

JEAN PAPAIL / JESÚS ARROYO ALEJANDRE
Los dólares de la migración

UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
INSTITUT DE RECHERCHE POUR LE DÉVELOPPEMENT
PROFMEX / CASA JUAN PABLOS
GUADALAJARA / PARÍS / LOS ÁNGELES / MÉXICO
2004

Primera edición, 2004

D.R. © 2004, UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas
Periférico Norte 799
45000 Zapopan, Jalisco, México

D.R. © 2004, INSTITUT DE RECHERCHE POUR LE DÉVELOPPEMENT

Cicerón 609
Colonia Los Morales
11530 México, D.F.

D.R. © 2004, PROFMEX

5478 Wilshire Blvd. Suite 300
Los Ángeles, California 90036, EUA

D.R. © 2004, CASA JUAN PABLOS CENTRO CULTURAL, S.A. DE C.V.

Malintzin 199
El Carmen Coyoacán
04100 México, D.F.

ISBN: 970-27-0523-1

Impreso y hecho en México

Printed and made in Mexico

CENTRO UNIVERSITARIO DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

Los dólares de la migración

Índice

<i>Agradecimientos</i>	9
<i>Introducción</i>	11
<i>1. El contexto socioeconómico</i>	25
EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA ECONOMÍA Y MIGRACIÓN DE MEXICANOS A ESTADOS UNIDOS	25
ENCUESTA SOBRE LA REINSERCIÓN DE LOS MIGRANTES INTERNACIONALES (EREM)	40
CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE LAS CIUDADES SELECCIONADAS PARA LA EREM	45
CARACTERÍSTICAS DE LOS HOGARES ENCUESTADOS	48
<i>2. Trayectoria laboral e inserción en la economía</i>	61
LAS PRIMERAS ACTIVIDADES	61
EVOLUCIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS MIGRANTES EN EL MOMENTO DE SU PRIMERA MIGRACIÓN A ESTADOS UNIDOS	65
LOS MOTIVOS DE LA MIGRACIÓN	73
LOS PROYECTOS EN EL MOMENTO DE LA MIGRACIÓN	74
LA INSERCIÓN EN ESTADOS UNIDOS	76
LA FORMACIÓN DE CAPITAL HUMANO EN ESTADOS UNIDOS	83
<i>3. Los ingresos en Estados Unidos y las remesas</i>	93
LA REMUNERACIÓN DE LOS MIGRANTES EN LA ECONOMÍA ESTADOUNIDENSE	93
LAS REMESAS	97

<i>4. La reinserción laboral de los migrantes internacionales en México</i>	113
MOTIVOS DEL REGRESO, DURACIÓN DE LA ESTANCIA EN ESTADOS UNIDOS Y PROYECTOS LABORALES	113
LA TRAYECTORIA LABORAL ENTRE LAS RAMAS DE ACTIVIDAD	121
LOS CAMBIOS DE SITUACIÓN LABORAL: DE ASALARIADO A LA CREACIÓN DE NEGOCIOS	140
MIGRANTES Y NO MIGRANTES: TRAYECTORIAS DIFERENTES DE SITUACIÓN LABORAL	153
<i>5. Las inversiones de los migrantes internacionales</i>	161
LOS ASALARIADOS	161
LA CREACIÓN DE NEGOCIOS	165
EL FINANCIAMIENTO DE LOS NEGOCIOS	174
LOS EMPLEOS CREADOS POR LOS MIGRANTES	186
LOS NEGOCIOS DESAPARECIDOS	190
<i>6. Las perspectivas</i>	195
LAS PERSPECTIVAS DE LOS EX MIGRANTES	195
INGRESOS DE ASALARIADOS Y TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA	202
LOS AUSENTES Y MIGRANTES ACTUALES	206
EL TRABAJO FEMENINO	213
<i>Conclusiones</i>	219
<i>Bibliografía</i>	227

Agradecimientos

Los autores agradecen a sus respectivas instituciones de adscripción, el Instituto de Investigación para el Desarrollo (IRD) de Francia y el Departamento de Estudios Regionales-Ineser (DER-Ineser) del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUCEA) de la Universidad de Guadalajara (UDEG), el apoyo proporcionado para la realización del estudio cuyos resultados se reportan en este libro. Estas instituciones, junto con el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt) de México (proyecto número 32538-S), financiaron las tareas de investigación y la publicación de este volumen.

Nuestro reconocimiento y agradecimiento especial a Fermi Robles Sotelo, quien coordinó gran parte del trabajo de campo, las labores de captura de los cuestionarios y el procesamiento de los datos. Salvador Berumen Sandoval, Adriana Ceceña Rodríguez y Josefina Cervantes Sánchez fueron colaboradores eficientes y críticos en el procesamiento y análisis de algunos de ellos.

Reconocemos el trabajo de María Isabel Corvera Valenzuela, quien recopiló los datos y describió el contexto económico de las ciudades estudiadas. También agradecemos a Julio Santiago Hernández su amplia colaboración en la revisión de literatura y de otros trabajos sobre el tema.

Agradecemos, asimismo, a Helena Fabiola Gaytán, quien en una etapa anterior del proyecto de migración mexicana a Estados Unidos del IRD y el DER-Ineser trabajó con los autores y

su actividad se vio reflejada en nuestra publicación previa: *Migración mexicana a Estados Unidos y desarrollo regional en Jalisco* (1996).

Este libro se integra a la serie Ciclos y Tendencias en el Desarrollo de México, una de las más consistentes, amplias y que publica resultados de investigación conjunta de académicos mexicanos y extranjeros. Agradecemos a James W. Wilkie, coeditor de la serie, su excelente disposición para incluir en ella el presente libro.

Muy particular reconocimiento y gratitud merece nuestro indispensable equipo de trabajo en el desarrollo del proyecto: Alma Francisca Martínez Orozco, Patricia Beltrán Barroso, Adriana Patricia López Velasco. Así mismo, a David Rodríguez Álvarez, Avelino Sordo Vilchis y Gabriela Sánchez Gutiérrez, por su profesional cuidado de la edición del presente libro y de la mencionada serie.

Jean Papail
Jesús Arroyo Alexandre
Guadalajara, 2003

Introducción

En el año 2000, según la División de Población de la Organización de las Naciones Unidas, alrededor de 175 millones de personas, o sea cerca del 3 por ciento de la población mundial, vivían en lugares diferentes de su país de origen. En 1990 la población migrante era de 120 millones, o sea que tuvo un incremento de 45 por ciento en diez años. De los 175 millones de 2000, 56 millones vivían en Europa, 50 millones en Asia y 41 millones en América del Norte. En América Latina y el Caribe, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) estimó en casi 20 millones el número de latinoamericanos y caribeños que residían fuera de sus países de origen a fines del siglo XX. En un nuevo informe, titulado *Globalización y desarrollo*, la CEPAL estima que siete de cada diez de estos migrantes residen en Estados Unidos. Del resto, la mitad vive en países de América Latina y el Caribe. Canadá, con más de 500 000 inmigrantes, y países como España, Italia, Holanda, Reino Unido, Australia y Japón, figuran entre los otros destinos principales de los migrantes (Álvarez y González, 2002: 12).

Se pueden distinguir dos grandes tipos de migración, según la dirección de los flujos: aquella que se dirige a diferentes países de destino, o multidireccional, y la de carácter unidireccional, que se dirige únicamente a un país de destino (Durand, 2002).

En la multidireccional destacan el caso italiano, en el que 20 millones de migrantes se han dispersado por nueve países;

el de Perú, en el continente americano, desde donde los migrantes salieron a Estados Unidos, Canadá, Australia, España y Japón, y el de los dominicanos, que emigraron a Estados Unidos, Puerto Rico, Venezuela, Guatemala y España (Álvarez y González, 2002: 20).

En lo que toca a la migración unidireccional, destaca el ejemplo prototípico de México, desde donde el 98 por ciento de los migrantes se dirigen a un solo país de destino: Estados Unidos. Durand (2000) señala que ésta se ha transformado en un fenómeno complejo con más de 150 años de existencia y que, si bien ha tenido algunos altibajos, también se puede decir que es uno de los raros ejemplos de migración permanente durante más de un siglo. En este caso la vecindad, la guerra y la conquista de más de la mitad del territorio mexicano por Estados Unidos fueron determinantes. El segundo país de destino es Canadá, pero se trata casi exclusivamente de trabajadores agrícolas temporales (Álvarez y González, 2002: 20).

Sin embargo, cuando se haga referencia al fenómeno migratorio mexicano se debe hacer un alto y entender que éste no se ha presentado como un fenómeno lineal, sino que más bien ha tenido una gran diversidad de características desde sus orígenes hasta la actualidad. Lo anterior ha permitido a los teóricos de la migración formular una segmentación teórica de cuatro o más etapas para facilitar el análisis.

Para muchos mexicanos la migración quizá sea la única esperanza de conseguir un mejor trabajo y mayores ingresos, oportunidades de educación y hasta seguridad personal. En general, la migración se puede percibir simultáneamente como una oportunidad y como un problema: es una oportunidad porque el exterior les ofrece mejores perspectivas y oportunidades que su propio país, lo cual se convierte en una ventaja para los migrantes, lo que algunos llaman *brain gain* o formación de talentos y habilidades. Es también un problema porque el país de origen está «perdiendo» algo (*brain drain*, fuga de talentos y habilidades, población emprendedora) y, obviamente, la mi-

gración es una manifestación clara de las limitaciones del país mismo.

El fuerte aumento de la migración de México a Estados Unidos durante los últimos veinte años es uno de los resultados más importantes del proceso de globalización, que incrementó la interdependencia de las dos economías durante este periodo. Cerca de diez años después de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre Canadá, Estados Unidos y México, que tenía entre otros propósitos la intensificación del intercambio comercial entre los tres países, hacer converger cada vez más los niveles de vida de sus poblaciones y, por ende, reducir los movimientos de personas entre ellos, se observa que esta perspectiva está todavía muy lejos de ser una realidad, pues México representó en 2001 cerca del 10 por ciento del comercio exterior de Estados Unidos, mientras que el 71 por ciento de las exportaciones mexicanas se dirigen a este país, lo que pone de manifiesto la vulnerabilidad de México durante la parte baja de los ciclos económicos de su poderoso vecino.

El producto interno bruto (PIB) de México no representa más que el 6 por ciento del PIB estadounidense. Esta relación es comparable a la de Marruecos con España o, en menor grado, a la de Polonia con Alemania, pares de países que comparten fronteras con niveles de vida muy diferentes. Con 281 millones de habitantes en el inicio del siglo XXI, Estados Unidos tiene un PIB por habitante en paridad de poder de compra 3.9 veces superior (6.2 veces en términos nominales) al de México, que tiene 98 millones de habitantes, lo que representa un factor de movilización de población muy importante de un territorio al otro, como ocurre también entre Marruecos y España desde hace más de una década. Si los intercambios comerciales se han multiplicado por 2.3 desde hace una década y son favorables a México, el flujo migratorio –tema no incluido en el TLCAN– de mexicanos al vecino país del norte ha crecido considerablemente durante el mismo periodo.

La fecundidad muy elevada de los mexicanos durante los años 1950-1970 hizo que prácticamente se cuadruplicara la po-

blación del país entre 1950 y 2000, pues pasó de 26 a 98 millones de personas en este lapso. La transición demográfica, en vía de terminar por la reducción de la fecundidad a partir de los años setenta (la tasa global de fecundidad o el número promedio de hijos por mujer se redujo de 6.8 a 2.5 entre 1970 y 2000), permitió disminuir la tasa de crecimiento demográfico del 3.3 por ciento durante los años sesenta al 1.5 por ciento a finales de los noventa. Aunque el periodo actual puede ser considerado benéfico en términos demográfico-económicos (fase del bono demográfico por la reducción de la carga social de las poblaciones de 0-15 y de más de 65 años respecto a la población activa), la economía mexicana actual debe absorber cohortes de alrededor de 1 250 000 nuevos entrantes en el mercado de trabajo. Sin embargo, el crecimiento económico, muy alto y sostenido desde los años cincuenta hasta los setenta (el llamado «milagro mexicano», con tasas anuales del 6 o 7 por ciento), se derrumbó en los inicios de la década de los ochenta con la crisis de la deuda y apenas alcanza el 2.7 por ciento anual promedio en los últimos veinte años. Este ritmo de crecimiento no ha sido suficiente para que el sector «moderno» de la economía pueda absorber la oferta de trabajo de las generaciones que entraron en actividad durante el mismo periodo.

