década perdida” de los ochentas, persistieron hasta la década de los noventa. Aunque éstas fueron de menor intensidad, se hicieron más frecuentes y más dependientes de los flujos de capital externos y de las políticas monetarias y cambiarias.

Hacia finales de 1992 y principios de 1993, la economía mexicana pasó por una fase de desaceleración, de pérdida del dinamismo en las exportaciones y de un *boom* de las importaciones, seguida por una leve recuperación de la actividad económica y de una notable reducción inflacionaria por primera vez en poco más de dos décadas¹.

¹ Según Banxico, la reducción de la inflación entre 1993 y 1994 es atribuible a varios factores: a) la consolidación de la apertura comercial de la economía que ha roto situaciones monopólicas y ha dado una

Sin embargo, el asesinato del entonces candidato a la presidencia por el Partido Revolucionario Institucional (Lic. Luis Donald Colosio) y la ola de violencia e inestabilidad política por la que atravesó el país en 1994 después del “error de diciembre”, aumentó el clima de desconfianza entre los inversionistas e influyó desfavorablemente en el ritmo de la economía.

Además de los múltiples factores endógenos, la alta volatilidad de los mercados financieros internacionales tuvo un impacto negativo sobre el peso mexicano, provocando el significativo descenso de las reservas internacionales y acentuando el déficit de la balanza de cuenta corriente. Estas condiciones dieron paso a una fase de estancamiento en la economía mexicana conocida como “efecto tequila”, la cual fue seguida por la crisis financiera en Asia, Rusia, Brasil, Turquía y Argentina -o crisis “tango”-, que a lo largo de los noventa manifestaron el alto contagio existente entre las economías globalizadas y la incompatibilidad de las políticas neoliberales con los problemas reales de los países capitalistas.

“En México, el sobreendeudamiento interno y externo, la privatización de los bancos comerciales, las bajas tasas de inversión, la inestabilidad de las tasas de cambio y los desequilibrios en las tasas de interés, tanto reales como nominales, incrementaron la incertidumbre latente desde los ochenta y condujeron a un periodo prolongado de estancamiento económico de los noventa” [Guillén, 2000].

Aunque la recesión económica terminó a finales de 1995, casi dos años después, las altas tasas de interés asociadas con el despunte de la inflación, siguieron obstaculizando la inversión en nuevos proyectos productivos y afectando los niveles de ingreso de muchas familias asalariadas. Entre 1996 y 2000, la dependencia de México hacia Estados Unidos jugó un papel primordial para la gradual recuperación económica, misma que duró solamente hasta la nueva desaceleración económica de nuestro vecino, la cual afectó los niveles de la producción y del empleo formal nacional, especialmente en aquellos sectores económicos más estrechamente ligados a la actividad exportadora.

Durante el año 2000 cuando se experimentaba el cambio de partido político en la presidencia de México, la situación parecía empeorar. El precio de la mezcla mexicana de petróleo de exportación se redujo bruscamente; el mercado bursátil nacional expuso una elevada volatilidad, que se explica por la inestabilidad de los mercados financieros internacionales debido a las presiones inflacionarias derivadas del vigor de la economía de los Estados Unidos. Como consecuencia, los inversionistas mostraron preocupación sobre el rumbo de la economía mexicana, provocando presiones alcistas sobre las tasas de interés y el tipo de cambio.

Durante 2001, la desaceleración sincronizada en Estados Unidos, Japón y Europa, se acentuó tras los ataques terroristas del 11 de septiembre a las Torres Gemelas en Nueva York. El atentado al poder hegemónico Norteamericano incidió negativamente sobre el rumbo de la economía mundial. Como era de anticiparse, en 2002 la economía

mayor flexibilidad a la oferta de bienes y servicios para responder con rapidez ante aumentos de la demanda interna sin provocar elevaciones de precios; b) la reducción de los márgenes de comercialización de los bienes importados o con un contenido importado considerable y, en consecuencia, de los producidos internamente; y c) una política monetaria orientada a disminuir la inflación [Banco de México. Informe Anual, 1994].

mexicana tuvo una evolución desfavorable. La inflación anual aumentó con respecto a la del año precedente, reflejo de la debilidad que mostró la producción industrial en los Estados Unidos, a causa de las tensiones en el Medio Oriente, lo cual contribuyó a mantener elevados los precios del petróleo.

Durante 2003 y 2004 la actividad económica en México no pareció mejorar, debido a la incertidumbre política derivada del conflicto en Irak. Fue hasta el 2005-2006 cuando la economía mundial registró un crecimiento vigoroso, mientras México, ahora con Felipe Calderón en la presidencia, siguió demostrando que un país subdesarrollado “se distingue por la dependencia estructural, el desarrollo lento y profundamente desigual, la concentración de la riqueza y el ingreso, el subempleo crónico de los factores productivos, el enriquecimiento de unos cuantos frente a la miseria de las masas populares, en resumen, por los caracteres desfavorables del proceso de acumulación de capital” [Aguilar, 1979].

1.2. Mecanismos de ajuste neoliberal aplicados por el Estado

Si bien los mecanismos de ajuste impulsados por los gobiernos priistas y panistas, tendientes a apoyar principalmente a los grandes capitalistas extranjeros y a una pequeña fracción de la clase dominante en México, son propias de los países subdesarrollados, la desprotección a la clase trabajadora mexicana se ha ido agravado desde las transformaciones de la economía mundial y las posteriores reformas neoliberales impulsadas en la década de los ochentas, tanto en el centro como en la periferia del sistema.

Las economías en desarrollo arrastradas por la crisis de la deuda, iniciaron una reforma estructural, impuesta por el FMI y popularizada a través del documento conocido como el "Consenso de Washington", que entre otras cosas, suponía el apoyo financiero internacional, necesario para que los países Latinoamericanos pudieran hacer frente a la recesión². Aunque para los países capitalistas desarrollados resultaba más fácil obtener los beneficios de la economía de mercado; particularmente en el caso de México, el proceso de globalización profundizó los problemas de inequidad social, de pobreza y de desempleo.

“La liberalización financiera actúa contra la estabilidad de los mercados financieros, el mercado de divisas y la economía. En un contexto de incertidumbre que presiona sobre el tipo de cambio, no es posible mantener la liberalización financiera porque ésta termina en graves crisis financieras y económicas” [Huerta, 2004].

1.2.1. Programas de estabilización

A cambio de obtener recursos de bancos centrales y autoridades monetarias de los principales países industrializados, el Estado se dio a la tarea de “modernizar” las

² El Consenso de Washington para América Latina, consiste en un conjunto de políticas económicas de carácter estructural, tendientes a facilitar el proceso de globalización financiera mundial. Boughton, James M. *Globalization and the Silent Revolution of the 1980s*. Finance & Development. A quarterly magazine of the IMF. March 2002, Volume 39, Number 1.

actividades económicas a través de la apertura comercial, de la liberalización del mercado y de la captación de flujos de capital extranjero y extremadamente volátil, mediante la instauración de diferentes políticas de ajuste y estabilización.

Para ello, la Administración de Miguel de la Madrid, denominada la “transición de la transición”, integró el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE: 1983-1986), que principalmente tenía como objetivo combatir el desempleo, la inflación, disminuir la deuda pública y equilibrar tanto la balanza comercial como las finanzas públicas.

La primera etapa del programa sexenal, denominada “tratamiento de choque”, debía controlar en el corto plazo los desordenes macroeconómicos y limitar las secuelas de la crisis. No obstante, los acontecimientos económicos externos e internos, condicionaron la devaluación del peso, la baja de los precios internacionales del petróleo y la incertidumbre sobre el elevado tipo de cambio. En respuesta, el gobierno impuso una política fiscal y monetaria restrictiva y adoptó un régimen cambiario dual³ con el fin de lograr la normalización de las transacciones con el exterior y la reconstitución de sus reservas internacionales.

En la segunda etapa, referente a las “políticas graduales”, se fijaron medidas sobre el comportamiento del tipo de cambio, del salario mínimo y los precios de los bienes y servicios públicos. Incluía una política monetaria y financiera que apoyarían una política de tasas de interés, con el objeto de proporcionar incentivos para el ahorro privado y reducir la inflación a niveles más lentos pero constantes. Se enfatizaba en la importancia de aumentar las exportaciones no petroleras y mantener un tipo de cambio realista para hacer frente a las fluctuaciones de las divisas.

Durante 1985, se revirtió la tendencia descendente de la inflación anual que se había dado desde el inicio del PIRE. Los desequilibrios del mercado cambiario y las fuertes presiones en los mercados financieros, provocaron el alza de las tasas de interés internas, que entre otras cosas, determinaron las condiciones para que estallara una crisis en la balanza de pagos y la des-acumulación de reservas internacionales.

Para 1986, la caída de los precios mundiales del petróleo, desencadenaron fuertes desequilibrios macroeconómicos. Ante el anuncio de una nueva suspensión del pago de la deuda externa por parte de México, los bancos comerciales accedieron cooperar con la iniciativa presentada por el secretario del Tesoro norteamericano, denominada "Plan Baker"⁴. Simultáneamente, el Estado se vio forzado a finalizar el PIRE e implementar el Plan de Aliento y Crecimiento (1986-1987).

³ Consiste en un tipo de cambio oficial para pagar las exportaciones y para financiar las importaciones prioritarias. Mientras con el tipo de cambio libre, más elevado que el oficial, se podían adquirir libremente divisas en el mercado. Turrent y Díaz, Eduardo. *Las implicaciones comunicacionales de la transición hacia un nuevo régimen cambiario*. Banco de México. Ponencia presentada en la V Reunión de Comunicación Social en Bancos Centrales convocada por el CEMLA y celebrada en Caracas, Venezuela, del 7 al 9 de diciembre de 2000.

⁴ Dicho Plan incluye tres puntos capitales de los países industrializados hacia el problema de la deuda externa: estipula la adopción de reformas estructurales amplias por parte de las principales naciones deudoras; exhorta al Banco Mundial y demás organismos multilaterales de desarrollo a aumentar sus créditos para financiar ajustes sectoriales y estructurales; y pide un aumento de los préstamos bancarios netos para los principales países deudores durante los próximos tres años [Banco de México. Informe Anual, 1985].

El PAC tendría como objetivo controlar la inflación y lograr la recuperación del crecimiento económico a largo plazo en un marco de estabilidad financiera. Asimismo, la política monetaria, crediticia y comercial de ajuste, haría hincapié en alentar la inversión extranjera directa para procurar la creación de empleos. Además de continuar con la desincorporación vía venta, fusión o liquidación de empresas no prioritarias y no estratégicas, se haría un manejo realista de la política cambiaria y de tasas de interés, con el objeto de repatriar capitales y compensar presiones sobre las tasas de interés provocadas por los choques petroleros.

En 1987, el gobierno decretó el Pacto de Solidaridad Económica (PSE), el cual principalmente se concentró en la apertura de la economía y en el fortalecimiento del aparato productivo. Ese mismo año se logró el aumento del plazo de la deuda con la banca comercial a 20 años con 7 de gracia, así como la negociación del programa re-préstamo de los vencimientos de deuda privada.

Con el triunfo de Carlos Salinas de Gortari, bajo “extrañas circunstancias” después de la “caída del sistema” en las elecciones de 1988, su administración acordó con los diversos sectores de la sociedad, el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE), a fin de cumplir con la estabilización cambiaria y la modernización económica.

La estrategia salinista, se asentó en la pronta reestructuración de la deuda pública externa que –indirectamente- alentaría la inversión extranjera y la transferencia de tecnología. Por tanto, México impulsó la Ley de Inversión Extranjera, donde se acuerda otorgar todo tipo de facilidades para acceder en proyectos de infraestructura, principalmente en aquellas aéreas consideradas como estratégicas: la petroquímica, las telecomunicaciones y la industria siderúrgica.

Esta estrategia macroeconómica consistía en el papel de la política monetaria más sana. Para ello, se impulsó el Programa Nacional de Solidaridad⁵, tendiente a crear un clima de confianza para las grandes empresas transnacionales al otorgar tasas de interés nominales internas, tanto reales como nominales bajas.

Con el acuerdo con El Club de París (por el cual México confirmó el acceso a recursos extranjeros y reestructuró el pago de intereses y principal de la deuda), y la firma del Plan Brady, la deuda a mediano y largo plazo con la banca acreedora quedaría reducida. Bajo esta táctica, el ahorro directo fortalecería la confianza del sector privado, alentaría la repatriación de capitales y estimularía el crecimiento económico en un entorno de inflación controlada y estable.

A pesar a las políticas de ajuste neoliberal emprendidas por Miguel de la Madrid y por Carlos Salinas de Gortari, la economía siguió estancada. Más aun, el PIRE, el PAC, el PSE y el PECE provocaron un efecto contrario al deseado, toda vez que la crisis no logro resolverse ni la inflación fue controlada.

⁵ El gobierno mexicano fundamentó ideológicamente el PRONASOL en lo que se llamaron el liberalismo social, que tenía como objetivos primordiales la soberanía, la democracia y la justicia social: “si somos pragmáticos, pero tenemos valores, tenemos principios, tenemos una filosofía en la vida que es la de servir a la gente, la de predicar con el trabajo, la de abrazar la libertad y la justicia, nosotros en México le llamamos liberalismo social” [Ontiveros Ruíz. Versión electrónica].

1.2.2. Apertura comercial

A mediados de la década de los ochenta, se aceleró el proceso de liberalización comercial en México, el cual concluiría con la firma del Protocolo de Adhesión al GATT⁶. Para ello, el gobierno tuvo que modificar sus leyes comerciales que incluyen casos de dumping, intensificar la promoción turística; y promover la eficiencia de las empresas a través de la modernización tecnológica.

Con el GATT se inició una política monetaria más restrictiva con el objetivo fundamental de abatir la inflación y lograr tanto el crecimiento como la estabilidad exigida por el proceso de liberalización financiera. Se hizo necesario profundizar las medidas de liberación del comercio exterior para atraer la inversión privada, y modernizar muchos sectores productivos para que pudieran competir en un mercado abierto.

“La atmosfera propicia para acelerar la liberalización comercial combinada con la revaluación del tipo de cambio se tradujo en el empeoramiento de la balanza comercial y al mismo tiempo frenaba la repatriación de capitales” [Lustig; 1994].

La reivindicación del gobierno de Carlos Salinas de Gortari, exigió introducir cambios en la política económica de ajuste ortodoxo, para alcanzar la estabilización macroeconómica en un contexto de apertura comercial.

A partir de 1990, la liberalización financiera y comercial “con estancamiento económico”, evidenció la necesidad de una política cambiaria, crediticia y salarial congruente con el objetivo de frenar la inflación y promover la eficiencia económica más competitiva y eficiente.

Forzado por el proceso de apertura comercial, entre 1991 y 1992 avanzaron las negociaciones sobre el Tratado de Libre Comercio. Se creía entonces que la apertura estimularía la eficiencia del aparato productivo al romper las estructuras oligopólicas que tienen los mercados internos. Además, aumentaría la competitividad en los mercados mundiales al aprovechar los adelantos tecnológicos y se crearían empleos bien remunerados que reducirían la migración hacia Estados Unidos. Sin embargo, el tiempo demostró que las marcadas asimetrías económicas y sociales entre los países miembros, México, al ser el socio más pequeño y el más débil, resulto ser también el más afectado.

Finalmente en 1993, después de un largo y silencioso proceso por integrar a México en un bloque comercial, se firmó el TLC con los gobiernos de Estados Unidos y Canadá, el cual significó una estrategia real de liberalización y desregulación; además acentuó la dependencia del sistema financiero hacia las importaciones, los bancos extranjeros y los flujos de capital de cartera altamente volátiles. Sus objetivos primordiales eran: la eliminación de las barreras al comercio, la promoción de condiciones para una competencia justa, la ampliación de las oportunidades de inversión, así como el fomento de la cooperación comercial trilateral.

⁶ El Acuerdo General de Aranceles y Comercio, conocido como GATT, por sus siglas en inglés, fue una Institución creada por el Bretton Woods con el fin de regular el comercio internacional. Hacia 1995 se convertiría en la Organización Mundial del Comercio. Periódico El País, 15 de noviembre, 2008.

En las negociaciones del TLC se argumentó que la eliminación de las barreras que obstaculizan el libre movimiento de bienes y capitales contribuiría a sustituir la movilidad de la fuerza de trabajo. Además, el crecimiento sostenido de la economía, impulsado por el libre comercio, podría incrementar las oportunidades de trabajo y los salarios en México y, por esta vía, reducir el desplazamiento laboral de trabajadores quienes, en ausencia de otras alternativas y oportunidades laborales, tendían a migrar hacia Estados Unidos⁷.

Pero la apertura comercial produjo efectos negativos sobre el empleo a nivel sectorial y regional. El gobierno fue incapaz de mantener salarios justos y en lugar de exportar mercancías manufacturadas con alto componente nacional, México se ha convertido en semillero de fuerza de trabajo barata⁸. Solo a un año de su funcionamiento, las desventajas eran palpables, ya que el abandono de las ramas más pequeñas ocasionó su eventual quiebra; solamente resultaron favorecidos algunos grupos privados que lograron colocar su producción en el mercado exterior. No obstante, la pérdida del dinamismo de las exportaciones y el boom de las importaciones, demostraron las flaquezas de la apertura comercial, la cual quedó comprobada después de la firma del tratado de libre comercio con la Unión Europea en 1999.

1.2.3. Estrategia zedillista y foxista

El sexenio salinista de constante “incertidumbre-confianza” llegó a su fin y comenzó la Administración de Ernesto Zedillo (1994-2000), candidato designado después del asesinato de Luis Donaldo Colosio. Al inicio de su gobierno, las fugas de capital -nacional y extranjero-, inducido por el aumento de las tasas de interés, del tipo de cambio y la moneda nacional, obligó a que la Comisión de Cambios acordara pasar a un régimen de flotación, necesario para resistir los desajustes del mercado.

Con la aparición de la crisis “tequila”, el gobierno de Zedillo decidió negociar un Paquete de Apoyo Financiero por 18 meses, constituido por créditos de emergencia bajo el monitoreo del Fondo Monetario Internacional y otorgado por el BID, el Banco Mundial, y por las autoridades financieras de Estados Unidos y Canadá. Con el anuncio del nuevo acuerdo (*stand-by*), México ratifica los lineamientos del Consenso de Washington, mediante la aplicación un programa de ajuste ortodoxo caracterizado por una política monetaria y fiscal restrictiva, tendiente a no intervenir en el mercado cambiario y continuar con las reformas estructurales emprendidas.

Para hacer frente a estos criterios, se aplicó el Plan Nacional de Desarrollo (1995–2000) y el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo (Pronafide, 1997-2000). Adicionalmente, para fortalecer los mercados financieros, el Gobierno Federal y los bancos anunciaron la creación del Acuerdo de Apoyo Inmediato a los Deudores de la Banca (ADE), diseñado para beneficiar a aquellos que tenían deudas por concepto de tarjeta de crédito, adquisición de bienes de consumo duradero, créditos personales, hipotecarios, empresariales y agropecuarios.

⁷ Tuirán, Rodolfo. Partida, Virgilio y Ávila, José Luis. *Crecimiento económico, libre comercio y migración*. En: *Migración México-Estados Unidos. Presente y futuro*. CONAPO, 2000.

⁸ Covarrubias; Delgado Wise; Pérez Veyna, 2007.

Durante el sexenio zedillista, se aplicaron políticas fiscales, de deuda pública, monetaria, cambiaria y estructural, tendientes a continuar con el proceso de apertura comercial. Se continuó el proceso de desincorporación de entidades paraestatales y se inyectaron mayores recursos al desarrollo social y a los programas a favor de los deudores de la banca. La consecuente mejoría en las condiciones financieras, contribuyeron a la reducción del pago de intereses sobre la deuda pública, y a que el saldo de la deuda neta del sector público también descendiera.

Hacia 1999, aumentaron los flujos de capital de cartera y se reactivó el crecimiento económico. La percepción internacional respecto de la economía mexicana mejoró, permitiendo una negociación exitosa del Programa de Fortalecimiento Financiero (o el llamado “Blindaje Financiero”) para lograr la estabilidad económica durante la transición sexenal 1999-2000. El programa, además de evitar el surgimiento de una crisis financiera, mediante el fortalecimiento de las defensas ante perturbaciones de origen interno y externo, intento asegurar el refinanciamiento de la deuda pública externa, y favorecer el bienestar de los fragmentos más afectados en la población.

El blindaje consistió en la apertura de cuatro líneas de crédito que el gobierno mexicano pactó con el Fondo Monetario Internacional, con el Banco Mundial, con el Banco Interamericano de Desarrollo y con el Eximbank de Estado Unidos, los cuales sólo se utilizarán en caso de requerirse. Como se había estado haciendo, el acceso a estos recursos serán acompañados de un conjunto de políticas económicas bajo los lineamientos del Consenso de Washington y en beneficio de la cooperación en materia económica y financiera con sus socios del TLC.

Ante la incertidumbre sobre el proceso electoral, la desaceleración de la economía de los Estados Unidos y la evolución de los precios internacionales del petróleo, el Programa de Política Monetaria para el año 2000 y los esfuerzos realizados por el Gobierno Federal en materia de finanzas públicas, lograron infundir mayor confianza entre los inversionistas tanto nacionales como extranjeros.

Después de 71 años en el poder, el nuevo milenio marcó el declive priista y le dio el triunfo a la oposición. Las acciones del presidente electo Vicente Fox, que surge de las filas del Partido de Acción Nacional, se orientaron a renovar y ampliar el Programa de Fortalecimiento Financiero 2000-2001, el cual representó la continuación del proceso de blindaje económico que inició el presidente Ernesto Zedillo -y un endeudamiento adicional para México-. Además, se llevó a cabo la segunda generación de reformas formuladas en El Consenso de Washington, mediante el inicio de una nueva ola de privatizaciones en la electricidad, el petróleo, la educación y la protección social, entre otras.

Así, el Programa Monetario para 2001 continuó con una política monetaria restrictiva y una postura fiscal estructuralmente sólida, necesaria para alcanzar las metas propuestas de inflación de corto y mediano plazos y para estimular la inversión extranjera directa y de cartera en infraestructura, tecnología, educación y salud.

Posteriormente, se impulsó El Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 2002-2006, en el cual se establecen los principales lineamientos y estrategias de la política de hacienda pública necesarios para fortalecer las fuentes permanentes de financiamiento. Para lograr sus objetivos, fue preciso avanzar en la instrumentación de la agenda de reformas estructurales contenida en el Plan Nacional de Desarrollo 2001-

2006, donde se requiere reducir la presión que el endeudamiento público ejerce sobre los mercados crediticios y liberar recursos para el financiamiento del consumo privado y de la inversión: “el sano funcionamiento del sistema financiero, canalizado hacia proyectos de inversión, promovería mayores oportunidades de empleo e ingreso”⁹.

2. MERCADO DE TRABAJO

Dada la importancia de los ingresos laborales, que constituyen alrededor del 80 por ciento de los ingresos totales de las familias, el mercado de trabajo es el principal transmisor de inestabilidad. Es por ello que ante los insuficientes empleos creados hacia finales de la década de los ochenta, surge una segunda generación de reformas en el Consenso de Washington, entre las que se incluye la reforma laboral que, principalmente buscaba la flexibilización del mercado de trabajo [Tokman, 2004 y 2010].

A partir de estas transformaciones a nivel mundial, inició una etapa de reestructuración laboral que demandó trabajadores de medio tiempo y temporales, a los que se les pudiera pagar poco y que pudieran ser fácilmente despedidos frente a alguna contingencia económica. Estos ajustes resultaron en un mercado de trabajo altamente terciarizado, inestable, desprotegido y explotado.

2.1. Políticas laborales

Hacia los noventa, en medio de un proceso de apertura comercial que, entre otras cosas, perjudicó al campo y a las micro, pequeñas y medianas empresas que no pudieron competir en el mercado exterior, el gobierno mexicano comenzó a establecer diversos mecanismos, tendientes a contrarrestar los desequilibrios del mercado laboral.

En 1993 se propuso apoyar a los productores rurales mediante un subsidio monetario directo al ingreso, en un contexto de mediano y largo plazo a través del Programa de Apoyos Directos al Campo. Aunque el PROCAMPO fue planeado para contribuir a que los consumidores nacionales dispusieran de alimentos de menor precio; las medidas no fueron suficientes para que los productores nacionales compitieran a nivel internacional.

Adicionalmente, tras la firma del Tratado de Libre Comercio surge un acuerdo social, y complementario conocido como ACLAN (Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte), mediante el cual los tres países participantes (Estados Unidos, Canadá y México) deben garantizar una mejora efectiva en las condiciones laborales internas del trabajo en beneficio de los trabajadores, a través de la creación de instituciones encargadas de tratar asuntos laborales. En el contexto de la relación comercial, el Acuerdo enumera once principios laborales¹⁰, en donde resalta: la prohibición del trabajo forzado y la protección de los trabajadores migratorios; los cuales solamente quedaron como propuesta.

⁹ Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 2002-2006. Primera edición. México, D. F. 2002. Secretaría de Hacienda y Crédito Público: www.shcp.gob.mx

¹⁰ Principios laborales del ACLAN. *Secretariado de la Comisión para la Cooperación Laboral*. http://www.stps.gob.mx/01_oficina/03_cgai/aclan.htm

Con la llegada de una de las peores crisis de la economía moderna, que ocasionó una importante pérdida de empleos tan solo entre 1994-95, la estrategia del recién presidente electo Ernesto Zedillo Ponce de León (1994-2000) debía estar orientada en promover un ambiente macroeconómico estable y continuo, capaz de incentivar el empleo bien remunerado y alentar la recuperación gradual de los salarios, acorde con la demanda de trabajo y consistente con los esfuerzos de recuperación de la planta productiva nacional.

Para ello, en 1995 el gobierno estableció un Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica (AUSEE)¹¹, pero solo tres meses después fue modificado y surgió el Programa de Acción para Reforzar el AUSEE (PARAUSEE), que entre otras medidas económicas, acuerda un aumento de 12 por ciento a los salarios mínimos. Para 1996, fue suscrito entre los sectores obrero, campesino y empresarial, la Alianza para la Recuperación Económica (ARE), con el fin de reducir la inflación, fortalecer el peso mexicano y disminuir las tasas de interés. Asimismo, con el fin de reorientar el gasto público a la inversión productiva y promover los programas sociales, se propuso la Alianza para el Crecimiento Económico (ACE).

Durante 1997, la relativa recuperación de la economía le permitió al Gobierno Federal emprender una serie de acciones para modificar las circunstancias causantes de la extrema pobreza y -de alguna forma- reparar el daño causado a la actividad agrícola y pesquera durante el proceso de apertura comercial. Con el objetivo de proveer educación, salud y alimentación a la población que vive en condiciones de extrema pobreza en las áreas rurales, fue creado el Programa de Educación, Salud y Alimentación (PROGRESA), que posteriormente se convirtió en el “Programa Oportunidades”.

Además de proponer reformas como la educativa y de capacitación de la mano de obra para disminuir el desempleo generalizado, se acordó el acto denominado “Para el Crecimiento del Campo, un Rumbo Definido”, cuyos objetivos estaban encaminados a aumentar la rentabilidad de los productos del campo, generar más empleos en este sector, fomentar sus exportaciones, y atacar la pobreza en el medio rural¹².

Estos programas orientados a crear -directa o indirectamente- empleos, fueron complementados con políticas laborales de intermediación y capacitación de los trabajadores. Por ejemplo, tras la crisis de 1982, se puso en marcha el programa piloto conocido como Programa de Becas de Capacitación para Desempleados (PROBECAT), sustituido en el año 2002 por el Sistema de Capacitación para el Trabajo (SICAT).

De igual manera, los gobiernos de diez estados de la República impulsaron un Sistema de Apoyos Económicos a Buscadores de Empleo (SAEBE), el cual proporcionaba hasta un salario mínimo a las personas que hubieran perdido su empleo recientemente del sector formal y requerían apoyo para enfrentar los gastos de búsqueda, durante uno o dos meses. Aunque su difusión fue muy limitada y su cobertura muy baja en comparación con la cifra de desempleo abierto, este beneficio representó un incipiente

¹¹ Los objetivos del AUSEE fueron: reducir el déficit en cuenta corriente a niveles congruentes con la disponibilidad de financiamiento externo; limitar el impacto inflacionario de la devaluación de diciembre de 1994; mantener los programas sociales del Gobierno Federal; otorgar un aumento del 7 por ciento en el salario mínimo y recuperar, en el menor tiempo posible, la senda de crecimiento económico con empleo bien remunerado. *Memoria de Labores 1995-1997. Comisión nacional de los salarios mínimos.*

¹² Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo (Pronafide, 1997-2000).

de seguro de desempleo, dado que en México solo existía una “indemnización al final de un trabajo formal”, establecida en la Ley Federal del Trabajo¹³.

“Las indemnizaciones por despido constituyen un mecanismo justificado para compensar a los trabajadores por su pérdida de empleo. Es simple, da protección plena y provee incentivos para la búsqueda; las indemnizaciones por despido son sustitutivas de los seguros de desempleo... La inexistencia o insuficiencia de los seguros, se compensa con indemnizaciones por despido de mayor magnitud” [Tokman, 2010].

Mediante ferias de empleo, talleres para desempleados y bolsas de trabajo, el Servicio Nacional de Empleo, Capacitación y Adiestramiento (SNE), buscó promover la colocación de trabajadores en puestos de trabajo, fomentar la capacitación a desempleados y emprender el estudio sistemático de los mercados regionales de trabajo (Ley Federal del Trabajo, 2001). Complementariamente, en 1987, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social estableció un programa destinado a incentivar la capacitación a los trabajadores en activo en la micro, pequeña y mediana empresa y a fomentar la introducción de sistemas de calidad y productividad (Programa Calidad Integral y Modernización, o CIMO), redefinida en el 2002 como Programa de Apoyo a la Capacitación (PAC) [Samaniego, 2002].

También se puede enumerar el Programa de Empleo Temporal (PET)¹⁴, el Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FMPYME)¹⁵, el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario y el Programa Nacional para las Empresas de Solidaridad (FONAES); éstos funcionan como mecanismos de apoyo a las microempresas y como un estímulo al autoempleo.

A manera de conclusión, cabe mencionar que los mecanismos de regulación y apoyo al empleo/salario bajo condiciones de flexibilidad, imponen solo soluciones a corto plazo, pues las acciones del Gobierno generalmente no consideran la inserción laboral futura de los grupos más vulnerables de la población, incluso los participantes pueden estar en peores condiciones de encontrar empleo al salir del programa [Tokman, 2004 y 2010].

2.2. Efectos sobre el mercado de trabajo

Las características propias del subdesarrollo, la aplicación del modelo neoliberal, así como la ineficiencia del Estado para corregir los problemas estructurales de la economía, han impactado negativamente en las condiciones del mercado laboral. Ante la falta de empleo -o de empleos “dignos”-, una gran cantidad de fuerza de trabajo, tanto en áreas rurales como urbanas, han salido en busca de fuentes alternativas de ingreso; en el mejor de los casos, fue mediante la informalidad y la emigración (como se abordará en el capítulo III); en un escenario menos favorecedor, se volcó en un serio problema de delincuencia, narcotráfico y demás actividades ilegales, que históricamente han mantenido en jaque a la sociedad, pero que en los últimos años, han ocasionado un panorama especialmente lamentable para el país.

¹³ Ochoa León, Sara María. *El seguro de desempleo en México y el mundo*. Reporte temático No. 3. Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública. Cámara de Diputados, Julio 2005.

¹⁴ Poder Ejecutivo Federal, 2000.

¹⁵ Secretaría de Economía, 2001.

A continuación analizaremos tres ángulos del problema: desempleo y pobreza; informalidad y actividades ilegales.

2.2.1. Desempleo y pobreza

Consecuencia del proceso de reestructuración internacional que comprendió una serie de reformas neoliberales, el desempleo se puede considerar como el problema más grave, el cual a pesar de ser un factor común a lo largo de la historia económica de México, desde de la década de los ochenta se ha convertido en un constante para gran parte de la población.

Con la liberalización y la apertura comercial, el sector agropecuario y el sector manufacturero no maquilador fueron los más afectados por la pérdida de empleos; estas pérdidas, aunadas al rápido crecimiento de la población económicamente activa, provocaron un déficit laboral acumulado, pues los empleos creados dentro de los sectores más dinámicos de la economía, no compensan la demanda, ni tampoco han procurado niveles satisfactorios de ingreso.

En 1986, la tasa de desempleo abierto (TDA) fue de 11.3 por ciento de la PEA, un nivel que durante varias décadas no se había registrado; en 1988 la tasa fue de 13.5 por ciento. Para consultores internacionales, entre 1989 y 1993, el desempleo registró una tasa acumulada de alrededor de 15 por ciento, por encima de la tasa acumulada de crecimiento de la población¹⁶.

Además del incremento en la desocupación y la duración de la misma, la asignación desigual de los ingresos y el deterioro de los salarios reales, afectaron a los estratos más frágiles de la población: se interrumpió la formación de clases medias, llevada a cabo durante el modelo de sustitución de importaciones y creció la cantidad de pobres.

“Desde finales de los años setenta, la incidencia de la pobreza era alta: una buena parte de la población mexicana se hallaba en condiciones precarias y faltaba mayor preocupación en el sector educativo y de salud; las familias pobres eran pequeños agricultores y campesinos sin tierras de las zonas rurales, así como trabajadores “informales” de las zonas urbanas” [Lustig; 1994].

Si bien no es un problema reciente, “la población asalariada ha sido el sector más castigado por las crisis y por las políticas neoliberales” [Guillén, 2000]. Como menciona Sandra Polaski¹⁷: “Aunque el TLC no es el único factor que determina la pérdida de empleo y el poder adquisitivo de los salarios, la desigualdad y la extrema pobreza se siguen agravando”, y añade “los salarios reales de la mayoría de los mexicanos son más bajos ahora que cuando el TLC entró en vigor”.

Con la caída de la producción y la inversión durante la crisis de 1995, se registraron niveles históricos de pobreza y desempleo. Según cifras de Banamex¹⁸, durante el

¹⁶ Con datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el Sistema de Cuentas Nacionales, realizado. El Financiero, 3 de agosto, 1989.

¹⁷ Polaski, Sandra. *Perspectivas sobre el futuro del TLCAN: la mano de obra mexicana en la integración de América del Norte*. En: *Diez años del TLCAN en México*. Mónica Gambrell (editora). UNAM, 2006.

¹⁸ En: *México: Pasado, presente y futuro*. Siglo XXI Editores. Tomo I. p. 93.

primer semestre (1995) se registró la pérdida de 500 mil y 600 mil puestos, a esto además debe sumarse los 250 mil o 300 mil que ya se habían perdido al inicio del año; es decir, la tasa de desempleo paso de 3.2 por ciento en diciembre de 1994 a 4.7 por ciento en enero y a 5.3 por ciento en febrero de 1995.

De acuerdo a datos del INEGI, CONAPO y *Current Population Survey*, el déficit de empleo durante el sexenio de Miguel de la Madrid fue de 3,265 mil y aumentó a 4,653 mil en el siguiente sexenio (Salinas de Gortari); para el sexenio de Ernesto Zedillo tan solo se crearon 3.102 empleos para los 7.518 de personas pertenecientes a la PEA¹⁹. En 2004, la PEA ascendía a 42 millones, cuando el número de empleos requeridos para cubrir las necesidades del incremento anual de la oferta laboral era de poco más de un millón cien mil [Censos Nacionales de Población y Vivienda, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México]. Aunque entre 2004 e inicios de 2008 el empleo creció de manera importante como resultado del incremento real del Producto Interno Bruto (PIB), la economía mexicana ha estado lejos de generar entre uno y 1.2 millones de empleos, que exige el aumento anual de la PEA²⁰.

Otra cifra que se tiene es que de 2001 a 2005, el PIB creció a un promedio de 1.8%; se registró una tasa promedio de desempleo del 3.2 por ciento y un aumento de más de 10 millones de personas en situación de pobreza en los seis años de gestión foxista, es decir, si sumamos los 27 millones de pobres dejados por la presidencia de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) y los 40 millones al cierre de la Administración de Ernesto Zedillo Ponce de León (1994-2000), tenemos alrededor de 53.6 millones de personas en esa condición, pese a que uno de sus ofrecimientos de campaña fue precisamente terminar con la "dictadura de la miseria y la ignorancia" que aqueja a este país, especialmente en el ámbito rural²¹.

“Los bajos niveles que presenta la tasa de desempleo abierto en un país con elevados niveles de pobreza como México, es inaplicable a la realidad del mercado laboral” [INEGI, 2002].

De acuerdo a las cifras dadas a conocer en 2001 por el Comité Técnico para la Medición de la Pobreza, existen tres tipos de pobreza: alimentaria (24.2 por ciento de la población total), de capacidades (31.9 por ciento) y pobreza patrimonial, donde se contabilizaron 53.7 millones de mexicanos, cuyos ingresos por persona eran inferiores a los indispensables para cubrir las necesidades de alimentación y el consumo básico en salud, educación, vestido, calzado, vivienda y transporte público²².

“Un "fracaso" y "nefasto" son las palabras que utilizaron la mayoría de las centrales obreras sindicales del país para definir los dramáticos niveles de desempleo alcanzados a partir del 2004, el déficit de empleo en México, el repunte del empleo informal y el deterioro salarial a consecuencia de la política laboral de Vicente Fox en el periodo 2000-2006” [Patricia Muñoz Ríos. La jornada, 30 de noviembre, 2006].

¹⁹ En: Delgado, Márquez, Pérez; 2007.

²⁰ Datos tomados de: Ruiz Nápoles, Ordaz Díaz.

²¹ Muñoz, Alma E. *Aumentó el número de pobres en el país durante el gobierno de Fox*. La jornada, 30 de noviembre, 2006.

²² Secretaría de Desarrollo Social. Encuesta Nacional de Ingreso-Gasto de los Hogares, 2000.

Estos niveles de desempleo afectaron directamente al sector secundario del mercado de trabajo (obreros, campesinos, artesanos, jóvenes y mujeres no jefes de hogar); sobre los cuales recae la intensidad de las crisis y los ajustes negativos sobre el mercado de trabajo, pues son quienes más han resentido la reducción de los salarios, la desprotección laboral y la explotación. Para Víctor Tokman, estas condiciones producen el surgimiento del “trabajador desalentado”, que se traduce en el abandono de la búsqueda activa de trabajo por parte de una cierta proporción de la fuerza de trabajo ante las escasas oportunidades disponibles; dicho comportamiento se reafirma por la disminución en la participación de jóvenes y mujeres, grupos que encuentran con mayor facilidad alternativas fuera del mercado del trabajo (educación y hogar), induciendo el efecto “retiro” de la mano de obra secundaria. A su vez la crisis, la restructuración productiva y tecnológica de los mercados laborales en México también transforman el comportamiento de la fuerza de trabajo primaria: los jefes de hogar registran bajas tasas de cesantía, los hombres y las personas en edades de mayor actividad (24 a 44 años) aceptan cualquier empleo, pues “no pueden darse el lujo” de estar desempleados dada la necesidad de proveer un ingreso para el sustento familiar [Tokman, 2010].

2.2.2. Informalidad

Como una solución alterna ante la insuficiente creación de –buenos- empleos, así como de las inestables condiciones de los empleos formales, los trabajadores desplazados se vieron obligados a buscar nuevas fuentes de ingreso.

Una de ellas fue mediante la informalidad, la cual comprende el ambulante, el autoempleo, los empleos en negocios familiares o en microempresas, servicio doméstico, y demás formas de trabajo donde no existe un contrato de por medio que reconozca la relación laboral entre el trabajador y la empresa, y por ende, no se fijan prestaciones de seguridad ni de previsión social.

El concepto de sector informal, atribuible a la Organización Internacional del Trabajo (OIT)²³, se fundamenta en tres lógicas: La primera, de raíces estructurales históricas, se refiere a la necesidad de sobrevivencia de la oferta de mano de obra excedente. Las dos siguientes interpretaciones incorporan el cambio de las condiciones de funcionamiento económico en un marco de economías más abiertas e integradas a la economía internacional; una de ellas es un mecanismo de descentralización y flexibilidad; y la otra, es un instrumento de reducción de costos y de evasión de regulaciones [Tokman, 2004].

Al respecto de este último punto, se puede considerar a la informalidad como una consecuencia de la inadecuada legislación laboral, ya que este sector evade la regulación y los altos costos tributarios. Así, las numerosas trabas administrativas

²³ En un trabajo sobre Kenia (1972), la OIT reconoce que el problema de empleo en países en desarrollo no se manifiesta en desempleo, sino principalmente, en ocupación en actividades caracterizadas por su baja productividad, que genera ingresos insuficientes para la sobrevivencia, principalmente de los “trabajadores pobres”. Por su parte el Banco de México en su informe anual (1983), considera al sector informal parte de la “economía no registrada”, que agrupa un conjunto de actividades industriales, comerciales y de servicios cuyos datos difícilmente resultan medibles. Asimismo, el INEGI considera que toda persona que percibe un sueldo se encuentra en la población ocupada, independientemente de la manera como esté contratada; es por ello que la tasa de desempleo abierto es bajo, ya que no se considera desempleadas a la gran parte de la población que trabaja en la economía informal.

inevitablemente dan paso a la desprotección y la constitución de una economía informal (“changarrización”), la cual impide la formalización de pequeñas unidades productivas.

Sin embargo, fue durante la crisis de década de los noventa, cuando el desempleo, la disminución de los salarios reales y la consecuente desprotección del sector formal urbano, llevaron a casi el 50 por ciento de la fuerza laboral a desarrollar actividades dentro del sector informal, principalmente dentro del sector servicios: “Tan solo entre 1995 y 1996, el empleo informal inundó las calles de las grandes urbes” [Guillén, 2000].

Cabe mencionar que si bien se dice que el problema del mercado laboral se debe a la flexibilidad, para los expertos de la OCDE sucede lo contrario:

“Mientras la crisis económica ha generado una importante destrucción del empleo en el promedio de los países miembros de la OCDE, en México la desocupación ha sido consecuencia de la rigidez del mercado laboral”²⁴.

En el mercado laboral, 55 por ciento de los ocupados en el país se encuentra en la informalidad debido a que son contratados bajo esquemas que no permiten tener seguridad social ni derecho; eso es una consecuencia de la rigidez de la Ley Federal del Trabajo que tiene 40 años sin que se haya registrado ningún cambio²⁵.

“Es un dato dramático el de la informalidad. Muchos de los trabajadores están bajo honorarios y están subordinados bajo una simulación en la contratación, en donde no tienen derechos plenos a la seguridad social”. No siempre una empresa bien establecida contrata a su personal de manera formal, “lo hace por fuera, a pesar de que está prestando un trabajo realmente subordinado, con horario fijo, en instalaciones fijas y bajo un mando gerencial”; en lugar de tomarlo como una relación laboral, se considera una prestación de servicio. “Al gobierno le interesan cuatro aspectos en particular: el trabajo en la economía formal; la seguridad y previsión social, y la productividad en las relaciones laborales, por ello es necesario llevar a cabo los 419 cambios en la legislación”²⁶.

Finalmente, aunque se considera que la informalidad se encuentra más ligada a la inestabilidad laboral, la desprotección, la falta de incentivos para invertir en capital humano y el aumento de la evasión de las obligaciones laborales; ésta representa una opción viable para muchas personas en situación de “exclusión”. Sobre todo en los últimos años ha sobresalido su carácter voluntario, pues en algunos casos, el trabajo no subordinado que no pertenece a un esquema “formal”, supone ingresos superiores a los de un trabajador asalariado. Esa característica sobresale para los trabajadores independientes y para millares de hombres y mujeres dedicados al ambulante, quienes constituyen una clase particular o “subclase”, y que cumplen con la función medular de servir como amortiguador de la economía.

²⁴ Morales, Yolanda. *Desempleo de México sube por rigidez laboral: OCDE*. El Economista, 12 de julio, 2010.

²⁵ Martínez, María del Pilar. *Dramática la informalidad laboral: Lozano*. El Economista, 14 de julio, 2010.

²⁶ *Ibidem: Efectos de la Reforma Laboral 2010 en la Empresa*. Conferencia impartida por el secretario del Trabajo y Previsión Social, Javier Lozano Alarcón, en una en el Colegio de Contadores Públicos de México (CCPM).

En el 2004, el 24.7 por ciento de la población ocupada eran trabajadores por cuenta propia, el 53 por ciento de la población ocupada en el sector privado no agropecuario laboraba en microempresas, de las cuales el 53 por ciento operaban sin local. Asimismo, más de 4 de cada 10 personas asalariadas carecían de contrato y de aquellos que tenían contrato el 14 por ciento era por tiempo u obra determinada²⁷.

2.2.3. Actividades ilegales

Otros fenómenos presentes, resultado de las profundas transformaciones por las que ha atravesado la economía mexicana en los últimos treinta años, son el narcotráfico, el secuestro, el contrabando y demás actividades delictivas; que aunque operan en “anonimato”, su presencia es ineludible y su importancia alarmante.

“El ascenso del narcotráfico a partir de los ochenta, no es ajeno al desarrollo de la crisis política del país y a la consolidación del modelo neoliberal. Resulta claro entender que un sistema económico basado en la apertura y desregulación comercial y financiera, es un campo fértil para la proliferación y el ascenso de las actividades ilegales. De hecho, el auge insólito de la economía informal, de la violencia, del desamparo de las comunidades indígenas, de la prostitución y la drogadicción, son parte del proceso de exclusión social que el neoliberalismo provocó” [Guillén, 2000].

Si bien el auge del narcotráfico data de la década de 1970, en el marco de la globalización y la apertura comercial de la década de los noventa, México comenzó a consolidarse como distribuidor de estupefacientes del mercado norteamericano; además, se convirtió en importante productor de heroína y metanfetaminas, y refinador de cocaína²⁸. Al respecto del consumo de drogas en EU, la revista Time publicó en mayo de 1997: “el número de usuarios de drogas “suaves” asciende a más de diez millones de personas, y otros dos millones consumen heroína, anfetaminas y crack; en total se calculan más de 25 millones de drogadictos”.

Aunque resulta difícil tener cifras oficiales sobre estas “actividades”, tan solo en 1997 se estimaba que las ganancias del narcotráfico ascendían a 30 mil millones de dólares, es decir, alrededor del 12 por ciento del Producto Interno Bruto²⁹. De acuerdo con los informes de la ONU el narcotráfico equivale, en promedio, a 0.9 por ciento del PIB de los países que lo sufren; otra cifra que dio a conocer el Departamento de Estado de Estados Unidos es que en México 450 mil personas se emplean en el narcotráfico. Esta cifra salió, además, el mismo día en que la empresa consultora *Manpower* estimó que en México se perderían 500 mil empleos por la crisis³⁰.

A su vez, Medina Mora (Secretario de Seguridad Pública durante el gobierno de Fox), afirmó que el negocio llega a los 8.500 millones de dólares –aproximadamente 1% del PIB mexicano– y tiene a la corrupción policial como uno de sus principales elementos.

²⁷ INEGI-STPS. Encuesta Nacional de Empleo

²⁸ *Narcóticos hechos en México*. Periódico Reforma, 31 de marzo, 1998.

²⁹ Periódico Reforma, 13 de octubre, 1997.

³⁰ Petersen Farah, Diego. *De listas, narcos y cifras*. Periódico El milenio, 14 de marzo, 2009.

La PGR registraba para 2005 siete grandes carteles: Tijuana, del Golfo, Juárez, Sinaloa, Pacífico, Oaxaca y del Milenio³¹.

La fuerza que ha tomado el narcotráfico en los últimos años es tal, que la Revista Forbes ha nombrado a Joaquín Guzmán Loera (El Chapo Guzmán), como uno de los hombres más poderosos del mundo, con una fortuna estimada de mil millones de dólares³².

Lamentablemente, en la medida en que las células de cárteles del narcotráfico de México se vuelven más fuertes, los delincuentes han ido diversificado sus “negocios” y perfeccionando tanto sus estructuras como sus equipos, lo cual les permite operar en conjunto con las redes de piratería, de secuestro y de trata de personas.

Por ejemplo, aunque “no existen cifras oficiales confiables sobre la incidencia del secuestro”, se estima que nuestro país encabeza la lista de mayor número de secuestros a nivel mundial, por arriba de Colombia, Brasil y Nigeria³³.

Asimismo, México ocupa el primer lugar en América Latina y el cuarto mundial en la venta de contrabando y piratería, superado sólo por países como Rusia, China e Italia. Al respecto, el director general de la Cámara Americana de Comercio (AMCHAM, por sus siglas en inglés), Larry Rubin advirtió que estas actividades ponen en riesgo la inversión, ya que sólo en 2006 provocaron la pérdida de mil 253 millones de dólares para la industria de la música, cinematográfica, editorial y de software³⁴.

Por su parte, Melissa Snow, de la organización Shared Hope (Esperanza Compartida), que combate el tráfico de personas en todo el mundo, explica que “la explotación sexual de personas ocupa el tercer lugar, por detrás del narcotráfico y la venta de armas, entre los negocios ilegales más lucrativos del mundo”, pues “es un mercado fuertemente impulsado por la demanda”³⁵. En México, casi un millón 200 mil personas son víctimas de trata, lo que representa 20 por ciento de una cifra negra que coloca al país en el quinto lugar entre las principales naciones de América Latina que padecen ese problema, sólo se encuentra por debajo de República Dominicana, Haití, Brasil y Argentina, al tiempo que ocupa el primer lugar en producción de pornografía infantil y tercero en su consumo en América Latina³⁶.

2.3. Situación del trabajo en México

La crisis de la deuda y la posterior adopción del modelo neoliberal, que entre otras, resultaron en la flexibilidad del mercado de trabajo, la apertura comercial y en una serie

³¹ Benítez Manaut, Raúl. *La crisis de seguridad en México*. Revista Nueva Sociedad No. 220, marzo-abril, 2009.

³² Joaquín Guzmán Loera, por sus actividades ilegales de narcotráfico, como dirigiendo del cartel de Sinaloa, se ubicó en la posición 701 en 2009, un año después en el lugar 937 y para el 2011 en el sitio 1,140. Según la Revista Forbes, los criterios para definir a los seleccionados fueron cuatro: el número de personas a las que influyen, la capacidad para proyectar poder más allá de su esfera inmediata, el control o acceso a recursos, y qué tan activamente ejercen ese poder. CNN expansión, México, 2009.

³³ Publicación del diario alemán Handelsblatt al citar fuentes de empresas de seguridad y aseguradoras. *México es líder...pero en secuestros*. CNN expansión, 08 de febrero, 2008.

³⁴ Posada García, Miriam. *México, cuarto lugar mundial en venta de piratería y contrabando*. La jornada, 4 de julio, 2007

³⁵ Baig, José. *Prostitución infantil en la frontera México-EE.UU.* BBC noticias, 8 de septiembre, 2008.

³⁶ Notimex, 29 de noviembre, 2010.

de políticas gubernamentales a partir de los años ochenta, han repercutido nocivamente sobre el mercado laboral en todas sus dimensiones, tanto económicas como sociales.

En un país como México, la estructura del sistema productivo deficiente que origina poco dinamismo en la creación de empleos, también se había reflejado en sus estadísticas, ya que antes del año 2000 no se tenían "cifras oficiales y confiables" sobre la situación del mercado de trabajo, hasta que su importancia sobre la economía se volvió indiscutible.

2.3.1. Distribución de la población ocupada (PO)

Con base en la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) que levanta el INEGI en todo el país, en 2008 58.7 por ciento de la población de 14 años y más es económicamente activa (está ocupada o busca estarlo), mientras que 41.3 por ciento se dedica al hogar, estudia, está jubilado o pensionado, tiene impedimentos personales o lleva a cabo otras actividades (población no económicamente activa)³⁷.

El concepto de Población Económicamente Activa (PEA) propiamente dicho suele ser amplio, pues también incluye el Desempleo Abierto (DA), a los ocupados (formales e informales) y a los desempleados, es decir, la Población Económicamente Inactiva (PEI), la cual a su vez puede subdividirse en dos grupos: disponibles y no disponibles³⁸.

Durante el período 1991-2004 la población económicamente activa (PEA) creció a un ritmo de 2.6 por ciento en promedio anual, mientras que la población ocupada (PO) tuvo un crecimiento de 2.5 por ciento; sin embargo en 2001, la desaceleración de la economía, como consecuencia de la recesión de los Estados Unidos, afectó los niveles de producción y de empleo formal, especialmente en aquellos sectores más estrechamente ligados a la actividad exportadora y se reflejó en la disminución de la PEA y de la PO³⁹. En ese año, alrededor del 61.7 por ciento de los mexicanos ocupados no estaban asegurados, y la mayoría se empleaban en los sectores "dinámicos" de la economía: comercio, servicios comunales y personales, donde existe una fuerte presencia de la economía informal; asimismo, de los ocupados no agrícolas que carecen de seguridad social, pero que no pueden ser atribuidos al sector informal, tenemos a trabajadores domésticos asalariados, empleados en micro-negocios no informales (micro-cuasi-corporaciones) y corporaciones.

³⁷ De acuerdo a CONAPO, se considera que todas las personas de 12 años en adelante están en edad de trabajar, mientras que para los países de la OCDE es de 15 años. *Estructura por edad de la población de México, 2008*. En el esquema Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), se considera a la población en edad de trabajar como aquella de 14 años en adelante, de acuerdo con la Ley Federal del Trabajo. INEGI, febrero, 2008.

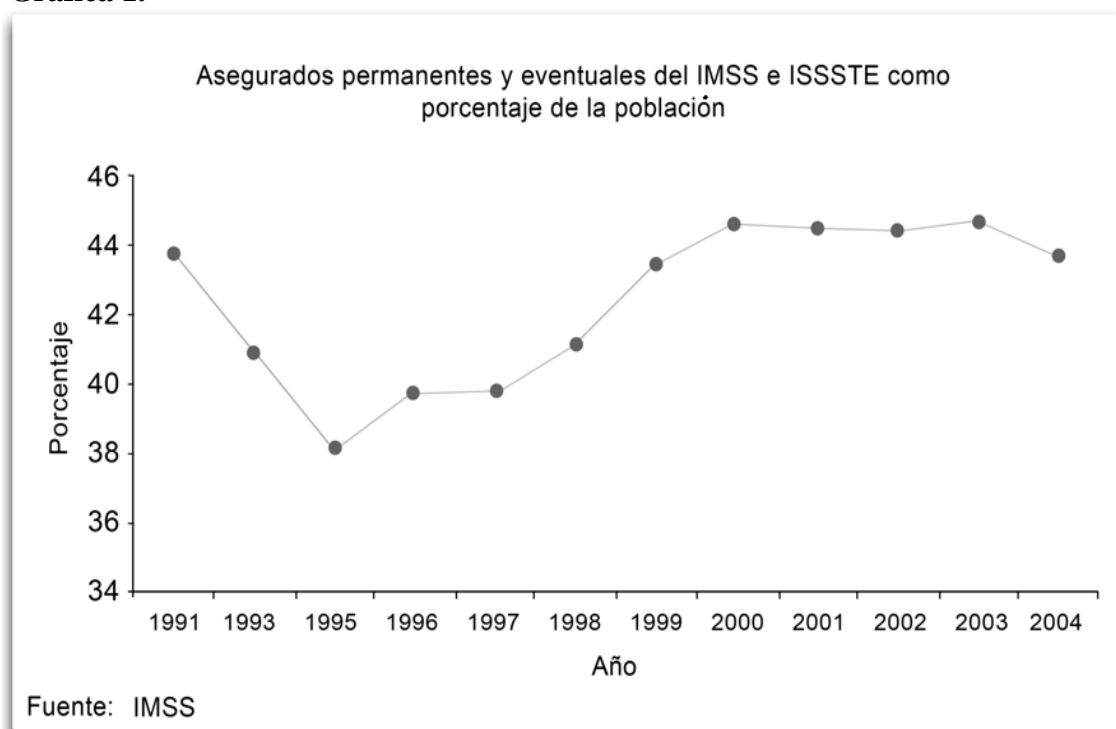
³⁸ La PEI es la porción de la Población en Edad de Trabajar que no está ocupada ni tampoco está en situación de búsqueda. Comprende aquellos individuos que dedican su tiempo a actividades como estudiar o quehaceres del hogar, pero sin realizar actividad alguna conducente a generar bienes y servicios para el mercado; también incluye a quienes ya han salido de la fuerza laboral, como los pensionados y jubilados e individuos que por cualquier razón (salud, invalidez, etc.) no realizan actividad de ningún tipo. De acuerdo a la XIII CIET, un individuo es un inactivo disponible si estuvo buscando trabajo en el pasado, pero desistió de hacerlo, o si no lo ha hecho porque considera que no tiene oportunidad alguna, aunque estaría dispuesto a ocupar un empleo inmediatamente. A los inactivos con estas características se les denomina también "desalentados" (*discouraged workers*). INEGI, 2002.

³⁹ Secretaría de Trabajo y Previsión Social. Panorama Anual del Observatorio Laboral Mexicano, 2007-2008.

El número de trabajadores asegurados anualmente en el Seguro Social (indicador del sector formal), de 1991 al año 2000 fue de 354 mil, es decir, apenas una tercera parte de lo que reclama el crecimiento de la fuerza de trabajo, dejando de lado las masas de trabajadores desempleados y subempleados acumulados con anterioridad. Para absorber dicho crecimiento, la economía mexicana necesita crear alrededor de 1'300,000 plazas anuales [Guillén, 2007].

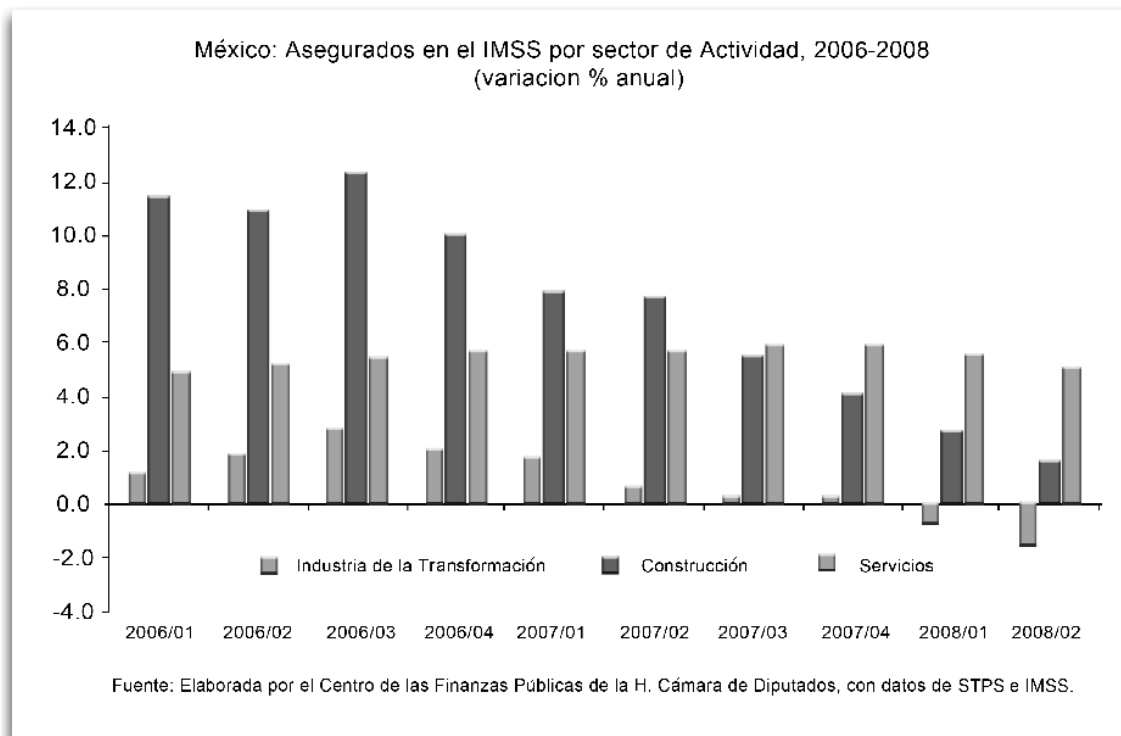
Como se observa en la **Gráfica 1**, en 1991 el 44 por ciento de la población total se encontraba asegurado en el IMSS o el ISSSTE, y a partir de 1992 la proporción comenzó a descender llegando a tan solo 38 por ciento de la población total asegurada durante la crisis de 1995. Aunque la recuperación en el número de asegurados empieza aproximadamente en el año 2000, lo cierto es que más de la mitad de la población no cuenta con esquema de seguridad social. De acuerdo a cifras del IMSS, en 1994, de un total de 10,071 mil trabajadores asegurados en el IMSS, el 88 por ciento era permanente y el solo el 12 por ciento eventual; en 1995 y 1996 la cifra total de asegurados disminuyó a 9,460 mil y 9,700, respectivamente. Para el año 2000, la cifra de trabajadores permanentes asegurados en el IMSS ascendió a 11,115 mil (89 por ciento del total de asegurados). En el 2004 sólo el 43.6 por ciento de la población contaba con seguridad social, mientras el 63 por ciento de la población ocupada no contaba con prestaciones laborales [Panorama Anual del Observatorio Laboral Mexicano, 2007-2008].

Gráfica 1.



De acuerdo al Observatorio Laboral Mexicano (OLM), el 70 por ciento de los trabajadores asegurados en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) son trabajadores asalariados, es decir, que dependen de un patrón. La mayor parte se emplean en la construcción, industria de transformación y servicios (**Gráfica 2**).

Gráfica 2.



Por su parte, el sector agropecuario es el que presenta el menor número de ocupados asalariados, en un rango de 44 por cada 100 trabajadores, ya que en su mayoría son trabajadores a destajo, jornaleros o trabajadores por su cuenta, por tanto, el sector primario sólo contribuye con el 13.2 por ciento de los ocupados a nivel nacional, en contraste con 25.7 y 61.1 por ciento que aportan los sectores secundario y terciario, respectivamente. Cabe mencionar que más de 4 de cada 10 personas asalariadas carecían de contrato y de aquellos que tenían contrato el 14 por ciento era por tiempo u obra determinada⁴⁰.

El OLM divide a la población ocupada en once sectores de actividad económica: Educación y Salud; Transformación; Transporte; Turismo; Agropecuario; Comercio; Construcción; Servicios Personales; Extractiva; Gobierno; y Servicios Profesionales, y señala que en el país hay 5.5 millones de profesionistas ocupados, esto representa al 13.9 por ciento de los ocupados donde la mayoría son asalariados (80 por ciento).

Sin embargo, “a diferencia de la mayoría de naciones que integran la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), en donde el desempleo afecta en mayor medida a la fracción de población menos calificados, en México el segmento más afectado es el de las personas con mayor nivel de instrucción y con escolaridad media superior y superior”⁴¹.

Así, tenemos que el 16.8 por ciento de los ocupados cuentan con educación superior, el 16 por ciento tienen educación media superior, el 31.5 por ciento de las personas ocupadas tienen escolaridad de secundaria y el restante 35.7 por ciento tiene estudios de primaria o menos. En este último grupo, su mayoría se refiere a los trabajadores del

⁴⁰ Ochoa León, Sara María. *El seguro de desempleo en México y el mundo*. Reporte temático No. 3. Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública. Cámara de Diputados, Julio 2005.

⁴¹ *Ibidem*.

sector primario, mientras que en el sector de la transformación y el comercio, los ocupados sólo cursaron la secundaria o incluso niveles inferiores de escolaridad. Por otra parte, los Servicios Profesionales, de Educación y Salud, el sector de la Construcción, de Extracción y de Gobierno, cuenta con el mayor número de ocupados cuya escolaridad es de nivel superior.

La participación de los jóvenes de 20 a 24 años profesionistas constituye el 42.4 por ciento de todos los profesionistas ocupados. Mientras que los profesionistas ocupados de 45 años y más representan menos de una tercera parte del total de profesionistas ocupados en el país (29 por ciento). El sector Turismo es la que ocupa al mayor número de jóvenes entre 16 y 24 años de edad (23.9 por ciento). En contraste, del sector agropecuario ocupa al mayor número de personas de 45 años y más de edad, siendo éstos casi la mitad de los trabajadores de ese sector (49.4 por ciento). Respecto a la división por género, en nuestro país, solamente doce de cada cien ocupados en el sector primario son mujeres; en contraste, en el sector secundario trabajan 26 mujeres por cada cien y en el terciario 48. Asimismo, 36 de cada 100 ocupados remunerados son mujeres y 40 de cada 100 son profesionistas, que principalmente se desarrollan en el área de Educación y Salud: Enfermería (91.4 por ciento); Formación Docente en Educación Especial (82.1 por ciento); Nutrición (77.1 por ciento); Psicología (74.6 por ciento); y Pedagogía y Ciencias de la Educación (69.9 por ciento), con una participación significativamente reducida en el sector del Transporte y de la Construcción⁴².

Las cifras anualizadas al segundo trimestre de 2008, muestran que tan solo en 5 estados de la República se concentra el 41.5 por ciento del total de personas ocupadas remuneradas en México: Estado de México (5.4 millones), Distrito Federal (3.9 millones), Jalisco (2.8 millones), Veracruz (2.6 millones) y Puebla (1.9 millones). La mayoría de los ocupados de la región Centro del país se ocupan en el sector terciario de la economía (Servicios Profesionales 41 de cada 100 personas ocupadas; Transporte 42 de cada 100 y en Gobierno 37 por ciento de los ocupados).

2.4. Salario y productividad

La característica del subdesarrollo imperante en México deriva en una enorme inequidad social y económica, las cuales -en gran medida- se deben a un mercado de trabajo altamente heterogéneo como el nuestro, en donde la mano de obra excesiva y el déficit de empleos provocan un problema de bajos niveles de ingreso para la mayor parte de la clase trabajadora.

De acuerdo al Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, la disparidad de ingresos o gastos entre 10 por ciento de los más ricos y 10 por ciento de los más pobres es de 24.6 por ciento. Por su parte, el Comité Técnico para la Medición de la Pobreza menciona que "sigue siendo un imperativo para el país fomentar el crecimiento económico a escala nacional y reforzar los mecanismos de creación de empleos, el aumento de la productividad y el fortalecimiento de los salarios reales", ya que prácticamente 19 millones de mexicanos aún carecen de ingresos suficientes para

⁴² Panorama Anual del Observatorio Laboral Mexicano, 2007-2008.

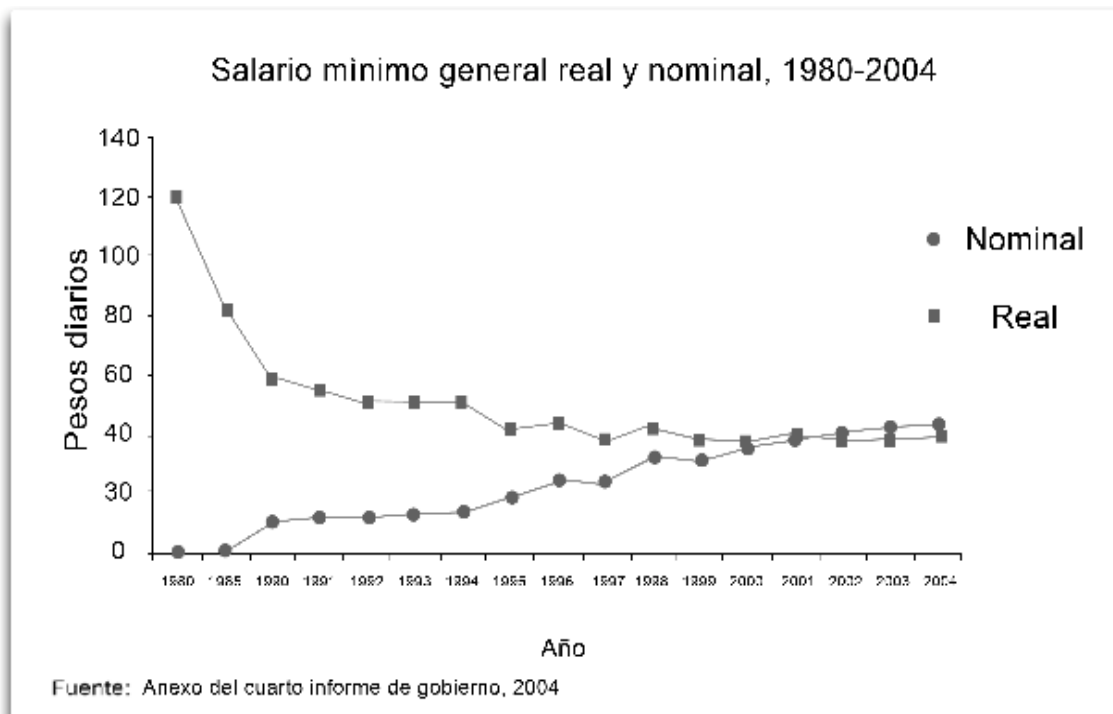
adquirir la canasta básica de alimentos, y 25.7 millones no pueden acceder a los mínimos requerimientos de alimentación, salud y educación⁴³.

“México tiene un mercado de trabajo que se ajusta por los precios (salarios) más que por las cantidades (empleo). Esto podría explicar la coexistencia del aumento de la pobreza y las bajas tasas de desempleo. Así, puede verse “el rezago salarial como un mecanismo amortiguador de los efectos de una contracción de la economía y en el mercado laboral”⁴⁴.

Si bien las abruptas devaluaciones del peso mexicano que se dieron a partir de la segunda mitad de la década de los setenta repercutieron negativamente sobre los salarios reales. Como se puede ver en la **Gráfica 3**, este impacto se profundizó considerablemente desde los ochenta, sin embargo fue en la década de los noventa, cuando las remuneraciones reales de los principales sectores (manufacturas, construcción, comercio al mayoreo y menudeo, con excepción de la industria maquiladora de exportación), condicionaron las remuneraciones (sueldo base y prestaciones) a los resultados de la productividad. Aunque en realidad el aumento de la productividad en México ha originado una brusca tasa de explotación de la mano de obra en vez de mejoras salariales, debido, en gran parte, al excedente de la misma, a las políticas gubernamentales y a las instituciones que determinan los salarios.

A su vez, la caída de la producción tiene un impacto negativo sobre los empleos y los salarios reales de manera directa; especialmente, los ajustes del mercado laboral afectan los salarios en el sector servicios, el trabajo domestico, la construcción, servicios personales y reparaciones, los cuales de por sí generalmente se encuentran mal pagados.

Gráfica 3.



⁴³Muñoz, Alma E. *Aumentó el número de pobres en el país durante el gobierno de Fox*. La jornada 30 de noviembre, 2006.

⁴⁴ Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), 2008.

Gráfica 4.



En el 2004, el 38.2 por ciento de la población ocupada ganaba menos de 2 salarios mínimos; en 1991 el 54 por ciento percibía estos salarios. Según cifras de la ENOE, para el primer trimestre de 2006, la población ocupada que percibía un salario mínimo o menos, era del 13.7 por ciento; de 1 a 2 salarios mínimos, 21.5 por ciento; de 2 a 3 salarios mínimos, 22.3 por ciento; de 3 a 5 salarios mínimos, 17.4 por ciento, y más de 5 salarios mínimos, 11.1 por ciento, monto que se considera necesario para cubrir la canasta básica. Lo anterior significa que alrededor de 9.5 millones de trabajadores apenas alcanzan un monto igual o menor al salario mínimo.