Por otra parte, el descenso continuo de los salarios reales desde finales de los setenta (el salario mínimo ha perdido alrededor de 80 por ciento de su poder de compra entre 1976 y 1999), la elevación general del nivel educativo femenino y la baja de la fecundidad han aumentado la participación de las mujeres en las actividades económicas. Se observa, pues, desde hace unos veinte años, un desarrollo considerable del sector informal (entre el 50 y el 60 por ciento de la mano de obra asalariada trabajó en empresas de menos de seis personas durante los años noventa), particularmente del autoempleo y la migración a Estados Unidos, cuya expansión económica requiere en varios sectores (agricultura, industria, servicios, restaurantes y hoteles) de la mano de obra abundante y poco calificada que le proporcionan los países latinoamericanos, sobre todo México. El sala-

rio promedio que los migrantes mexicanos perciben en el país vecino es entre cinco y seis veces mayor que el que se paga en sus lugares de origen y constituye un fuerte factor de atracción para una mano de obra poco remunerada y a menudo subempleada en México.

La migración de mexicanos se dirige casi exclusivamente (98 por ciento de los flujos) a Estados Unidos. Los desplazamientos de población entre los dos países tienen raíces históricas complejas y profundas que inician cuando México perdió sus territorios del norte (California, Arizona, Nuevo México y Texas), que forman parte de la Unión Americana desde mediados del siglo XIX. El desarrollo de frentes pioneros agrícolas y la construcción de infraestructura (ferrocarriles) en el sur del país vecino requirió el empleo de contingentes importantes de mano de obra mexicana desde la segunda mitad del siglo XIX. La primera guerra mundial y la revolución mexicana de principios del XX contribuyeron también a aumentar las corrientes migratorias, que se originan principalmente en la región Centro-Occidente de México. Las necesidades de mano de obra en el sector minero (carbón, cobre), los centros siderúrgicos, la industria agroalimentaria (Chicago), la agricultura californiana y texana, etc., impulsaron también los movimientos de mano de obra mexicana a Estados Unidos. Las crisis económicas estadounidenses de los años veinte y treinta del siglo recién terminado produjeron, en cambio, deportaciones masivas de migrantes mexicanos indocumentados (Durand, 1998).

Con la entrada de Estados Unidos en la segunda guerra mundial, la necesidad de sustituir la mano de obra estadounidense movilizadada en la guerra condujo a los dos países a firmar un acuerdo bilateral (el Programa Bracero) que llevó a alrededor de cinco millones de trabajadores temporales mexicanos a Estados Unidos entre 1942 y 1964. Se trataba esencialmente de mano de obra masculina de origen rural.

Al término del Programa Bracero, en 1964, a pesar de la instalación de cada vez más maquiladoras en la frontera norte

de México para absorber la mano de obra potencialmente migrante a Estados Unidos, se desarrolló la emigración documentada y aumentaron los flujos de ella al país vecino, que se volverían cada vez más importantes desde finales de los setenta, sobre todo a causa de las graves crisis económicas de 1982 y 1986 en México. Poco a poco, los migrantes de origen urbano se volvieron predominantes en los flujos migratorios, y también se dirigen cada vez más a los centros urbanos del país vecino. La población nacida en México y censada en Estados Unidos pasó de 800 000 en 1970 a 2.2 millones en 1980, y 4.3 millones en 1990, mientras que en conjunto la población de origen mexicano aumentaba de 4.4 a 8.7 y 13.5 millones en 1970, 1980 y 1990, respectivamente. El gobierno estadounidense tomó con la ley Simpson-Rodino (Immigration Reform and Control Act, IRCA) una serie de medidas para tratar de controlar el aumento de los flujos migratorios. La medida más espectacular consistió en regularizar entre 1986 y 1991 la situación migratoria de alrededor de 2.3 millones de mexicanos que vivían en situación irregular en Estados Unidos y pudieran demostrar una permanencia de cinco años o más en el país vecino. Las otras medidas consistieron en el reforzamiento del control fronterizo, la aplicación de sanciones a quienes emplearan a indocumentados, la creación de un Programa Especial para Trabajadores Agrícolas (Special Agricultural Workers, SAW) y un sistema de visas de trabajo temporal para casos particulares. Estas disposiciones, que buscaban controlar la migración con un marco legal, no lograron detener el aumento de los flujos de indocumentados.

Según estimaciones del Consejo Nacional de Población (Conapo) basadas en los resultados del censo norteamericano de 2000 y la Current Population Survey (CPS), la población nacida en México y residente en Estados Unidos era en el año 2000 de 8.5 millones de individuos (de los cuales el 46 por ciento son mujeres), lo que equivale a alrededor del 8.5 por ciento de la población de México censada el mismo año, mientras que la de origen mexicano alcanzaba los 22.9 millones de individuos, es

decir, el 58.5 por ciento de la población hispana de Estados Unidos. La población hispana, la mayor parte mexicana, representa al inicio del siglo XXI la primera minoría (12.5 por ciento) de la población de Estados Unidos, por encima de los afroamericanos y los asiáticos. En estados como California, Texas y Nuevo México la población hispana representa entre el 25 y el 38 por ciento de la población total. Cerca de dos tercios de ella se concentra, en el año 2000, en los estados de California (41 por ciento) y Texas (24.6 por ciento). En la distribución geográfica de los hispanos en territorio estadounidense les siguen Illinois (5.5 por ciento), Arizona (5.2 por ciento) y Colorado (2.2 por ciento).

Para tratar de bloquear lo que parece volverse un fenómeno incontrolable, algunos estados, como California, lo mismo que el gobierno federal, endurecieron sus políticas migratorias con diversas medidas contra los inmigrantes indocumentados. Así, desde 1993 se observa un crecimiento muy fuerte del presupuesto asignado al Servicio de Inmigración y Naturalización (SIN), encargado de controlar la frontera, que se ha triplicado entre ese año y el 2001, para alcanzar 4 300 millones de dólares. Las operaciones *Blockade*, *Gatekeeper* y *Rio Grande*, iniciadas en Texas y California en 1993, desvían las rutas de cruce clandestino de la frontera hacia regiones desérticas del este, lo que obliga a los indocumentados a correr mucho más riesgo y a contratar cada vez más coyotes o polleros, cuyas tarifas aumentaron de 500 dólares en promedio en 1995 a alrededor de 1 200 dólares en 2001. El clima de violencia y el número de muertes violentas y accidentales aumentaron considerablemente en la zona fronteriza a raíz de estas nuevas medidas, para alcanzar un promedio de 400 anuales a fines del siglo XX.

Desde la terminación del Programa Bracero hasta el régimen de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), los sucesivos gobiernos mexicanos se desentendieron del problema migratorio. A partir de entonces se han instrumentado algunas políticas públicas, como el programa Paisano, algunos servicios del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), la matrícula consu-

lar y un convenio bilateral sobre doble tributación en el sexenio salinista.

Después de alrededor de treinta años sin política migratoria activa, el gobierno mexicano, a raíz de la crisis económica de 1994-1995, tomó la iniciativa de entablar un diálogo con el estadounidense para tratar de regular los flujos migratorios en beneficio de los dos países (Alba, 2002). Los contactos sobre el tema se intensificaron hasta que desembocaron en 1996-1997 en un estudio binacional sobre los múltiples aspectos del fenómeno migratorio entre ambas naciones.

Ante la perspectiva de elaborar una política binacional en la materia, para la migración, los nuevos gobiernos de los dos países iniciaron negociaciones en 2000, las cuales se centran en cuatro temas principales: la regularización de alrededor de 3.5 millones de indocumentados que se estima se encuentran en el país vecino, la creación de un nuevo programa de trabajadores temporales del tipo bracero, el incremento del número de visas de inmigrantes permanentes de 75 000 a 250 000 por año en Estados Unidos y el reforzamiento del control y la seguridad de la zona fronteriza, el área más transitada del mundo con alrededor de 300 millones de movimientos al año. Un quinto tema complementario está enfocado en la cooperación económica entre los dos países para desarrollar las zonas marginadas y expulsoras de migrantes de México. A pesar de las presiones del gobierno mexicano, estas negociaciones se interrumpieron después de los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001 en Nueva York, que modificaron las prioridades del gobierno estadounidense en materia de política exterior y de seguridad nacional.

Sin embargo, el problema migratorio sigue siendo una de las más altas prioridades en las negociaciones bilaterales entre ambos países. El gobierno de Vicente Fox ha hecho explícita la necesidad de contar con políticas públicas encaminadas a resolver el problema migratorio, pero también para aprovechar el potencial económico de los migrantes que se encuentran en Estados Unidos o de quienes lo fueron y están de nuevo en México,

reconociendo la importancia de los casi 10 000 millones de dólares anuales que entran al país por concepto de remesas, según estimación del Banco de México para el año 2002.

La otra cara de los flujos migratorios se manifiesta principalmente en las transferencias monetarias (las remesas familiares), que representan el ahorro que los trabajadores migrantes envían a sus familias que permanecen en los lugares de origen. En 2002 el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) estimaba que alrededor de un tercio de las remesas mundiales (103 000 millones de dólares) eran captadas por los países de América Latina y el Caribe. Cerca del 10 por ciento (10 000 millones de dólares) de estas remesas familiares fueron enviadas a México, que se volvió el segundo país receptor de remesas a nivel mundial después de India y adelante de Turquía. Las regiones constituidas por América Central (Nicaragua, El Salvador, Guatemala, Honduras y Belice, esencialmente), los países caribeños y los andinos recibieron cada una alrededor de 5 500 millones de dólares. Según el BID, estas transferencias son superiores a la ayuda oficial que se otorga para el desarrollo y comparables con los montos de la inversión extranjera directa. Representan actualmente entre el 15 y el 30 por ciento del PIB de algunos países (Haití, Nicaragua, Guyana y El Salvador). Las remesas que llegan a México representan cerca del 1.6 por ciento de su PIB, y alrededor del 5 por ciento del PIB de la región Centro-Occidente, que es tradicionalmente la mayor proveedora de mano de obra para la economía estadounidense. En 2001 los casi 9 000 millones de dólares transferidos a México constituyeron una de las principales fuentes de divisas del país, junto con las exportaciones petroleras (13 000 millones), los ingresos por concepto de turismo (7 000 millones) y la inversión extranjera directa (13 000 millones).

Alrededor del 5 por ciento de los hogares mexicanos reciben remesas, pero son cerca del 9 por ciento (Delgado y Ramírez, 1999) en la región Centro-Occidente, integrada por los estados de Jalisco, Zacatecas, Guanajuato y Michoacán. Repre-

sentan en promedio alrededor del 40 por ciento de los recursos monetarios de los hogares receptores, pero en el 30 por ciento de los casos constituyen su única fuente de ingresos, lo que evidencia la importancia de las transferencias para la reproducción de numerosas unidades domésticas de la región. En este contexto, no es posible ignorar la importancia que tienen los trabajadores migratorios que laboran en Estados Unidos para la economía nacional, local y/o regional. Muestra de ello es que éstos se han transformado en terreno fértil no sólo para la academia y la investigación, sino también para la demagogia, el discurso teórico y la formulación de propuestas legislativas.

En este sentido, Unger y Verduzco (2001) señalan que recientemente se han puesto de manifiesto de manera cada vez más fehaciente las posiciones contrastadas de los analistas –y de los tomadores de decisiones– con respecto a la relación entre la experiencia migratoria y su efecto en el desarrollo de las zonas de origen de los migrantes. Las autoridades gubernamentales muestran un interés creciente desde hace algunos años en estos recursos externos y buscan mecanismos para canalizar una mayor proporción de las remesas a las inversiones productivas creadoras de empleos. Más allá de las acciones emprendidas para reducir los costos extraordinariamente elevados que tienen estas transferencias (alrededor del 15 por ciento de los montos transferidos se destina al pago de comisiones y gastos diversos de cambio a las empresas dedicadas a las transferencias electrónicas, principal modalidad de envíos desde mediados de los noventa), y de los programas de apoyo de los diferentes niveles gubernamentales que complementan las transferencias (programas tres por uno, «mi comunidad», etc., en la región Centro-Occidente de México) hechas desde Estados Unidos por asociaciones y clubes de migrantes para obras sociales o de infraestructura en sus comunidades de origen, se trata de favorecer la creación de pequeñas empresas individuales o cooperativas en los lugares de los que salen los migrantes.

Existen dos posiciones opuestas en el estudio del impacto de las remesas en las economías locales. La primera es el modelo de dependencia, que se enfoca en los costos socioeconómicos de la migración, la exacerbación de las desigualdades que crean las remesas entre familiares receptores y no receptores (lo que retroalimentaría la migración internacional), el consumo no productivo (fiestas, gastos suntuarios y otras obligaciones sociales y comunitarias) y la dependencia creciente que tienen las comunidades de estos recursos. La migración aparece, entonces, como un proceso con dinámica propia que se perpetúa. Este modelo corresponde al funcionamiento de algunas comunidades rurales, pero no parece ser el caso de las áreas urbanas. El segundo modelo, llamado desarrollista, al parecer corresponde más bien a las poblaciones migrantes urbanas. Pone el acento en el desarrollo económico impulsado por las transferencias monetarias, tanto por el efecto multiplicador que tiene la inyección de estos recursos en las economías locales —sostentamiento o incremento de la demanda de bienes y servicios— como por la inversión directa y la creación de empleos asociada a ella. La realidad nos muestra que probablemente continuará siendo un proceso dinámico y cambiante que incluirá algo de las dos versiones.¹

¹Véase una introducción al debate, aunque muy centrada en el uso de las remesas, en Taylor (1999: 63-86). Cabe mencionar que el debate no es de ahora. Por ejemplo, en estudios anteriores, en los que se revisa literatura sobre producción durante las décadas de los setenta y los ochenta (véanse trabajos de Russell, 1986, 1992; Ahlburg, 1991; Lozano, 1993; Taylor *et al.*, 1996), se advierte el predominio de una visión pesimista respecto al uso y el impacto de las remesas en los países de origen de los migrantes. En general, se sostiene que son recursos que se emplean principalmente para la manutención y sólo una pequeña parte se destina a inversiones productivas. Es más, algunos autores señalan que si los migrantes destinan sus remesas al consumo y no ...