Asimismo, de los 40 millones de trabajadores remunerados a nivel nacional durante el segundo trimestre de 2008, los estados de la República que cuentan con los ingresos promedio más altos son: Baja California Sur (\$7,542 pesos), Baja California (\$6,482 pesos), Nuevo León (\$6,398 pesos), Quintana Roo (\$6,062 pesos) y Distrito Federal (\$6,049 pesos), mientras que el ingreso promedio mensual de los profesionistas ocupados en México es de \$10,408 pesos. Aunque en la industria extractiva se perciben los mejores ingresos promedio (\$9,107 pesos), es también la que tiene menor número de profesionistas ocupados. Los Servicios Profesionales (\$7,302 pesos); Educación y Salud (\$6,980 pesos) también destacan por ser los sectores con mejores ingresos, los cuales están estrechamente relacionados con el grado de escolaridad, a diferencia de la rama Extractiva, en donde la mayoría de su personal operativo tiene educación hasta secundaria o menor. En el otro extremo, los sectores que registran los ingresos inferiores al promedio son: Servicios Personales (\$3,561 pesos) y Agropecuario (\$2,407 pesos), el cual percibe el menor ingreso promedio mensual y en los últimos cinco años ha registrado un descenso significativo en el número de ocupados.

Según datos que arroja el seguimiento de precios que hace la Procuraduría Federal del Consumidor, en diciembre de 2006 se requerían 818.44 pesos para adquirir los 42

productos de la canasta básica; en el mismo mes de 2007 eran necesarios mil 103.63 pesos⁴⁵.

Mientras en EU, el salario mínimo se elevó 13.6 por ciento en 2007 y casi 12 por ciento en 2008; para México durante ese mismo año (2008), la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (Conasami) acordó otorgar 4 por ciento de aumento general a los mini-salarios de las tres áreas geográficas⁴⁶, el cual fue ligeramente menor al de 2007 cuando subieron 3.9 por ciento. Se estima que en México 444,150 de trabajadores registrados en el Instituto Mexicano del Seguro, sobreviven con un salario mínimo; 4.5 millones ganan dos salarios mínimos y sólo 247,611 trabajadores tienen ingresos de 25 salarios mínimos o superiores, es decir, unos 1,264 pesos diarios⁴⁷.

Por lo anterior se puede concluir que debido a las asimetrías salariales entre un país desarrollado como Estados Unidos, en comparación con un país como México: “un empleo no calificado, con un salario muy bajo dentro de la estructura salarial en los Estados Unidos, es atractivo para un desempleado mexicano” [ENOE, 2008].

⁴⁵González Amador, Roberto. *Alimentos de la canasta básica subieron de precio hasta 35.6 por ciento*. La jornada, enero 2008.

⁴⁶ El área geográfica “A” incluye al Distrito Federal, Baja California, Baja California Sur, algunos municipios de Chihuahua, Tamaulipas y Veracruz. La zona geográfica “B” abarca algunos municipios de Jalisco, Nuevo León, Sonora, Tamaulipas y Veracruz. Mientras que el área “C” comprende al resto del país. INEGI.

⁴⁷ *El salario mínimo aumenta 4 por ciento en 2008*. CNN Expansión, diciembre 2007

CAPÍTULO III.

CONDICIONES DE LA MIGRACIÓN MÉXICO – ESTADOS UNIDOS. CIERTOS ASPECTOS HISTÓRICOS Y EXPRESIONES CONTEMPORÁNEAS (1980-2008)

Para entender mejor los procesos migratorios, es preciso considerar todas las variables que influyen en la estructura del fenómeno, es decir, se puede analizar desde un contexto social, cultural antropológico, geográfico, demográfico y por supuesto, económico, sin embargo para fines del presente trabajo es necesario enfocarnos al proceso de integración laboral, el cual aporta las bases para lograr una comprensión del desplazamiento que realizan los mexicanos hacia el vecino país del norte.

Sin bien, la migración de México hacia Estados Unidos es producto de una larga tradición, a lo largo del siglo XX el fenómeno se fue intensificando por las condiciones de la oferta y la demanda del mercado laboral en ambos países y por la creciente complementariedad que mantienen entre sí. Asimismo, se deben considerar las particularidades con las que se desarrollan las migraciones, pues la magnitud del flujo tiende a variar según los procesos productivos, políticos, sociales y culturales; así como por el desarrollo económico y las dinámicas demográficas.

Un fenómeno motivado por factores de carácter laboral se ve reforzado por la operación de complejas redes sociales y familiares que -junto a la infraestructura de comunicación instalada-, favorecen la inserción del migrante en el mercado de trabajo estadounidense.

Considerando la amplia gama de aspectos que facilitan, reproducen y perpetúan la integración entre México y Estados Unidos, los factores de oferta-demanda (expulsión-atracción) por sí solos, no explican el desplazamiento que realizan miles de personas anualmente; indiscutiblemente, también está involucrada la decisión de los individuos como entes sociales, su capacidad para adaptarse a las condiciones de un país diferente en costumbres y en idioma, y la creciente brecha salarial entre los países.

1. ANTECEDENTES DE LA MIGRACIÓN MÉXICO-ESTADOS UNIDOS

1.1. Los primeros cien años (1870-1970)

Después de la adhesión de los estados de California, Utah, Colorado, Arizona, Nuevo México y Texas al territorio estadounidense; las familias que permanecieron en aquellos lugares formaron la primera red natural de contactos en ambos lados de la frontera.

Posteriormente durante el Porfiriato (1876-1910), la expropiación masiva de tierras, la falta de empleos en la economía urbana, los salarios generalmente bajos que los acompañaban -y en general, las malas condiciones del mercado de trabajo en México, coincidieron con el rápido desarrollo económico en el suroeste de los Estados Unidos.

Las noticias de salarios más altos dentro de las minas de carbón, hierro, plomo, cobre, oro y plata; las plantas metalúrgicas y fundidoras; los campos agrícolas y en la construcción de vías ferroviarias, se propagaron rápidamente entre la clase trabajadora. Sin embargo, fue a partir de 1911 cuando los efectos de la Revolución propiciaron que

una gran cantidad de campesinos y artesanos mexicanos, consideraran buscar oportunidades en Estados Unidos, mismas que en sus comunidades de origen no encontraban.

Para entonces, Estados Unidos había comenzado a restringir la entrada de inmigrantes provenientes de Asia y -en menor medida- de Europa, dando paso a la mano de obra mexicana, ya que la cercanía permitía a los contratistas –o enganchadores- abastecerse de mano de obra masculina, en edad productiva, con escasa formación académica, poco especializada y primordialmente temporal, necesaria para cubrir los requerimientos laborales en diversos sectores de la economía norteamericana.

La primera gran oleada de migraciones duró aproximadamente 10 años (1911-1921). En este periodo -que abarca el Primer Programa Bracero- se contabilizaron 219,004 trabajadores mexicanos en Estados Unidos, quienes se incorporaron al sector industrial y agrícola del mercado laboral de este país y llegaron a ser una pieza medular en la expansión de su economía. La siguiente **Gráfica** sobre la evolución de la población extranjera en Estados Unidos (1870-2002), muestra un aumento de 1910 y hasta 1930, cuando la cifra de inmigrantes comenzó a retroceder a causa de la Gran Depresión en 1929. En 1930, la inmigración mexicana descendió a 459,287 personas¹; entre 1929 y 1935, más de 415 mil mexicanos fueron deportados por el gobierno estadounidense, incluyendo a muchos ciudadanos estadounidenses de ascendencia mexicana -aunque esta cifra no incluye a los repatriados por su voluntad o por el gobierno mexicano- [Hoffman, 1974], debido a que los nativos tuvieron que aceptar los empleos que anteriormente habían realizado las comunidades de inmigrantes. Después de 1934, la expulsión de los migrantes mexicanos disminuyó considerablemente gracias -en parte-, a los programas de recuperación del gobierno del presidente Franklin D. Roosevelt contenidos en el *New Deal*².

Para 1942 (Segundo Programa Bracero), fueron contratados 4,203 trabajadores; sin embargo, la intervención militar de Estados Unidos contra Corea (1942-65) y el nacimiento de la Guerra Fría en 1945, incrementó aun más la demanda de mano de obra: en 1951 el número se elevó a 192 mil personas y hacia 1952 había un total de 197,100 mexicanos³. En total, el Segundo Programa logró incorporar casi cinco millones de trabajadores, o el equivalente a 209 mil por año⁴. Según cifras de las autoridades estadounidenses, en 1956 se alcanzó el tope con 445,197.

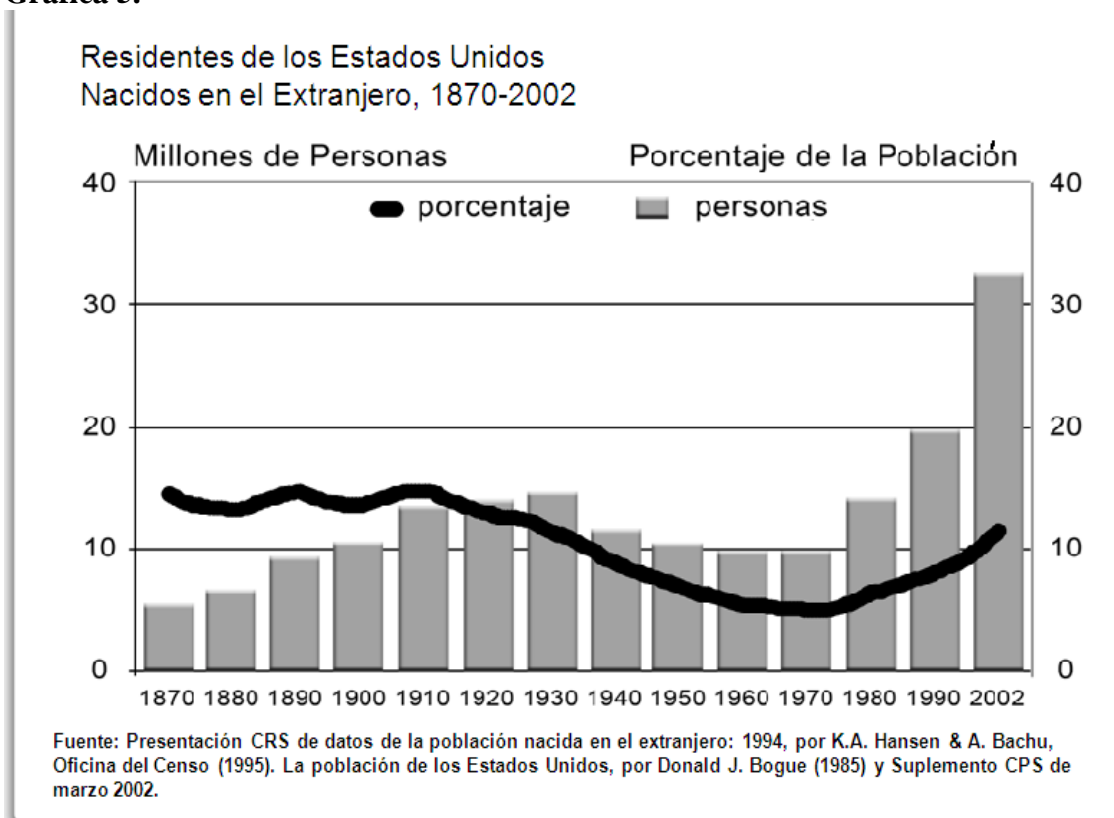
¹ Se estima que entre 1900 y 1930 el flujo bruto anual de migrantes entre los dos países era de 60 mil a 100 mil por año, cifras que frente a los inmigrados reportados en Estados Unidos implican un flujo de retorno a México de entre 42 mil y 70 mil por año; también se debe considerar a aquellos trabajadores que fueron reclutados específicamente para los trabajos agrícolas regresaron a México y no quedaron registrados como inmigrantes (García Griego, 1983, basado en cálculos especulativos realizados por Clark y Mccutchen). García y Griego, 1983.

² Alarcón, Cruz, Díaz-Bautista, González-König, Izquierdo, Yrizar, Zenteno. Colegio de la Frontera Norte, diciembre de 2008.

³ Durand, 2007, en base a los datos de Hancock, Richard Humphris. *The role of the bracero in the economic and cultural dynamics of Mexico: a case study of Chihuahua*. University Microfilms, 1959.

⁴ García y Griego, 1983.

Gráfica 5.



“La migración entre México y Estados Unidos se vio favorecida notablemente por las contrataciones del Primer y Segundo Contrato Bracero. Estos macro-procesos históricos conformaron la base sobre la que se desarrolló la migración de mexicanos” [Alarcón; Durand; González; Massey; 1991].

En respuesta a la oferta de empleos en las fábricas y fundidoras en Illinois, algunos asentamientos de mexicanos se concentraron en los alrededores de Chicago, sin embargo en los primeros años del Segundo Programa Bracero, la emigración se desplazó principalmente a los estados de Oregón, Arkansas, Washington (Yakima), Arizona (Yuma y Phoenix) y Colorado (Denver); mientras que tan solo los estados de Texas (Houston, Dallas y El Paso) y California (específicamente San Diego y Los Ángeles) concentraron el 27.5 por ciento y 29 por ciento, respectivamente; es decir, en 1953 el 57 por ciento de los braceros se dirigieron solo a dos estados ubicados al suroeste de Estados Unidos en donde “eran recibidos con los brazos abiertos”; de 1954 a 1957 se revirtió la tendencia: Texas se convirtió en el destino favorito de los mexicanos, seguido por California⁵.

Desde entonces -y hasta la fecha-, la mayoría de los migrantes proceden de Jalisco, Michoacán, Guanajuato y Zacatecas⁶, y no de las entidades con “alto grado de

⁵ Durand, 2007. Hancock, 1959.

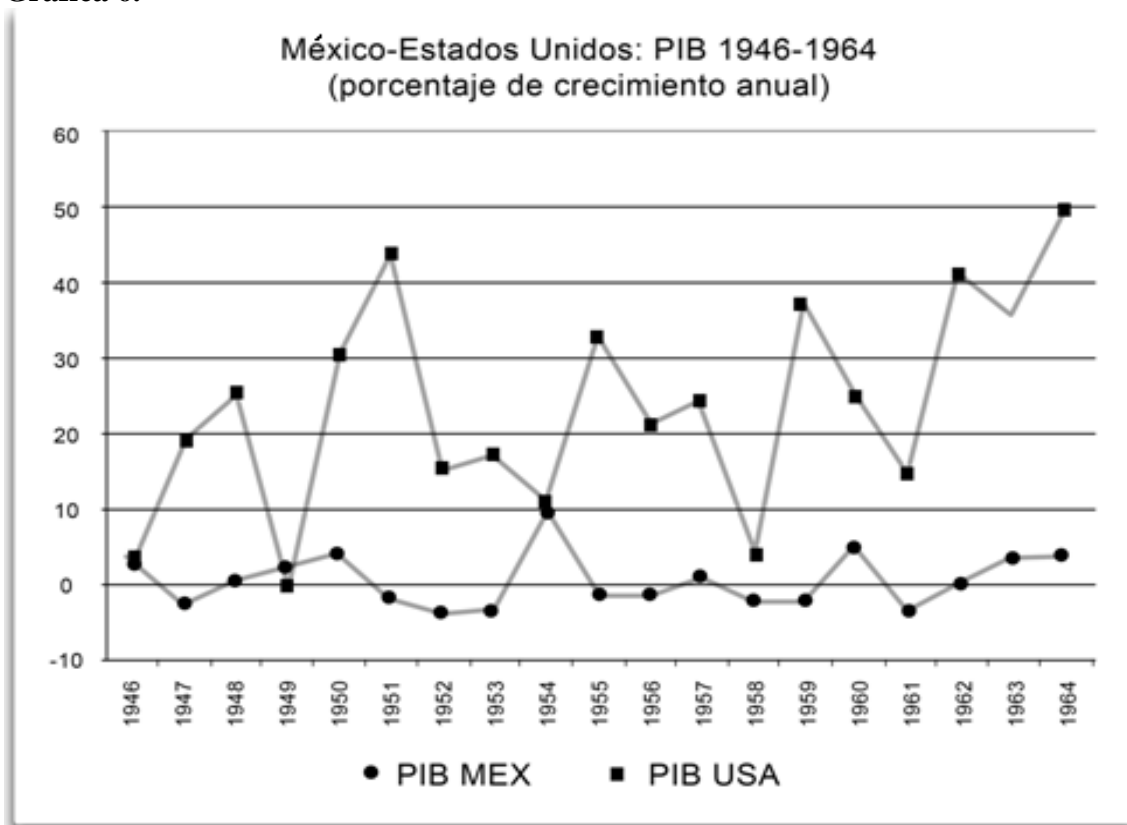
⁶ Región tradicional: Aguascalientes, Colima, Durango, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Nayarit, San Luis Potosí y Zacatecas. Consejo Nacional de Población, 2000.

marginación”, ubicadas en el sur-sureste del país⁷; ni tampoco de los estados fronterizos donde es más frecuente la migración local.

“Varios autores han demostrado, con base en estudios empíricos realizados en diversos contextos y países del mundo, que no son los integrantes de los sectores más pobres los que emigran. Sin embargo, es claro que existe una relación entre los procesos de empobrecimiento de ciertas capas de la población que poseen algún grado de solvencia económica y calificaciones para el empleo en lugares probables de destino, y por la propensión a migrar” [CONAPO, 2000].

Una vez superada la depresión de la década de 1930 y finalizada la Segunda Guerra Mundial, tanto Estados Unidos como México, iniciaron un ciclo de prosperidad que duró aproximadamente dos décadas, en el cual, la integración y dependencia se fue fortaleciendo.

Gráfica 6.



Fuente: Banco de Información Económica del INEGI/U.S. Census Bureau

La estabilidad económica y política que mostró Estados Unidos a nivel mundial, marcó su posicionamiento como hegemonía capitalista; asimismo, el surgimiento de la generación *baby boom* produjo importantes cambios en la composición del mercado laboral durante los años posteriores. En México, aproximadamente de 1940 a 1970, la economía creció a ritmos históricos; la política de “sustitución de importaciones” y el

⁷ Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Veracruz e Hidalgo son las entidades federativas con grado de marginación muy alto; mientras que Puebla, Campeche, Tabasco, Yucatán tienen grado de marginación alto. Estimaciones de CONAPO con base en INEGI, CONAPO, Indicadores Socioeconómicos e Índices de Marginación Municipal 1990; y XII Censo General de Población y Vivienda, 2000.

modelo de “crecimiento hacia dentro” lograron fortalecer el mercado interno y estimular la expansión de las grandes urbes; a la vez, el aumento exponencial de la población, imprimió dinamismo y al mismo tiempo presión al mercado laboral.

A pesar de la relativa mejora económica, social y política que experimentó México, el flujo migratorio no disminuyó su magnitud; de hecho en esos años, la expansión económica que acompañó a la Segunda Guerra Mundial, provocó grandes emigraciones de carácter temporal y propiamente laboral, fundamentalmente hacia el sector agrícola de Estados Unidos.

“La emigración es un recurso utilizado durante los periodos de presión y crisis económica, pero también es una consecuencia directa del progreso socioeconómico”. “La opción migratoria se veía como una fuente socioeconómica básica para ser utilizada durante fases del ciclo económico: la intensidad se acrecienta o atenúa particularmente en periodos de estabilidad económica o política o de crisis, ya sea en México o en Estados Unidos” [Alarcón; Durand; González; Massey; 1991].

Tan solo entre 1961 y 1970, migraron 280 mil mexicanos hacia Estados Unidos. Según cálculos de Rodolfo Corona, entre 1965 y 1969, se encontraban poco más de 100 mil migrantes sin documentos trabajando en Estados Unidos, mientras que los migrantes con documentos eran cerca de 250 mil; en 1970 la cifra total ascendía a 800 mil personas; y para el quinquenio 1975-1979, la estimación era de 850 mil mexicanos documentados y 550 mil sin documentos. Aunque la cantidad de migrantes temporales indocumentados es la más difícil de cuantificar, muy posiblemente es el grupo de migrantes de mayor importancia, debido a su magnitud y por el hecho de constituir en buena medida el universo de donde surgen los emigrantes permanentes⁸.

1.2. Las rutas migratorias y el mercado laboral

Ante las exigencias de mano de obra barata y eficiente en el mercado de trabajo de Estados Unidos, en 1965 entró en vigor “la disposición para la reunificación familiar, la cual permite que los inmigrantes y residentes permanentes internen al país a miembros directos de su familia, sin tope numérico alguno. Esta cláusula en la legislación estadounidense ha posibilitado la “cadena migratoria”, mediante la cual una persona puede apadrinar parientes que, a su vez, apadrinan a otros, lo que da como resultado un establecimiento mayor que el que habría sin dicha disposición”⁹.

Asimismo, el gobierno favoreció el proceso de integración de los inmigrantes con la sociedad receptora mediante la expedición de visas, *green cards* y permisos para conceder la ciudadanía a los trabajadores que cumplieran con los requisitos, algunos de los cuales no aplican para aquellos que han prestado sus servicios en la milicia de los Estados Unidos¹⁰.

⁸ Corona, Rodolfo. *Características de los migrantes indocumentados*. Colegio de la Frontera Norte, 1991.

⁹ Reimers, David. *Still the Golden Door? The Third World Comes to America*, Columbia University Press, Nueva York, 1985.

¹⁰ Ver más en: Reporte CRS, 2003. *Fundamentos de Inmigración y Naturalización*. Versión electrónica: <http://www.usembassy-mexico.gov/bbf/FundMigracion.pdf>

Sin embargo, cuando la economía dio signos de desaceleración, el Presidente en turno (Gerald Ford, 1974-1977), llevó a cabo una “política de no tener política”, es decir, el gobierno alegaba que tenía la frontera bajo control y dejaba pasar a aquellos que fueran necesarios para levantar las cosechas, la basura, los platos sucios, las sábanas usadas y deportaba a los sobrantes [Durand, 2007].

“Los trabajadores con poca calificación no son bienvenidos pero entran como refugiados, a través de la reunificación familiar o sin documentos” [Castles y Miller, 2004].

“La inserción en los trabajos peor remunerados se atribuye al tipo de comunidad que ha formado el grupo de inmigrantes mexicanos”¹¹.

Miles de trabajadores desplazados o deportados por el gobierno norteamericano empezaron a establecerse en ciudades colindantes con territorio estadounidense, debido a la apertura de nuevos trabajos en la industria maquiladora en expansión, la cual contribuyó a detener el flujo de migrantes –sobre todo mujeres- en su camino hacia Estados Unidos.

Estos “migrantes fronterizos” (personas que viven de un lado de la frontera y trabajan en el otro), también denominados “transmigrantes” o “*commuters*”, conforman un flujo constante durante todo el año, ya que la vecindad y los contactos en ambos lados de la frontera les permite -con o sin autorización- ingresar recurrentemente al mercado laboral de dicho país. Al contrario de los “migrantes no fronterizos” (residentes en cualquier otro municipio de la República), quienes alcanzan su valor máximo en el primer semestre del año y su mínimo a finales del segundo, ya que se emplean en trabajos de carácter temporal con el propósito específico de hacer dinero en poco tiempo antes de regresar a casa; estos migrantes casi siempre son indocumentados y responden a los ciclos de la demanda de trabajo en Estados Unidos¹².

En ambos subconjuntos, la motivación de trabajar o buscar trabajo en Estados Unidos es la determinante fundamental del cruce a ese país, el cual se realiza en 23 localidades ubicadas a lo largo de más de tres mil kilómetros que dividen a los dos países; sin embargo, solo en siete se concentra alrededor del 95 por ciento del contingente hacia o desde Estados Unidos: Matamoros y Nuevo Laredo, Tamaulipas; Piedras Negras, Coahuila; Ciudad Juárez, Chihuahua; Nogales, Sonora; Mexicali y Tijuana, Baja California¹³. La elección de las localidades de cruce deriva de la menor probabilidad de detección de los migrantes indocumentados, dado que se trata de lugares inhóspitos, poco poblados y escasamente vigilados (**Figura 1.**) [CONAPO, 2005].

¹¹ *Migraciones internacionales*, Volumen 3, Números 8-11. El Colegio de la Frontera Norte, 2005.

¹² Alarcón, Durand, Gonzalez, Massey, 1991. Y CONAPO, 2000.

¹³ Tuirán, Rodolfo (coordinación y conducción). *Migración México-Estados Unidos. Presente y futuro*. Consejo Nacional de Población. Primera edición: Enero 2000.

Figura 1.



Estas ciudades en constante transformación, crearon una zona estratégica y altamente sensible a las fluctuaciones de la actividad económica, debido al importante intercambio de bienes, servicios y personas que se realiza entre ambos países: los 10 estados de la frontera de Estados Unidos y de México representan la tercera economía del mundo con un mercado de más de 3 billones de dólares; los seis estados mexicanos y los cuatro estadounidenses suponen un mercado de 92 millones de habitantes con un ingreso per cápita promedio de 40 mil dólares anuales para los habitantes de la frontera sur de Estados Unidos y de 10 mil dólares por año para las entidades fronterizas de México¹⁴.

A la región fronteriza (también llamada “mexamérica”), el migrante llega necesariamente por zonas asociadas con la infraestructura de transportes foráneos de la ciudad; por ejemplo, aeropuertos, centrales de autobuses o estaciones de tren; por donde los migrantes pasan por accesos o puertas específicas, con o sin ayuda de coyotes o polleros. De hecho, las rutas de los migrantes no se alejan de la infraestructura existente,

¹⁴ Carlos Slim en su intervención en un Foro de Competitividad convocado por los gobiernos de Sonora (México) y Arizona (EU) en Hermosillo. *Frontera México-EU, tercera economía del mundo: Slim*. El Universal, julio de 2007.

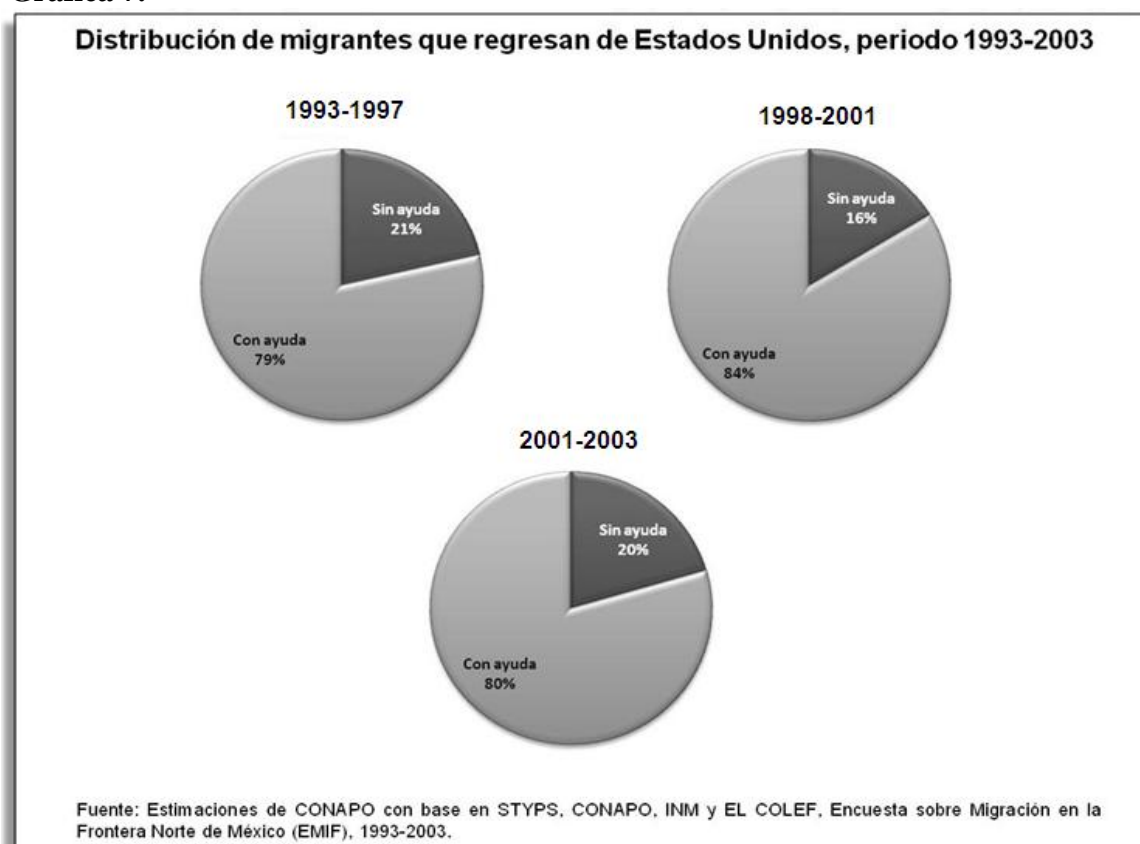
en ocasiones ésta responde precisamente a una lógica que se establece en función del mercado laboral y de la existencia de redes sociales y familiares, tanto en las zonas de salida como en las de llegada¹⁵.

“A pesar de que la patrulla fronteriza cumple un papel decisivo para explicar la significativa proporción de los migrantes que acceden en el mercados de trabajo, en realidad el éxito o fracaso de los migrantes laborales en su búsqueda de empleo en Estados Unidos está determinado, básicamente, por las redes sociales que posean y por la demanda del mercado laboral” [CONAPO, 2000].

Asimismo, el incremento de la migración femenina y la constitución de familias en Estados Unidos, asociadas a las Enmiendas a la Inmigración de 1965, la Ley de Refugiados de 1980, la Ley de Reforma y Control a la Inmigración de 1986, la Ley de Inmigración de 1990, y la Ley de Reformas a la Inmigración Ilegal y la Responsabilidad del Inmigrante de 1996, ha permitido una mayor integración entre las economías y sus mercados laborales [Wasem, 2003].

De acuerdo a cifras del Consejo Nacional de Población, ocho de cada diez migrantes del subconjunto de ocupados en Estados Unidos tenían amigos o familiares en la ciudad o área en la que permanecieron más tiempo en ese país. Como se puede ver en la siguiente **Gráfica**, de 1993 a 1997, 79 de cada 100 migrantes que regresaron de Estados Unidos tuvieron ayuda de algún familiar o amigo; de 1998 a 2001, aumentó a 84 de cada 100 y de 2001 a 2003, solo el 20 de cada cien migrantes no recibieron ningún tipo de ayuda.

Gráfica 7.



¹⁵ CONAPO, 2000.

No obstante, la conformación de una comunidad de considerable magnitud, así como el nacimiento y maduración de una segunda o tercera generación, ha fortalecido el arraigo de los migrantes en aquel país, ya que se crea un imán que sigue atrayendo a parientes o amigos, incluso a aquellos que no cuentan con documentos, dándoles gran apoyo en la sociedad de destino: entre más gente emigra, mayor es el incremento en el mundo de personas involucradas en el sistema de relaciones, las cuales establecen una ventaja a la hora de encontrar un trabajo [Alarcón; Durand; González; Massey; 1991].

Con el curso de los años, las comunidades lograron proporcionar casas seguras, un ambiente familiar de habla hispana, clubes, sindicatos, grupos religiosos, y en algunos casos, estructuras organizativas formales y permanentes, con capacidad de negociación ante el Estado; este grado de institucionalización alcanzado por el “migrante colectivo transnacional” (migrante organizado que cuenta con el nivel de organización superior al de las redes o clubes de migrantes) le permite diferenciar entre los intereses comunitarios y aquéllos de índole empresarial y de militancia política [Moctezuma, 2008].

La instauración de sistemas organizativos que no tenían los “pioneros”, han propiciado que segmentos importantes de la fuerza laboral mexicana respondan con cierta rapidez a informaciones y oportunidades originadas en Estados Unidos, conformando un mercado laboral *de facto* que trasciende las fronteras nacionales [CONAPO, 2005].

“El papel de las redes es preponderante y es alimentado –a la vez que retro alimenta– por la creciente segmentación del mercado laboral estadounidense” [Levine, 2003].

La evolución de las estructuras sociales ha hecho posible la formación de “circuitos migratorios” [Durand y Massey, 2003], así como el llamado “transnacionalismo”, que se refiere a la capacidad de los migrantes de vincular a sus comunidades de origen con la de destino, a través del mantenimiento de relaciones sociales y la realización de proyectos y acciones que sólo pueden llevarse a cabo porque interactúan con ambas sociedades. Los estudios disponibles sugieren que la experiencia laboral en el país receptor puede producir beneficios adicionales a los migrantes cuando regresan a sus países de origen [CONAPO, 2000].

Además de los procesos macroeconómicos de ambos países, la consolidación y adaptación de las redes sociales al fenómeno migratorio con fines laborales y las tendencias demográficas, sugieren que el desplazamiento hacia ese país continuará siendo constante durante los siguientes años.

2. EVOLUCIÓN CONTEMPORÁNEA DE LA MIGRACIÓN MEXICANA HACIA ESTADOS UNIDOS

Considerando que la migración es un fenómeno que depende altamente de las condiciones políticas, sociales, demográficas y económicas prevalecientes en Estados Unidos y -en menor medida- en México, podemos asegurar que la magnitud del flujo tiende a disminuir y/o aumentar según los ciclos económicos; en ocasiones, una drástica variación –sea ascendente o descendente- suele ser el resultado de la combinación de distintos factores en ambos países. Asimismo, los cambios en el patrón migratorio son

acompañados de políticas migratorias enfocadas a favorecer, o en su defecto impedir, según sean las necesidades del mercado de trabajo en Estados Unidos.

“Si se analiza el proceso histórico de las relaciones entre México y Estados Unidos en el campo de la migración, se puede constatar que cada 20 o 22 años se da un cambio radical en cuanto al modelo, la política y el patrón migratorio” [Durand, 2007].

Durante el régimen de acumulación industrial, el desarrollo económico de Estados Unidos requirió de mano de obra barata que pudiera hacer crecer su enorme aparato industrial y sus fértiles campos agrícolas. Con ese fin, se pusieron en marcha diferentes políticas encaminadas a atraer mexicanos para trabajar temporalmente en el sector primario y secundario de su economía. Destaca el programa enganche que sirvió como antecedente de los dos Programas Bracero posteriores, implementados en el contexto de las Guerras Mundiales; además, se llevaron a cabo medidas para documentar a migrantes –y sus familiares- que ya se encontraban en territorio norteamericano.

Por lo anterior, es importante advertir sobre el impulso que tomó la migración laboral durante el régimen de acumulación industrial para entender la importancia del fenómeno migratorio a partir de la década de los ochentas, es decir, desde la consolidación del modelo de acumulación flexible.

2.1. Impulso del fenómeno migratorio (1980-2008).

La severa crisis económica que sufrieron los países subdesarrollados en la década de los ochenta y el modelo de ajuste neoliberal que continuó, estuvo acompañado de profundas transformaciones sociales, productivas y económicas a nivel mundial. Para entonces, las economías capitalistas habían abandonado gradualmente el régimen de acumulación industrial y adoptaron uno flexible, de apertura comercial y financiera, caracterizado por la explotación del trabajador.

En el marco de la globalización, las diferencias en la distribución de los ingresos se acentuaron considerablemente.

Países acreedores como Estados Unidos resultaron beneficiados por el proceso de desregulación, de liberalización y de creación de bloques comerciales debido al constante intercambio de información, mercancías -e indirectamente- de personas: sus enormes conglomerados financieros y sus empresas transnacionales dominaron en el plano internacional; a su vez, la composición demográfica revirtió su tendencia: después del *baby boom* las tasas de natalidad comenzaron a descender significativamente y la nueva generación de personas con mayor educación se movieron hacia puestos de trabajo más altos, abriendo nichos de trabajo en el mercado “secundario”, en los que se requirió principalmente a inmigrantes.

Mientras tanto, países deudores -como México-, se erigieron como grandes semilleros de mano de obra barata, dispuesta a emigrar para aprovechar las oportunidades laborales; pues el desarrollo lento y profundamente desigual (característico de un país subdesarrollado), aunado a las políticas emprendidas por los gobiernos, perjudicaron la generación de empleos. La economía mostró serias dificultades para mantener las tasas de crecimiento alcanzadas durante el “desarrollo estabilizador” y el mercado interno no

fue capaz de absorber a la gran cantidad de personas en edad laboral que demandaban un lugar dentro de un mercado de trabajo altamente flexible, congruente con las condiciones del nuevo régimen flexible: la PEA aumentó de 13.8 millones en 1950 a 23.5 millones en 1970, y la participación de las mujeres creció significativamente [CONAPO, 2005].

“La emigración a Estados Unidos fue utilizada como un mecanismo de ajuste para los cambios estructurales” [Alarcón; Durand; González; Massey; 1991].

A partir de 1991, Estados Unidos experimentó uno de los periodos de crecimiento económico ininterrumpido más largo en tiempos de paz. Durante diez años (1991-2001) generó más de 20 millones de empleos, de los cuales la gran mayoría no requerían estudios del nivel superior y que por lo tanto, estaban acompañados de salarios bajos; no obstante, la Población Económicamente Activa (PEA) creció solamente el 5 por ciento (11.5 por ciento con los nuevos inmigrantes, quienes fueron responsables del 50 por ciento de su crecimiento durante este lapso¹⁶) [Levine, 2003]. Cabe señalar que la expansión de la economía estadounidense y la apertura de nichos de trabajo precarizado en el sector terciario, coincidió con la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte en enero de 1994 y con la consecuente “crisis del tequila” en 1995, caracterizada por la devaluación del peso frente a otras divisas, aumento en la inflación, altas tasas de interés, fugas de capital, reducción en el poder adquisitivo de los consumidores y altas tasas de desempleo, pues contrario al crecimiento sostenido que se esperaba, las pequeñas y medianas empresas menos competitivas, así como los productores agrícolas, quedaron desprotegidos ante la competencia extranjera, provocando la pérdida de empleos en varias ramas de la actividad económica.

Aunque el aumento constante en el número de empleos en Estados Unidos encubre mucha rotación, el mayor volumen y dinamismo del flujo migratorio en la década de los noventa demostró que el nivel de desempleo en México no parece ser un factor determinante, y en todo caso, el fenómeno responde principalmente al ciclo económico y laboral de Estados Unidos, pues los hispanos tienden a satisfacer segmentos específicos de su mercado, y “en términos relativos, su nivel de empleo tiende a crecer más que el promedio”¹⁷.

Es por ello que mientras existan trabajos manuales y de baja calificación que no son atractivos para la población nativa, las leyes antiinmigrantes y el incremento en presupuesto, tecnología y horas de vigilancia para el control fronterizo, poco podrán hacer para detener el flujo de los miles de hispanos -principalmente mexicanos- que cada año se dirigen hacia Estados Unidos.

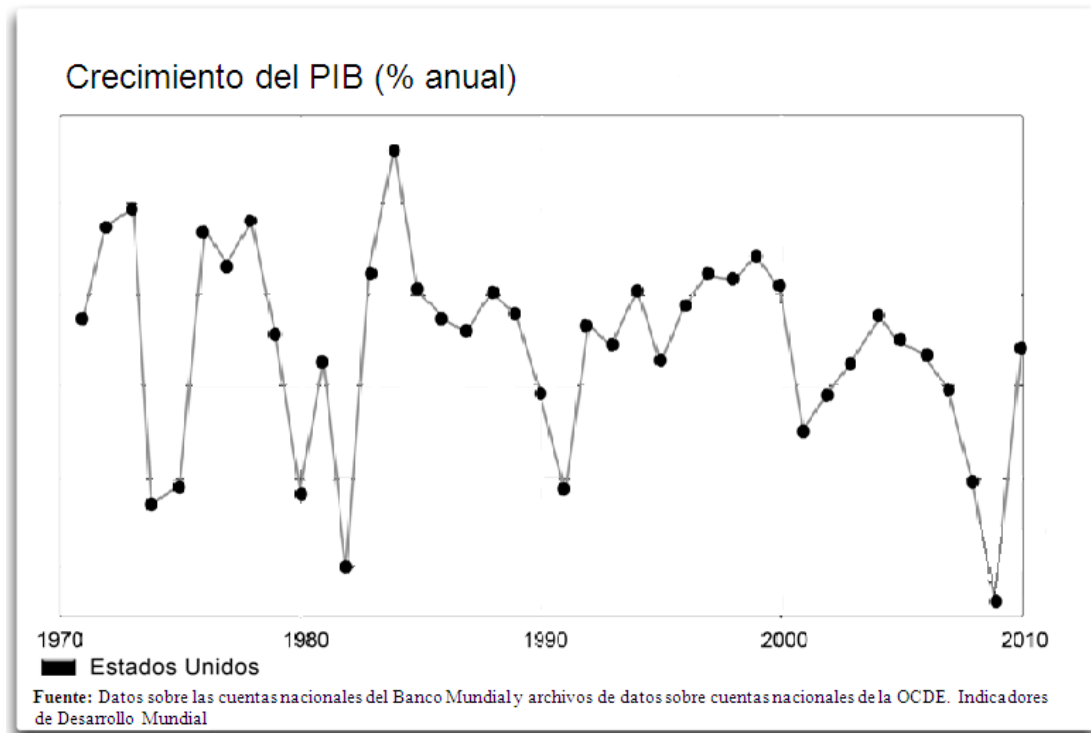
Después del ataque a las torres gemelas y de la desaceleración económica en 2001 y 2002 [CONAPO, 2007], la protección fronteriza se volvió un tema de la seguridad nacional, sin embargo, la economía de Estados Unidos volvió a expandirse a un

¹⁶ Sum, Andrew, Neeta Fogg, Paul Harrington, et.al. “*Immigrant Workers and the Great American Job Machine: The Contributions of New Foreign Immigration to National and Regional Labor Force Growth in the 1990s*”, Trabajo preparado para el National Business Roundtable, Washington, D. C., Agosto, 2002. En: Levine, 2003.

¹⁷ Departamento de Estado de Estados Unidos. Empleos totales en EEUU, Empleos en EEUU para hispanos. Departamento del Trabajo de los Estados Unidos.

promedio de 2.9 por ciento de 2002 a 2006¹⁸, y el mercado de trabajo continuó creciendo y generando empleos: entre 1995 y 2005, se crearon cerca de 15 millones de nuevos empleos; a su vez, las tasas de desempleo se mantuvieron por debajo de 6.5 por ciento durante ese periodo¹⁹. Entre 2000 y 2004 migraron hacia Estados Unidos 1 millón 938 mil mexicanos a buscar oportunidades de empleo, es decir, la economía de Estados Unidos absorbió 1 de cada 3 mexicanos que se incorporaron al mercado laboral durante este periodo, y generó 4.8 veces más empleos respecto a los formales que se crearon en nuestro país²⁰.

Gráfica 8.



“La economía estadounidense ha estado sujeta a 32 ciclos de expansión y contracción desde 1854. En la época moderna, las expansiones se han vuelto más prolongadas y las contracciones más cortas, en promedio: en los 10 ciclos transcurridos de 1945 a 2001, la duración de las expansiones promedió 57 meses, la de las contracciones sólo 10; en comparación, durante los 32 ciclos las expansiones promediaron 38 meses y las contracciones 17”... “En promedio, casi todos los años desaparece el 10 por ciento de los empleos y otros nuevos se crean en proporción un poco mayor” [La economía de Estados Unidos en Síntesis].

El Departamento del Trabajo de Estados Unidos, pronosticó que de 2010 a 2020, Estados Unidos generará casi 19 millones de nuevos empleos, particularmente en la construcción y la agricultura, de los cuales la fuerza laboral latina cubrirá alrededor de

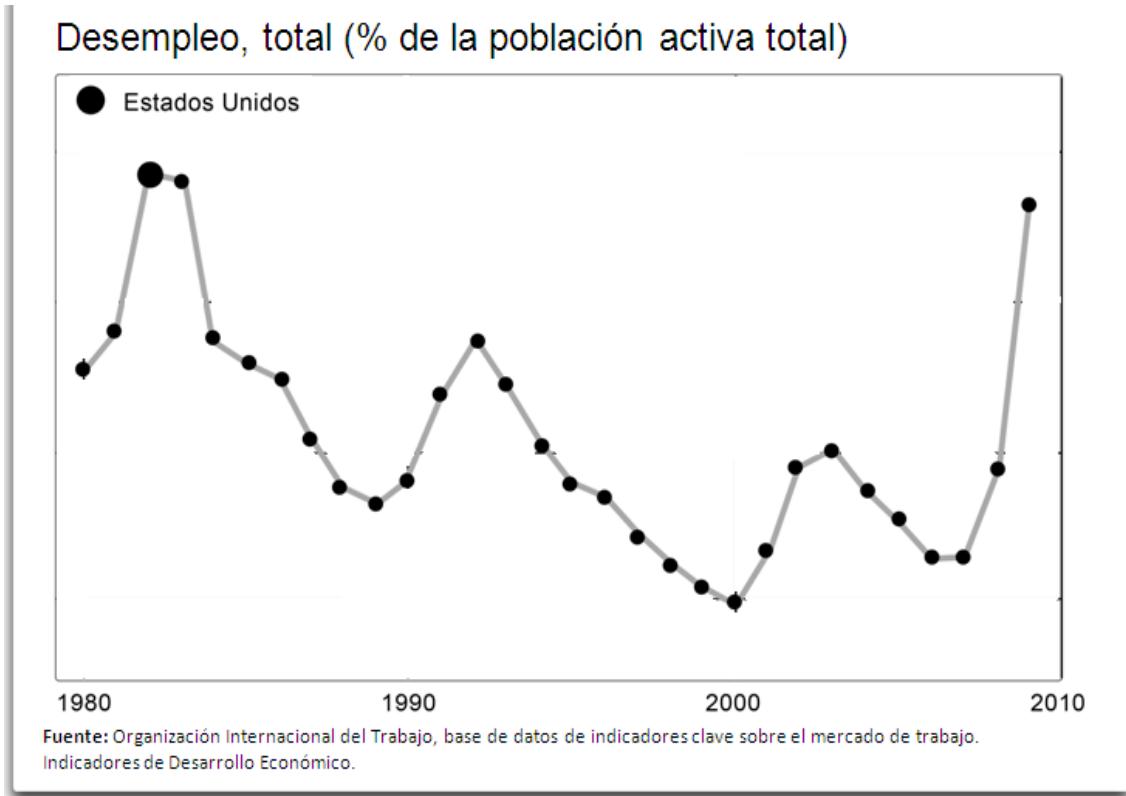
¹⁸ *La economía de Estados Unidos en Síntesis*. Oficina de Programas de Información Internacional. Departamento de Estado de Estados Unidos.

¹⁹ Estimaciones de CONAPO con base en *Bureau of Census, Current Population Survey (CPS)*, marzo de 1995, 2000.

²⁰ Reyes Tépac M. *El flujo migratorio internacional de México hacia los Estados Unidos*. Cámara de Diputados. Servicios de Investigación y Análisis. México, 2008. En base a: CONAPO, 2005.

30 por ciento²¹. A su vez, la Oficina de Estadísticas Laborales de Estados Unidos, señala que entre 1998 y 2008, cerca de 57 por ciento de los empleos creados requerían personal con un modesto entrenamiento y una educación formal por debajo del nivel de preparatoria.

Gráfica 9.



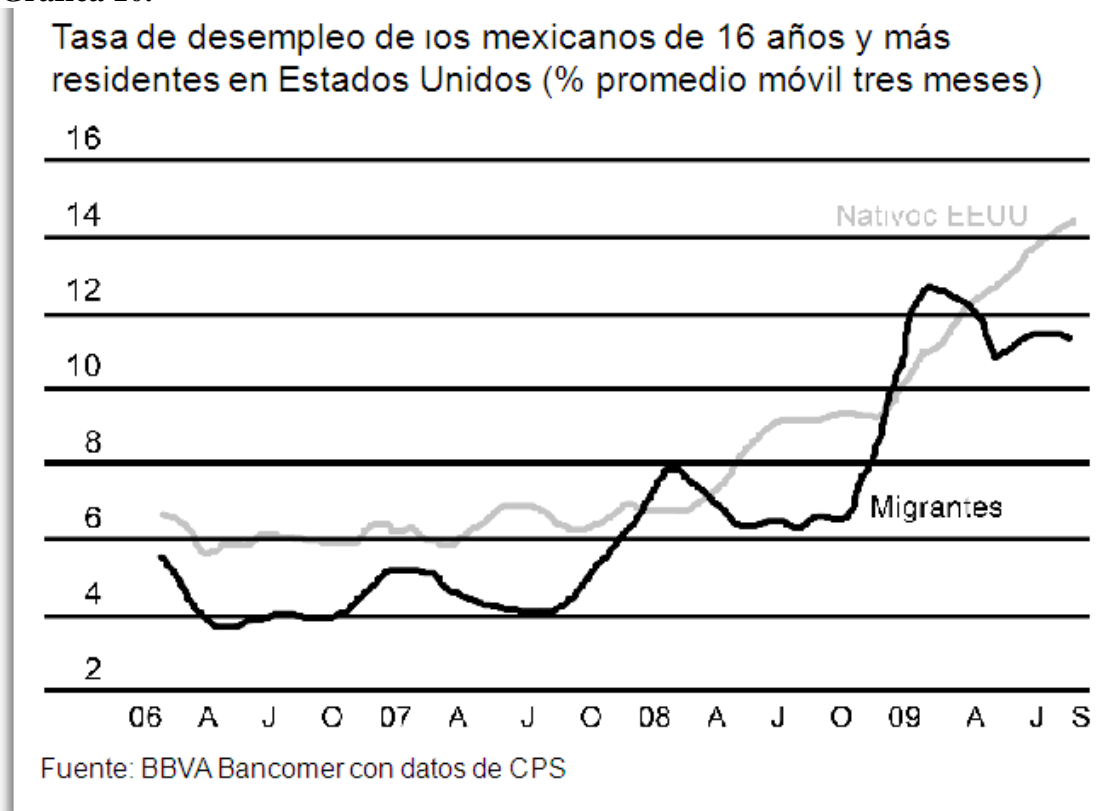
“En general, cuando el empleo (desempleo) aumenta (disminuye) en Estados Unidos, la migración también lo hace y lo contrario sucede cuando el empleo (desempleo) disminuye (aumenta); este comportamiento es válido tanto en periodos de expansión como de recesión”²².

“Estimaciones de BBVA muestran que la demanda de empleo explica el 71 por ciento de la variación de la migración mexicana en Estados Unidos, el comportamiento del empleo en México contribuye con el 15 por ciento y los diferenciales salariales el 14 por ciento”.

²¹ Delgado Wise, Raúl. Márquez Covarrubias, Humberto. Pérez Veyna, Óscar. *Integración: El abaratamiento de la fuerza de trabajo mexicana en la integración económica de México a Estados Unidos*. Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía. Vol. 38, Núm. 149, Abril-junio, 2007.

²² *México, Situación Migración*. BBVA Research. Servicio de Estudios Económicos del Grupo BBVA. Noviembre, 2010.

Gráfica 10.

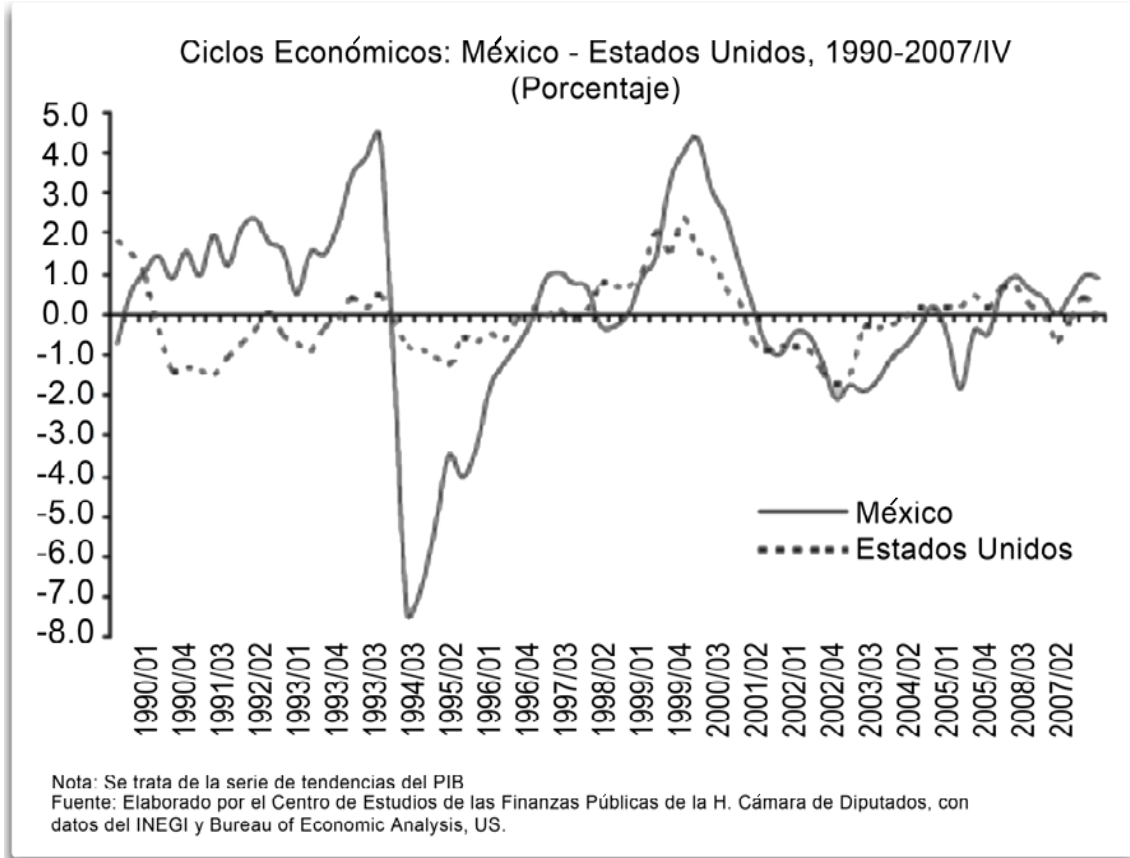


La demanda de trabajo en los mercados a los que acceden los migrantes temporales mexicanos es tan importante que, sorteando el obstáculo de la patrulla fronteriza estadounidense, la tasa de desocupación abierta de esta población alcanza niveles bastante reducidos [Ávila, Castro y Tuirán], dado que se trata de un movimiento que primordialmente obedece a las fluctuaciones de la oferta y la demanda de trabajo.

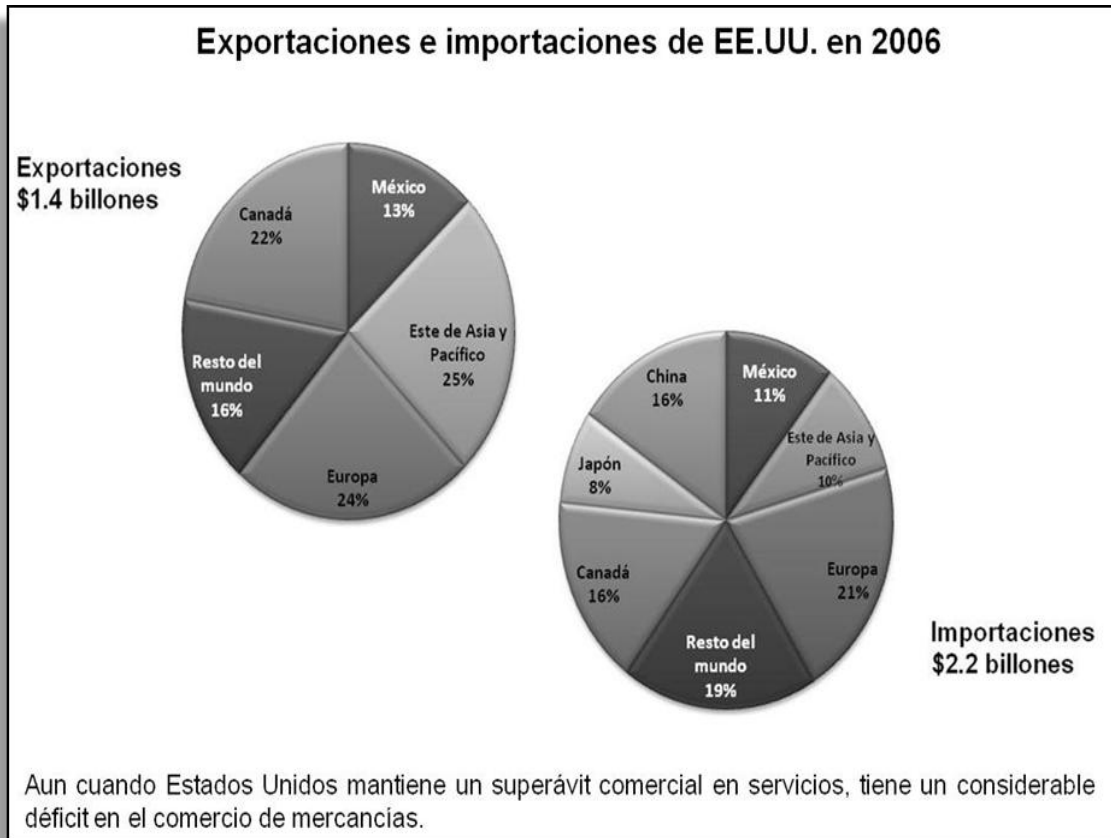
Como se muestra en la **Gráfica 11**, la productividad estadounidense creció en la década de 1990, y alcanzó un máximo en el año 2000. Sin embargo, a partir del ataque a las Torres Gemelas, la incertidumbre sobre el rumbo de su economía se ha reflejado negativamente en el crecimiento de México, debido a la fuerte dependencia que mantienen sus mercados: las ventas directas, de bienes y servicios hacia Estados Unidos son de alrededor de 30 por ciento del Producto Interno Bruto y casi el 80 por ciento de los ingresos por exportaciones; además, gran parte de las industrias maquiladoras en México -en particular las ramas de bienes de maquinaria y equipo para producción industrial, así como las ramas que componen la industria automotriz-, están estrechamente vinculadas con las de la frontera estadounidense²³.

²³ *La crisis financiera en Estados Unidos y su efecto en la economía mexicana*. Cámara de Diputados. H. Congreso de la Unión. Centro de Estudios de las Finanzas Públicas. Octubre de 2008.

Gráfica 11.



Gráfica 12.



Se estima que los países en desarrollo recibieron una porción creciente de las exportaciones estadounidenses, 32.8 por ciento en 1985, frente a 47 por ciento en 2006; asimismo, a los países en desarrollo correspondió el 34.5 por ciento de las importaciones de Estados Unidos en 1985 y el 54.7 por ciento en 2006 [La economía de Estados Unidos en Síntesis: **Gráfica 12**]. Particularmente, las exportaciones de México hacia Estados Unidos empezaron a descender en el segundo trimestre del 2006²⁴.

Aunque el periodo de estudio de esta tesis no incluye la crisis que inició en 2008, cabe mencionar que a raíz de una burbuja en el mercado inmobiliario, Estados Unidos entró en una nueva fase de recesión que afectó la inversión en el sector de construcción residencial; a las compañías aseguradoras y que posteriormente se reflejó en la quiebra de varias instituciones financieras²⁵.

De acuerdo a la Oficina Nacional de Investigación Económica (*NBER*, por sus siglas en inglés), la crisis financiera que duró aproximadamente 18 meses (diciembre 2007 a junio de 2009), fue una de las más severas desde la década de 1930. El PIB creció 3.2 por ciento en el tercer trimestre del 2007, un año después registró una caída de 2.8 por ciento que se fue profundizando a 5.4 por ciento²⁶.

La crisis perjudicó directamente el empleo en sectores claves para los inmigrantes mexicanos: el empleo en la industria manufacturera cayó en alrededor de 90 mil empleos y en la construcción disminuyó en 49 mil empleos [BLS, noviembre de 2008].

Al final de 2006, había en Estados Unidos 146 millones de personas con trabajo remunerado y 7 millones de desempleados; el total, 153 millones representan la tercera fuerza de trabajo más numerosa del mundo, sólo superada por las de China y la India; en términos nominales, con menos del 5 por ciento de la población mundial, Estados Unidos representa, según distintas mediciones, entre el 20 y el 30 por ciento del PIB mundial (13,13 billones de dólares en 2006)²⁷. Para octubre de 2008, la tasa de desempleo se elevó rápidamente de 4.5 por ciento hacia 10.1 por ciento, situación que no se observaba desde 1983 [BBVA Bancomer, 2010]. Los trabajadores nativos registraron una disminución de 5.4 por ciento, contrario a lo sucedido con los extranjeros donde el número de ocupados aumentó en casi 2 por ciento²⁸. Dentro de los extranjeros, fueron los trabajadores de origen mexicano quienes tuvieron las tasas de desempleo más altas de que se tengan registro: cerca de 1.6 millones de trabajadores de origen mexicano (de primera y segunda generación); es decir, cerca del 80 por ciento del total de empleos perdidos en Estados Unidos, pertenecían a los migrantes mexicanos [BBVA Bancomer, 2010].

²⁴ *Ibíd.*

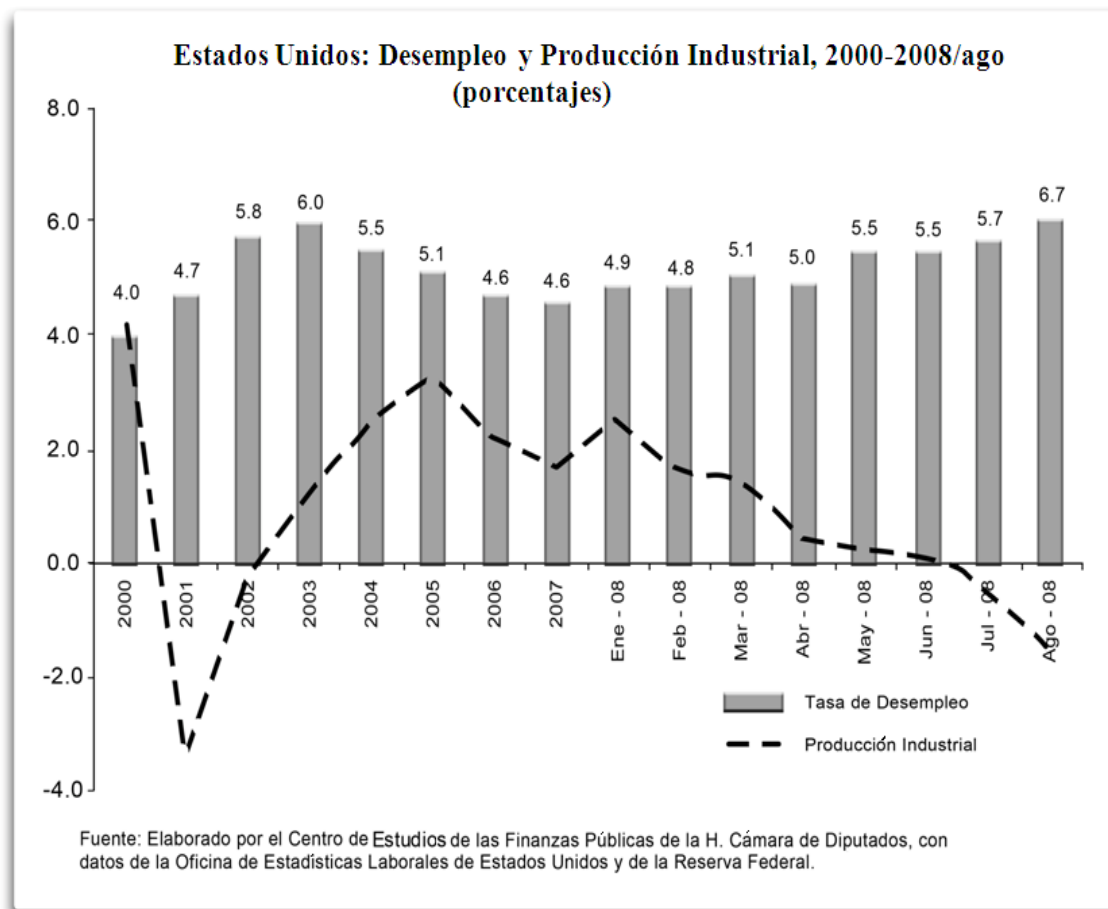
²⁵ Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, 2008; Informe mundial sobre salarios 2010/11. *Políticas salariales en tiempos de crisis*. Oficina internacional del Trabajo. Publicaciones de la OIT, diciembre 2010.

²⁶ Situación de la migración. BBVA Bancomer, 2009.

²⁷ *La economía de Estados Unidos en Síntesis*. Departamento de Estado de Estados Unidos.

²⁸ *Los efectos económicos de la migración en el país de destino. Los beneficios de la migración mexicana para Estados Unidos*. Adolfo Albo y Juan Luis Ordaz Díaz. Servicio de Estudios Económicos del Grupo BBVA Bancomer. Documento de trabajo número 11/17. México, mayo, 2011.

Gráfica 13.



Además del incremento en el desempleo abierto, la evidencia proveniente de los países avanzados indica también que la crisis afectó el nivel de los salarios, el número de horas trabajadas y otras dimensiones que la Organización Internacional del Trabajo denomina “trabajo decente”. Sin embargo, hasta el 2010 existía poca evidencia sistemática sobre los efectos de la crisis en estos indicadores de las condiciones de trabajo y empleo [OIT, 2010].

2.2. Magnitud, características socio-demográfica y distribución del flujo migratorio

Después de 1980, el crecimiento de la inmigración se atribuye parcialmente al número total de inmigrantes que ingresan a través del sistema de preferencia, así como de parientes inmediatos de ciudadanos de Estados Unidos²⁹. Adicionalmente, en 1986, la Reforma y Control de la Inmigración (IRCA, por sus siglas en inglés) facilitó el establecimiento autorizado de 2.3 millones de migrantes de origen mexicano, quienes pasaron a ser residentes y posteriormente ciudadanos [CONAPO, 2007]. De acuerdo al Servicio de Inmigración de Estados Unidos, el mayor número de inmigrantes documentados por la IRCA fueron de origen mexicano (75 por ciento), seguidos por países de Centroamérica, Sudamérica y en menor medida Asia³⁰.

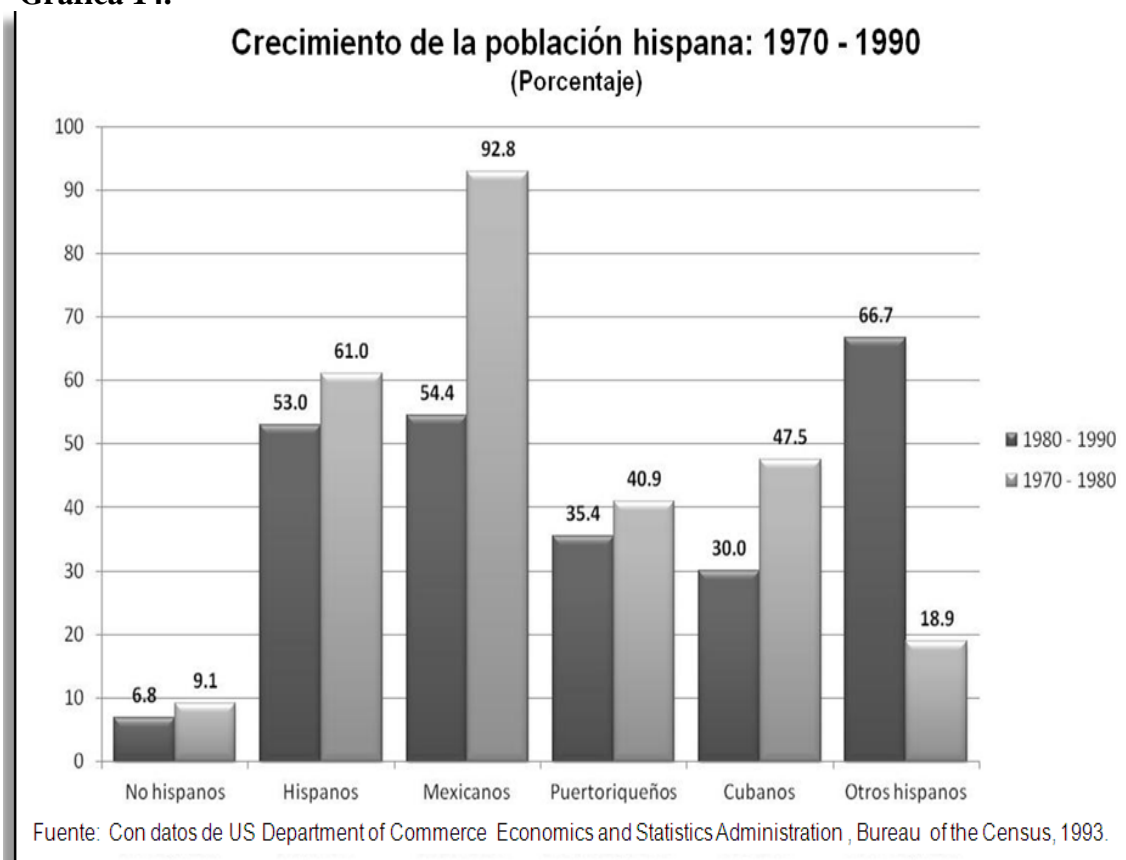
²⁹ Wasem, 2003.

³⁰ Departamento de Justicia de Estados Unidos. Immigration and Naturalization Service, US.

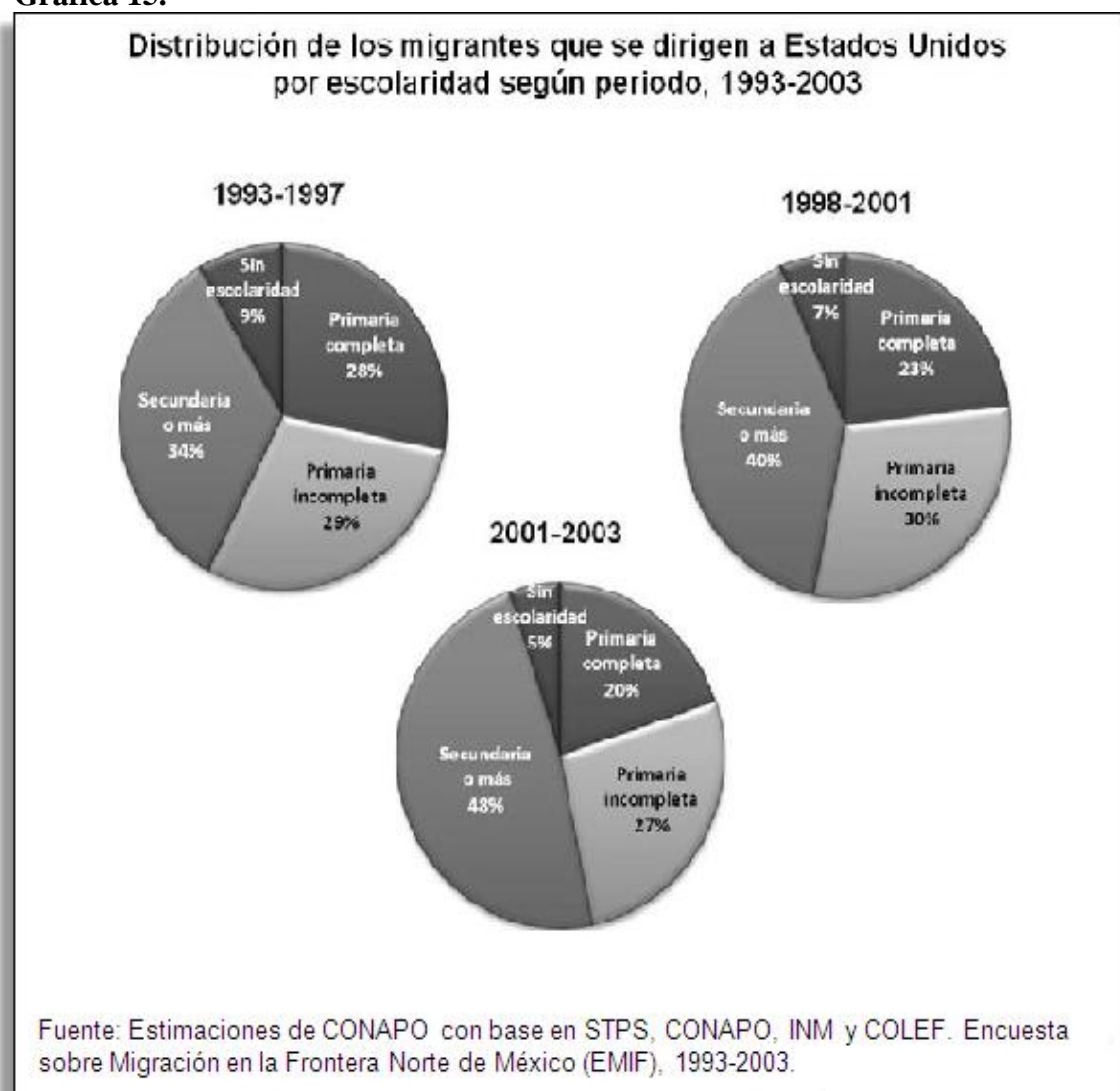
A partir de la década de los años ochenta, los migrantes que ingresaron a Estados Unidos contaban con niveles de escolaridad ligeramente superiores en comparación con quienes lo hicieron antes de esa década, lo cual dotó al fenómeno de rasgos más heterogéneas; no obstante, las categorías, modalidades y características socio-demográficas del inmigrante mexicano, prácticamente continúan siendo las mismas que se tenían en el Primer y Segundo Programa Bracero: en la migración laboral-temporal predominan los hombres entre 15 y 44 años de edad (la edad promedio es ligeramente menor de los 33 años), con niveles de escolaridad generalmente bajos o no mayores a 9 años de estudio (primaria completa o incompleta: **Gráfica 14**), con antecedentes de migración hacia Estados Unidos y que no cuentan con documentos para entrar o para trabajar en Estados Unidos (aproximadamente el 75 por ciento de la población inmigrante mexicana). Entre 1897 y 2002, alrededor de 8 de cada 10 migrantes tenían este patrón, que se reproduce en todas las regiones del país [CONAPO, 2000 y 2001].