Para efectos de este análisis, centraremos nuestra atención en la visión desarrollista, partiendo del supuesto de que la migración trae beneficios no sólo a nivel microeconómico al aumentar la experiencia, capacitación, disposición, disciplina, sacrificio y responsabilidad en el trabajo, que se desarrolla debido a un sistema más rígido y por el temor a perder el empleo —lo cual tiene como resultado el desarrollo de más habilidades personales que una capacitación específica—, sino también a nivel macroeconómico por la generación de redes (capital social regional)² y los vínculos que se establecen con los emigrados para aprovechar su preparación científico-técnica, profesional y empresarial, así como el aprovechamiento e incluso la creación de nichos de mercado orientados a los productos nostálgicos y otros mecanismos, entre ellos las inversiones en

... a la inversión productiva es porque son trabajadores asalariados y no personas con mentalidad empresarial; en tal sentido, es ingenuo pensar que la experiencia laboral de los migrantes en Estados Unidos transformará a un trabajador pobre rural en un empresario industrial (Stahal y Arnold, 1986). Aunque durante los noventa sigue habiendo trabajos con una visión pesimista respecto de la relación entre migración, remesas y desarrollo, aparecen muchos otros donde se rescatan aspectos como los efectos multiplicadores de las remesas colectivas *versus* las remesas individuales. Así mismo, empieza a ganar terreno la noción de que el uso productivo de las remesas no se refiere exclusivamente a la creación de empresas, sino también a las inversiones en capital humano, vía gasto en educación y en salud (Durand *et al.*, 1996; Waller, 1998; Zárate, 1998; Dieng, 1998; Alarcón, 2000; Serrano, 2000; Lowell y De la Garza, 2000). También se puede ver Lozano Ascencio (2000) y Arroyo, De León y Valenzuela (1991).

² Véanse sobre el tema del capital social «redes» Portes (1998: 1-24), Coleman (1990), Fukuyama (1999), Durston (1999a, 1999b, 1999c) y Arroyo (2002).

obras de infraestructura social (remesas colectivas)³ para el beneficio y desarrollo de las regiones de origen. Sin embargo, en este trabajo no nos detendremos en el posible impacto macroeconómico, porque no es el objetivo que se persigue, pero el lector puede revisar la bibliografía que aquí se recomienda.

Es en este contexto, marcado por un sensible aumento de reinstalaciones «definitivas» de migrantes internacionales –que llamaremos aquí ex migrantes– en la región Centro-Occidente en los años noventa –que son el reflejo del crecimiento de los flujos migratorios a Estados Unidos en los años ochenta y noventa–, particularmente en las ciudades medias de la región, que se realizó un programa de investigación sobre la reinserción laboral de los migrantes internacionales en forma conjunta por el Departamento de Estudios Regionales (DER-Ineser) del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUCEA) de la Universidad de Guadalajara y el Instituto de Investigación para el Desarrollo (IRD, antes ORSTOM) de Francia. Este programa contó además con el apoyo de la Universidad Autónoma de Zacatecas y de la Universidad Autónoma de Guanajuato. Se basa principalmente en los resultados de una encuesta demográfico-económica aplicada a 5 771 ex migrantes internacionales que regresaron de Estados Unidos y se reinstalaron en sus lugares de origen entre los años sesenta y el año 2000, después de un ciclo migratorio de varios años de trabajo en el país vecino.

Aquí se pondrá especial atención en la trayectoria laboral de los migrantes desde el inicio de su vida activa hasta el momento de la encuesta, los montos de las remesas familiares que mandaron de Estados Unidos a las ciudades medias de origen en México, el uso de tales remesas en dichos lugares, la inversión productiva (creación de negocios) y los empleos directos creados con estos recursos. El enfoque central de este trabajo consiste en concebir al ciclo migratorio internacional, y las remesas familiares que produce, como un promotor de los cam-

³ Véase Arroyo y Berumen (2002: 143-169).

bios de situación laboral (de asalariados a no asalariados) que ocurren en el conjunto de la sociedad mexicana a lo largo de la vida laboral de los individuos. Se tratará de demostrar, también, que el impacto de la migración internacional, en términos de creación de empleos directos en las economías locales de las ciudades de origen de los ex migrantes, no es nada despreciable, pero no parecen constituir un freno al aumento de los flujos migratorios al país vecino.

1. El contexto socioeconómico

El desempeño de la economía mexicana durante la segunda mitad del siglo XX y el acelerado crecimiento demográfico se conjuntaron para impulsar en forma continua los flujos migratorios internacionales de mexicanos, sobre todo en las dos últimas décadas. Aunque las secuencias de los ciclos económicos y los flujos migratorios no siempre coinciden —porque interfieren las políticas migratorias—, la situación económica tiene gran influencia en la movilidad de la fuerza de trabajo.

EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA ECONOMÍA Y MIGRACIÓN DE MEXICANOS A ESTADOS UNIDOS

En la etapa inicial del proceso migratorio mexicano, que abarca desde la segunda mitad del siglo XIX hasta finales de la segunda década del siglo XX, resaltan tres características básicas: el enganche como sistema de contratación de mano de obra privada, para el que se aprovechaban las relaciones familiares y los vínculos de amistad para formar cuadrillas de trabajadores para la agricultura y la construcción de líneas de ferrocarriles, que eran las principales actividades económicas de la época. Era una migración familiar estimulada por empresas que proporcionaban habitación y tierras para la siembra, en la que predominaba el estado de Texas como punto de concentración y redistribución de la mano de obra mexicana (véase Gamio, 1969). Durante este periodo la migración permaneció invariable, pero en la época de

las grandes deportaciones –ocurridas en 1921, 1929-1933 y 1939– la organización social de la comunidad migrante resultó muy alterada. Más de medio millón de mexicanos fueron repatriados de 1929 a 1933 (véase Carreras, 1974). Muchas relaciones quedaron truncas o fueron alteradas y, por un lustro, la migración mexicana prácticamente dejó de alimentar el flujo.

En términos económicos, desde finales de la década de los cuarenta hasta mediados de los setenta México vivió un periodo de «desarrollo estabilizador» que, de acuerdo con Máttar (2003), equivale al periodo de los *treinta gloriosos* de Europa occidental en esta misma época. Fue un largo periodo de estabilidad macroeconómica, esto es, con mínima inflación (de un dígito), tipo de cambio estable y con crecimiento de la inversión, los ingresos, el consumo y la productividad. Esto permitió un incremento del PIB del 6 por ciento promedio anual, con la industria manufacturera de sustitución de importaciones como el motor de este crecimiento. Máttar (2003: 1) menciona que:

La política económica se orientó a promover el desarrollo mediante una activa participación en el proceso de formación de capital, a través de inversiones en infraestructura y sectores que se consideraban estratégicos, como el petróleo y la electricidad y, en materia industrial, mediante mecanismos de protección comercial y la instrumentación de programas sectoriales de fomento, así como la aplicación amplia de subsidios, estímulos fiscales y crédito preferencial. No obstante, el aparato productivo reveló un desempeño competitivo insatisfactorio y la inserción internacional de la economía mexicana fue bastante menor, al amparo de una economía protegida.

Podemos suponer que la movilidad social de los mexicanos que permitió el crecimiento económico de este periodo y la fuerte migración rural-urbana, especialmente la rural-metropolitana, influyó en la contención del flujo migratorio a Estados Unidos. Aunque, por otro lado, la crisis del campo mexicano, que se de-

bió en gran medida a la excesiva reducción de la parcela de tierra cultivable y el deterioro de los precios de los productos agropecuarios, profundizó las diferencias entre el medio rural y el urbano en cuanto al nivel de desarrollo socioeconómico comparativo de las poblaciones de los dos ámbitos. Así, en este periodo predominó la migración a Estados Unidos proveniente del medio rural mexicano. Además, la población rural crecía a tasas más altas que la urbana y se convirtió en proveedora de mano de obra de las grandes ciudades mexicanas, pero también tuvo al vecino país como un importante lugar de destino.

El agotamiento del modelo de desarrollo estabilizador propició un periodo de crisis recurrentes que inició en 1976 con la devaluación del peso respecto al dólar después de dos décadas de estabilidad cambiaria. Los subsidios y el proteccionismo del periodo de desarrollo estabilizador inhibieron en la economía mexicana el desarrollo de ramas industriales de exportación competitivas. Además, los excesos en el gasto público, asociados a las políticas populistas de fines del periodo, pronto llevaron al país a un excesivo endeudamiento externo y a la crisis de su balanza de pagos, lo que provocó nuevas devaluaciones del peso, la inflación como estrategia de ahorro forzoso y la reducción de los ingresos reales, sobre todo los de los trabajadores. Estas crisis fueron patentes de 1976 a 1978, de 1982 a 1984, de 1987 a 1990 y de 1994 a 1995. En este último periodo ocurrió la crisis bancaria y de pagos de la deuda externa.

Canales (1999: 39) señala que en la segunda mitad del siglo XX es posible identificar tres grandes etapas en la dinámica del flujo migratorio de mexicanos a Estados Unidos. En cada una de ellas el proceso migratorio presenta características particulares y problemáticas diferentes. En la primera, que abarca de 1942 a 1964, la migración se ciñó a las directrices del llamado Programa Bracero; la segunda es la etapa comprendida de 1964 a mediados de los ochenta, en la que predominó la migración indocumentada, y la tercera es la etapa de la IRCA, que abarca desde 1986 hasta fechas recientes.

Acerca del Programa Bracero, producto de un acuerdo bilateral entre los dos países, Durand (2000: 251) dice que éste surgió como un proyecto planeado precisamente para romper con la modalidad del enganche y el sistema de redes de relaciones establecidas en la década de los veinte, basadas en el sistema de migración familiar. Las contrataciones eran temporales y selectivas en cuanto a edad, sexo y origen laboral de los trabajadores, así como con respecto al tipo de trabajo –agrícola– y el lugar de destino. Se buscaba hombres jóvenes con experiencia en el trabajo rural para que fueran a desempeñar determinadas tareas agrícolas en lugares predefinidos. Quedaban excluidos niños, personas mayores, mujeres y residentes urbanos. Además, se consolidó un patrón migratorio marcadamente temporal y estacional. Este programa movilizó durante su vigencia alrededor de cinco millones de trabajadores mexicanos.

A fines de 1964, después de 22 años de funcionamiento, el Programa Bracero llegó a su fin y empezó la etapa de los migrantes indocumentados (1964-1986). Esto no significa que antes no haya habido migración ilegal, sino que a partir de 1964 este tipo de migrantes constituyó el principal componente de la migración internacional mexicana (Canales, 1999: 40). Las redes de relaciones sociales alcanzaron su apogeo y las regiones de origen de los migrantes se nutrieron de la experiencia y el capital social de cinco millones de migrantes legales y otros tantos indocumentados. La decisión del gobierno de Estados Unidos de suspender, de manera unilateral, el Programa Bracero propició el desarrollo del coyotaje, y el tráfico de indocumentados en la frontera favoreció la concentración de la migración mexicana en unos pocos condados estadounidenses (en ocho de ellos se concentraba el 50 por ciento de la población inmigrante mexicana en 1990), particularmente de California, pero sobre todo en la ciudad de Los Ángeles, lo que permitió que fuera el sistema de redes sociales la modalidad dominante de reclutamiento, adiestramiento y contratación de mano de obra (Durand, 2000: 253). No obstante, para Ángel-Castillo (1995) el paso de la migración legal mediante

el Programa Bracero a una creciente migración indocumentada no alteró su carácter laboral. Tampoco el perfil sociodemográfico de los migrantes pareció sufrir modificaciones, pues éstos seguían siendo básicamente jóvenes de sexo masculino, solteros, con baja escolaridad, procedentes de localidades rurales que se dirigían a trabajar en actividades agrícolas en zonas rurales de California y otras entidades del sur de Estados Unidos.

Finalmente, en la etapa de la IRCA, iniciada en 1986, sin duda la vigencia de esta ley de amnistía dio un gran impulso al proceso de asentamiento de los inmigrantes en Estados Unidos, pues permitió que más de dos millones de mexicanos legalizaran entre 1987 y 1991 su residencia y trabajo en el país vecino, a los que se agregó otro millón de trabajadores de México que resultaron beneficiados por el Programa Especial para Trabajadores Agrícolas (Special Agricultural Workers, SAW), que también formó parte del proceso y les daba autorización legal para trabajar y pasar temporadas en dicho país (véanse Bean *et al.*, 1990, y Verduzco, 1995).

En los ochenta y los noventa hubo un crecimiento espectacular de la migración de mexicanos a Estados Unidos (véase cuadro 1.1), el cual coincidió con las crisis económicas que sufrió el país en estas dos décadas. En los ochenta México experimentó un decremento del ingreso per cápita, y en los noventa el crecimiento de éste fue mínimo. Las cifras del cuadro 1.1 muestran los efectos de ambos fenómenos: el incremento del flujo de mexicanos indocumentados y con documentos en ambas décadas a consecuencia en gran medida de las severas crisis económicas.

Según Máttar (2003: 4), de 1982 a 1988:

...inician los primeros intentos de reformas hacia un nuevo modelo orientado hacia el exterior. Se privatizan empresas públicas pequeñas, el país ingresa en el GATT. En 1988 culmina prácticamente el proceso de apertura comercial unilateral; el arancel promedio ponderado se ubica en 11%, se cancelan permisos [de importación], licencias y otros instrumentos de pro-

Cuadro 1.1
Migración mexicana a Estados Unidos, 1911-2000¹

Periodo	Migración mexicana a Estados Unidos (miles)	Crecimiento promedio del PIB per cápita ² por sexenio en México	Tipo de cambio promedio anual de la década (pesos ³ por dólar)	Personas beneficiadas por la IRCA
1911-1920	219.0	-	-	-
1921-1930	459.3	-	-	-
1931-1940	22.3	21.4 (1935-1940)	-	-
1941-1950	60.6	18.1 (1941-1946)	-	-
1951-1960	299.8	21.1 (1953-1958)	-	-
1961-1970	453.9	18.2 (1965-1970)	12.5	-
1971-1980	640.3	20.5 (1971-1976)	16.9	-
1981-1990	1 655.8	-10.8 (1977-1982)	1 046.9	962.7
1991-2000	2 653.7	3.9 (1988-1993)	6 270.0	1 048.6

¹ Los datos se refieren a los permisos de residencia permanente otorgados por Estados Unidos y al año fiscal (de octubre a septiembre de cada año).

² Calva (1993).

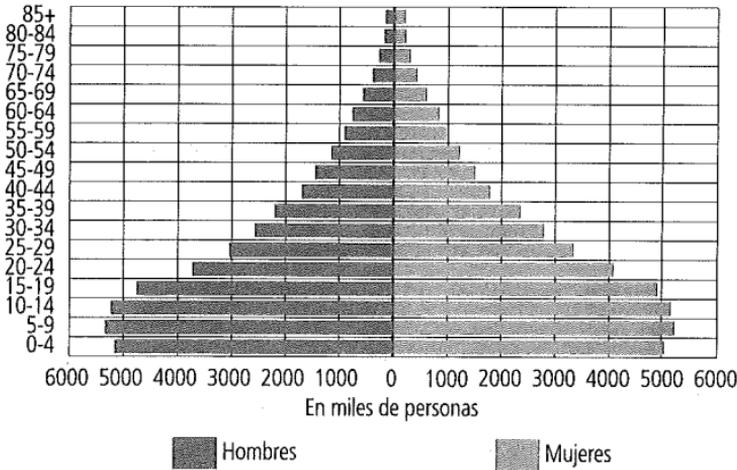
³ Pesos antes de la eliminación de tres ceros de 1993 (1 peso actual = 1 000 pesos anteriores).

Fuente: US Department of Justice, 2000 *Statistical yearbook of the Immigration and Naturalization Service*, publicado en OCDE (2003).

tección no arancelaria y la economía se convierte en una de las más abiertas al comercio mundial.

Estas dos décadas, en general, fueron de inestabilidad, estancamiento del crecimiento del ingreso real de los trabajadores, aumento de «desempleo estructural» y mayor competencia interna e internacional. Asimismo, muchos de los mercados de trabajo son invadidos por jóvenes que solicitan empleo tanto en las actividades económicas que demandan poca calificación como en aquellas que requieren mayor preparación, en los medios rural, semiurbano y urbano-metropolitano. En los años noventa la burbuja de la pirámide de edades (gráfica 1.1) originada en los sesenta y los setenta presiona a los mercados de fuerza de trabajo, el sistema educativo, los servicios para jóvenes, etc. Al mismo tiempo, las reformas estructurales que se mencionan en lo político, que permitirían aprovechar la apertura comercial y la juventud de la población, aún no han sido aprobadas por las

❖ Gráfica 1.1
Pirámide poblacional por grupos de edades,
1970-2000

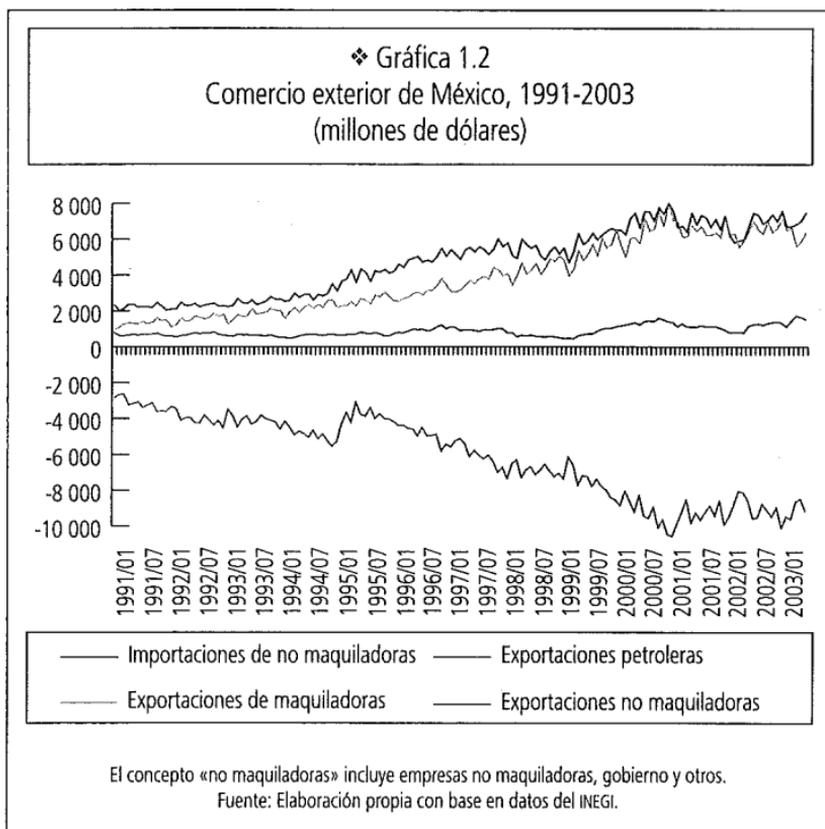


Fuente: Estimaciones y proyecciones a partir de datos del Consejo Nacional de Población (Conapo).

instancias correspondientes. En consecuencia, existe peligro de inestabilidad política, inseguridad y demás efectos sociales indeseables que resultan de la falta de oportunidades económicas para los jóvenes.

Además, el sector informal de la economía representa alrededor del 30 por ciento de la actividad económica, y gran parte de quienes se encuentran en él tienen ingresos bajos e inestables, pues dependen del crecimiento y la estabilidad de la economía formal. Pese a lo anterior, el desempeño del sector externo es muy relevante, como se puede observar en la gráfica 1.2, donde se observa que México tiene ahora una economía prácticamente integrada a la estadounidense, ya que alrededor del 75 por ciento de sus intercambios comerciales externos son con Estados Unidos.

Aunque la recuperación de la crisis de 1994-1995 fue rápida y el gobierno del presidente Zedillo (1994-2000) sentó las ba-

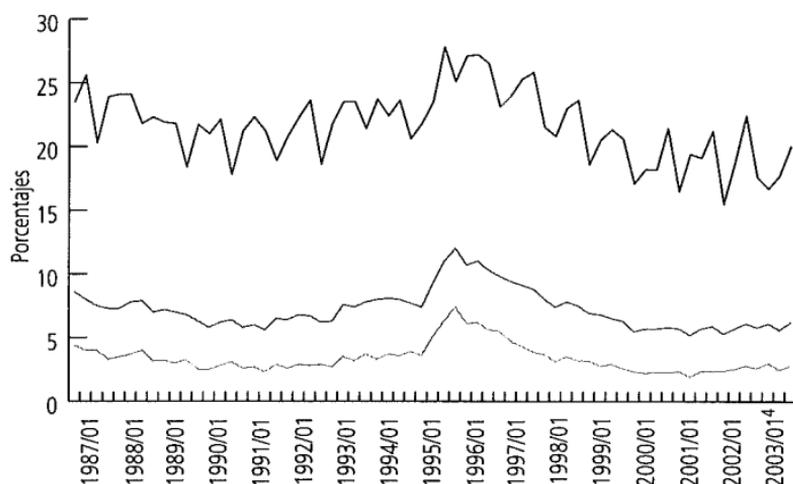


ses de la estabilidad económica al reducir la inflación, establecer la disciplina en el gasto público y mantener un tipo de cambio flexible, las tasas de desempleo abierto más las de empleo a tiempo parcial fueron altas en los noventa (véase gráfica 1.3).

El crecimiento económico de 2000 a 2002, en la administración de Vicente Fox (2000-2006), llamada también «del cambio» o de «la transición política», ha sido del 0.57 por ciento; el ingreso per cápita decreció en -2.35 por ciento. Mientras que la economía estadounidense no crezca lo suficiente para incentivar en México la inversión, tanto nacional como extranjera, la economía del país continuará estancada.

Por otro lado, la desigualdad social persiste, como se observa en el mapa 1.1. La marginalidad social es alta en las regiones

◆ Gráfica 1.3
Tasas de desempleo en México, 1987-2003



— Tasa de desempleo abierto tradicional¹

— Tasa de ocupación parcial y desocupación²

— Tasa de ocupación parcial (menos de 35 horas semanales) y desocupación³

¹ Muestra la proporción de personas desocupadas abiertas con respecto a la población económicamente activa. La población desocupada abierta incluye a las personas de 12 años y más que en el periodo de referencia de la encuesta no trabajaron ni una hora.

² Es la proporción de la población económicamente activa que se encuentra desocupada abierta o que está ocupada pero trabajó menos de 15 horas en la semana de referencia.

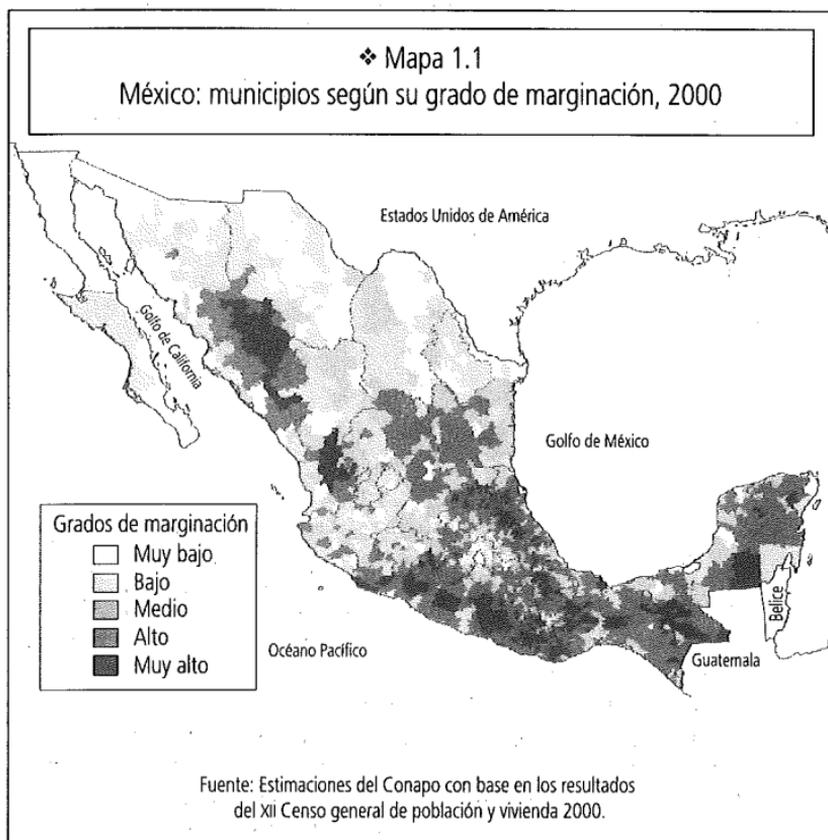
³ Muestra la proporción de personas desocupadas abiertas y ocupadas que laboran menos de 35 horas a la semana con respecto a la población económicamente activa.

⁴ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica.

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Empleo Urbano.