Según estimaciones del Censo de Estados Unidos (1993), la población de origen hispano creció 53 por ciento entre 1980 y 1990, y 61 por ciento entre 1970 y 1980 (**Gráfica 15**). A su vez, las cifras de CONAPO indican que a partir de 1980 la cifra de inmigrantes comenzó a duplicarse cada diez años, de tal forma que en 1990, la población mexicana en Estados Unidos era cercana a los 5 millones de personas (que representa alrededor de seis por ciento de la población de México en 1990), de las cuales, alrededor de 3.5 millones eran documentados y cerca de 1.5 millones indocumentados [CONAPO, 2000 y 2005].

Gráfica 14.



Gráfica 15.

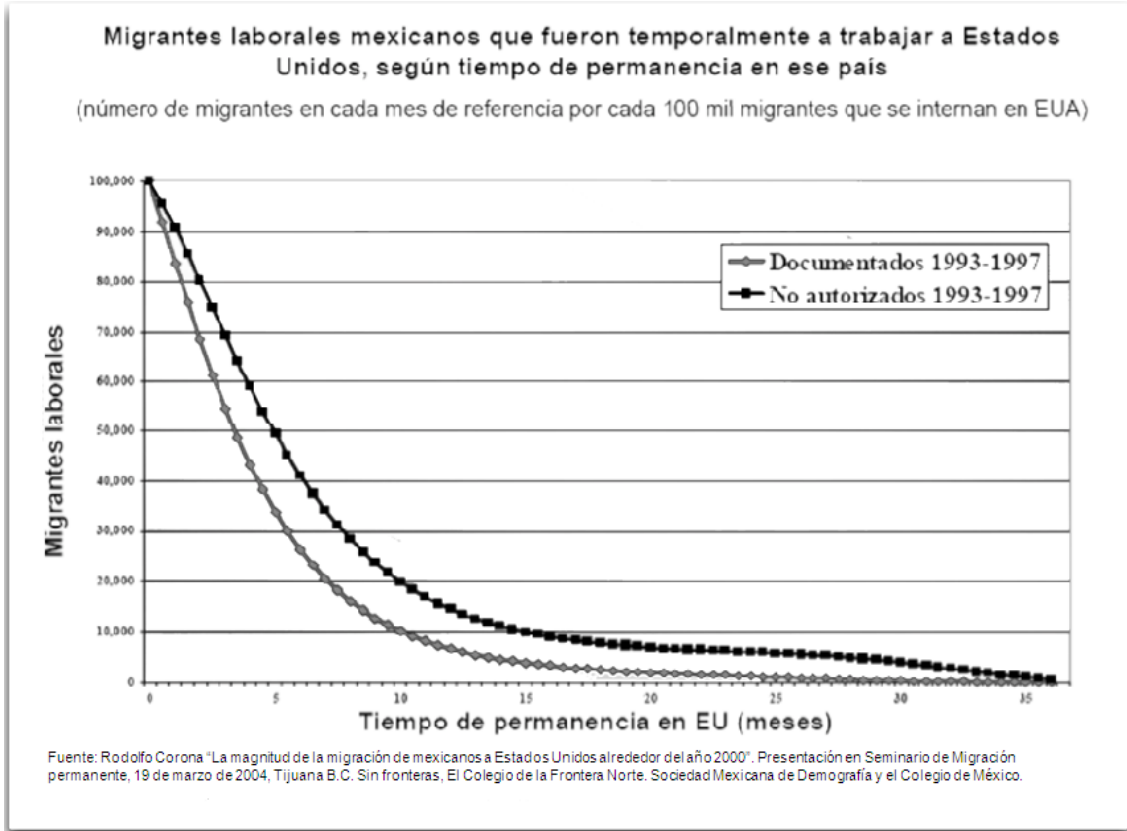


En marzo de 1996 había entre 7.0 y 7.3 millones de personas, de las cuales aproximadamente 3.8 millones eran residentes autorizados por IRCA o por el SAW (*Special Agricultural Workers*)³¹, alrededor de medio millón eran naturalizados estadounidenses y entre 2.3 y 2.4 millones eran migrantes no autorizados³².

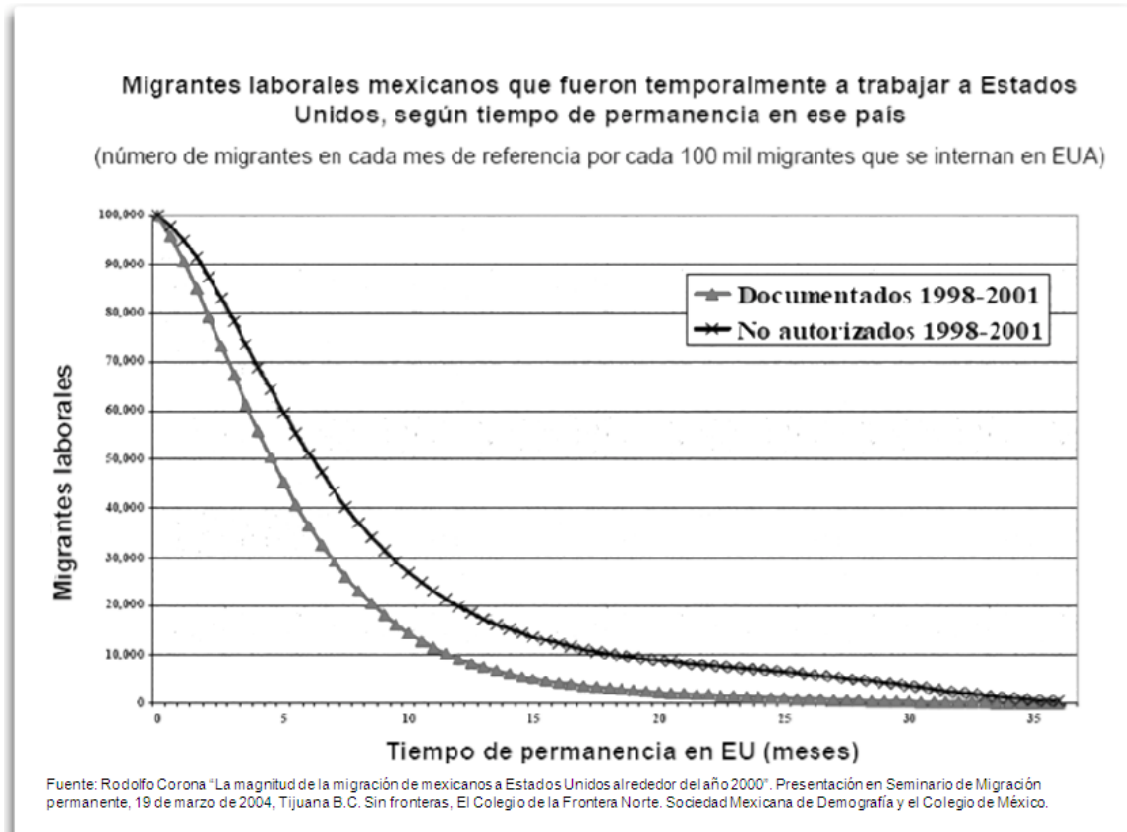
³¹ En base en las estimaciones del Censo norteamericano de 1990 y la *Current Population Survey* (CPS).

³² CONAPO, 2000.

Gráfica 16.

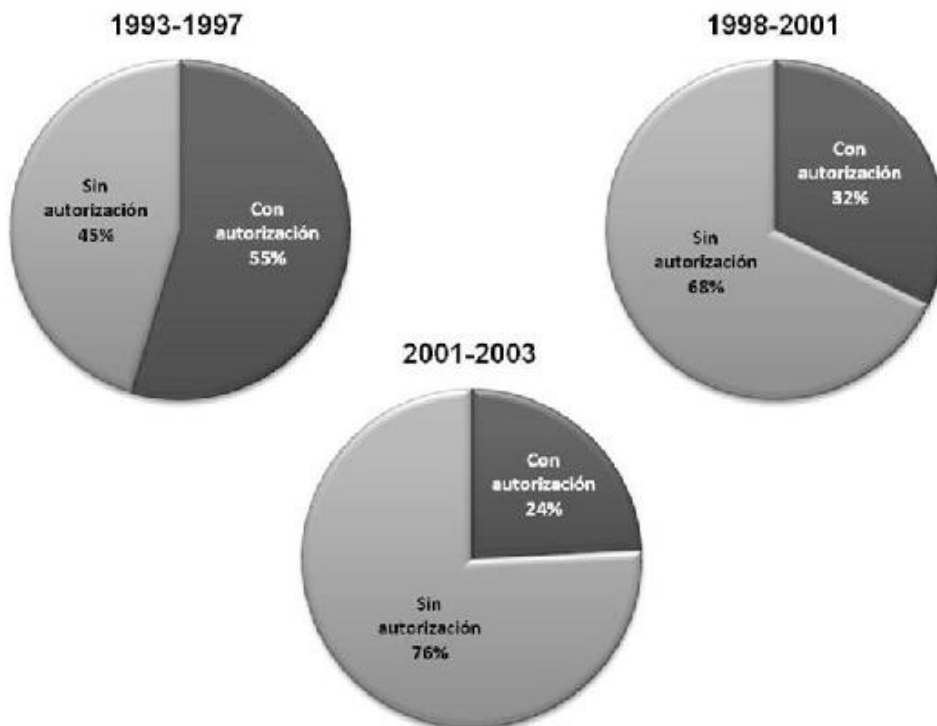


Gráfica 17.



Gráfica 18.

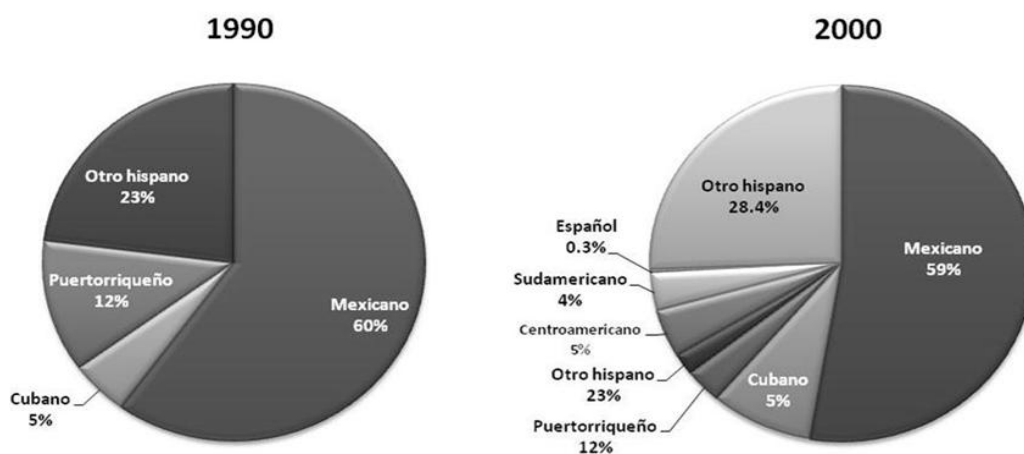
Distribución de migrantes que regresan de Estados Unidos por tenencia de documentos para trabajar en este país según periodo, 1993-2003



Fuente: Estimaciones de CONAPO con base en STPS, CONAPO, INM y COLEF. Encuesta sobre Migración de la Frontera Norte de México (EMIF), 1993-2003.

Gráfica 19.

Porcentaje de distribución de la población hispana por origen



Fuente: Oficina del Censo de EE.UU., Censos de 1990 y 2000.

Mientras la población estadounidense, en general, se incrementó 13.2 por ciento (de 1990 al 2000), la población de origen latino aumentó un 57.9 por ciento, desde 22,4 millones en 1990 a 35.3 millones en el 2000, superando aún el ritmo de los asiáticos de 53 por ciento. Como se observa en la **Gráfica 19**, la población aumentó por grupo, siendo los latinos en general y los mexicanos, en particular, el grupo con el crecimiento más dinámico entre 1990 y el 2000, superando enormemente a la comunidad de cubanos y puertorriqueños en Estados Unidos [US Census Bureau, 2001].

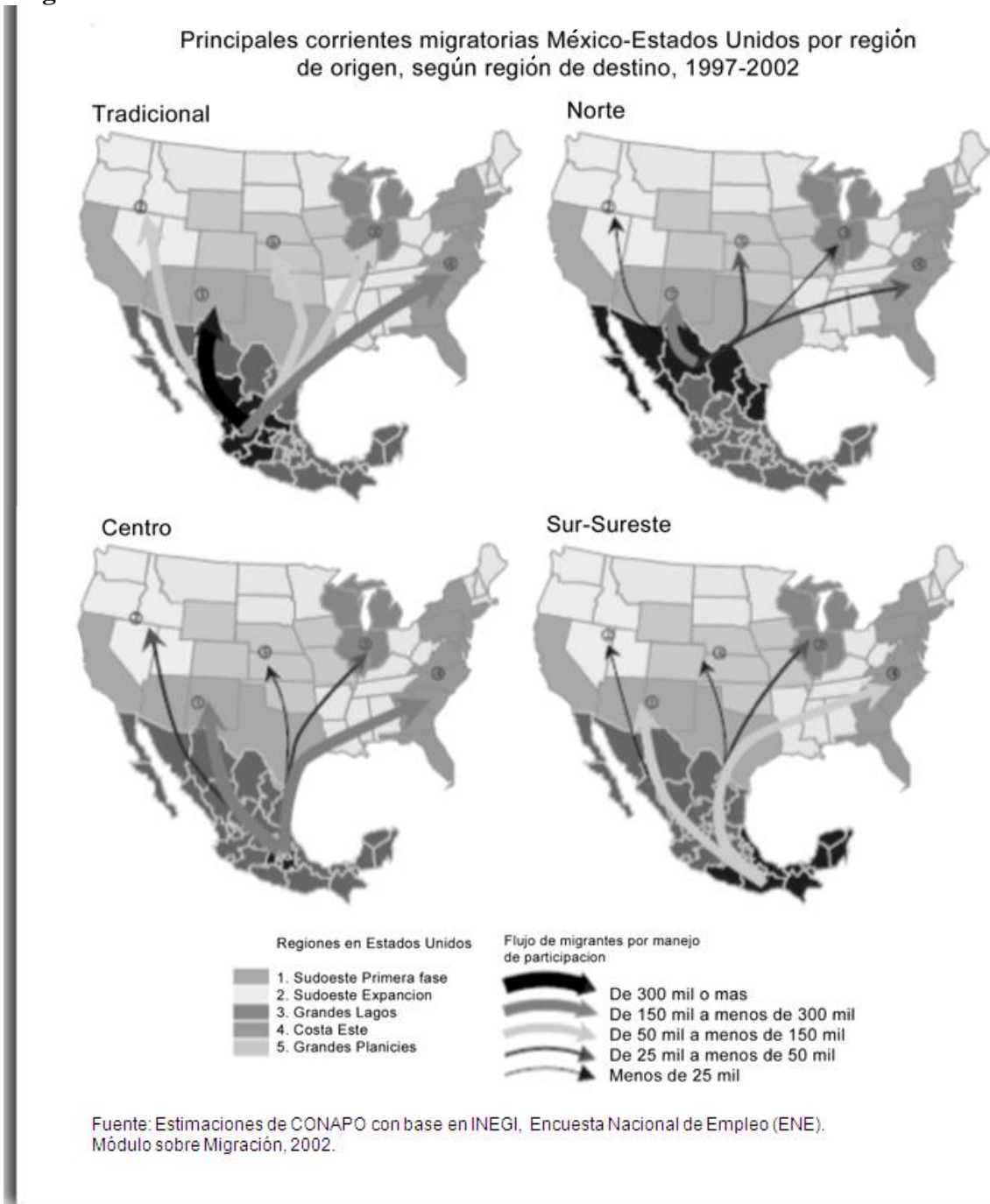
En base a las encuestas nacionales de 1992 y 1997 y el módulo de migración de la ENE de 2002, el 40 por ciento de los mexicanos que migraron hacia Estados Unidos entre 1995 y 2000, provenían de la región tradicional: Jalisco (10.9 por ciento), Michoacán (10.6 por ciento), Guanajuato (10.4 por ciento); en menor medida Zacatecas (4.2 por ciento) y San Luis Potosí (4 por ciento); sin embargo, desde la década de los noventa, dos estados de la región centro del país se han perfilado como grandes expulsores de mano de obra: Estado de México (8.1 por ciento), y el Distrito Federal (4.8 por ciento). Asimismo, la región sur-sureste empezó a mostrar una cada vez mayor propensión migratoria, después de multiplicar casi 3 veces su tamaño, al pasar de 368 mil a 1.1 millones de personas entre 1990 y 2005: Veracruz (5 por ciento), Guerrero (4.7 por ciento), Puebla (4.4 por ciento), Hidalgo (3.9 por ciento) y Oaxaca, (3.6 por ciento). Por su parte la región norte ha preservado su posición como la segunda región con más emigrantes, siendo los estados de Baja California y Chihuahua los mayores expulsores de mujeres³³.

Aunque en la década de los ochenta los flujos de migrantes mexicanos comenzaron a reorientarse a zonas donde tradicionalmente había una mayor concentración de otros grupos de inmigrantes (Nueva York o Florida) o en regiones donde la presencia inmigrante era prácticamente nula (por ejemplo, Carolina del Norte) [CONAPO, 2008], la población mexicana y de origen mexicano ha seguido un patrón de distribución similar al que tenía en el Primer y Segundo Programa Bracero: California, Texas, Arizona, Illinois, Nevada y Colorado. La concentración más grande se encuentra en la región suroeste de Estados Unidos que cuenta con grandes poblaciones hispanas: Los Ángeles (California), Harris (Texas) y Cook (Illinois). A su vez, los mexicanos componen la mayoría de los hispanos en Phoenix, El Paso, Dallas, San José, Houston, San Antonio y Chicago [Guzmán, 2001]. Este último opera como centro concentrador y redistribuidor de mano de obra mexicana para toda la región de los Grandes Lagos [Durand, 2003].

El Módulo sobre Migración de la Encuesta Nacional de Empleo, levantado en 2002 en donde se indaga la entidad de origen y destino de los flujos migratorios se restringe a 24 entidades federativas de México, cuyos destinos regionales se presentan en la **Figura 2**. En conjunto, estas entidades fueron origen de 91.1 por ciento del total de personas que migraron del país en el periodo 1997-2002 [CONAPO, 2005].

³³ Véase: Wayne Cornelius. *Los Migrantes de la Crisis: The Changing Profile of Mexican Migration to the United States*, en Mercedes González de la Rocha y Agustín Escobar Latapi (eds.), *op. cit.*; el proyecto Cañón Zapata de Bustamante, y el trabajo reciente de Massey y Durand en torno a Puebla y Oaxaca. En: Revista de *comercio exterior*, abril de 2000.

Figura 2.



El Censo 2000 contó 281,4 millones de residentes en los Estados Unidos, de los cuales el 12.5 por ciento eran hispanos y el 7.3 por ciento mexicanos distribuidos de la siguiente manera: el 55.3 por ciento vivía en el oeste, el 31.7 por ciento en el sur, el 10.7 por ciento en la región central y el 2.3 por ciento en el noreste; la población hispana representó el 24.3 por ciento de la población en el oeste, la única región en la cual los hispanos sobrepasaron el nivel nacional del 12.5 por ciento³⁴ (**Figura 3**). Como se observa en la **Figura 4**, en 2006 California permanece como el estado con mayor concentración de mexicanos, principalmente en Los Ángeles y Riverside, seguidos por San Diego, San Francisco y Fresno; asimismo, sobresale Dallas, Houston y San

³⁴ CONAPO, 2005.

Antonio, en Texas, y la ciudad de Chicago. Cabe señalar que los mexicanos han ido aumentando su presencia en ciudades como Nueva York, Atlanta y Denver.

Figura 3.

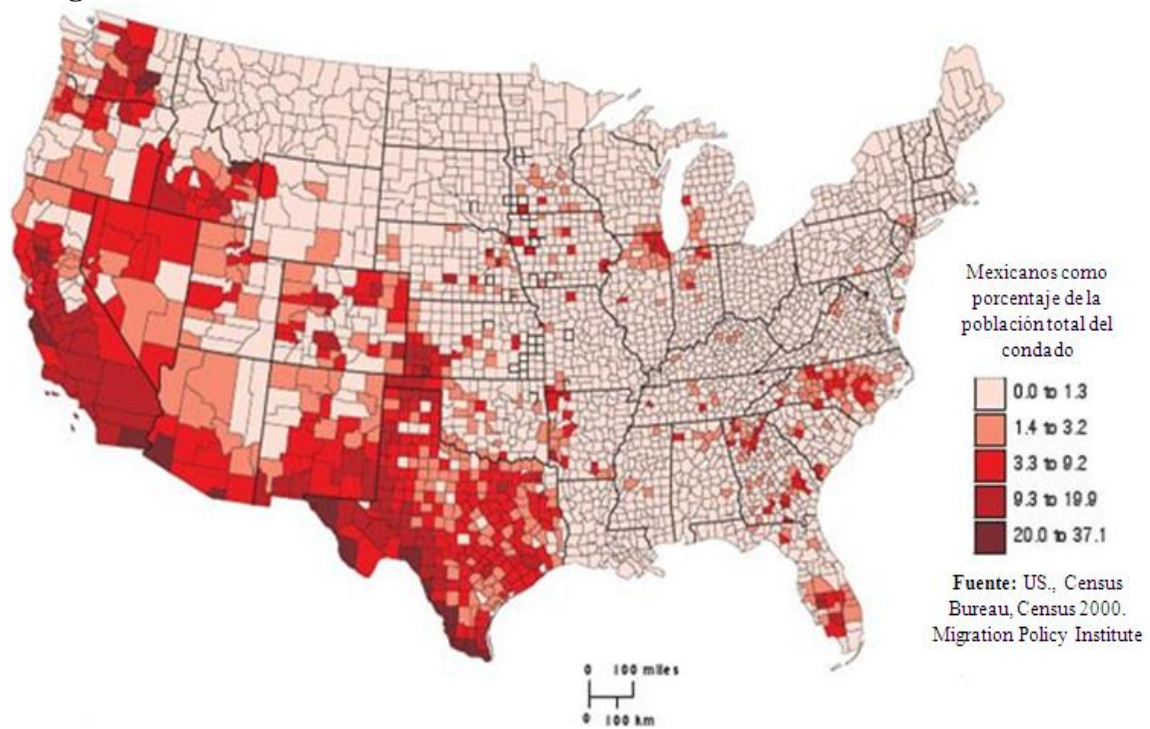
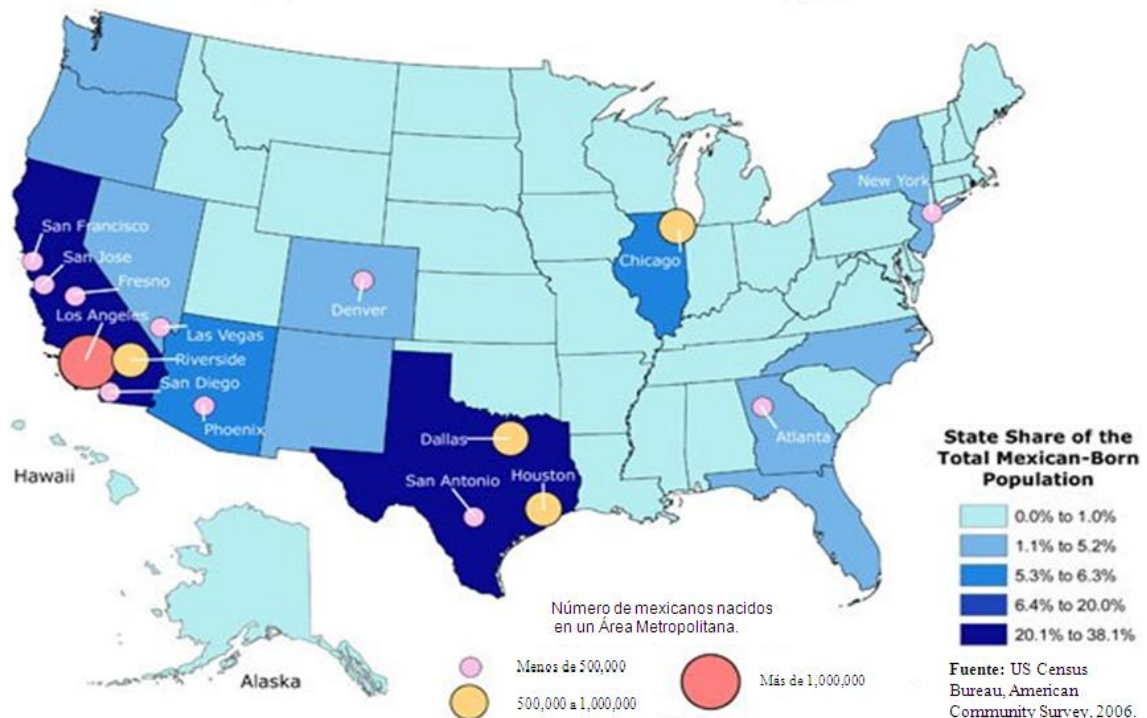


Figura 4.

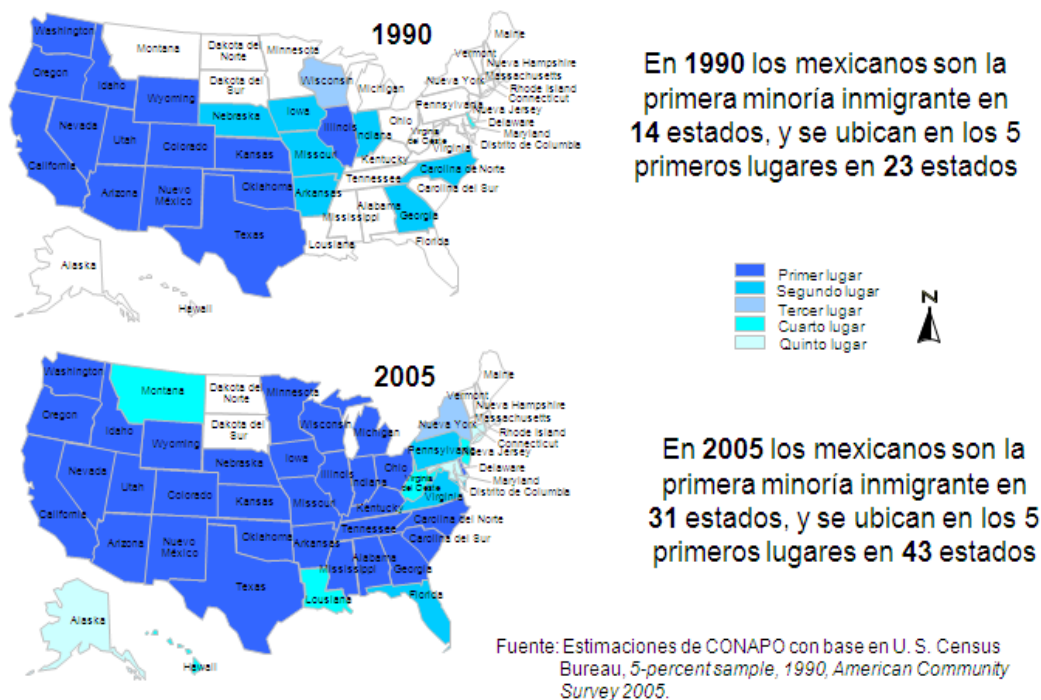


De acuerdo a CONAPO, entre 2000 y 2004 migraron hacia Estados Unidos 1 millón 938 mil mexicanos a buscar oportunidades de empleo, sin embargo, la efectividad de las acciones del SIN, el reforzamiento de la Patrulla Fronteriza, así como la estructura del

mercado de trabajo en varios estados de la Unión Americana, provocaron que parte de la población mexicana –probablemente aquellos con más conocimiento de los mercados de trabajo y una situación legal más favorable–, realizará desplazamientos interregionales, siendo la región tradicional la que cuenta con mayor nivel de dispersión y dinamismo, es decir, los migrantes se redirigieron a lo largo y ancho del territorio norteamericano, especialmente hacia regiones que entraban en etapas de mayor crecimiento y expansión económicos, por ejemplo la costa Este y la región de los Grandes Lagos [CONAPO, 2005]. Aunque la diversificación de los lugares de destino para los migrantes ha disminuido gradualmente la importancia relativa de California como lugar de residencia de los mexicanos, todavía podemos hablar de una elevada concentración en éste y otros estados tradicionalmente receptores, ubicados en la zona fronteriza [CONAPO, 2008].

Figura 5.

Estados de la Unión Americana donde los inmigrantes mexicanos se ubican entre los cinco grupos de inmigrantes de mayor tamaño, 1990 y 2005



En 2005 se contabilizaron 10.6 millones de mexicanos residiendo en Estados Unidos, es decir, la población aumentó más de cien veces su tamaño original durante los últimos 105 años, aunque 95 por ciento del incremento registrados (cerca de 10 millones) ocurrió a partir de 1970. Cabe señalar que en el año 2000, 30 por ciento de la población de origen mexicano residente en Estados Unidos era de primera generación y el 32 por ciento de segunda generación³⁵; para el año 2002, cerca del 9 por ciento de la población total de Estados Unidos era de origen mexicano (9.5 millones de personas nacidas en México, 8.2 de primera generación y 7.8 de segunda generación), mientras que en 2005 los descendientes de mexicanos residentes en Estados Unidos sumó 28.1 millones de personas (8.7 millones eran de hijos de mexicanos y 8.8 millones de segunda y tercera

³⁵ Corona, Rodolfo. *Estimación del número de inmigrantes permanentes de México a Estados Unidos 1850-1990*. El Colegio de la Frontera Norte. Versión electrónica.

generación); cifra 5 veces mayor a la registrada en 1970, cuando ascendía a 5.4 millones³⁶.

En 2006, los mexicanos representaban 30 por ciento de los más de 20 millones de trabajadores inmigrantes en dicho país [CONAPO, 2008]. En 2007 el volumen era cercano a los 11.9 millones, para luego, en 2008 descender su total a 11.6 millones de personas, cifra que para ese año significa el 28.8 por ciento del total de la población nacida en el extranjero residente en ese país; esta situación se asocia por un lado a la crisis económica mundial de 2008 originada en los Estados Unidos tras el colapso de su sistema crediticio e hipotecario, pero también, al reforzamiento de las medidas de seguridad territorial instrumentados después de los atentados del año 2001, los cuales han repercutido tanto en una mayor vigilancia de su frontera con México, así como al menor crecimiento económico de ese país [INEGI, 2010].

Un reporte del *Pew Hispanic Center* indicó que la población indocumentada creció más lentamente entre 2005 y 2008, en comparación a como lo hizo al inicio de la década. De acuerdo con el Centro de Estudios Migratorios, del Instituto Nacional de Migración, de 2006 a agosto de 2008 fueron deportados de Estados Unidos alrededor de un millón 500 mil mexicanos. El número de connacionales repatriados en 2006 fue de 515 mil; en 2007, de 513 mil, y de enero a agosto de 2008 la cifra registrada fue de 406 mil casos³⁷.

Aun cuando en las últimas tres décadas se ha incrementado el flujo de migrantes a Estados Unidos procedentes de otros países (específicamente de América Latina), la población de origen mexicano se ha reafirmado como el grupo de inmigrantes más numeroso dentro de Estados Unidos, sin embargo sus niveles de ciudadanía son los más bajos.

Con base en datos de *Bureau of Census, Current Population Survey (CPS)*, de 1996 a 2008, el promedio de los migrantes mexicanos –hombres– que participaron en el mercado laboral se mantuvo en 55 por ciento, con variaciones de un punto porcentual en 2000 y 2002 (54 por ciento hombres, 46 por ciento mujeres). A su vez, las políticas migratorias y el proceso de transformación del mercado de trabajo, permitió la incorporación de una cantidad importante de mujeres en Estados Unidos, en su mayoría jóvenes con una edad media de 26 años, quienes con o sin documentos, tomaron la decisión de cruzar la frontera para trabajar o buscar trabajo³⁸.

La composición por edad confirma, por una parte, el carácter joven de los inmigrantes mexicanos residentes en ese país, ya que el 13 por ciento de los mexicanos en Estados Unidos era menor de 15 años; 70 por ciento se encontraba entre los 15 y 44 años de edad; y 17 por ciento tenía 45 años o más [CONAPO, 2000], siendo aproximadamente 24 años la edad media; la más baja en comparación con el resto de los hispanos y de la población nativa (26 y 34 años, respectivamente)³⁹; por otra parte, también se confirma la naturaleza laboral de la migración, ya que en países desarrollados como Estados Unidos, la población tiende a presentar tasas de natalidad y mortalidad bajas, por lo que

³⁶ CONAPO 2000 y 2005; US Census Bureau, Current Population Survey (CPS), marzo de 2005.

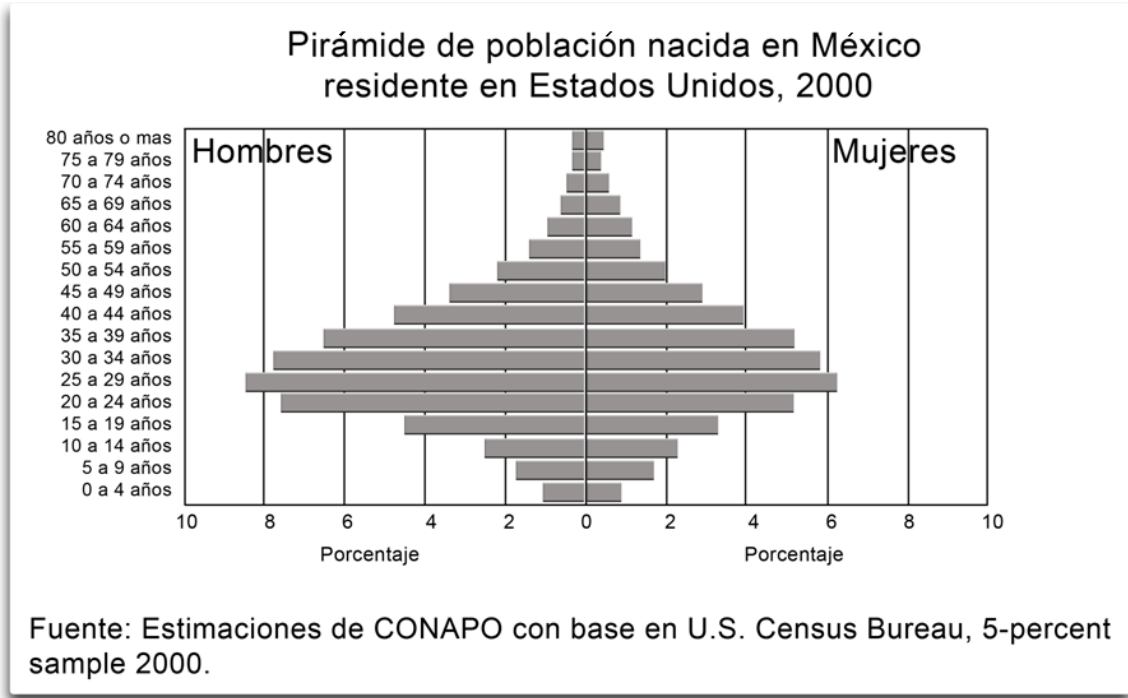
³⁷ *EU deporta al mes 40 mil paisanos*. El Universal, noviembre, 2008.

³⁸ La tasa de participación de las mujeres de origen mexicana se mantuvo levemente inferior al de todas las mujeres blancas (59.6 por ciento), e incluso al de las afro-americanas de 62 por ciento [Levine, 2003].

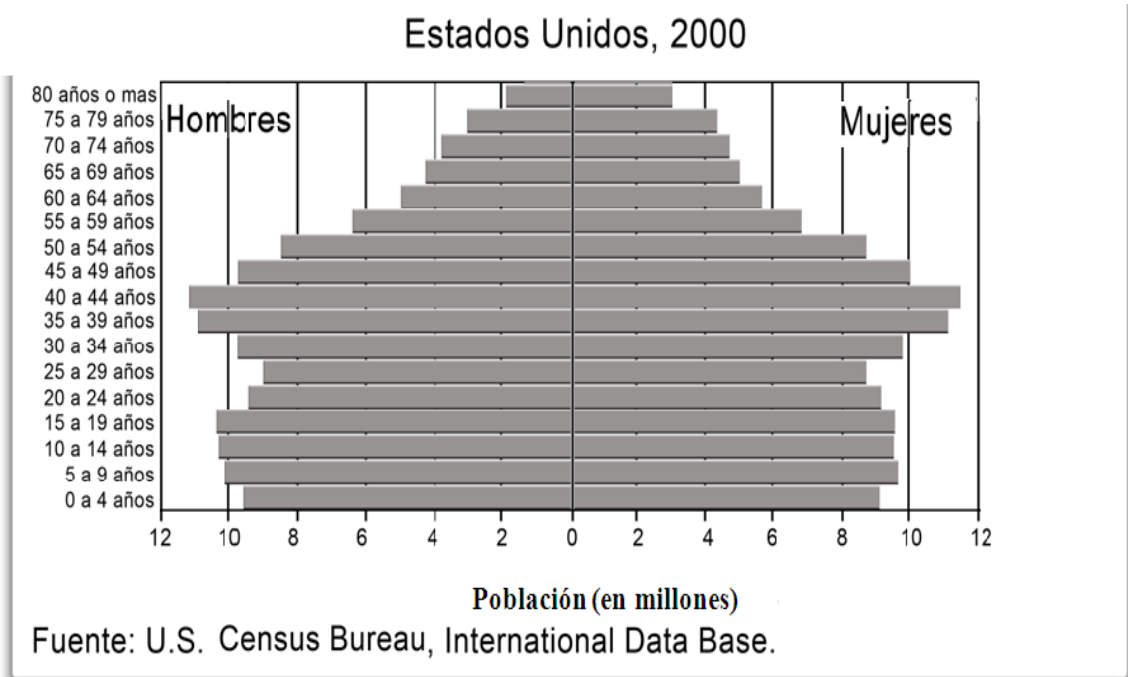
³⁹ Mientras el 25.7 por ciento de la población estadounidense tenía menos de 18 años en el 2000, el 35 por ciento de los hispanos tenía menos de 18 años [Guzmán, 2001].

los inmigrantes llegan a compensar la salida de los trabajadores que se van retirando del mercado de trabajo.

Gráfica 20.



Gráfica 21.

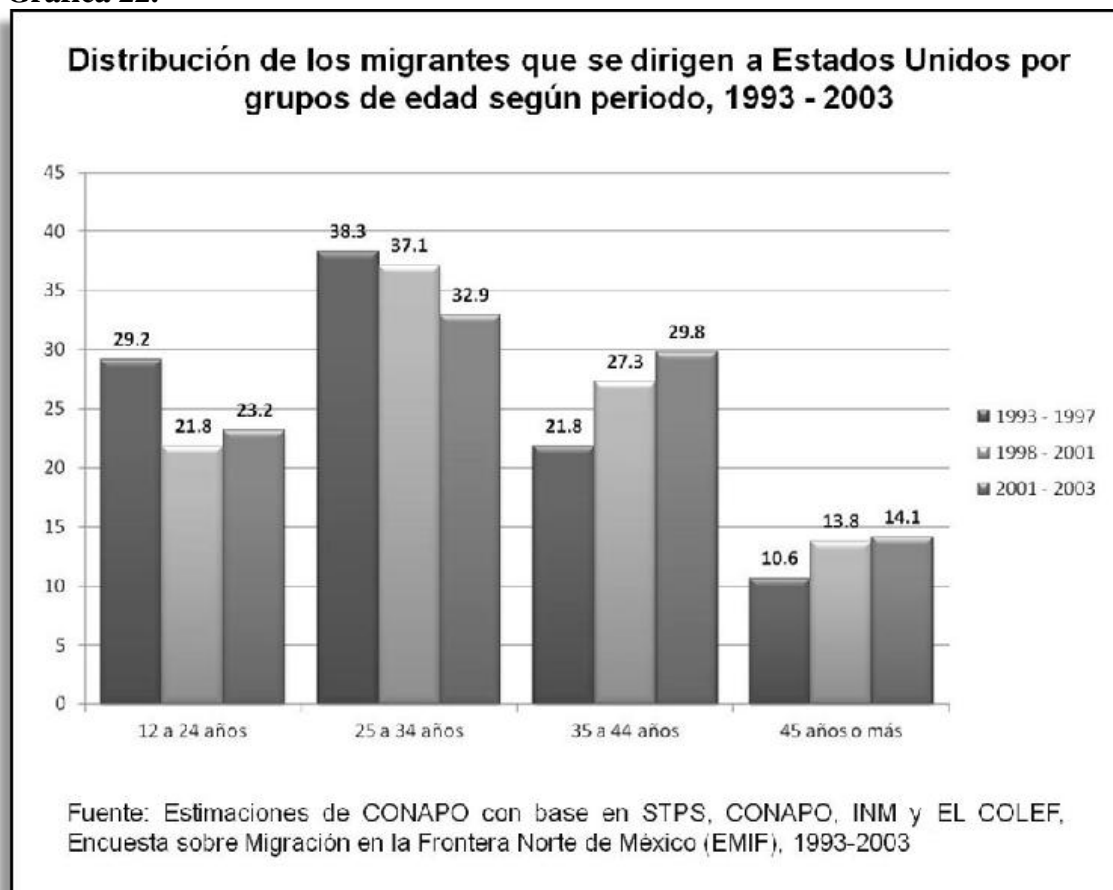


Esta sustitución imperfecta entre la mano de obra local y la mano de obra inmigrante es coherente con datos más recientes según los cuales los trabajadores más afectados por la

entrada de inmigrantes serian los inmigrantes llegados antes, ya que son ellos los que sienten el peso de cualquier ajuste en el mercado laboral⁴⁰.

El porcentaje de los hombres en edades entre 15 y 39 años es mayor al de las mujeres (33.1 y 24 por ciento, respectivamente). En términos totales, dicho indicador es de 126 hombres por cada 100 mujeres; para el periodo 1990-1999 el indicador disminuye a 117 hombres por cada 100 mujeres después de haber alcanzado un valor de 125 en la población que ingresó en el amplio intervalo comprendido entre 1989 y los años precedentes; entre 2000 y 2007, el indicador muestra una relación de 136 hombres por cada 100 mujeres [INEGI, 2010].

Gráfica 22.



Al establecer por nivel de educación la información anterior, tenemos que 74 por ciento de los residentes mexicanos de 25 años o más de edad posee una escolaridad inferior a preparatoria completa; 24 por ciento tiene una escolaridad de preparatoria completa o estudios de licenciatura incompleta; y dos por ciento cuenta con estudios de licenciatura o posgrado⁴¹.

En el año 2000, el 49 por ciento de la población de origen mexicano no había concluido la enseñanza media superior o *high school* y solo el 6.9 por ciento de las personas de origen mexicano tenían títulos universitarios [Levine, 2003].

⁴⁰ PNUD, 2009.

⁴¹ CONAPO, 2000.

Aunque la cifra de migrantes sin educación se redujo un 3 por ciento en 10 años (de 8.5 en 1993 a 5 por ciento en 2003), los mexicanos, junto con los centroamericanos y dominicanos, se ubican en el extremo más bajo del nivel educativo de la población en edades laborales en ese país⁴². No obstante, entre la población extranjera probablemente la relación educación-trabajo no sea tan directa, dado que dependerá de la posibilidad de obtener en el país receptor el reconocimiento de las credenciales educativas de los países de origen en el país de destino⁴³.

3. ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA MIGRACIÓN LABORAL

El desplazamiento de la población nativa estadounidense hacia las ocupaciones en los niveles más altos de la escala laboral, ha favorecido la apertura de “nichos de empleos para inmigrantes” en los puestos de trabajo de baja calificación y baja remuneración, con poca o nula protección social y laboral. En el caso de la población de origen mexicano, aunque en conjunto se ha consolidado como la población extranjera con la tasa de participación más alta en el mercado laboral de Estados Unidos, su inserción muestra una clara desventaja en comparación con otros grupos de latinos, con los afroamericanos y sobre todo, frente a los blancos.

Esta exclusión suele vincularse con el lugar de nacimiento o el estatus migratorio, sin embargo, la segmentación laboral obedece, en buena medida, a los requerimientos de Estados Unidos y a la complementariedad histórica que mantiene con México.

A partir del cambio de régimen de acumulación y la transformación económica mundial, el aumento exponencial del flujo migratorio produjo un fenómeno socio-económico altamente complejo. La población migrante tuvo que adaptarse a las condiciones de un mercado laboral flexible y contradictorio, ya que si bien Estados Unidos se ha beneficiado de la mano de obra inmigrante, las restricciones a la migración y los sentimientos xenofóbicos, dificultaron aun más el acceso a algunos sectores económicos, a mejores ingresos y a prestaciones sociales básicas.

Así pues, considerando el tamaño y las principales características sociales y demográficas de los migrantes mexicanos, en este apartado veremos las condiciones en las que se insertan al mercado de trabajo estadounidense desde un panorama general: sectores en los que trabajan, actividades que desempeñan, ingresos que perciben; y las características económicas principales de los estados en donde históricamente el número de mexicanos es más elevado (California, Texas, Arizona). Además, es importante señalar el monto de remesas que se produce entre México y Estados Unidos, ya que este indicador nos permite advertir el alcance del fenómeno migratorio.

⁴² *Los mexicanos en el mercado laboral estadounidense*. Migración internacional. Año X, núm. 21 Boletín editado por el Consejo Nacional de Población, 2007.

⁴³ Silvia E. Giorguli Saucedo, Selene Gaspar Olvera, Paula Leite. *La migración mexicana y el mercado de trabajo estadounidense. Tendencias, perspectivas y ¿oportunidades?* Consejo Nacional de Población, 2007.

3.1. La situación del migrante en el mercado de trabajo de Estados Unidos

3.1.1. Según sector y actividad económica

La expansión de la economía estadounidense durante el siglo XX, atrajo a cientos de miles de trabajadores inmigrantes al mercado de trabajo secundario, es decir, hacia aquellas actividades de baja remuneración y calificación que resultan poco atractivas para los trabajadores locales.

De acuerdo a la información de Elaine Levine⁴⁴, antes de 1981, el 53.4 por ciento de la mano de obra mexicana se concentró mayoritariamente en el sector primario (agricultura y minería); después de 1990, sólo el 26.4 por ciento de los que migraron se emplearon en labores agrícolas, dándose un cambio a favor de los sectores secundario y terciario de la economía, especialmente en los puestos ubicados en base de la pirámide ocupacional, es decir, en los servicios de baja calificación, con menor nivel de ingresos, en condiciones de vulnerabilidad laboral y que hacen uso más intensivo del factor trabajo (servicios personales y de distribución) [Durand, 2007].

Aunque “se ha demostrado que los migrantes urbanos prefieren los trabajos ciudadanos” [Alarcón; Durand; González; Massey; 1991]; la mayor diversificación ocupacional y sectorial que se observa a partir de la década de los ochenta puede ser atribuida a la transformación gradual del sistema capitalista, así como a la composición socio-demográfica de los trabajadores estadounidenses, quienes comenzaron a desplazarse hacia actividades en niveles más altos en la escala ocupacional [CONAPO, 2005], en donde se requiere mayor calificación e implican mejores condiciones laborales; ello explicaría el aumento en los puestos de trabajo a nivel de ejecutivos, profesionales y técnicos [Castells, 2003. En CONAPO, 2007].

En 1996, el 53 por ciento de los emigrantes mexicanos se ocupaban en el sector terciario de la economía de Estados Unidos; en el año 2000 esta proporción se redujo 2 por ciento, situando al 51 por ciento de la población de 15 años o más laborando dentro del sector terciario, el 36 por ciento en el sector secundario y solo el 12 por ciento dentro del sector primario⁴⁵.

Para el año 2002, más del 60 por ciento de toda la población de origen mexicano en Estados Unidos se reparte, en proporciones más o menos iguales, entre puestos que no demandan un alto perfil educativo sino simplemente un entrenamiento, experiencia laboral o una certificación: obreros no calificados (22.6 por ciento), técnicos, ventas y apoyos administrativos (22 por ciento), y servicios (20.3 por ciento). El 16 por ciento se desempeña como obreros calificados, el 12.2 por ciento en puestos que requieren de licenciatura en adelante como directivos o como profesionistas, y solamente el 6.8 por ciento en actividades relacionadas con la agricultura, la pesca y la silvicultura [Levine, 2003].

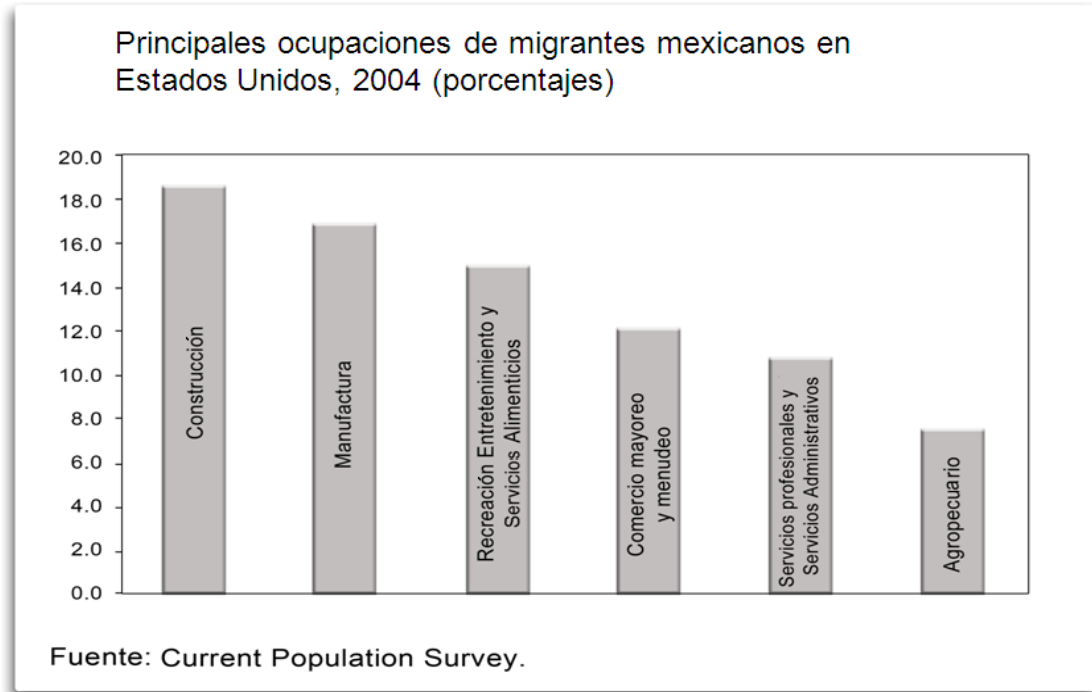
Según datos del Colegio de la Frontera Norte y del *Current Population Survey* (2004), los inmigrantes mexicanos laboran principalmente en la construcción y manufactura; para 2005, la construcción y extracción ocuparon aproximadamente el 20 por ciento de

⁴⁴ Levine, Elaine. *Inserción de Migrantes Mexicanos, y otros Latinos, en el Mercado Laboral Estadounidense*. Centro de Investigaciones sobre América del Norte (CISAN), Universidad Nacional Autónoma de México, 2003.

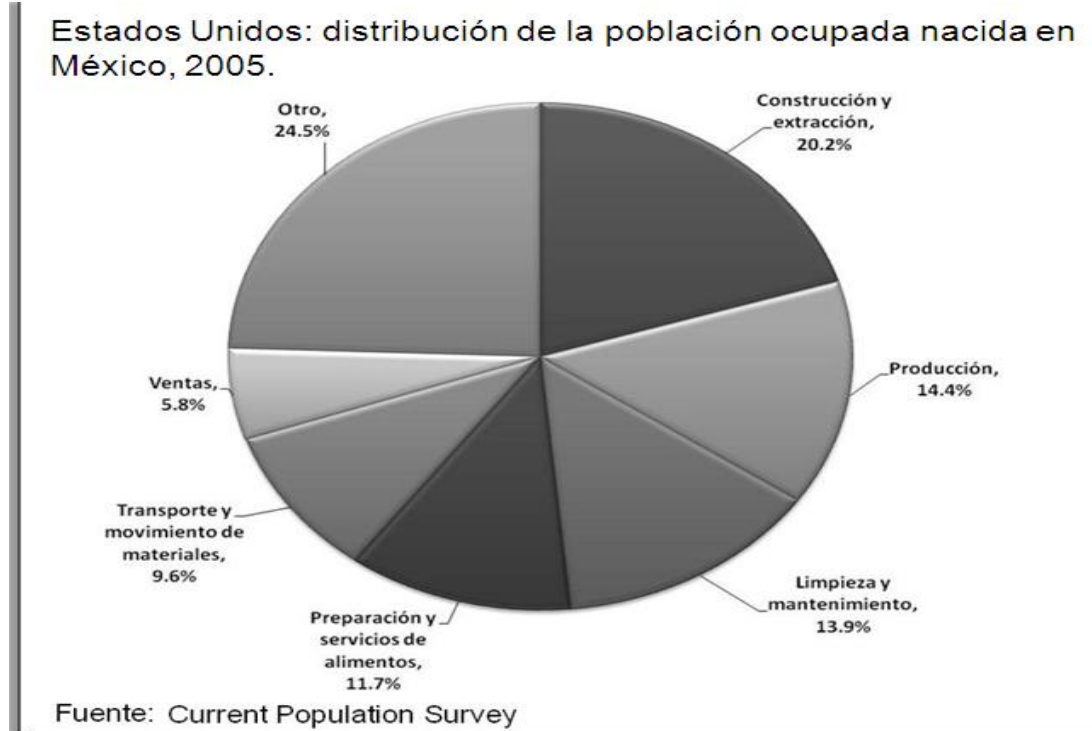
⁴⁵ Estimaciones de CONAPO con base en *Bureau of Census, Current Population Survey*, marzo 1996,1997, 1998, 1999, 2000, 2001 y 2002.

la población; en las industrias metálica básica, de maquinaria y equipo; alimenticia y del vestido (14.4 por ciento); mantenimiento y limpieza (13.9 por ciento); preparación y servicio de alimentos (11.7 por ciento); transportación (9.6 por ciento); y el 24.5 por ciento en otras ocupaciones⁴⁶, tal y como se puede observar en la **Gráfica 23 y 24**.

Gráfica 23.



Gráfica 24.



⁴⁶ Alarcón, Cruz, Díaz-Bautista, González-König, Izquierdo, Yrizar, Zenteno. Colegio de la Frontera Norte, diciembre de 2008.

La participación masculina de los mexicanos se ha caracterizado por su permanencia en trabajos de carácter manual y de baja remuneración, principalmente en la agricultura y la industria. En el caso de las mujeres, su participación ha ido en aumento dentro de las ocupaciones con mayor nivel de escolaridad y/o capacitación previa, por ejemplo en los servicios sociales y personales (incluye ocupaciones tales como maestros y aquellos orientados al cuidado de niños, discapacitados o ancianos), los cuales se destacan por la presencia de contratos temporales, empleo a tiempo parcial, trabajo no asalariado y la feminización, sin embargo, existen ciertas ocupaciones que demandan por igual a hombres y mujeres mexicanos [CONAPO, 2007].

En tanto, los trabajadores mexicanos de segunda o más generaciones tienen mayor presencia en el comercio, actividades turísticas y en las manufacturas⁴⁷. Si bien este perfil ocupacional muestra un avance con respecto a los inmigrantes de primera generación, la posición especialmente desventajosa de los mexicanos que trabajan en Estados Unidos se extiende a sus descendientes, al menos hasta la segunda generación⁴⁸. Esta situación -según explican diversos autores-, surge de la falta de autorizaciones para trabajar, de la poca o nula experiencia previa, de las características socio-demográficas, pero principalmente a que poseen bajos niveles de escolaridad. A este argumento -el cual es cuestionable- se debe añadir la ausencia de acuerdos para otorgar equivalencias en las credenciales educativas, además de que la inserción laboral de los migrantes con educación superior no corresponde -en muchos casos- con su nivel de calificación, el cual deriva del evidente proceso de discriminación y exclusión que se acentúa más en las mujeres que en los hombres⁴⁹.

Como total de la fuerza laboral de Estados Unidos, la mano de obra mexicana constituye poco más del 12 por ciento del sector primario, el 8 por ciento del sector secundario y 3.2 por ciento del sector terciario⁵⁰. Visto de otra manera, la aportación anual de los mexicanos al crecimiento de la economía estadounidense, ha ido en aumento y para el 2008 representó aproximadamente el 3.8 por ciento de su PIB [BBVA Bancomer, 2011].

3.1.2. Nivel de Salarios. Ingreso por actividad

En general, los niveles salariales son muy altos en Estados Unidos (arriba de 90 por ciento en los últimos diez años)⁵¹, sin embargo desde la década de los ochenta, se ha venido observando mayor desigualdad en la distribución del ingreso, la cual está sujeta a distintos factores: edad, género, grado de estudios, actividad, sector y área geográfica en la que se emplean. En el caso de los migrantes también influye la nacionalidad, el nivel del idioma inglés, la calificación y experiencia, tanto laboral como migratoria; las credenciales para trabajar y el tiempo de estancia en el país.

⁴⁷ Servicio de Estudios Económicos, de México y Fundación BBVA Bancomer. *Situación Migración México*. Edición de junio (2009), BBVA Bancomer.

⁴⁸ Levine, 2003.

⁴⁹ *Ibidem*.

⁵⁰ *La nueva era de las migraciones. Características de la migración internacional en México*. CONAPO, México DF., 2005.

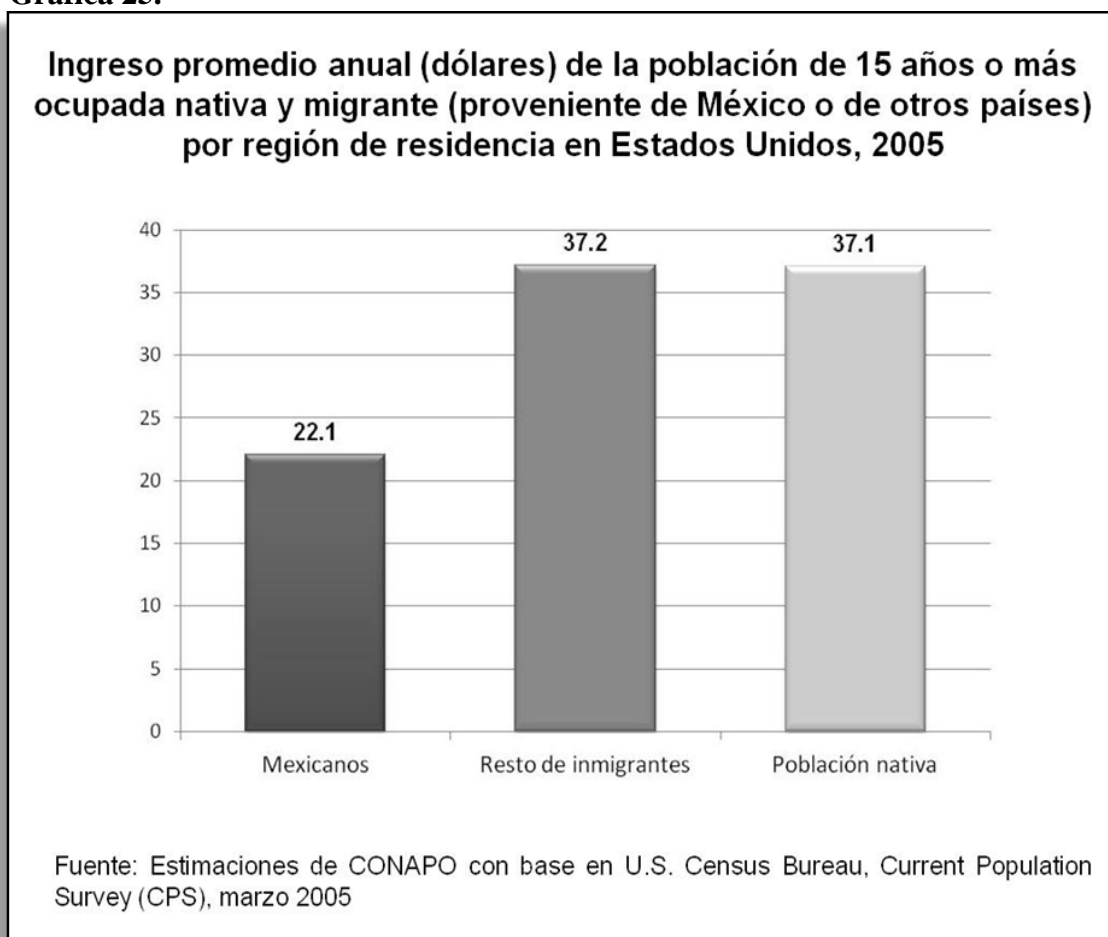
⁵¹ CONAPO, 2007.

“La brecha salarial entre los trabajadores inmigrantes y los nativos se ha utilizado como una medida clásica de integración económica de los primeros a la sociedad de destino”⁵².

“En el caso de la migración hacia Estados Unidos, el patrón de los ingresos ha seguido tendencias diferenciadas dependiendo del país de origen, el sexo y el nivel educativo” [CONAPO, 2008].

Según datos de BBVA, entre 1990 y 2007, el ingreso real de un trabajador nacido en Estados Unidos -en casi todas las áreas metropolitanas- se incrementó entre el 6.6 por ciento y el 9.9 por ciento, lo que equivale en promedio a un incremento de 5,100 dólares anuales a precios constantes de 2005⁵³; a su vez, los ingresos más bajos los recibieron los trabajadores latinos, siendo los mexicanos y las mexicanas, respectivamente, quienes se ubican en los estratos más bajos de la escala salarial estadounidense: el salario promedio que reciben los migrantes mexicanos, medido a precios constantes de 2000, disminuyó en 38 por ciento en el curso de 25 años (de 11.7 a 7.2 dólares/hr)⁵⁴.

Gráfica 25.



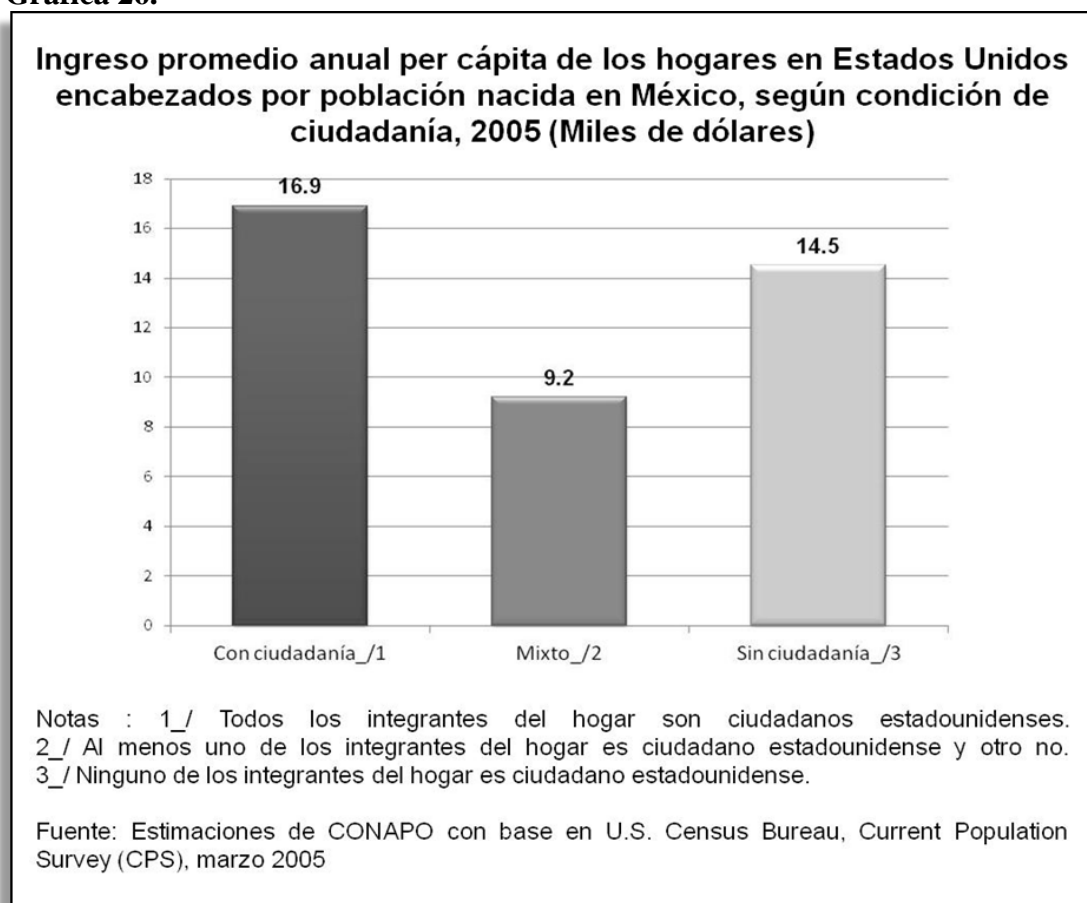
⁵² Alba, Castillo y Verduzco, 2010.

⁵³ “En la edición de noviembre de 2009 de *Situación Migración México* mostramos resultados que apuntan en esa dirección”: *Situación Migración México*, Noviembre 2010. Servicio de Estudios Económicos de Grupo BBVA. Fundación Bancomer

⁵⁴ Delgado Wise, Raúl. Mañán García, Oscar. *Migración México-Estados Unidos e Integración Económica*. Política y Cultura, Núm. 23. UAM-Xochimilco. México, 2005.

Estas distinciones se justifican por la proporción de mexicanos que no cuentan con experiencia y/o autorización para trabajar. En estos casos, el pago oficial por hora o a destajo fue de aproximadamente unos 800 dólares al mes (para los migrantes sin documentación); y para aquellos que contaban con experiencia y papeles, recibieron aproximadamente 1,000 dólares, es decir, casi 200 dólares más por realizar la misma actividad: “el hecho de contar o no con autorización (documentos) para trabajar en Estados Unidos, no es un factor determinante para encontrar trabajo, pero sí en la remuneración percibida”⁵⁵.

Gráfica 26.

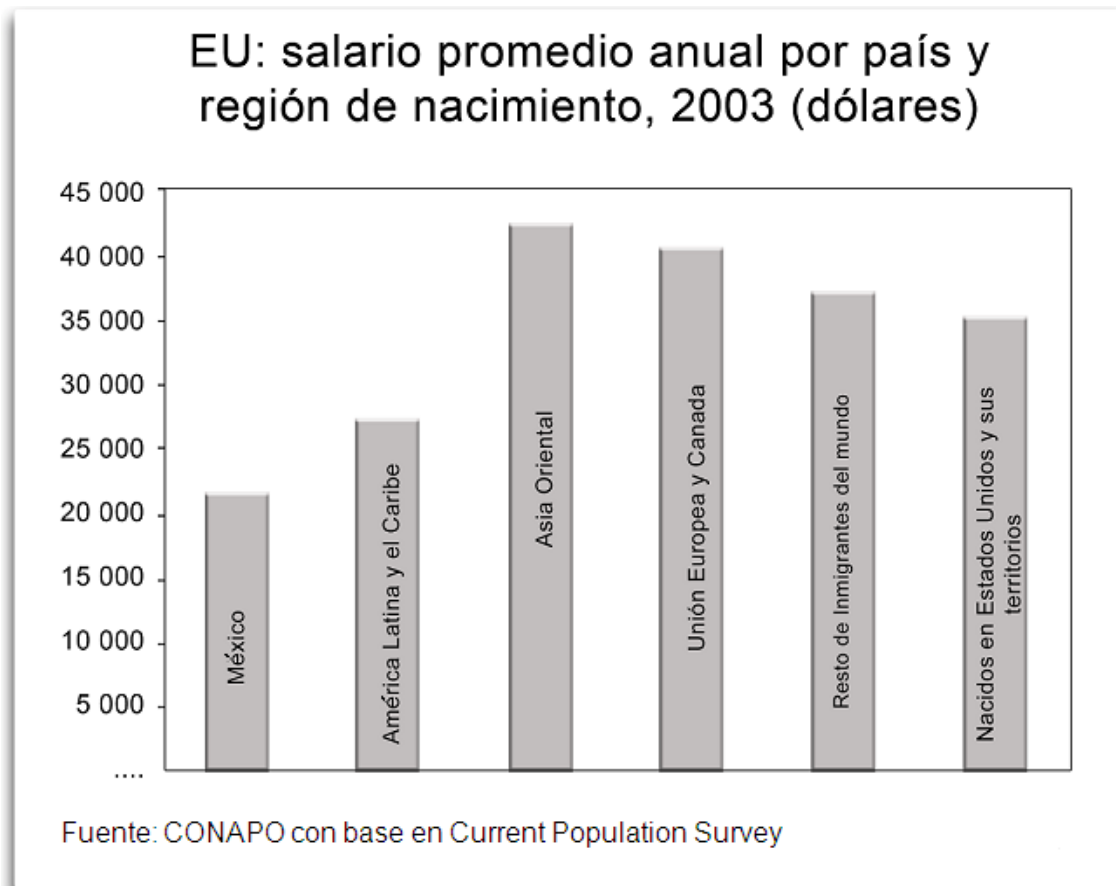


Sin embargo, en ocupaciones similares y en condiciones análogas de educación, tiempo de estancia y ciudadanía, los trabajadores nacidos en México reciben un ingreso significativamente inferior al de otras poblaciones y tienen menor acceso a prestaciones, principalmente las mujeres que ingresaron en los últimos años: sólo uno de cada cinco cuenta con seguro médico provisto dentro de su contrato de trabajo, mientras que antes de 2000, una de cada tres tenía esta prestación⁵⁶. Finalmente, el estereotipo del “trabajo mexicano” se traduce *de facto* en la desventaja de ser mexicano, independientemente de las características socio-demográficas que posean [Alarcón; Durand; González; Massey; 1991].

⁵⁵ Cuantía, tiempo de estancia, ocupación y salarios. CONAPO, 2000

⁵⁶ La migración mexicana y el mercado de trabajo estadounidense. Tendencias, perspectivas y ¿oportunidades? CONAPO, 2007.

Gráfica 27.