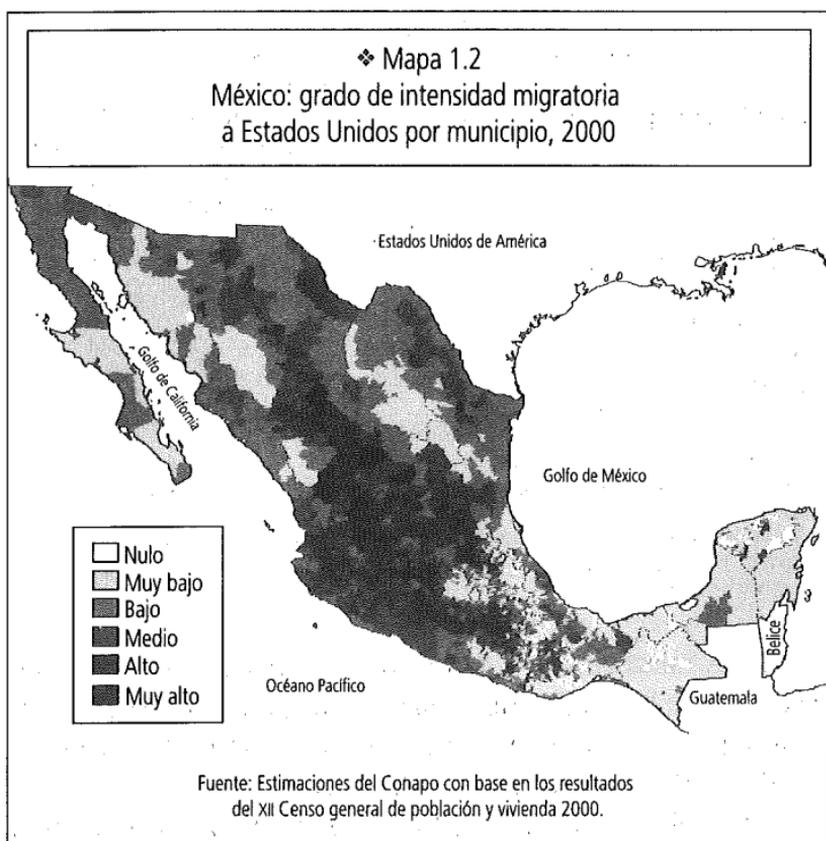
centro y sur de México, como puede verse en el mismo mapa. Aunque no hay una correlación importante entre regiones de alta marginación y las de tradición migratoria a Estados Unidos, se han seguido incorporando nuevos lugares de origen a la migración: muchas regiones con mediana y alta marginación de los estados de Puebla, Veracruz, Oaxaca, Tlaxcala e Hidalgo (mapa 1.2).

En suma, la perspectiva de crecimiento económico y desarrollo con mayor igualdad social y regional no es muy promete-



dora. Mientras que la economía no crezca en alrededor del 5-6 por ciento anual ni se incorpore cada vez más a los jóvenes a los mercados laborales urbanos, semiurbanos y rurales, la migración a Estados Unidos persistirá, con los consecuentes costos sociales en México y su vecino, y las tensiones políticas entre los gobiernos de ambas naciones, en particular por el problema de los trabajadores indocumentados que continúan demandando los empleadores estadounidenses.

En resumen, podemos decir que desde finales del siglo XIX hasta los últimos años de la década de los setenta del XX, el perfil sociodemográfico y laboral de los migrantes permaneció más o menos sin variación: principalmente población masculina, joven, de origen rural, que en Estados Unidos se empleaba



de preferencia en actividades agrícolas (Álvarez y González, 2002: 25). Sin embargo, Canales (1999: 135) señala que fue a partir de la década de los ochenta cuando empezaron a aparecer elementos que modificaron en parte este perfil de la migración mexicana a Estados Unidos: Un aspecto fundamental de este cambio del patrón migratorio ha sido el incremento significativo de la población mexicana que, con o sin documentos migratorios, se estableció en dicho país. Otro flujo no menos importante de migrantes temporales se desplazaba también en forma recurrente y periódica de México a Estados Unidos.

Según datos del Conapo, en el año 2000, de la población de origen mexicano radicada en Estados Unidos, 8.5 millones habían nacido en México, 7 millones nacieron en el país vecino

Cuadro 1.2
Población de origen mexicano por generación, 2000

Población de origen mexicano	Absolutos	Distribución relativa	
		Respecto a la población estadounidense	Respecto a la población de origen mexicano
Población total de EU	281 421 906	100.0	-
Población de origen mexicano	22 954 617	8.2	100.0
Migrantes mexicanos ¹	8 526 688	3.0	37.1
Primera generación en EU ²	7 029 457	2.5	30.6
Segunda generación o más en EU ³	7 398 472	2.6	32.2
Otras poblaciones	258 467 289	91.8	-

¹ Población nacida en México que vive en Estados Unidos.

² Población nacida en Estados Unidos pero de padres mexicanos.

³ Personas nacidas en Estados Unidos que se reconocen de origen mexicano, sin que ni ellas ni sus padres hayan nacido en México.

Fuente: Estimaciones del Conapo con base en información del U.S. Census Bureau, *Current Population Survey (CPS)*, marzo de 2000; y U.S. Census Bureau, *Census 2000*, http://www.conapo.gob.mx/migracion_int/principal.html.

de padres mexicanos y 7.4 millones reconocían ser de origen mexicano sin haber nacido ni ellos ni sus padres en México. En conjunto, representaban el 8.2 por ciento de la población de Estados Unidos en ese año (cuadro 1.2).

Para el Conapo, de 1960 a 1970 el flujo promedio anual neto de migrantes a Estados Unidos era de 26 000 a 29 000 movimientos; en la siguiente década se presentó un incremento sustancial de 120 000 a 155 000 movimientos en promedio por año (361.53 por ciento); en la década de 1980 a 1990 el flujo neto promedio anual de movimientos internacionales fluctuó entre 210 000 y 260 000, y en el año 2000 el flujo neto llegó a 306 182 movimientos migratorios¹ a Estados Unidos (cuadro 1.3). En resumen, en 30 años se incrementó el flujo de migrantes mexicanos al mismo país en casi diez veces (955.80 por ciento).

¹ Autores como Rodolfo Corona de El Colegio de la Frontera Norte estiman, con base en los resultados de *Current Population Survey* y otras fuentes, que los flujos actuales se ubicarían más bien entre 400 000 y 500 000 anuales.

Cuadro 1.3
Flujo neto anual de migrantes mexicanos a Estados Unidos
por periodo, 1960-2000

Periodo	Flujo en el periodo	Flujo promedio anual
De 1960 a 1970	De 260 000 a 290 000	De 26 000 a 29 000
De 1970 a 1980	De 1 200 000 a 1 550 000	De 120 000 a 155 000
De 1980 a 1990	De 2 100 000 a 2 600 000	De 210 000 a 260 000
De 1990 a 1995	De 1 385 000 a 1 575 000	De 277 000 a 315 000
De 1996 a 1999	1 182 000	295 500
Año 2000	306 182	306 182

Fuente: De 1960 a 1995: Conapo con datos de la Secretaría de Relaciones Exteriores, *Estudio binacional México-Estados Unidos sobre migración*, México, 1997.

De 1996 a 2000: estimaciones del Conapo: http://www.conapo.gob.mx/migracion_int/tabla01.xls.

Hasta la última década la región Centro-Occidente seguía siendo la mayor proveedora de migrantes a Estados Unidos, aun cuando otras regiones del país, como el Centro (México, Puebla, Veracruz, Tlaxcala) o el Sur (Oaxaca), empezaron a sumarse en esta década a los estados con tradición migratoria (cuadro 1.4), con lo que se equilibra poco a poco la geografía de los orígenes de la migración mexicana a Estados Unidos. En el año 2000 casi la totalidad (el 96 por ciento) de los municipios del país, en diversos grados, estaba involucrada en el proceso migratorio internacional. La proporción de hogares que tuvieron uno o varios migrantes en Estados Unidos en el quinquenio 1995-2000 alcanzaba el 12.2 por ciento en Zacatecas, el 9.6 por ciento en Guanajuato y el 6.5 por ciento en Jalisco. En esta región de tradición migratoria (que incluye los estados de Michoacán, Durango y Nayarit) el 37 por ciento de los hogares tienen miembros que trabajaban en 2000 en Estados Unidos o que tuvieron una experiencia migratoria en dicho país.² A nivel nacional, esta proporción llegó al 20 por ciento.

² Geografía de la migración. Conapo, estimaciones con base en la muestra del 10 por ciento del XII Censo general de población y vivienda 2000.

Cuadro 1.4
Principales estados expulsores de migrantes internacionales
por lugar de destino y número de movimientos, 1990-1995

Estado	Porcentaje de migrantes	Estados Unidos	Otro país	No especificado
Total	100.00	100.00	100.00	100.00
Guanajuato	11.92	12.07	2.86	31.82
Michoacán	11.66	11.80	4.31	0
Jalisco	11.51	11.52	11.17	0
México	7.32	7.21	13.58	0
Zacatecas	5.29	5.34	2.47	0
Chihuahua	4.62	4.59	6.42	0
Otra entidad	47.42	47.20	59.19	68.18
No especificado	0.26	0.27	0	0
Total	100.00	98.18	1.75	0.07

Fuente: INEGI, www.inegi.gob.mx.

Es probable que partir de los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001³ se esté gestando una nueva etapa, caracterizada por el reforzamiento fronterizo por parte de Estados Unidos, lo cual impactará negativamente a la frontera entre México y su vecino del norte (Arroyo, 2002). México podría resultar afectado al menos en dos dimensiones de su desarrollo. Por un lado, en la interacción local fronteriza y, por otro, en la migración de mexicanos a Estados Unidos y en sentido contrario. En este contexto, basta con recordar que el desarrollo y la estabilidad futura de microrregiones como Tijuana-San Diego o Ciudad Juárez-El Paso dependen de una frontera flexible y eficiente. Por otra parte, en lo que toca al asunto migratorio, ante la ausencia de un acuerdo realista que dé certeza y continuidad a los flujos migratorios de mexicanos a Estados Unidos por lo menos durante los próximos 15 años, toda vez que en ese lapso, por razones demográficas y económicas, no será posible ofrecer en México todos los empleos ni las condiciones de arraigo que

³ Véase análisis presentado en FMI, EGES (2002), *Anuario internacional 2001*, enero de 2002, p. 3.

los jóvenes demandan. Además, Estados Unidos seguirá necesitando mano de obra extranjera barata para mantener su expansión económica y pagar las pensiones de los estadounidenses nacidos después de la segunda guerra mundial, por lo que los mexicanos continuarán cruzando la frontera. Por otro lado, a consecuencia de que ahora la frontera está más vigilada, los migrantes tendrán que cruzar por zonas más difíciles y riesgosas, lo que desalentará intentos posteriores de cruzar la frontera, y el «trabajo» de los «polleros» aumentará el uso de documentos falsos y, desde luego, causará la muerte de muchos migrantes (Jorge Santibáñez Romellón, presidente de El Colegio de la Frontera Norte, comunicación personal, 2002).

Cuando una persona se convierte en migrante tiene objetivos, metas y sueños que busca hacer realidad. Algunos autores han propuesto clasificar a los migrantes según alguno de estos parámetros. De acuerdo con su permanencia en Estados Unidos, se puede clasificar a los migrantes en definitivos, temporales y de retorno. Los primeros emigran definitivamente a Estados Unidos; por lo general se llevan consigo a sus familiares directos o después mandan por ellos. El migrante temporal viaja periódicamente a trabajar al vecino país; es el caso, por ejemplo, de las personas que salen en los primeros meses del año y regresan a sus comunidades de origen a pasar las fiestas de Navidad y Año Nuevo. El de retorno es aquel que regresa definitivamente a reinstalarse en territorio mexicano luego de cierto tiempo de permanencia en Estados Unidos.

Moctezuma (2001) sugiere, con base en la posibilidad que los migrantes tienen de realizar inversiones de distinto tipo en su comunidad, una clasificación que consta de cinco diferentes tipos de ellos con capacidad de inversión e influencia comunitaria, a saber: el migrante colectivo, el migrante empresarial, el migrante ahorrador, el migrante de sobrevivencia y el migrante retirado.

El migrante colectivo se caracteriza por tratar de superar el aislamiento individual de los primeros migrantes, transitando del ámbito familiar-individual al de las colectividades: se le

puede identificar claramente como miembro de clubes, federaciones y asociaciones de migrantes en Estados Unidos.

El migrante empresarial es aquel que ha pasado en Estados Unidos del ahorro a la inversión, es propietario de empresas o negocios y cuenta con el claro objetivo de hacer lo mismo en su lugar de origen. Son empresarios que tienen como objetivo la obtención de ganancias. En este grupo se pueden identificar dos subtipos, el que sólo busca utilidades y el que tiene un objetivo más social, por lo que busca crear empleos y abrir canales de colaboración con su comunidad de origen.