En promedio, entre 1993 y 1994 la remuneración mensual más alta correspondió al sector servicios (cerca de 930 dólares) y el más bajo lo percibieron los trabajadores del sector primario (aproximadamente de 720 a 740 dólares). Entre 1996 y 1997, las medias salariales de los anteriores eran similares (890 dólares) y el promedio más elevado se situó en el sector secundario (970 dólares)⁵⁷. Sin embargo, la brecha entre los ingresos de inmigrantes y los trabajadores nacidos en Estados Unidos es más evidente en el sector secundario dentro de las ocupaciones más calificadas relacionadas con la construcción (albañiles, carpinteros y electricistas a tiempo completo): los ingresos promedio de los trabajadores nacidos en Estados Unidos es de 45,000 dólares, mientras que los inmigrantes reciben 27,000 dólares por hacer exactamente lo mismo; asimismo, en el grupo mixto de los técnicos, vendedores y en puestos de trabajo de apoyo administrativo, los inmigrantes siempre ganan menos que sus contrapartes nacidas en Estados Unidos⁵⁸, incluso las mujeres se encuentran en condiciones laborales menos ventajosas, en comparación con los varones mexicanos, con las centroamericanas y las dominicanas [CONAPO, 2007].

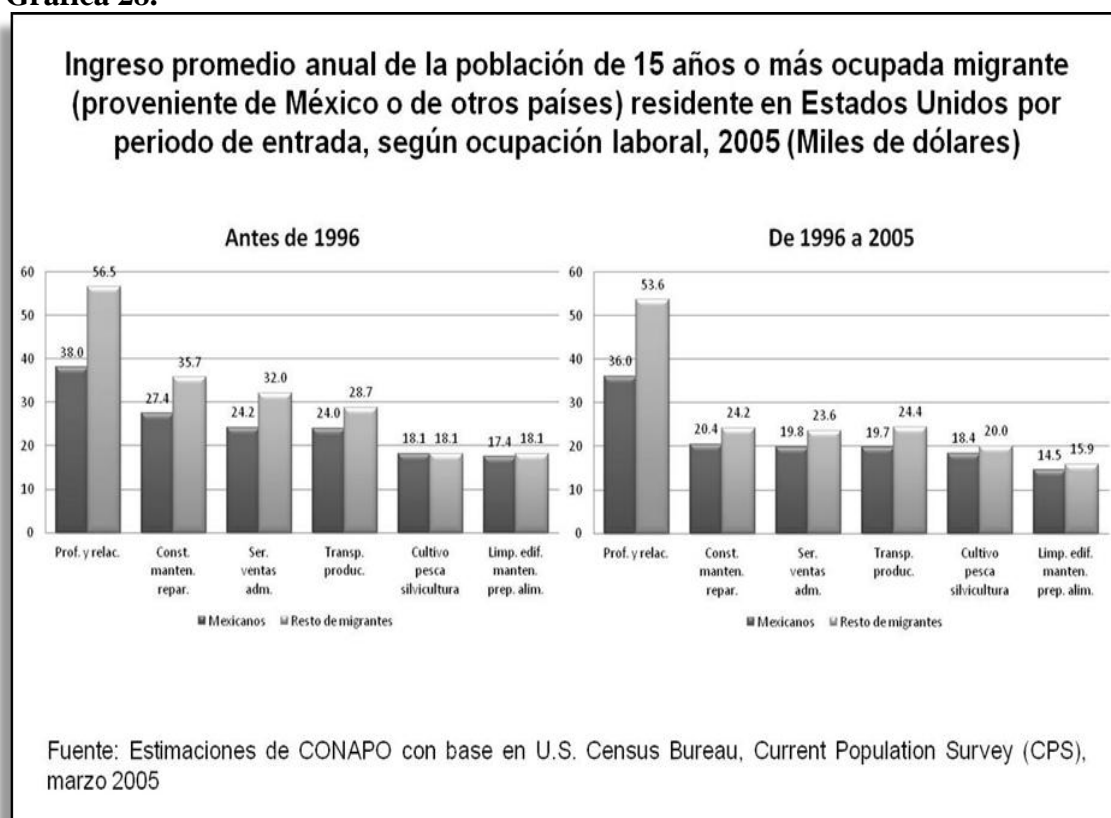
Los trabajadores -inmigrantes o nacidos en Estados Unidos- que se emplean en el servicio y preparación de alimentos, así como las personas que trabajan en la limpieza,

⁵⁷ *Trabajadores temporales en Estados Unidos: cuantía, tiempo de estancia, ocupación y salarios*. José Luis Ávila, Jorge Castro y Rodolfo Tuirán, con el apoyo de Carlos Fuentes y Luis Felipe. CONAPO, 2000.

⁵⁸ *Immigrants and the Economy. Contribution of Immigrant Workers to the Country's 25 Largest Metropolitan Areas with a focus on the five largest metro areas in the East*. Fiscal Policy Institute, December 2009.

reciben un sueldo igualmente bajo: 19,000 dólares al año para los primeros y 21,000 dólares para los segundos, es decir, sueldos por debajo de la mediana nacional anual de los trabajadores a tiempo completo (20,000 dólares). En los últimos años las remuneraciones aumentaron más rápido que el promedio en los servicios personales donde existe una gran cantidad de mujeres que trabajan a tiempo parcial: enfermeras de nivel medio en puestos de trabajo registrados, farmacéuticos y terapeutas de la salud, ganan entre 66,000 y 61.000 dólares; mientras que en ocupaciones especializadas a tiempo completo -médicos, ingenieros, los rubros de administración y abogados-, las ganancias medias anuales de los inmigrantes y los trabajadores nacidos en Estados Unidos son muy por encima de los 80,000 dólares al año⁵⁹.

Gráfica 28.



Aunque estos ingresos representan para los inmigrantes de 10 a 15 veces -o más- de lo que podrían ganar en sus países de origen, en los últimos 25 años el salario real se ha desplomado en 70 por ciento, y más del 85 por ciento de los trabajadores percibe entre 0 y 5 salarios mínimos, monto que equivale aproximadamente 50 por ciento del salario mínimo estadounidense, que es a su vez sólo ligeramente arriba del umbral de pobreza para un individuo, sin dependientes, en dicho país⁶⁰.

En 1996, alrededor del 36 por ciento de los residentes mexicanos se encontraba en situación de pobreza. Este porcentaje tiende a disminuir conforme aumenta el tiempo de estancia, debido a que esta situación implican más años de experiencia, mejor conocimiento de las instituciones estadounidenses -y en algunos casos-, la obtención de

⁵⁹ *Ibidem*.

⁶⁰ Levine, Elaine. *Inserción de Migrantes Mexicanos, y otros Latinos, en el Mercado Laboral estadounidense*. Centro de Investigaciones sobre América del Norte (CISAN). Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), 2003.

documentos para trabajar en Estados Unidos; asimismo una proporción recibe diferentes tipos de apoyo provenientes de los programas de bienestar social del gobierno norteamericano: Asistencia pública, vales alimenticios (*Food Stamps*), *Medicaid* (asistencia médica a las familias con hijos dependientes, a los ancianos o incapacitados), Seguro social y el Programa de ayuda a familias con niños dependientes (AFDC)⁶¹.

“Estados Unidos también se caracteriza por ser uno de los países desarrollados con mayor porcentaje de trabajadores con ingresos inferiores a la línea de pobreza” [Tokman, 2006].

Entre 2007 y 2009, la proporción de migrantes mexicanos en situación de pobreza se elevó en 5 puntos porcentuales, al pasar de 22.1 a 27.1 por ciento. La mayor incidencia se presenta en las mujeres, en las que la proporción cambió de 26.3 a 31.3 por ciento en los mismos años. Aunque en la presente década la población general también ha alcanzado la tasa más elevada, los migrantes mexicanos en Estados Unidos alcanzaron los niveles de pobreza más altos en términos absolutos y relativos: para los asiáticos se elevó de 10.2 a 11.6 por ciento en los mismos años, mientras que en las personas de raza negra pasó de 24.5 a 24.7 por ciento [BBVA Bancomer, 2009].

“Aunque los trabajadores latinos constituyen una proporción creciente de la fuerza de trabajo del país persiste entre ellos, altos índices de pobreza y desempleo, así como bajos ingresos” [Thomas-Breitfeld, 2003⁶²].

3.1.3. Por región y estado

En el año 2000, el 80 por ciento de la población mexicana se concentró en solo seis estados: California (40.97 por ciento), Texas (24.57 por ciento), Illinois (5.54 por ciento), Arizona (5.16 por ciento), Colorado (2.18 por ciento) y Florida (1.76 por ciento)⁶³.

En general, California se ha mantenido como el estado de destino preferido de los trabajadores mexicanos, especialmente ciudades como Los Ángeles, donde el número de personas en 1996 ascendía a 4,327,574, seguida de San Francisco (675,378), Fresno (534,285) y San Diego (516,096)⁶⁴. De acuerdo al Instituto de Política Pública de California, el número de inmigrantes en el estado ha crecido más de cinco veces, de 1.8 millones a 9.6 millones entre 1975 y 2005; tan solo en el año 2000 había un total de 8,455,926 mexicanos, es decir, 25 por ciento de la población del Estado⁶⁵.

Un crecimiento sólido de la población significa una economía fuerte: a nivel nacional, California representa el porcentaje más alto del PIB, en 1989, aportó más del 13 por ciento de Estados Unidos, en comparación con 11.8 por ciento en 1979⁶⁶; de 1997 a

⁶¹ Gómez de León, José y Tuirán, Rodolfo. *Patrones de continuidad y cambio de la migración hacia Estados Unidos*, en: *Migración México-Estados Unidos. Presente y futuro*. CONAPO, 2000.

⁶² En: Levine, 2003.

⁶³ *Características Demográficas Generales: 2000*. US Census Bureau, 2000.

⁶⁴ Las cifras incluyen residentes permanentes, residentes temporales e indocumentados. *Ciudades con mayor número de población de origen mexicano (1996)*. Comisión Binacional México-Estados Unidos. Informe del Estudio Binacional Washington, México, 1997.

⁶⁵ *U.S. Census Bureau, Census 2000*.

⁶⁶ Lowenthal, Abraham. Burgess, Katrina (Compiladores) *La Conexión México-California*. Siglo Veintiuno editores. México, 1995.

2006 el promedio anual fue del 12.9 por ciento⁶⁷; tan solo en 2006, el PIB del estado ascendió a 1,5 billones, siendo el mayor de todos los países del mundo⁶⁸.

Su economía ha dejado paulatinamente de concentrarse en la agricultura y ha ido aumentando la importancia de la industria y los servicios. En 1986, las manufacturas, el comercio, las finanzas y los servicios representaron -cada uno-, por lo menos 17 por ciento del producto bruto del estado. En diciembre de 1989, los empleos relacionados con servicios superaron los 10 millones y representaron más de las cuatro quintas partes de todos los empleos nuevos creados en el estado durante ese año (el sector de ventas dio empleo a 23 por ciento de la fuerza de trabajo no agrícola de California, mientras que los servicios empresariales y de salud emplearon a casi un millón y medio de personas)⁶⁹.

En el caso particular de Los Ángeles (en donde los trabajadores mexicanos han ejercido una influencia económica notable), la tasa de desempleo en 1999, fue de 5.9 por ciento; en 2003 alcanzó el punto máximo con 7 por ciento y comenzó a disminuir gradualmente hasta ubicarse en 5 por ciento para 2007. Por su parte San Diego, registró una tasa de desempleo de 3.1 por ciento en 1999 y de 4.6 en 2007, siendo 2003 -nuevamente-, el año con la mayor tasa de desempleo (5.2 por ciento)⁷⁰. La importancia de San Diego para los inmigrantes se debe a la gran cantidad maquiladoras que se encuentran en la ciudad y a la acelerada creación de nuevos empleos⁷¹: durante 1973 y 1979, se crearon nuevos empleos con una frecuencia de más del 5 por ciento anual y para 1980 la cifra fue de más del 4 por ciento. De 1969 a 1990, el crecimiento manufacturero general fue de más o menos 3.5 por ciento⁷².

Por otra parte, tanto el costo de la vida como los salarios en Los Ángeles, suelen ser más altos que los que prevalecen a nivel nacional. La mediana del ingreso familiar entre los encuestados fue de 20,800 dólares anuales; aunque dicha cifra resulta muy alta en comparación con los niveles de ingresos que prevalecen en México, no lo es cuando se consideran los niveles salariales y el nivel y los costos de la vida en Estados Unidos, o el número de personas que aporta y depende de dicho ingreso familiar [Levine, 2003].

Después de California, Texas, concentra la mayor cantidad de mexicanos (tanto de primera, como de segunda y tercera generación).

Entre 1980 y 1990, Texas aumentó su población total 19.4 por ciento; y 22.8 por ciento de 1990 al 2000. En 1990, la cifra de mexicanos ascendió a 3, 890,820; para el año 2000 el total fue de 5, 071,963, es decir, 24.6 por ciento de la población mexicana en Estados Unidos se ubicaba en este estado⁷³. En 1996, el condado de San Antonio registró 875,130 de mexicanos; enseguida se ubicó Houston con 772,002; McAllen 668,440;

⁶⁷ U.S. Bureau of Economic Analysis, *Gross Domestic Product by State*.

⁶⁸ La economía en síntesis.

⁶⁹ Economic Report of the Governor y California Statistical Abstract, Sacramento, California Department of Finance, 1990.

⁷⁰ Employment Development Department. Labor Market Information Division. California Statistical Abstract. Department of Finance, 2000 y 2008.

⁷¹ Cusminsky, Rosa (Coordinadora). *California: problemas económicos, políticos y sociales*. Universidad Nacional Autónoma de México. Centro de Investigaciones de América del Norte. México, 1995.

⁷² Lowenthal, Abraham. Burgess, Katrina (Compiladores) *La Conexión México-California*. Siglo Veintiuno editores. México, 1995.

⁷³ U.S. Census Bureau, *Census 2000*.

Dallas 571,581; y por último, El Paso con 550,849⁷⁴. Diez años después (2006), las personas de origen mexicano representaron el 34 por ciento de la población de esa entidad, de las cuales 2.2 millones nacieron en México y 5.4 millones en Estados Unidos. De acuerdo al Consejo Nacional de Población, casi 70 por ciento de los inmigrantes mexicanos residentes en Texas ingresaron a Estados Unidos a partir de 1986⁷⁵.

La economía de Texas es la décimo quinta más productiva del mundo, debido a la gran cantidad de compañías petroleras, las cuales aportan billones de dólares cada año; además es el más grande productor de gas natural en los Estados Unidos⁷⁶.

En promedio, de 1997 a 2003, Texas aportó 7.4 por ciento del PIB nacional y a partir de 2004 comenzó a crecer aproximadamente dos puntos porcentuales anuales para terminar en 2006 con 8.1 por ciento, siendo la manufactura y la minería, las actividades que más contribuyeron con la economía local (13.1 por ciento, 9.4 por ciento respectivamente)⁷⁷.

En 2005 los mexicanos representaban 12 por ciento de la población económicamente activa residente en Texas, de los cuales alrededor de 95 por ciento se encontraba laborando⁷⁸.

En el caso de Arizona, su economía se basa principalmente en el cuidado de la salud, comercio al por menor y restaurantes; sin embargo en los últimos años debido al crecimiento acelerado de la población, los bienes raíces se están convirtiendo en la industria de servicios más importante, mientras que la construcción representó el 7.4 por ciento de los empleos del Estado en 2001. Los migrantes mexicanos en Arizona, además de los servicios diversos (40.2 por ciento), se concentran principalmente en la construcción y extracción (12.6 por ciento) y en la transportación (12.8 por ciento). Como consumidores, los extranjeros naturalizados aportaron en 2004 una cantidad de 6.1 mil millones de dólares a la economía de Arizona, mientras que los extranjeros no naturalizados contribuyeron con 4.4 mil millones, equivalentes al 1.6 por ciento y 1 por ciento respectivamente del PIB del estado. Dichas contribuciones se tradujeron respectivamente en 39 mil y 28 mil empleos, equivalentes en conjunto al 3 por ciento de los empleos en Arizona. Los naturalizados aportaron en 2004 por estos conceptos 460 millones de dólares, mientras que los no naturalizados lo hicieron en 320 millones de dólares. En general, se estima que en el año de 2004 el aporte total de la migración se puede traducir en 15 mil millones de dólares provenientes de los extranjeros naturalizados y en 29 mil millones de los no naturalizados; lo que representa respectivamente 4 por ciento y 8 por ciento del PIB total en la economía del estado; es decir 12 por ciento proveniente de la migración⁷⁹.

Sin embargo, la gran flexibilidad mostrada por la mano de obra mexicana para responder a la organización productiva en Estados Unidos, así como las leyes antiinmigrantes en estados como California y Arizona, han permitido que algunos

⁷⁴ *Ciudades con mayor número de población de origen mexicano (1996)*. Comisión Binacional México-Estados Unidos. Informe del Estudio Binacional Washington, México, 1997.

⁷⁵ *De origen mexicano, 34 por ciento de población en Texas*. Notimex. El Universal. México, abril de 2006.

⁷⁶ Nagle, Jeanne. *Texas: past and present*. The Rosen Publishing Group, Inc. New York, 2010.

⁷⁷ Gross Domestic Product by Industry and State: 2006. U.S. Bureau of Economic Analysis, 2007.

⁷⁸ Notimex. El Universal. México, abril de 2006.

⁷⁹ *La Migración en Arizona y los efectos de la Nueva Ley "SB-1070"*. BBVA Research. México, 2011.

inmigrantes se inserten en sectores o regiones diferentes a los tradicionales, considerando que las condiciones salariales y laborales varían según el área geográfica.

Entre 1996 y 2006, las tasas de crecimiento fueron notablemente más elevadas precisamente en las regiones donde la migración mexicana aparece como un fenómeno más reciente; en contraste, las regiones más tradicionales de llegada de los mexicanos ocupados son las que mantienen las tasas más bajas de crecimiento, aunque se mantienen con tasas positivas.

El análisis por actividad económica mostraría cierta especialización regional en cuanto a la disponibilidad de empleos en la industria (Grandes Lagos) y una cierta diferencia en la distribución de las ocupaciones en servicios, más especializados en la Costa Este (producción y sociales) y menos especializados (personales) en la región Sudoeste [CONAPO, 2008].

3.2. Impactos macroeconómicos: Remesas

Si bien para México la exportación de mano de obra constituye una “válvula de escape” ante la contracción del mercado laboral, derivado de los cambios estructurales del modelo neoliberal, el beneficio económico más directo y cuantificable ha sido mediante el dinero que envían los migrantes a sus familiares en México, el cual actúa como pilar de subsistencia en varias regiones y sectores sociales, principalmente en los estados con larga tradición migratoria.

“Las remesas no son un factor decisivo en la decisión de emigrar, pero a menudo facilitan la migración”⁸⁰.

La magnitud de las remesas equivale o incluso supera a otras fuentes de divisas (como la inversión extranjera directa y el turismo internacional). Durand, Parrado y Massey (1996) estimaron que los 2.200 millones de dólares que ingresaron a México en 1990 como remesas habrían generado 6.500 millones de dólares adicionales en actividad económica, lo que equivale al 10 por ciento del valor de los bienes fabricados y al 3 por ciento del Producto Interno Bruto⁸¹. Durante la devaluación del peso (datos correspondientes al período 1995–2002), los flujos de remesas aumentaron 262 por ciento; y de 1989 a 2000, casi se cuadruplicaron [BID, 2005]. En 2003, el flujo de divisas generado por las remesas fue equivalente al 79 por ciento del valor de las exportaciones de petróleo crudo y representó el 2.2 por ciento del PIB [González Amador, 2004].

Aunque las remesas han crecido en los últimos años –al igual que el flujo migratorio–, la gran mayoría de los recursos recibidos se canaliza principalmente a la satisfacción de necesidades básicas e inmediatas (alimentación, salud y educación); en la obtención de bienes de consumo duradero; en la compra y/o mejora de la vivienda; y solo un pequeño remanente –no mayor del 10 por ciento– es destinado al ahorro y a la “inversión productiva” (compra de tierras, implementos agrícolas, ganado, establecimiento de

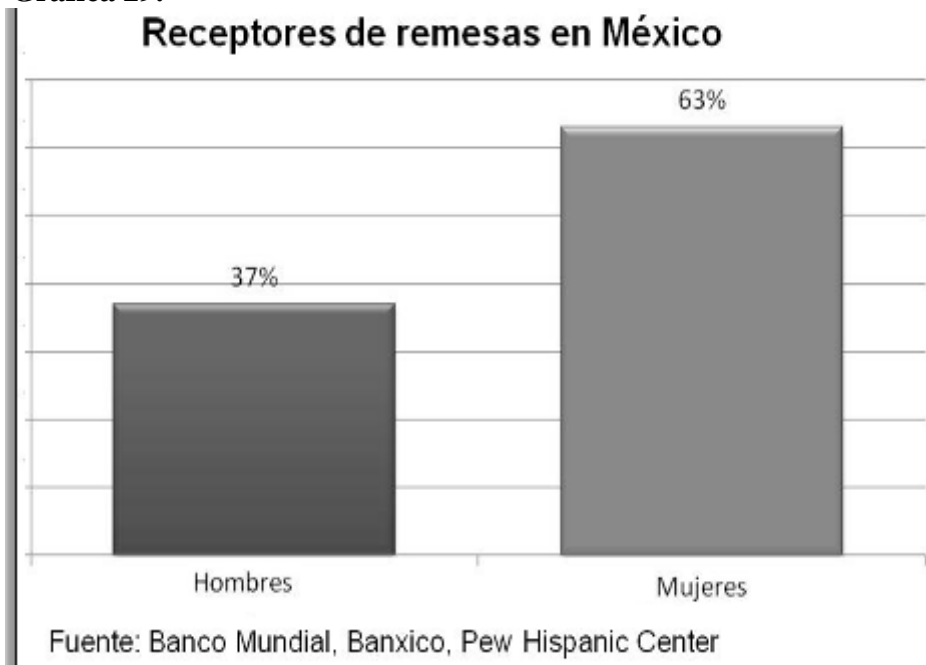
⁸⁰Banco Interamericano de Desarrollo (BID), 2005.

⁸¹ Durand, Jorge, Emilio A. Parrado y Douglas S. Massey. 1996. *Migradollars and Development: A Reconsideration of the Mexican Case*. *International Migration Review* 30 (2).

negocios, etcétera)⁸². Según el área de Análisis de BBVA, las remesas son un elemento muy importante para la manutención de las familias, sin embargo, estos recursos no representan un factor decisivo para detonar el desarrollo sostenible de las comunidades, ya que la política nacional no ha logrado ofrecer incentivos fiscales similares a los que se tienen otras fuentes de divisas⁸³.

Además, *BBVA Research* indica que los municipios más propensos a recibir remesas tienen niveles medios de escolaridad y de desarrollo; tienden a presentar mayores tasas de desempleo; a contar con una mayor proporción de personas en edad adulta, y tienen menor proporción de personas económicamente activas. De acuerdo con diferentes herramientas estadísticas, se encuentra evidencia consistente de que las remesas tienden a desincentivar la participación laboral de las personas que las reciben: sólo entre 30 y 40 por ciento de los hogares que reciben remesas en México participa de la Población Económicamente Activa, esto como resultado de que no existe un incentivo de laborar en el corto plazo⁸⁴.

Gráfica 29.



Considerando el volumen y la complejidad de las divisas que recibe México por concepto de remesas, algunos estudios realizados por investigadores mexicanos con datos de encuestas nacionales en los años noventa, llegaron a la conclusión de que el flujo real de remesas a México tal vez sea menor que las cifras oficiales. Entre esos estudios, destaca la Encuesta de Migración a la Frontera Norte (EMIF), donde se calcula que las remesas ascienden a US\$2.100 millones para el período de marzo de 1993 a febrero de 1994, pero de aproximadamente US\$1.500 millones para el período de marzo de 1996 a marzo de 1997 [BID, 2005]; mientras el Banco Central de México, estima que el flujo fue mucho mayor: alrededor de US\$4.000 millones para el período 1996–

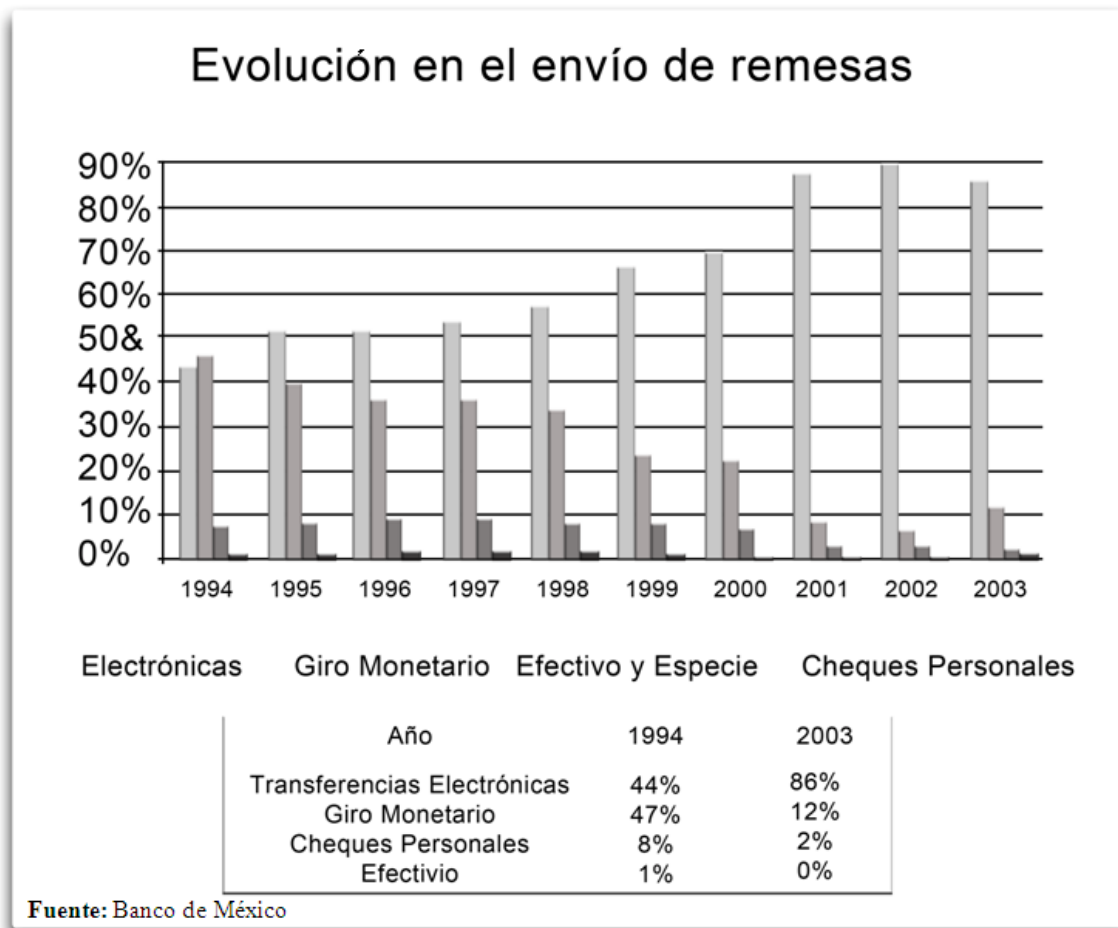
⁸² Delgado Wise, Raúl. García Zamora, Rodolfo. Márquez Covarrubias, Humberto. *México en la órbita de la economía global del trabajo barato: dependencia crítica de las remesas*. Estudios sobre Sociedad, Naturaleza y Desarrollo. Número 14 (segundo semestre 2006).

⁸³ Huérfano, Edgar. *Las remesas crecerán 5 por ciento este año: BBVA*. El economista, junio del 2011.

⁸⁴ *Situación migración. México*. BBVA Research. Junio, 2011.

1997; a su vez Corona y Santibáñez (2004), utilizando la Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica (ENADID), obtuvieron la cifra de US\$2.700 millones para 1997, que representa solamente 55 por ciento de la suma calculada por el Banco Central. El Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), utilizando la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH-96), calcula el flujo de remesas en US\$2.100 millones para 1996⁸⁵, año en que México ocupó el primer lugar en el mundo en cuanto al volumen de remesas recibidas⁸⁶.

Gráfica 30.



De acuerdo a los cálculos del Banco Interamericano de Desarrollo, el flujos de remesas a México fue de 6.800 millones de dólares en 1999 y 10.500 millones de dólares en 2002; en 2003 el monto ascendió a 13.266 millones de dólares, lo que equivale a un incremento del 35 por ciento con respecto al 2002 y el doble de lo que fue registrado en el 2000. Este volumen ubicó a México en primer lugar mundial como receptor de remesas en 2003⁸⁷, mientras que en el año 2000, estuvo en segundo lugar [Fomin-BID 2003].

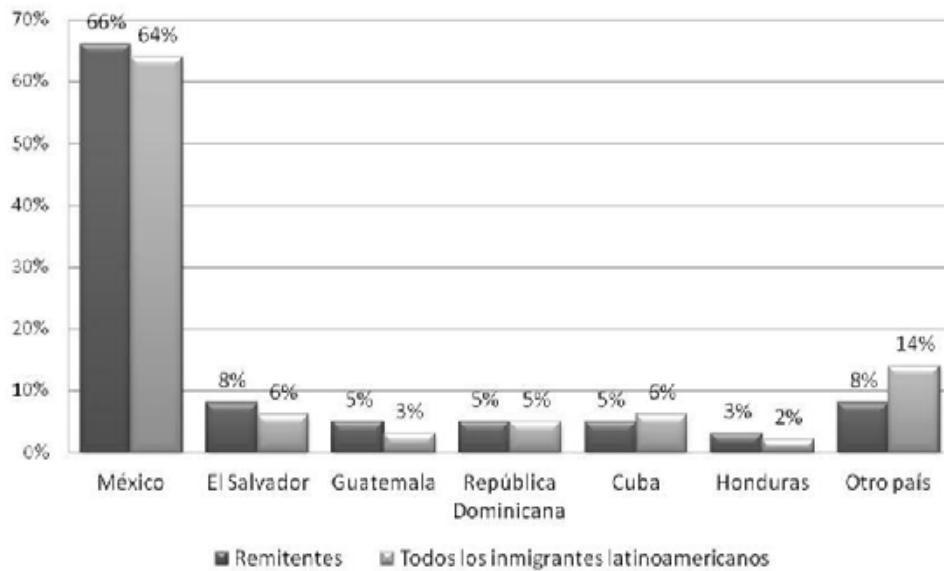
⁸⁵ BID, 2005.

⁸⁶ Fomin-BID 2003.

⁸⁷ *Remesas Estados Unidos – México*, por Regina Sánchez. Banamex, septiembre 8, 2004. Banco Interamericano de Desarrollo.

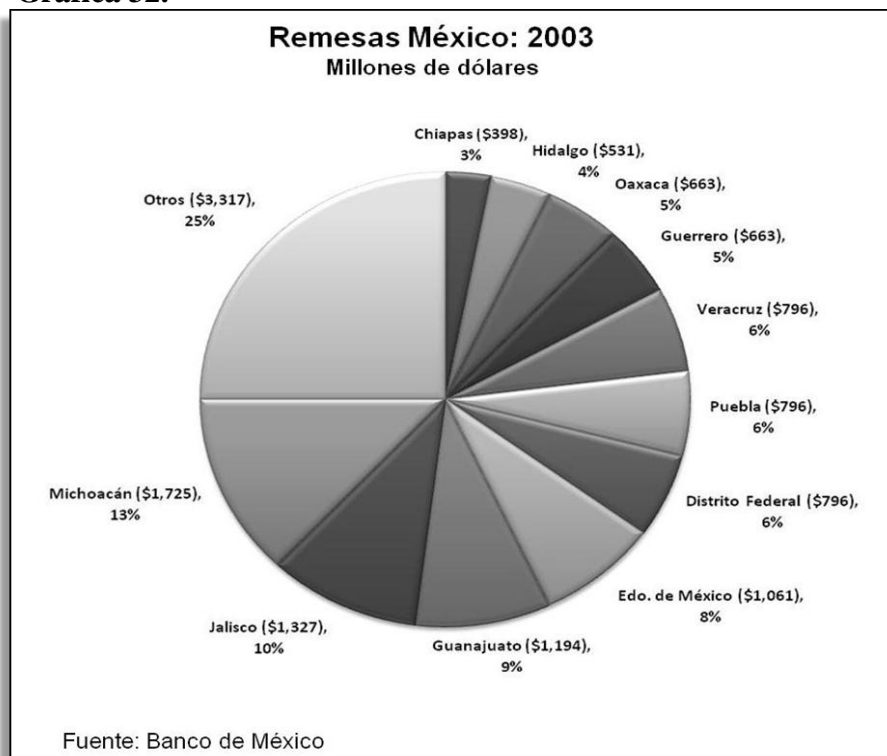
Gráfica 31.

País de nacimiento de los remitentes latinoamericanos y de los inmigrantes latinoamericanos en Estados Unidos (Porcentaje)



Fuente: Fomin-BID 2001, 2004a, Oficina de Censos de Estados Unidos. 2000

Gráfica 32.



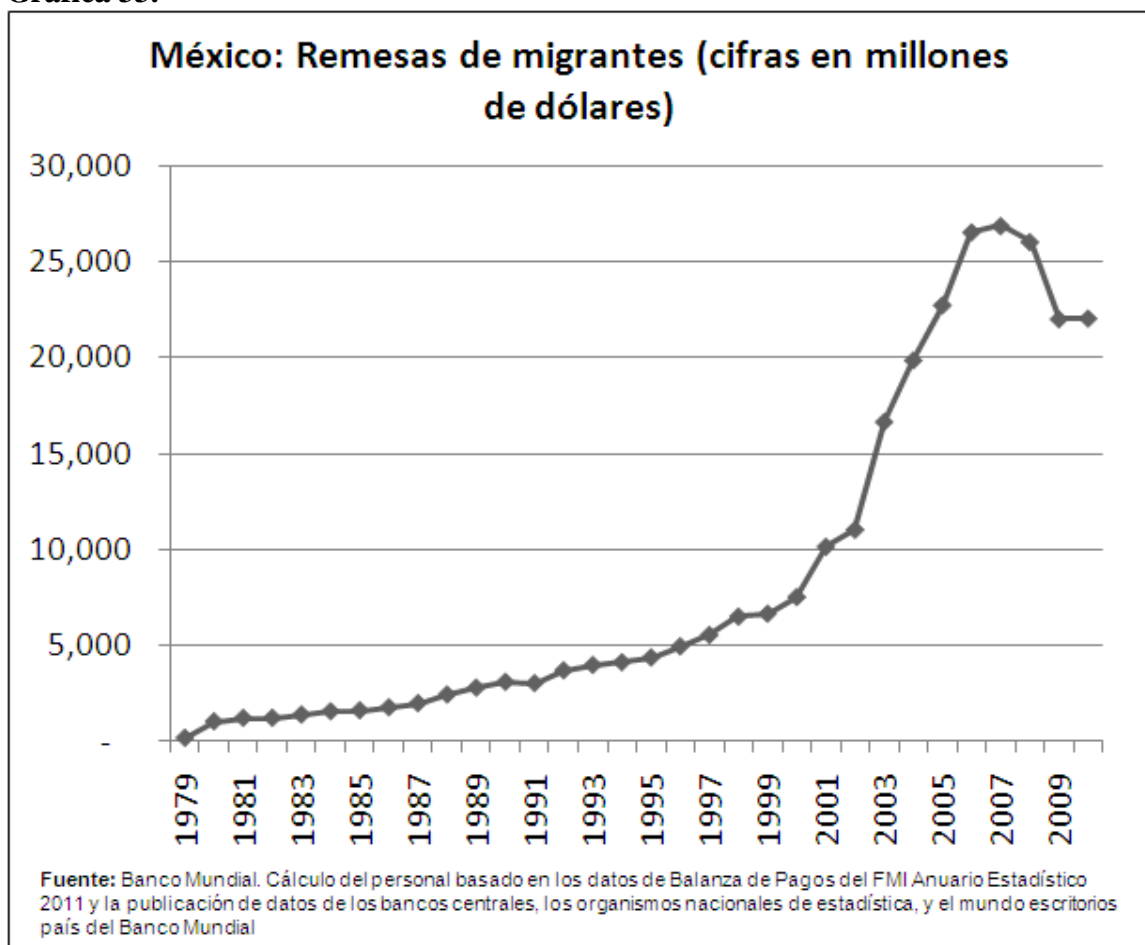
Fuente: Banco de México

A diferencia del año 2000, cuando Guanajuato obtuvo el primer lugar con 13.7 por ciento de las remesas totales, seguido por Jalisco (11.4 por ciento), Michoacán (11.2 por ciento), San Luis Potosí (5.8 por ciento), Zacatecas y el Distrito Federa (cada uno con

4.5 por ciento)⁸⁸; en 2003 y en 2005, Michoacán fue el estado que captó la mayor cantidad de los ingresos totales (13.44 por ciento), seguido por Jalisco (9.18 por ciento), Guanajuato (8.74 por ciento), el Estado de México (8.19 por ciento), y el Distrito Federal (6.37 por ciento)⁸⁹.