El migrante ahorrador es el que realiza un esfuerzo individual por acumular algunos ahorros que posteriormente enviará a su lugar de origen con el objeto de hacer pequeñas inversiones, que en su mayoría no van más allá de las actividades productivas tradicionales.

El migrante retirado es aquel que cuenta con habilidades y conocimientos adquiridos en su etapa como migrante pero que ya no realiza ninguna actividad productiva porque está jubilado.

El migrante de sobrevivencia es el que más abunda, y se caracteriza porque el sueldo que percibe por su trabajo sólo le alcanza para sobrevivir; en ciertas ocasiones, como cuando viaja solo, tiene la capacidad económica para enviar a su comunidad una parte de su salario.

La muestra utilizada aquí para estudiar seis ciudades mediante la EREM se refiere esencialmente a migrantes de retorno del tipo ahorradores o de sobrevivencia, que componen casi la totalidad de los flujos de retorno a los lugares de origen.

ENCUESTA SOBRE LA REINSERCIÓN DE LOS MIGRANTES INTERNACIONALES (EREM)

Para aumentar al máximo las probabilidades de encontrar con relativa facilidad el número de hogares suficientes para el propósito del estudio: alrededor de 5 000 que tengan al menos un ex emigrante a Estados Unidos entre sus miembros presentes, utilizamos varios criterios para escoger seis ciudades -dos del

estado de Jalisco, dos de Zacatecas y dos de Guanajuato— de entre el conjunto de ciudades de tamaño medio de la región (de entre 15 000 y 100 000 habitantes). El primer criterio fue utilizar la proporción de individuos que habían trabajado en Estados Unidos captada en las Encuestas Nacionales sobre la Dinámica Demográfica (ENADID), realizadas por el INEGI una en 1992 y otra en 1997. En todas las ciudades de la región para las cuales existía este dato, una proporción superior al promedio regional aumentaba la probabilidad de que resultaran seleccionadas para la muestra. El segundo criterio fue la tasa de crecimiento de los municipios entre el Censo general de población y vivienda de 1990 y el conteo de población hecho en 1995 por el INEGI. Una tasa negativa, o positiva muy débil, reflejaba la existencia de movimientos migratorios importantes (particularmente internacionales) durante este periodo y, por consecuencia, altas probabilidades de movimientos importantes de regreso de migrantes de Estados Unidos en el periodo 1995-2000, lo que favorecía la elección de estas ciudades para la muestra. El último criterio fue examinar la relación de masculinidad entre los 20 y los 29 años de edad en los municipios según los datos del conteo de población de 1995. Una relación muy baja mostraba la existencia de movimientos migratorios importantes de jóvenes adultos masculinos y aumentaba la probabilidad de que la ciudad fuera incluida en la muestra. De las 12 ciudades preseleccionadas de esta manera, a partir del conocimiento empírico de ellas que tienen los investigadores que participan en el proyecto (conocimiento directo o por fuentes indirectas, como presidentes municipales, trabajos disponibles, etc.) fueron seleccionadas para la encuesta las de Ameca y Tepatitlán de Morelos, Jalisco; Acámbaro y Silao, Guanajuato, y Tlaltenango y Jerez, Zacatecas (mapa 1.3). Tlaltenango fue elegida pese a que no cuenta con el número de habitantes para ser considerada entre estas ciudades.

Por otra parte, para obtener la máxima utilidad del muestreo se decidió que los ex migrantes deberían cumplir dos requi-



sitos para ser encuestados. El primero era haber trabajado por lo menos un año en Estados Unidos, aun cuando la estancia total se hubiera completado con varias idas y vueltas. Algunos individuos trabajaron muy poco tiempo en el país vecino porque fueron deportados poco después de haberse internado en él, porque no se adaptaron y regresaron a México muy pronto, porque fueron a Estados Unidos por unos cuantos meses por curiosidad y trabajaron uno o dos meses con visa de turistas, como ocurre con frecuencia con los adolescentes. Por supuesto que para el objeto de este estudio no era posible mezclar estas po-

blaciones tan distintas, sin las características que presenta normalmente el migrante trabajador.

La segunda condición para que un migrante fuera encuestado era que hubiera decidido regresar definitivamente a vivir en México desde por lo menos seis meses antes de la fecha de aplicación de la encuesta. Esta condición aumenta la probabilidad de que el encuestado sea un verdadero ex migrante –es decir, que tuviera muy poca probabilidad de regresar a trabajar en Estados Unidos–, por un lado, y por otro, seis meses son un tiempo suficiente para la estabilización laboral en el lugar de origen luego del regreso, en particular para aquellos individuos que se establecieron por cuenta propia o crearon su microempresa.

La encuesta se inició a finales de 1999 y se terminó a principios del año 2001, o sea que se centró en mediados de 2000. El trabajo de campo constó de dos operaciones simultáneas. A partir de la cartografía censal por áreas geoestadísticas básicas (AGEB) –que fue revisada previamente en cada ciudad para eventualmente agregar nuevas colonias– usada para el censo de población del INEGI, se procedió a encuestar la mitad de las viviendas de cada una de las AGEB de las ciudades más grandes y la totalidad de las viviendas de las AGEB de las más pequeñas, hasta alcanzar un número de viviendas encuestadas de entre 800 y 1 200 en cada ciudad. Al tiempo que se aplicaban los cuestionarios se procedió a realizar un conteo sistemático, con hojas de manzana, de todas las viviendas de las AGEB de estas ciudades con el propósito de identificar viviendas que pudieran haber sido incluidas en la muestra pero no fueron encuestadas, las que no tenían ningún ex migrante internacional entre sus miembros, las que tenían un ex migrante que no cumplía con los requisitos establecidos, las viviendas encuestadas, etcétera.

Fueron visitados alrededor del 72 por ciento (43 374) de los hogares de las seis ciudades, de los cuales se encuestó a 4 771,⁴

⁴ Se encuestaron más hogares, pero alrededor del 3.5 por ciento de los cuestionarios fueron desechados por tener informa- ...

que representan el 70.3 por ciento de los hogares visitados con al menos un miembro que había trabajado alguna vez en Estados Unidos (sin las limitaciones indicadas anteriormente), lo que produce una fracción de sondeo estimada *a posteriori* de cerca del 50 por ciento del universo teórico (con las limitaciones indicadas).

Se trata esencialmente de ex migrantes, pero para no complicar el análisis no se usarán aquí las categorías clásicas del análisis de la migración (migrantes permanentes, temporales, *commuters*, etc.). Nos referimos principalmente a la duración total de la estancia de los individuos en Estados Unidos. Por otra parte, llamaremos aquí «ciclo migratorio» al proceso que empieza con el primer desplazamiento al país vecino y finaliza con el regreso definitivo⁵ del migrante a su lugar de origen, sea cual sea el número de sus estancias en Estados Unidos.

El cuestionario (véase el anexo) está dividido en dos partes principales. La primera recoge datos demográficos y socioeconómicos de todos los miembros presentes en los hogares encuestados, así como de los ausentes y de quienes salieron definitivamente de éstos para fundar sus propios hogares. La segunda parte concierne al ex migrante y está dividida en diversos módulos que permiten analizar su historia de vida laboral desde que inició su vida activa, pasando por su estancia en Estados Unidos, su regreso y reinstalación en México, hasta el momento de la encuesta. Se prestó atención especial a los ingresos percibidos en Estados Unidos, su capacitación y sus aprendizajes, sus remesas y el uso de ellas, su situación ocupacional al regresar (asalariado/no asalariado), así como sus expectativas futuras y opiniones.

...ción inconsistente, incompleta o con serias dudas en cuanto a la veracidad de los datos.

⁵ En realidad, la reinstalación en el lugar de origen nunca puede ser considerada como definitiva, ya que puede haber una nueva migración ocasionada por condiciones locales, nacionales o internacionales imprevistas.

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE LAS CIUDADES
SELECCIONADAS PARA LA EREM

Las principales características de las ciudades seleccionadas en los estados de Jalisco, Guanajuato y Zacatecas aparecen en el cuadro 1.5. El conjunto de ellas, cuya población en 2000 oscila entre los 14 136 (Tlaltenango) y los 74 703 habitantes (Tepatitlán), reúnen entre todas 277 836 personas, que representan el 3.6 por ciento de la población urbana total (la que vive en localidades de más de 15 000 habitantes) conjunta de los estados de Jalisco, Zacatecas y Guanajuato, y el 11.9 por ciento de la población total de las ciudades de este rango (entre 15 000 y 100 000 habitantes) de las mismas entidades.

La tasa de crecimiento de estas ciudades (1.1 por ciento anual en los últimos años) es inferior a la del conjunto de los tres estados (1.6 por ciento), como reflejo de intercambios migratorios negativos debidos principalmente a la migración internacional. Sin embargo, dos ciudades (Tepatitlán y Silao), con tasas de 2.4 y 2.7 por ciento, respectivamente, parecen mantener un dinamismo demográfico importante; las otras tuvieron un crecimiento inferior al 1 por ciento anual. Tepatitlán y Silao, las dos más grandes del conjunto, tienen como característica principal un sector secundario sensiblemente más importante que el de las otras, factor dinámico que les permite presentar balances migratorios positivos. Las otras ciudades tienen un sector terciario mucho más desarrollado, que da empleo a alrededor del 70 por ciento de su mano de obra. Ameca es un caso un poco especial, con una distribución sectorial de su mano de obra más equilibrada. Se observa que el peso del sector primario (7 por ciento en el conjunto, sobre todo en la agricultura) no es despreciable en estas ciudades, excepto en las del estado de Guanajuato (Acámbaro y Silao), donde no pasa del 5 por ciento.

La relación de masculinidad (número de hombres por cien mujeres) entre la población de jóvenes adultos (de entre 20 y 29 años), que alcanza el índice 79.2 en 2000 en el conjunto de ciudades, denota un importante déficit de hombres debido so-

Cuadro 1.5
Características principales de las ciudades encuestadas
en los estados de Jalisco, Guanajuato y Zacatecas

	Ameca	Tepatitlán	Acámbaro	Silao	Jerez	Tlaltenango	Total
Población en 2000	34 703	74 262	55 516	61 661	37 558	14 136	277 836
Tasa de crecimiento anual en el periodo 1995-2000 (%)	0.7	2.4	0.4	2.7	0.5	0.4	1.1
Relación de masculinidad ¹ en la población de 18 años y más	89.7	87.0	82.1	90.4	82.8	90.9	86.6
Porcentaje de nacidos en la entidad	89.8	93.6	84.2	92.4	88.6	80.7	89.6
Grado promedio de escolaridad en la población de 15 años y más	7.5	6.7	7.3	7.2	7.3	7.0	7.1
Población económicamente activa (PEA)	12 342	29 213	18 780	21 538	12 538	5 126	99 537
Sector primario (%)	10.5	9.8	3.4	4.6	6.0	8.2	7.0
Sector secundario (%)	27.8	34.7	25.3	37.1	26.8	22.2	30.9
Sector terciario (%)	61.7	55.5	71.3	58.3	73.1	69.6	62.1
Total	100	100	100	100	100	100	100
Porcentaje de población sin derecho a los servicios de salud	52.3	50.1	34.2	56.2	63.4	68.1	50.6
Número de viviendas particulares	8 161	15 916	11 909	11 104	9 027	3 330	59 447
Promedio de ocupantes por vivienda	4.2	4.6	4.6	5.5	4.1	4.1	4.7
Porcentaje de viviendas propias ²	69.4	59.1	82.7	80.4	72.3	58.9	71.3

¹ Número de hombres por 100 mujeres.

² Viviendas propias (viviendas propias más rentadas).

Fuente: INEGI, XII Censo general de población y vivienda 2000 y conteo de 1995.

bre todo al efecto que tiene la migración masculina a Estados Unidos. Esta relación se establece en un índice de 90.3 para el conjunto del país. A manera de comparación, la relación de masculinidad de la población de 20 a 29 años en México era de 93.6 en 1980, cuando el impacto de la migración internacional sobre la estructura y la dinámica poblacional era mucho más débil. La proporción de habitantes de las ciudades que nacieron en sus respectivas entidades es de cerca del 90 por ciento, como reflejo de su poca atractividad en la repartición de los flujos migratorios internos.

El nivel promedio de escolaridad de la población de 15 años y más es muy homogéneo entre las ciudades, pues oscila alrededor de los siete años. El promedio de ocupantes por vivienda (4.7 personas) es idéntico en el conjunto de ellas y, por lo tanto, en los tres estados; la excepción es Silao, donde parece anormalmente elevado (5.52). La proporción de viviendas propias (71.3 por ciento) es la misma en el conjunto de las tres entidades (74.6 por ciento), y un poco por debajo del promedio nacional (78.3 por ciento).

La mitad de la población (50.6 por ciento) no tiene derecho a los servicios de salud en el conjunto de las seis ciudades. Esta proporción es muy elevada en las ciudades de Zacatecas (63.4 y 68.1 por ciento, respectivamente, en Jerez y Tlaltenango), y muy baja en Acámbaro (34.7 por ciento). Esto refleja las diferencias en el peso del sector informal entre las localidades.

En general, estas ciudades no presentan una gran heterogeneidad en sus principales características; pero el impacto de los movimientos migratorios internacionales puede imprimir rasgos sensiblemente diferentes; dependiendo del peso que tengan los flujos migratorios en cada una de ellas y de la antigüedad de estos movimientos.

El número de unidades económicas en los seis municipios seleccionados pasó de 12 060 a 15 535 entre 1993 y 1998, en los sectores de las manufacturas, el comercio y los servicios, según los censos económicos del INEGI, o sea un crecimiento de

28.8 por ciento durante este periodo, ligeramente superior a la media nacional, que se estableció en 24.8 por ciento. El empleo (personal ocupado) creció a un ritmo de 5.2 por ciento anual en el conjunto de estos seis municipios durante estos años, tasa claramente superior al ritmo de crecimiento nacional. En 1998 el sector comercio, con 36.5 por ciento de los ocupados en el conjunto de los seis municipios, es el primer empleador, por encima del sector de los servicios privados no financieros (30.0 por ciento) y del sector de la industria manufacturera (28.6 por ciento). El comercio está particularmente desarrollado en Acámbaro y Tlaltenango, municipios donde este sector de actividad concentra entre el 44 y el 47 por ciento del empleo. Por el contrario, el municipio de Silao destaca por la importancia de su industria manufacturera, que emplea el 43.7 por ciento de su mano de obra. El tamaño promedio de las unidades económicas en el conjunto de los seis municipios, en términos de personal ocupado (3.2), es claramente inferior al promedio nacional (4.2). Este promedio es muy bajo (2.0 y 2.4, respectivamente) en Tlaltenango y Acámbaro, donde predominan las actividades comerciales, y mayor en Silao (4.5), debido a la importancia de su sector manufacturero.

CARACTERÍSTICAS DE LOS HOGARES ENCUESTADOS

El tamaño promedio de los 4 771 hogares encuestados (4.6 personas) es muy parecido al que muestran los resultados del censo de 2000 (4.7 personas) en el conjunto de ciudades (cuadro 1.6). Las mujeres, que representan en total el 6.2 por ciento de los jefes de hogares, tienen por lo general hogares de tamaño inferior a los de los hombres. La pirámide de edades de la población total muestra las características de la población migrante del grupo masculino de edades de 20 a 24 años, y de la baja de la fecundidad en las relaciones de los grupos de edad de menos de 15 años.

La composición de los hogares muestra el peso preponderante que tienen los ex migrantes entre los jefes de hogar. Repre-

Cuadro 1.6
Características de los hogares encuestados por ciudad

	Ameca	Tepatitlán	Acámbaro	Silao	Jerez	Tlaltenango	Total
Número de hogares encuestados	972	971	1 030	454	935	409	4 771
Porcentaje de hogares encabezados por mujeres	6.7	5.0	6.9	5.0	6.8	5.9	6.2
Personas presentes en los hogares	4 112	5 055	4 746	2 281	3 765	1 802	21 761
Tamaño promedio de los hogares	4.23	5.20	4.60	5.02	4.03	4.40	4.56

Distribución de la población presente en los hogares del conjunto de las ciudades por grupos de edades (sobre 1 000)

	0-4	5-9	10-14	15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60 y más	Total
Hombres	47	54	59	53	45	47	39	34	28	23	20	16	41	507 (10 974)
Mujeres	44	54	54	53	50	45	39	35	29	23	19	15	33	493 (10 671)

Parentesco de los miembros presentes de los hogares

	Jefes	Cónyuges	Hijos	Otros	Total
Total de hombres presentes	40.3	0.3	52.8	6.6	100 (10 974)
Total de mujeres presentes	2.7	38.3	50.2	8.7	100 (10 671)
Hombres ex migrantes	82.8	0.2	14.6	2.4	100 (4 595)
Mujeres ex migrantes	18.0	59.3	18.8	3.9	100 (927)

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.
Fuente: EREM/IRD/DER-Insset, 1999-2000.

sentan el 86 por ciento de los jefes de hogar masculinos, pero apenas el 11.6 por ciento de los hijos. Cabe hacer notar la proporción relativamente importante de miembros de hogares que no pertenecen a familias nucleares (entre el 6 y el 9 por ciento).

De la población encuestada (21 761 personas), la gran mayoría (84.1 por ciento) nació en el mismo municipio donde fue entrevistada; el resto de los lugares de nacimiento se reparte entre los municipios colindantes (3.3 por ciento), otros municipios del mismo estado (3.9 por ciento), las principales zonas metropolitanas de la región (2.3 por ciento: zonas metropolitanas de Guadalajara, Zacatecas, León y Morelia), el resto de México (4.4 por ciento) y Estados Unidos (2.0 por ciento). Sin embargo, cabe hacer notar que del total de niños, nacieron en Estados Unidos el 5.1 por ciento del grupo de 0 a 4 años y el 5.8 por ciento del grupo de 5 a 9 años, lo que pone de manifiesto la importancia que tuvo la migración femenina internacional en la década de los noventa. La proporción de individuos nacidos en el país vecino decreció a partir de los diez años de edad (4.1 por ciento en el grupo de 10 a 14 años y 2.9 por ciento en el grupo siguiente).

La edad promedio al contraer matrimonio parece haber aumentado sobre todo entre la población masculina desde los últimos 15 años. De 23.6 años para los hombres que se casaron durante los años 1985-1989, aumentó a 24 años para los matrimonios correspondientes al periodo 1990-1994 y 25 años para los del periodo 1995-1999. Entre la población femenina el aumento ha sido menos importante: de 21 años para los matrimonios celebrados entre 1985 y 1989 a 21.7 años para aquellos efectuados en el último quinquenio.

El nivel de escolaridad (cuadro 1.7) indica que hasta los 35 años las mujeres son, en promedio, más educadas que los hombres. En cambio, en las generaciones más viejas (de 35 años en adelante) los hombres son más educados que las mujeres.

Estos datos permiten constatar que entre la población masculina el nivel educativo de los ex migrantes es ligeramente

Cuadro 1.7
Nivel de educación de la población encuestada por grupos de edad y situación migratoria
(años de escolaridad)

	Grupos de edades								
	15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59
Grado promedio de escolaridad	8.77	8.93	8.34	8.24	7.74	6.84	6.22	4.98	4.46
Total hombres presentes	8.96	9.32	8.67	8.31	7.31	6.38	5.27	4.72	4.15
Ex migrantes hombres	-	8.40	8.09	8.10	7.59	-	-	-	-
Ex migrantes mujeres	-	8.65	9.27	8.95	8.03	-	-	-	-
Mujeres ocupadas o desempleadas	-	9.92	10.50	10.90	10.03	-	-	-	-
Mujeres que no trabajan	-	8.03	7.85	7.49	6.54	-	-	-	-

Fuente: EREM, IED/DER-Ineser, 1999-2000.

inferior al nivel promedio de los no migrantes, y que las ex migrantes son en general más educadas que los ex migrantes, pero también que las no migrantes. Por regla general, las mujeres que trabajan tienen un nivel educativo mucho más alto que aquellas que se dedican a los quehaceres domésticos tanto entre los ex migrantes como entre los no migrantes. Esto indica el importante papel que desempeña la educación en la actividad femenina. La mano de obra femenina es notablemente más calificada en promedio que la mano de obra masculina, porque es entre la fracción más educada de la población femenil donde se encuentran las tasas de actividad más elevadas.

En el cuadro 1.8 se pueden comparar las tasas de actividad masculina y femenina por edades. Se puede notar, en particular, un alto nivel de actividad de los hombres de la tercera e incluso de la cuarta edad, situación muy diferente a la que vive esta población en la gran mayoría de los países desarrollados, donde las tasas de actividad después de los 65 años son muy bajas. Esta situación está asociada al trabajo no asalariado, que permite a gran parte de la población de estas edades obtener los ingresos que el sistema social no les proporciona o lo hace de manera insuficiente.

Se observa también la particular evolución de la tasa de actividad femenina en las diferentes edades, que refleja en general el esquema clásico: trabajo-matrimonio-quehaceres domésticos en el transcurso de la vida femenina, que funcionó hasta hace algunas décadas en los países más desarrollados. Este aspecto merece un análisis más detallado, que haremos en otro apartado de este trabajo, cuando nos ocupemos de las actividades de las ex migrantes.

La distribución por ramas de actividad aparece en el cuadro 1.9. La estructura parece relativamente equilibrada en la población masculina, con el 16.4 por ciento ocupada en el comercio, el 20.0 por ciento en los servicios, el 20.1 por ciento en la construcción y el 18.2 por ciento en la industria. Por grupos de edades, se observa una fuerte presencia de los jóvenes adul-

Cuadro 1.8
Tasas de actividad de la población encuestada por grupos de edades y sexo

	Grupos de edades						
	15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49
Hombres	39.3	78.0	92.5	96.6	96.5	96.2	95.4
Mujeres	23.7	34.7	27.0	24.3	21.8	20.2	13.9
	50-54	55-59	60-64	65-69	70-74	75-79	80 y más
Hombres	94.8	92.3	74.6	75.0	64.7	60.9	29.9
Mujeres	14.0	12.1	8.6	4.7	4.0	9.0	3.0

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

Cuadro 1.9
Distribución de la población encuestada por rama de actividad y sexo

	Ramas de actividad				Total
	Agricultura	Industria	Construcción	Restaurantes-hoteles	
Hombres	15.7	18.2	20.1	1.9	100 (5 798)
Mujeres	1.0	17.5	1.6	3.9	
	Comercio	Transportes	Servicios	Otros	Total
Hombres	16.4	6.1	20.0	1.6	100 (1 506)
Mujeres	28.2	0.9	45.3	1.7	

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.

Fuente: EREM-IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

tos (entre 15 y 29 años) en la industria, una sobrerrepresentación de los adultos de 25 a 39 años en los servicios y una fuerte presencia de los ocupados mayores (de 60 años y más) en la agricultura y el comercio, ramas en las que trabajan, respectivamente, el 39.8 y el 22.5 por ciento de este grupo masculino.

La población ocupada femenina se concentra en las ramas de servicios (45.3 por ciento), comercio (28.2 por ciento) e industria (17.5 por ciento). Como en el caso de la población masculina, en las mujeres se observa una concentración más fuerte de las jóvenes en la industria y en los servicios, mientras que las mayores se concentran mucho más en el comercio, que emplea al 41.5 por ciento de las mujeres de 45 años y más. Como

veremos en otras partes de este trabajo, los ex migrantes tienen una tendencia más pronunciada que los no migrantes a desempeñar actividades del sector terciario, sobre todo en el comercio, particularmente la población femenina.

La distribución de las situaciones laborales aparece en el cuadro 1.10. La parte de la población de no asalariados con ingresos (patrones y trabajadores por cuenta propia) es relativamente grande, pues alcanza al 27.6 por ciento de los hombres y el 16.7 por ciento de las mujeres. Esta distribución por edades muestra que la proporción de no asalariados aumenta con la edad, del 13.9 por ciento para el grupo masculino de 20-29 años al 54.3 por ciento entre los hombres de 55 años y más, es decir, más de la mitad de la población ocupada de estas edades. La tendencia es idéntica entre la población femenina, pues la proporción de no asalariados con ingresos varía del 8.8 por ciento en el grupo de edades de 20 a 29 años a 46.3 por ciento entre las mujeres de más de 55 años. No se trata sólo de un efecto de la diferencia de generaciones, en que los grupos de edades mayores, que trabajan con más frecuencia en la agricultura y cuya proporción de no asalariados es y ha sido más importante que en otras ramas de actividades en general, sino de un proceso continuo de desalarización progresiva presente en todas las generaciones a medida que envejecen éstas. Efectivamente, ocurre en la agricultura (41.9 por ciento), pero también en las ramas de restaurantes-hoteles (44.1 por ciento) y comercio (58.2 por ciento), en las que se encuentran las proporciones más elevadas de patrones y trabajadores por cuenta propia entre los hombres. Entre la población femenina es sobre todo en el comercio donde encontramos una fuerte proporción de no asalariadas con ingresos (37.2 por ciento).