Según datos del Banco de México (2006), durante 2004, las remesas sumaron 16,613 millones de dólares, es decir, 2.63 por ciento del PIB (en la información proporcionada por el INEGI, representó únicamente el 0.65 por ciento del PIB); en ese año, las remesas fueron la tercera fuente de ingreso de divisas del país, solo por debajo de las exportaciones de mercancías y las petroleras, y marginalmente por encima de la inversión extranjera directa (IED) y del ingreso por turismo en 53 por ciento. Para el Banco Mundial la cifra ascendió a 18.1 mil millones de dólares, situando a México en tercer lugar de receptor de remesas, solo por debajo de India y China.

Gráfica 33.



En 2005, el monto de remesas enviadas a México sumó 20 mil millones de dólares [Banco de México, 2006]. En 2006, los síntomas de la desaceleración económica en Estados Unidos disminuyeron el flujo de la emigración mexicana indocumentada y –por

⁸⁸ *Las remesas, factor de sobrevivencia y desarrollo en diversas regiones del país*. La jornada, 6 de septiembre, 2004.

⁸⁹ Reyes Tépac Marcial. *El flujo nacional de la población migrante hacia los Estados Unidos y la importancia de las remesas familiares en la economía mexicana, 1990-2005*. Cámara de Diputados. Servicio de Investigación y Análisis. México, Julio, 2005

tanto-, el porcentaje de mexicanos que envían dinero a sus familias. Esta tendencia se debió a la cantidad de empleos perdidos, principalmente en la industria de la construcción y a exaltación de los sentimientos antiinmigrantes. De enero a agosto de 2008, las remesas totales disminuyeron en 676.8 millones de dólares respecto al mismo periodo de 2007, lo que significó una caída de 4.2 por ciento en el periodo señalado⁹⁰.

Sin embargo, para octubre de 2008, el Banco de México registró el monto mensual más alto en la historia: 2,444 millones de dólares. Esta notable recuperación podría explicarse por la depreciación del peso frente al dólar, lo cual habría ocasionado que los migrantes mexicanos enviaran más dinero en el mes de octubre; sin embargo, el crecimiento en el último mes aun no revierte la tendencia negativa registrada a lo largo del año 2008⁹¹.

De acuerdo a un estudio del *Pew Research Center* (2009), entre 2007 y 2009, el número de personas que recibieron remesas en México se redujo 5 puntos porcentuales.

⁹⁰ *La crisis financiera en Estados Unidos y su efecto en la economía mexicana*. Cámara de Diputados. H. Congreso de la Unión. Centro de Estudios de las Finanzas Públicas. Octubre, 2008

⁹¹ Alarcón, Cruz, Díaz-Bautista, González-König, Izquierdo, Yrizar, Zenteno. Colegio de la Frontera Norte, diciembre de 2008.

CONCLUSIONES

Un acercamiento a la estructura del mercado de trabajo de Estados Unidos revela que los trabajadores mexicanos realizan aquellos trabajos que los estadounidenses no desean hacer, es decir, que la fuerza de trabajo inmigrante es complementaria más no sustituta.

Mientras que el mercado de trabajo mexicano no ha sido capaz de absorber a la gran cantidad de fuerza de trabajo que cada año se incorpora a la PEA, la falta de empleos y las características de los empleos creados -en cuanto a nivel salarial y seguridad social-, ha convertido a nuestro país en semillero de mano de obra. No obstante, este no es un factor determinante en la magnitud del fenómeno, pues retomando el estudio realizado por BBVA (2010), se confirma la hipótesis central: “la demanda de empleo explica el 71% de la variación de la migración mexicana en Estados Unidos, el comportamiento del empleo en México contribuye con el 15% y los diferenciales salariales el 14%”¹.

Aunque la evidencia existente apunta a que el mercado de trabajo secundario (compuesto por inmigrantes), responde *de facto* a la rápida creación de empleos en Estados Unidos, la cual no puede cubrirse con la mano de obra nativa; quienes suelen proclamarse en contra de la migración aluden a que el excedente de mano de obra disminuye los empleos y los salarios en la sociedad de destino, sobrecarga los servicios públicos e incluso, aumenta la criminalidad. Dichos argumentos -usados especialmente durante las épocas de recesión-, exaltan la xenofobia y estigmatiza a los inmigrantes, sin embargo, debe considerarse que “el 80 por ciento del salario de cada indocumentado se queda en Estados Unidos a través de los gastos que hacen para sobrevivir y sólo el 20 por ciento llega a México; asimismo se estima que por cada dólar que envían a sus familiares, pagan unos US\$0,40”². Además, las personas sin documentos desempeñan una actividad tan legítima como los ingresos que perciben las empresas que los contratan: pagan impuestos (directos e indirectos), consumen, ayudan a mantener en funcionamiento diversos bienes y servicios públicos, y en ocasiones, contribuyen con las pensiones de los trabajadores retirados³.

De acuerdo a estudios realizados por BBVA (mayo 2011), actualmente por cada migrante mexicano ocupado en Estados Unidos existen cuatro trabajadores estadounidenses pensionados; por lo que la llegada de migrantes jóvenes también ayuda a rejuvenecer la fuerza laboral, al compensar la salida de los trabajadores nativos que comienzan a retirarse⁴.

De hecho, la mano de obra mexicana no solo no desplaza a los trabajadores nativos, también se puede asegurar que la migración irregular imprime dinamismo a la economía y tiende a impactar de manera positiva en el crecimiento regional y nacional, ya que aumenta la competitividad en algunas industrias debido a los niveles de productividad que manejan, pues regularmente aguantan jornadas más largas por ingresos inclusive inferiores a los mínimos de ley. En este sentido, el desplazamiento laboral es más

¹ México, *Situación Migración*. BBVA Research. Servicio de Estudios Económicos del Grupo BBVA. Noviembre, 2010.

² Reza, Ricardo. *Los polleros que operan en México obtienen entre 250 y 300 millones de dólares anuales*. Boletín UNAM, 14 de junio, 2001.

³ “Los trabajadores migrantes irregulares aportan unos US\$7.000 millones anuales al Tesoro de Estados Unidos”. PNUD, 2009.

⁴ BBVA, 2011.

frecuente en los estratos inferiores de la escala laboral, es decir, en el “mercado laboral secundario”, cubierto por otros inmigrantes llegados antes y por los nativos con menor grado de educación y/o experiencia; y son precisamente ellos quienes señalan los efectos negativos de la inmigración indocumentada: disminución de empleos y abaratamiento de los salarios, entre otros.

Estos sentimientos anti-inmigrantes, se han reproducido continuamente durante los periodos de desaceleración económica, pues “cuando el empleo (desempleo) aumenta (disminuye) en Estados Unidos, la migración también lo hace” [BBVA, 2010].

El ejemplo más evidente fue a partir del ataque a las torres gemelas en 2001; en ese entonces, se frenaron las negociaciones para impulsar el Acuerdo migratorio conocido como “la enchilada completa”⁵, y ha sido impulsado sin éxito el *DREAM Act*, un proyecto legislativo que daría residencia permanente a miles de jóvenes indocumentados que llegaron al país siendo niños⁶. Adicionalmente con la estrategia de protección a la patria (*homeland security*)⁷, se inyectaron recursos para la compra de maquinas de rayos X; para camiones y trenes; agentes, aviones no tripulados *Predator*; cámaras de vigilancia remota, dispositivos de imágenes térmicas, sensores en el desierto, cercas de alta resistencia y muros de hormigón⁸. Ante el virtual fracaso del muro fronterizo, en 2006 el DHS decidió crear la Iniciativa de Frontera Segura (*Secure Border Initiative, SBI*), que incluía la creación de un muro de concreto y acero, de manera paralela a un “muro virtual”, que respondería al nombre de *SBI net*, diseñado como “un plan integral multianual para asegurar las fronteras y reducir la inmigración”; finalmente fue cancelado en enero de 2011⁹.

“Nunca se va a poder sellar la frontera. Nunca se puede detener nada al 100 por ciento”¹⁰.

Contrariamente a lo planeado, las medidas tomadas para blindar la frontera sur no han logrado interrumpir el cruce de drogas, armas, ni mucho menos de personas, pero ha provocado la búsqueda de rutas alternas para los inmigrantes, lo cual derivó en la proliferación de mafias dedicadas al contrabando de personas¹¹; en la violación de mujeres; la violación de los derechos humanos; así como en la cifra de muertos en su

⁵ Fue uno de los objetivos centrales de la política exterior durante el sexenio Foxista (2000-06). A grandes rasgos consistía en cinco puntos: 1) no repetir los errores de los programas de braceros, por lo que se insistió en la necesidad de que los trabajadores mexicanos tuvieran los mismos derechos que los estadounidenses. 2) Regularización de la situación migratoria de los connacionales indocumentados en los EUA, cuya entrada fue entre 1997 y 2000. 3) Programas de impulso al desarrollo regional de México. 4) Promover programas que fortalezcan la seguridad de la frontera. 5) Revisión de los programas de visas. [Novelo, 2004].

⁶ *Obama apuesta por una reforma migratoria integral*. BBC Mundo, 25 de enero, 2012

⁷ Benítez Manaut, 2009.

⁸ Apostar mil 200 soldados de la Guardia Nacional en la frontera durante un año cuesta 110 millones de dólares. El salario anual de un agente de Aduanas y Protección Fronteriza promedia 75 mil dólares. Un perro detector de drogas cuesta 4 mil 500. *The Associated Press*, al utilizar los presupuestos de la Casa Blanca, informes obtenidos a través de solicitudes amparadas por la ley de libertad de información y transcripciones del Congreso, hizo las cuentas totales: 90 mil millones de dólares en 10 años. *Gasta EU en la frontera 90 mil mdd en 10 años*, por Martha Mendoza. El Universal. 30 de junio, 2011.

⁹ Truax, Eileen. *El muro fronterizo de EU, un polémico y costoso proyecto de seguridad*. CNN noticias, 1 de diciembre, 2011.

¹⁰ Palabras del representante demócrata de Texas Silvestre Reyes, ex director de la Patrulla Fronteriza. El Universal, 2011.

¹¹ Durand, 2007.

intento de cruzar la frontera. No obstante, se considera que el tráfico de inmigrantes entre México y Estados Unidos genera entre US\$250 y US\$300 millones anuales, es decir, después del narcotráfico es la actividad delictiva más lucrativa¹². Como indica Reza: Todo mundo gana con los inmigrantes y son ellos los menos beneficiados en aquel territorio.

“La frontera México-Estados Unidos no sólo es la más vigilada del mundo, también se ha convertido en el mayor cementerio de migrantes”¹³.

Por ello, es necesario implementar con urgencia un Acuerdo Migratorio integral que promueva los beneficios que la población inmigrante mexicana aporta a la economía de Estados Unidos, así como una cultura de no discriminación y de respeto a sus derechos humanos. Sin embargo, la viabilidad de un proyecto de tanta importancia para miles de personas involucradas directa –o indirectamente- en el fenómeno migratorio, dependerá de la “buena voluntad” de los Presidentes en turno; de la aceptación, tanto de los Congresos, como de los patrones y empresarios responsables de contratarlos; del apoyo de la sociedad civil, pero sobre todo, de que la economía recupere la estabilidad que ha perdido desde 2001.

Independientemente de un Acuerdo, resulta imperante el reconocimiento de las credenciales educativas del país de origen en el país de destino; por su parte, el gobierno mexicano deberá proteger a los migrantes -nacionales y extranjeros-, que transitan por el territorio para llegar a Estados Unidos, así como evitar el éxodo forzado de compatriotas, debido a la ola de violencia que han causado los carteles del narcotráfico en ciertas zonas del país; a su vez, el gobierno norteamericano deberá fomentar acciones para mejorar la inserción laboral, social y política de los inmigrantes; mientras que la comunidad latinoamericana en general, y los mexicanos en particular, tendrán la tarea de continuar luchando arduamente para que sus derechos sean escuchados y respetados, de la misma forma en que lo hizo la comunidad afroamericana en su momento.

Finalmente, mi reflexión personal va en el sentido de que el “sueño americano” está sobrevalorado, pues durante el presente siglo, dejar atrás hogar, familia, cultura, idioma y poner en riesgo la vida, no necesariamente se traduce en obtener un futuro mejor – para ellos o para sus familiares-; es decir, presumiblemente las razones concretas para emigrar, se encuentran en cada persona que decide hacerlo.

¹² Reza, 2001.

¹³ Diputado Edmundo Ramírez difunde informe: *Murieron 725 mexicanos en 2008 al intentar pasar a EU*. La Jornada, enero 2009.

BIBLIOGRAFÍA

Aguilar, M. Alonso. Carmona, Fernando. Carrión, Jorge. Montaña, Guillermo. *El Milagro Mexicano*. Editorial Nuestro Tiempo. 5ta edición. México, 1976.

Aguilar Monteverde, Alonso. *Problemas estructurales del subdesarrollo*. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. México, 1979.

Alanís Enciso, Fernando Saúl. *El primer programa bracero y el gobierno de México, 1917-1918*. El Colegio de San Luis Potosí, 1999.

Alarcón, Rafael. Cruz, Rodolfo. Díaz-Bautista, Alejandro. González-König, Gabriel. Izquierdo, Antonio. Yrizar, Guillermo. Zenteno, René. *La crisis financiera en Estados Unidos y su impacto en la migración Mexicana*. Documento de Coyuntura. Colegio de la Frontera Norte, diciembre de 2008.

Alba, Francisco. *Crecimiento demográfico y transformación económica: 1930-1970*. En: *El Poblamiento de México*, vol. IV, Secretaría de Gobernación, CONAPO. México, 1993.

Alba, Francisco. Castillo, Manuel Ángel y Verduzco, Gustavo (coordinadores). *Migraciones internacionales*. El Colegio de México. México, 2010

Antunes, Ricardo. *¿Adiós al trabajo?* Ediciones Herramienta. Buenos Aires. 2003.
-----*Los sentidos del trabajo: Ensayo sobre la afirmación y la negación del trabajo*. Ediciones Herramienta. Buenos Aires. 2005.

Appelbaum, Eilee. *El mercado de trabajo en la teoría poskeynesiana*. De Challenge, enero-febrero, 1979.

Aragonés, José Ramón. *Economía Financiera Internacional*. Ediciones Pirámide, S. A. Madrid, 1990.

Banco de México. *Informe Anual (de 1982 a 2006)*.

Barcelata Chávez, Hilario. *La economía mexicana. Crisis y Reforma Estructural. 1984-2006*. Biblioteca virtual. México, 2008.

BBVA Bancomer. *Situación Migración México*. Servicio de Estudios Económicos. Noviembre, 2009.

-----*Situación Migración México*. Servicio de Estudios Económicos. BBVA Research. Noviembre, 2010.

-----*La Migración Mexicana hacia los Estados Unidos: Una breve radiografía*. Adolfo Albo y Juan Luis Ordaz Díaz. Documento de trabajo numero 11/05. Febrero, 2011.

-----*Los efectos económicos de la migración en el país de destino. Los beneficios de la migración mexicana para Estados Unidos*. Adolfo Albo y Juan Luis Ordaz Díaz. Documento de trabajo número 11/17. Mayo, 2011

-----*Situación migración México*. Servicio de Estudios Económicos. BBVA Research. Junio, 2011.

Benítez Manaut, Raúl. *La crisis de seguridad en México*. Revista Nueva Sociedad No. 220, marzo-abril de 2009.

Berumen, Sergio. *Los sexenios económicos en México y su inmersión en la globalización*. Investigación al día. Revista creada por el ITESM-CEM. Año 1, Numero 7, agosto-septiembre de 2000.

BID/FOMIN. *Encuesta receptores de remesas en México*. Realizada por Pew Hispanic Center y Bendixen & Associates, Encuesta coordinada por el Banco Interamericano de Desarrollo –BID- y el Fondo Multilateral de Inversiones–FOMIN. Miami, 2003.

Block Fred L. *Los orígenes del desorden económico internacional. La política monetaria internacional de los Estados Unidos desde la segunda Guerra Mundial hasta nuestros días*. F.C.E. México, 1989.

BLS, Bureau of Labor Statistics. 2008. *The Employment Situation: October 2008*. United States Department of Labor, Washington, D.C., 7 de Noviembre, 2008. Disponible en: <http://www.bls.gov/news.release/pdf/empst.pdf>

Bluestone, Barry. Bennett, Harrison. *The deindustrialization of America: plant closings, community abandonment, and the dismantling of basic industry* Basic Books, Inc. Publishers. New York, 1982.

Boughton, James M. *Globalization and the Silent Revolution of the 1980s*. Finance & Development. A quarterly magazine of the IMF. March 2002, Volume 39, Number 1.

Boyer, Robert (presidente). *Migraciones internacionales, mundialización y desarrollo*. Revista cuatrimestral. No. 55. Junio 2006.

Bustamante, Jorge. *La política de inmigración de Estados Unidos: un análisis de sus contradicciones*. Colegio de México y Centro de Estudios Fronterizos del Norte de México. Versión electrónica, 1982.

Calva, José Luis. *El Modelo Neoliberal Mexicano. Costos, vulnerabilidad, alternativas*. Juan Pablos Editor. México, 1995.

-----*México más allá del neoliberalismo. Opciones dentro del cambio global*. Plaza & Janés Editores. México, 2000.

Cárdenas, Enrique. *La política económica en México 1950-1994*. Capítulo IV, FCE, 1996.

Castells, Manuel. *La era de la información. Vol. 1. La sociedad red*. Alianza Editorial. Madrid, 2001.

Castles, Stephen. Miller, Mark. *La era de la migración. Movimientos internacionales de población en el mundo moderno*. UAZ, INM, Fundación Colosio. Miguel Ángel Porrúa, 2004.

Cohen, Benjamín J. *La organización del dinero en el mundo. La economía política de las relaciones monetarias internacionales*. Fondo de Cultura Económica, 1984.

Consejo Nacional de Población (CONAPO). *Migración México-Estados Unidos. Panorama regional y estatal*. Primera edición. México, 2005.

Coriat, Benjamín. *Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa*. Editorial Siglo XXI, México, 1992.

Corona, Rodolfo. *La magnitud de la migración de mexicanos a Estados Unidos*. Seminario permanente sobre migración internacional. Ciclo: Actores sociales de la migración internacional. El Colegio de la Frontera Norte. Tijuana, 2004.

-----*Estimación del número de inmigrantes permanentes de México a Estados Unidos 1850-1990*. El Colegio de la Frontera Norte. Versión electrónica.

-----*Características de los migrantes indocumentados*. Colegio de la Frontera Norte, 1991.

Correa, Eugenia; Girón, Alicia (coordinadoras). *Reforma financiera en América Latina*. CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Buenos Aires, Argentina 2006.

Correa, Eugenia; Girón, Alicia; Ortiz, Edgar. (compiladores). *Integración financiera y TLC. Retos y perspectivas*. Siglo XXI Editores. México, 1995.

Delgado Wise, Raúl. García Zamora, Rodolfo. Márquez Covarrubias, Humberto. *México en la órbita de la economía global del trabajo barato: dependencia crítica de las remesas*. Estudios sobre Sociedad, Naturaleza y Desarrollo. Número 14. Segundo semestre 2006.

Delgado Wise, Raúl. Mañán García, Oscar. *Migración México-Estados Unidos e Integración Económica*. Política y Cultura, Núm. 23. UAM-Xochimilco. México, 2005.

Delgado Wise, Raúl. Márquez Covarrubias, Humberto. Pérez Veyna, Óscar. *Integración: El abaratamiento de la fuerza de trabajo mexicana en la integración económica de México a Estados Unidos*. Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamérica de Economía. Vol. 38, Núm. 149, Abril-junio, 2007.

Delgado Wise, Raúl. Cypher, James M. *Modelo de exportación de fuerza de trabajo barata en México*. Economía, UNAM. Vol. 4 Núm. 12.

Department of Finance. *Statistical Abstract. California, 2000*.

----- *Statistical Abstract. California 2008*.

Department of State, US. *La economía de Estados Unidos en Síntesis*. Oficina de Programas de Información Internacional.

Durand, Jorge. *Más allá de la línea: patrones migratorios entre México y Estados Unidos*. Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, 1994

-----*Programas de trabajadores temporales. Evaluación y análisis del caso mexicano*. Consejo Nacional de Población (CONAPO). México, D. F. 2007.

- Durand, Jorge. Massey, Douglas S. *Clandestinos. Migración México-Estados Unidos en los albores del siglo XXI*. Universidad Autónoma de Zacatecas. México, 2003
- Durand, Jorge. Massey, Douglas S. y Parrado, Emilio A. *Migradollars and Development: A Reconsideration of the Mexican Case*. *International Migration Review* 30 (2). 1996.
- Eichengrenn, Barry. *La globalización del capital. Historia del Sistema Monetario Internacional*. Antoni Bosch editor, 1996.
- Freeman, Chris and Francisco Louca. *As Time Goes By. From the Industrial Revolutions to the Information Revolution*. Oxford University Press, 2002, p.168.
- Gambrill, Mónica (editora). *Diez años del TLCAN en México*. IIEc. UNAM, 2006.
- García Ruiz, José Luis. *Historia Económica de la Empresa Moderna*. Ediciones Istmo. España, 1994.
- Gaspar Olvera, Selene. Giorguli Saucedo, Silvia. E. Leite, Paula. *La migración mexicana y el mercado de trabajo estadounidense. Tendencias, perspectivas y ¿oportunidades?* Consejo Nacional de Población (CONAPO). México, 2007.
- Gaspar Olvera, Selene. Giorguli Saucedo, Silvia E. *Inserción ocupacional, ingreso y prestaciones de los migrantes mexicanos en Estados Unidos*. Consejo Nacional de Población (CONAPO). México, 2008.
- García y Griego, Manuel. *The importation of mexican contract laborers to the United States, 1942-1964: antecedents, operation and legacy*. En *The border that joins; mexican migrants and U.S. responsibility*, Peter G. Brown y Henry Sue. (comps.). Rowman and Littlefield, Totowa. New Jersey, 1983.
- González Amador, Roberto. *Las Remesas de EU mantienen el consumo interno de México*; artículo publicado en el periódico La Jornada. México, febrero, 2004.
- Guillén, Arturo. *México hacia el siglo XXI. Crisis y modelo económico alternativo*. UAM, Colección de Ciencias Sociales y Humanidades. Plaza y Valdés Editores. México, 2000.
- Efectos de la globalización en el empleo: el caso de México*. En: *Economía y Sociedad en América Latina: entre la globalización, la regionalización y el cambio estructural*. Arturo Guillén Romo (Coordinador), Miguel Ángel Porrúa. México, 2007.
- Guzmán, Betsy. *La Población Hispana, 2000. Información del Censo 2000*. U.S. Department of Commerce Economics and Statistics Administration. U.S. Census Bureau. Julio, 2001.
- Hancock, Richard Humphris. *The role of the bracero in the economic and cultural dynamics of Mexico: a case study of Chihuahua*. University Microfilms, 1959.

Hernandez Laos, Enrique; Garro Bordonaro, Nora; Llamas Huitron, Ignacio. *Productividad y mercado de trabajo en Mexico*. Plaza y Valdes Editores, UAM. Mexico, 2000.

Hoffman, Abraham. *Unwanted mexican americans in the great depression: repatriation pressures 1929-39*. University of Arizona Press, Tucson, 1974.

Huerta González, Arturo. *La economía política del estancamiento*. Editorial Diana. México, 2004.

Immigrants and the Economy. Contribution of Immigrant Workers to the Country's 25 Largest Metropolitan Areas with a focus on the five largest metro areas in the East. Fiscal Policy Institute, December 2009.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. *Guía de conceptos, uso e interpretación de la Estadística sobre la Fuerza Laboral en México*. México, 2002.

-----*Mujeres y Hombres 2010*. México, 2010.

-----Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE),

-----Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH). 1996

Jaua Milano, Elías. *Del Fordismo a la flexibilidad laboral: supuestos, crisis y realidades de la regulación social*. Foro de Economía Política - Teoría Económica, 2004.

Jeannot Rossi, Fernando. *Nueva Economía*. Análisis económico, UAM-Azcapotzalco. Núm. 42, vol. XIX. Tercer cuatrimestre de 2004.

Levine, Elaine. *Inserción de migrantes mexicanos, y otros latinos, en el mercado laboral estadounidense*. Centro de Investigaciones sobre América del Norte (CISAN). Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), 2003.

-----*Los nuevos pobres de Estados Unidos: los hispanos*. Colección Jesús Silva Herzog. Unam. Iiecs. Miguel Ángel Porrúa 2001.

Lowenthal, Abraham. Burgess, Katrina (Compiladores) *La Conexión México-California*. Siglo Veintiuno editores. México, 1995.

Lustig, Nora. *México: hacia la reconstrucción de una economía*. Colegio de México. Fondo de Cultura Económica, 1994.

Márquez Ayala, David. Estados Unidos. *Economía de guerra*. Reporte económico. Vector económico. México, marzo 2003.

Massey, Douglas S. *Una política de migración disfuncional*. Letras Libres. Mayo, 2003.

Massey, Douglas S. Alarcón, Rafael. Durand, Jorge. González, Humberto. *Los ausentes. El proceso social de la migración internacional en el occidente de México*. Editorial Patria. México, 1991.

Mercado Vargas, Horacio. Palmerín Cerna, Marisol. *Causas y consecuencias de la migración de mexicanos a los Estados Unidos de América*. Edición electrónica gratuita. Texto completo en www.eumed.net/libros/2009c/597/2009.

Migraciones internacionales. Volumen 3, Números 8-11. El Colegio de la Frontera Norte, 2005

Moctezuma, Miguel. *El migrante colectivo transnacional: senda que avanza y reflexión que se estanca*. Sociológica, año 23, número 66, enero-abril de 2008, pp. 93-119.

Nagle, Jeanne. *Texas: past and present*. The Rosen Publishing Group, Inc. New York, 2010.

Neffa, Julio César. *Los paradigmas productivos taylorista y fordista y su crisis*. Ed. Lumen. B. Aires. 1998.

Novelo Urdanivia, Federico. *Viabilidad de un acuerdo migratorio en el marco del TLCAN*. Análisis Económico Núm. 41, Vol. XIX. Segundo cuatrimestre de 2004.

Oakes, John, W. *How the Servicemen's Readjustment Act of 1944 (GI Bill) Impacted Women Artists' Career Opportunities*. Visual Culture & Gender, Vol. 1, 2006.

Ochoa León, Sara María. *El seguro de desempleo en México y el mundo*. Reporte temático No. 3. Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública. Cámara de Diputados, Julio 2005.

Ojeda, Mario. *Alcances y límites de la política exterior de México*. Colegio de México, 1976

Ontiveros Ruíz, G. *La política social en México 1988– 1994: El programa nacional de solidaridad*. 2005. Edición a texto completo en: www.eumed.net/libros/2005/gor/

Oñoro Martínez, R.C. *Ensayos de gerencia social otra gerencia es posible*. Edición Electrónica, 2007. En: www.eumed.net/libros/2007c/315/

Ortega Olivares, Mario. *El toyotismo y sus híbridos*. Área de Desarrollo del Capitalismo y Movimiento Obrero. UAM-Xochimilco.

Ortiz Mena, Antonio. *El desarrollo estabilizador: reflexiones sobre una época*. Fondo de Cultura Económica. Colegio de México, 1998.

Palazuelos, Enrique. *Estructura económica de Estados Unidos. Crecimiento económico y cambio estructural*. Editorial Síntesis. España, 2000.

Panorama Anual del Observatorio Laboral Mexicano. *Resumen ejecutivo 2007-2008*. Secretaria de Trabajo y Previsión Social.

Piore, Michael J. Sabel, Charles F. *La segunda ruptura industrial*. Alianza Editorial. Madrid, 1990.

- Piore, Michael J. *Paro e inflación*. Alianza Editorial. Madrid, 1983.
 -----*Labor Market Stratification and Wage Determination*. Informe preparado para el Departamento de Trabajo de Estados Unidos (Office of the Assistant Secretary for Policy, Evaluation and Research), octubre 1974.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). *Superando barreras: Movilidad y desarrollo humanos*. Informe sobre Desarrollo Humano, 2009.
- Reimers, David. *Still the Golden Door? The Third World Comes to America*, Columbia University Press, Nueva York, 1985.
- Rendón Gan, Teresa. *Trabajo de Hombres y Trabajo de Mujeres en el México del Siglo XX*. Programa Universitario de Estudios de Genero. UNAM, 2003.
- Reseña de la historia de Estados Unidos*. Programas de Información Internacional. Departamento de Estado de Estados Unidos. Publicado en <http://usinfo.state.gov>, febrero de 2007
- Reyes Tépac M. *El flujo migratorio internacional de México hacia los Estados Unidos*. Cámara de Diputados. Servicios de Investigación y Análisis. México, 2008.
- Reza, Ricardo. *Los polleros que operan en México obtienen entre 250 y 300 millones de dólares anuales*. Boletín UNAM, junio 14 del 2001.
- Rifkin, Jeremy. *El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era*. Ediciones Paidós Ibérica. Barcelona, 1996.
- Rionda Ramirez, Jorge I. *Crisis, finanzas, política y soberanía en México*. Investigación que se deriva del proyecto de investigación cuyo nombre es: *Crisis subprime, orígenes, evolución*. Universidad de la Salle Bajío, 2009.
- Roldán Dávila, Genoveva. *Características del flujo migratorio México-Estados Unidos*. Boletín de Enlaces y difusión de la Coordinación de Humanidades, en la Sección de Aportaciones en Humanidades. Diciembre, 2002.
 -----*Migración y Derechos Humanos de los Trabajadores Mexicanos*. En: *La Gran Frontera*. Ed. UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas y Coordinación de Humanidades, Coordinadores: Dr. Ángel Bassols Batalla y Dr. Javier Delgadillo. México, 1999.
 -----*El Mercado Laboral México-Estados Unidos*. En: *México: Pasado, Presente y Futuro*. Tomo II. Siglo veintiuno editores, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. México, 1996.
 -----*Una aproximación al estudio de la migración y las remesas en México*. Revista Trabajo Social No. 19. Migración. México, 2008.
- Rodríguez Vargas, José de Jesús. *La Nueva Fase de Desarrollo Económico y Social del Capitalismo Mundial*. 2005. Tesis doctoral accesible a texto completo en: <http://www.eumed.net/tesis/jjrv/>.

Romer, Paul M. (1990). Op. cit. Grossman, Gene M. And Elhan Helpman. (1994). *Endogenous Innovation in the Theory of Growth*. Journal of Economic Perspectives. Volume 8, Number 1-Winter: 23-44.

Ruiz Nápoles, Pablo. Ordaz Díaz, Juan Luis. *Evolución reciente del empleo y el desempleo en México*. Journal of Economic Literature. Economía. UNAM, Vol. 8 Núm. 23.

Sabel, Charles. *Los trabajadores marginales en la sociedad industrial*. De Challenge, marzo-abril 1979.

Samaniego, Norma. *Las políticas de mercado de trabajo en México y su evaluación*. Macroeconomía del desarrollo. CEPAL, División de Desarrollo Económico. Chile, 2002.

Schifferes, Steve. *El poder del Baby Boom*. BBC Mundo.com. Martes 15 de agosto de 2006.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público. *Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo (Pronafide) 1997-2000 y Pronafide 2002-2006*.

Smith, Robert. *Dilemas y perspectivas del sistema migratorio de América del Norte*. Revista de comercio exterior, abril de 2000.

Solís de Alba, Ana Alicia; Ortega Max; Torres Baños, Nina (coordinadores). *Globalización, reforma neoliberal del estado y movimientos sociales*. Editorial Ítaca. México, 2003.

Solís, Leopoldo. *Evolución de la economía mexicana*. El Colegio Nacional. México, 1999.

Stolovich, Luis. *La tercerización ¿Con qué se come?* CIEDUR, Montevideo, Uruguay. Red de bibliotecas virtuales de ciencias sociales de América Latina y el Caribe, red de centros miembros de CLACSO. Versión electrónica en: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/uruguay/ciedur/stolovich.rtf>

Terry, Donald F. y Wilson, Steven R. (editors). *Remesas de inmigrantes: moneda de cambio económico y social*. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, D.C., 2005.

Tokman, Víctor E. *Las dimensiones laborales de la transformación productiva con equidad*. Unidad de Estudios Especiales, CEPAL. Serie Financiamiento del desarrollo No.150. Chile, 2004.

-----*Inserción laboral, mercados de trabajo y protección social*. Publicación de las Naciones Unidas. Preparado como apoyo al documento: *La protección social de cara al futuro: Acceso, financiamiento y solidaridad*. Presentado en el XXXI Período de Sesiones de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe), realizado entre los días 20 y 24 de marzo de 2006 en Montevideo, Uruguay.

-----*El empleo en la crisis: efectos y políticas*. División de Desarrollo Económico, CEPAL. Serie macroeconomía del desarrollo No.100. Chile, 2010

Torres, López Juan. Montero, Soler Alberto. *¿Del fordismo al toyotismo?* Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales, 24,1993, págs. 47-59.

Thurow, Lester C. *Un modelo de competencia por los puestos de trabajo*. Estudio preparado para el *Joint Economic Committee* del Congreso de los Estados Unidos, marzo de 1972.

Tuirán, Rodolfo (coordinación y conducción). *Migración México-Estados Unidos. Presente y futuro*. Consejo Nacional de Población (CONAPO). Primera edición. México, 2000.

Tuirán, Rodolfo. Ávila, José Luis. Fuentes, Carlos (autores). *Índice de intensidad migratoria. México-Estados Unidos 2000*. Consejo Nacional de Población (CONAPO). México, 2000.

US Department of Commerce. *We the American...Hispanics*. Economics and Statistics Administration. Bureau of the Census. September, 1993.

Verduzco, Gustavo. *La migración mexicana a Estados Unidos. Estructuración de una selectividad histórica*. El Colegio de México. Versión electrónica, 1994.

Vidal, Gregorio (coordinador). *ALCA: procesos de integración y regionalización en América*. Miguel Ángel Porrúa. UAM, 2006.

Wasem, Ruth Ellen. *Fundamentos de Inmigración y Naturalización*. División de Política Social Doméstica. Reporte CRS para el Congreso, 2003. Versión electrónica: <http://www.usembassy-mexico.gov/bbf/FundMigracion.pdf>

Weller, Jürgen. *El empleo terciario en América Latina: entre la modernidad y la sobrevivencia*. Revista de la CEPAL 84. Diciembre, 2004.

FUENTES ELECTRÓNICAS

BBC Noticias: www.bbc.co.uk

Census Bureau: <http://www.census.gov/>

CNN Noticias: www.cnn.com

El País: www.elpais.com.mx

El Universal: www.eluniversal.com.mx

El Economista: www.eleconomista.com.mx

El Financiero: www.elfinanciero.com.mx

El Milenio: www.milenio.com

La Jornada: www.jornada.unam.mx

Legal Information Institute: <http://www.law.cornell.edu/>

Notimex: www.notimex.com

Organización Internacional del Trabajo: <http://www.ilo.org>

Periódico Reforma: www.reforma.com.mx

Secretaría de Hacienda y Crédito Público: www.shcp.gob.mx

U.S. Department of Veterans Affairs: <http://www.gibill.va.gov/>