Un ejercicio sencillo hecho con un análisis longitudinal de las proporciones de patrones y trabajadores por cuenta propia en diferentes generaciones masculinas, con datos de los censos de población de 1970 a 1990, ilustra bien este fenómeno de desalarización en el transcurso de la vida activa de las diferen-

Cuadro 1.10
Distribución de las situaciones ocupacionales por grupos de edades y sexo

	Grupos de edades										Total	
	15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60 y más		
Hombres												
Patrones	0.3	0.7	3.4	7.3	7.7	7.3	6.8	10.4	8.0	9.9	5.9	
Trabajadores por cuenta propia	3.1	7.6	14.8	16.0	21.7	26.0	25.9	31.3	40.0	47.8	21.7	
Asalariados	91.0	87.2	80.0	75.1	69.2	65.9	66.5	56.5	51.3	39.9	70.2	
Otros ¹	5.7	4.5	1.9	1.6	1.4	0.9	0.8	1.8	0.7	2.4	2.2	
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Número de observaciones	387	688	893	796	705	578	474	393	300	544	5 758	
Mujeres												
Patronas	0.9	0.3	1.6	2.6	2.6	3.4	2.9	0.0	2.6	2.3	1.7	
Trabajadoras por cuenta propia	0.4	5.7	12.7	18.5	22.6	22.0	32.4	34.6	39.5	47.7	15.0	
Asalariadas	94.8	91.1	80.4	72.8	62.6	62.7	45.6	48.1	39.5	25.0	75.5	
Otros ¹	3.9	2.9	5.3	6.2	11.6	11.9	19.1	17.3	18.4	25.0	7.8	
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Número de observaciones	233	348	245	195	155	118	68	52	38	44	1 496	

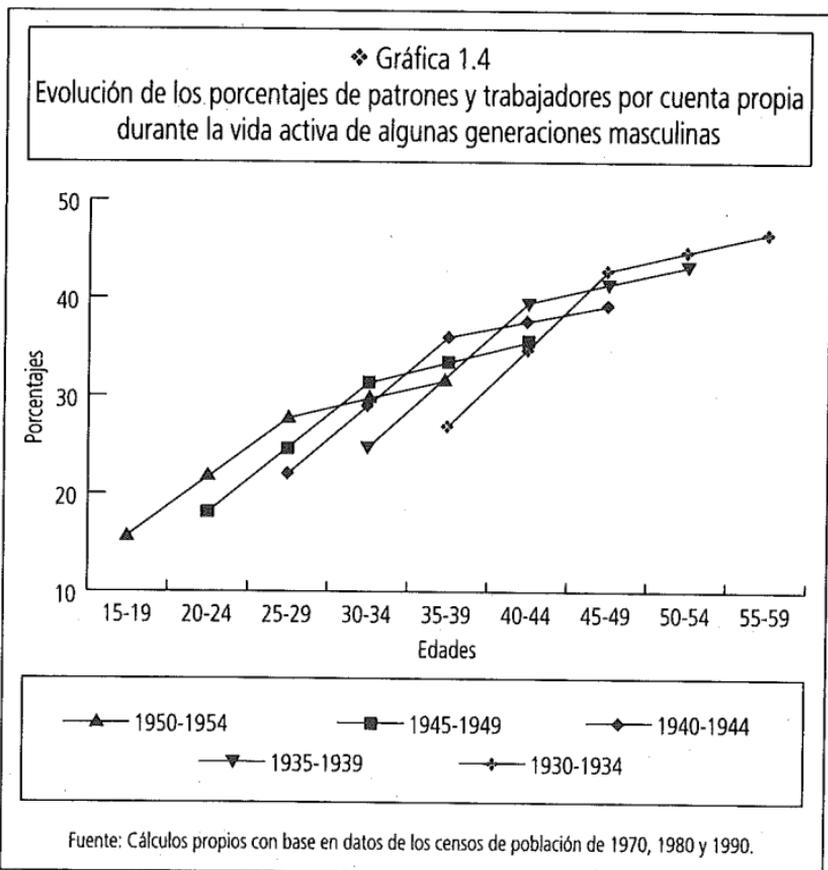
¹ Otros: son sobre todo trabajadores familiares sin remuneración.
Fuente: EREN, INDI/BER-Ineser, 1999-2000.

tes generaciones (gráfica 1.4). Se puede constatar que en las generaciones 1950-1954 la proporción de los patrones y trabajadores por cuenta propia aumenta continuamente: del 15.7 por ciento de los 15 a los 19 años al 27.7 por ciento de los 25 a los 30 y al 31.6 por ciento de los 35 a los 39. En las generaciones más grandes el proceso es idéntico: en las generaciones 1945-1949 esta proporción aumenta del 18.1 por ciento de los 20 a los 24 años al 31.3 por ciento de los 30 a los 34 y el 35.5 por ciento de los 40 a los 44; en las generaciones 1930-1934 la proporción pasa del 26.9 por ciento de los 35 a los 39 años al 42.8 por ciento de los 45 a los 49 y al 46.6 por ciento de los 55 a los 59 años.

En todos los grupos de edades las asalariadas son desde los 25 años notablemente más educadas que las que trabajan por cuenta propia. Por ejemplo, los niveles de educación promedio en los grupos de edades de 25 a 29 y de 30 a 34 años se ubican, respectivamente, entre 10.6 y 11.4 años en las asalariadas y entre 9.1 y 9.4 años en las trabajadoras por cuenta propia. En cambio, entre la población masculina los hombres que trabajan por su cuenta son ligeramente más educados que los asalariados en casi todos los grupos de edades. Es un factor que podría explicar en parte las diferencias de ingresos entre asalariados y no asalariados.

El número promedio de horas trabajadas por semana (con límites entre 10 y 85 horas) por la población ocupada es de 49.1 entre la población masculina y 44.7 entre la femenina. Entre los hombres varía de 47.4 horas en los servicios a 54 en los transportes. Entre la población femenina es también en los servicios donde el número de horas promedio es más bajo (41.1) y el comercio es la rama de actividad en la que se trabaja más (49.3 horas).

La proporción de la población ocupada asalariada que recibe algún tipo de prestaciones sociales es el 54.1 por ciento de los hombres y el 60.1 por ciento de las mujeres. En la industria es donde se encuentran los trabajadores con más posibilidades de recibir prestaciones sociales (75 por ciento de los hombres y



92.9 por ciento de las mujeres). En el otro extremo, son la construcción para los hombres y el comercio para las mujeres las ramas que menos propician el acceso a las prestaciones sociales (29.4 y 35.9 por ciento, respectivamente). El 89.3 por ciento de los hombres que reciben algún tipo de prestaciones sociales están adscritos al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), al Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE) o algún régimen particular. Es el caso también del 83.7 por ciento de las mujeres. Poco menos de la mitad de los asalariados tienen acceso al seguro social, lo que, asociado a los bajos ingresos, puede ser un factor para que dejen de ser asalariados.

Los ingresos que declararon los encuestados se refieren sobre todo al año 2000, por lo que no pueden ser comparados en sentido estricto con fuentes referidas a periodos muy cortos o fechas exactas porque en unos casos no incluyen aumentos ocurridos en algún momento de la encuesta, mientras que los últimos encuestados recibieron aumentos salariales. Sin embargo, es posible comparar los ingresos según el sexo, la situación ocupacional, la edad y la situación migratoria (cuadro 1.11). Cuando se declara el ingreso por día el promedio entre la población masculina se ubicó en 92.7 pesos entre los asalariados, 114.3 pesos entre los trabajadores por cuenta propia y 156.8 pesos entre los patrones, con un promedio general de 100.6 pesos.

Entre la población femenina estas cifras son de 77 pesos para las asalariadas y 107.9 pesos para las trabajadoras por cuenta propia, con un promedio de 86.8 pesos. Entre la población de asalariados el ingreso promedio más alto entre los hombres corresponde a la rama de los transportes (119.2 pesos) y el más bajo a la agricultura (74.5 pesos). Entre la población asalariada femenina el ingreso promedio más alto es el de los servicios (81.4 pesos) y el más bajo el del comercio (64.3 pesos). Los ingresos declarados por mes siguen las mismas tendencias generales. Los ingresos promedio masculinos se ubican en 5 119 pesos para los patrones, 3 551 para los trabajadores por cuenta propia y 2 561 para los asalariados, con un promedio general de 2 912 pesos. Los ingresos promedio masculinos más altos de los asalariados se encuentran en los transportes y los servicios, y los más bajos en los restaurantes y la agricultura, mientras que entre los trabajadores por cuenta propia los ingresos más altos corresponden al comercio y los transportes, y los más bajos a los restaurantes y la construcción. Entre las mujeres los ingresos más altos se encuentran en los servicios, tanto para las asalariadas (2 610 pesos) como para las trabajadoras por cuenta propia (3 206 pesos).

Es en los grupos de edades masculinos de 30 a 54 años y los femeninos de 30 a 49 en los que se encuentran los ingresos

Cuadro 1.11
Ingresos de la población encuestada según sexo, rama de actividad,
situación ocupacional y forma de pago (pesos)

Ingresos por día	Ramas de actividad							Total
	Agricultura	Industria	Construcción	Restaurantes	Comercio	Transportes	Servicios	
Hombres								
Patrones	-	-	-	-	-	-	-	156.8 (91)
Trabajadores por cuenta propia	90.9	135.2	113.1	120.0	127.2	149.6	94.7	114.3 (402)
Asalariados	74.5	92.8	97.1	106.5	88.7	119.2	96.8	92.7 (1 333)
Promedio	79.5	98.3	100.5	122.4	118.3	124.3	100.7	100.6 (1 826)
Mujeres								
Trabajadoras por cuenta propia	-	106.7	-	-	114.1	-	71.4	107.9 (80)
Asalariadas	-	71.5	-	-	64.3	-	81.4	77.0 (172)
Promedio	-	74.2	-	-	100.7	-	79.9	86.8 (252)
Ingresos por mes	-	-	-	-	-	-	-	-
Hombre								
Patrones	-	-	-	-	-	-	-	5 119 (128)
Trabajadores por cuenta propia	3 467	3 591	3 294	3 160	3 774	3 636	3 384	3 551 (398)
Asalariados	2 132	2 544	2 460	2 028	2 275	2 808	2 801	2 561 (1 533)
Promedio	2 779	2 702	2 747	2 854	3 188	3 035	3 025	2 912 (2 059)
Mujeres								
Trabajadoras por cuenta propia	-	1 733	-	-	2 422	-	3 206	2 507 (79)
Asalariadas	-	2 154	-	-	1 497	-	2 610	2 283 (143)
Promedio	-	2 123	-	-	1 972	-	2 641	2 308 (606)

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.

Fuente: EREM, IIRD/DER-Ineser, 1999-2000.

más altos. Son edades, por un lado, que comportan una buena parte de los patrones y trabajadores por cuenta propia, y por otro, que pueden tener los mayores beneficios de experiencias laborales acumuladas y de la adquisición de capacidades, a veces en Estados Unidos.

El 66.0 por ciento de las viviendas encuestadas con hombres como cabezas de hogar son propias. Entre los jefes de hogar femeninos la cifra es idéntica: 65.6 por ciento. Estas proporciones son muy parecidas a las de los datos censales de 2000, según los cuales el 64.1 por ciento de las viviendas eran propias. De acuerdo con la encuesta, los jefes de hogar masculinos mayores de 40 años de edad propietarios de sus viviendas son más del 70 por ciento, y a partir de los 55 años llegan al 85.6 por ciento. Sin embargo, cabe hacer notar que desde los 25 años de edad en adelante más del 40 por ciento de los hombres cabezas de hogar son propietarios de sus viviendas (43.2 por ciento en el grupo de 25 a 29 años), proporción que sigue aumentando conforme aumenta la edad. Es muy probable que tengamos aquí uno de los efectos más visibles de la migración de trabajo a Estados Unidos, una de cuyas motivaciones es comprar una vivienda. El 7.6 por ciento de las viviendas no son de uso exclusivamente habitacional, sino que también albergan un negocio. Entre los jefes de hogares masculinos dueños de una vivienda el 81.5 por ciento de las viviendas fueron financiadas únicamente por ahorros propios. Este porcentaje es siempre superior al 75 por ciento sea cual sea la edad del jefe del hogar.

2. Trayectoria laboral e inserción en la economía

La trayectoria laboral de los migrantes desde el inicio de su vida activa permite analizar las transformaciones que afectaron la estructura de sus actividades económicas, en términos de ramas productivas, pero sobre todo de la situación ocupacional de las diferentes generaciones durante el último cuarto de siglo.

LAS PRIMERAS ACTIVIDADES

La edad promedio en que se desempeña el primer trabajo aumentó constantemente durante los últimos cuarenta años como reflejo del aumento de los años de educación y el alza del nivel de vida de los hogares ciudadanos. Entre la población masculina esta edad pasó de 13.4 años antes de la década de los setenta a 17.1 en los noventa. La misma tendencia se observa en la población activa femenina, cuya edad de primera actividad aumentó de 15.6 a 19.8 años durante el mismo periodo.

Si en los inicios de la década de los noventa entre el 80 y el 90 por ciento de los hombres empezaron su vida activa en los municipios de su residencia actual o en los colindantes, en los noventa ocurrió un fuerte cambio ya que cada vez más jóvenes tuvieron su primera experiencia laboral en Estados Unidos. Antes de mediados de los setenta apenas el 4.8 por ciento de los jóvenes migrantes tenía su primera experiencia laboral en dicho país. Esta proporción se incrementó considerablemente, hasta representar el 12.5 por ciento en los años noventa, con un pro-

medio general en todos los periodos de 8.7 por ciento. Este fuerte aumento de mano de obra inexperta en los flujos migratorios —generalmente más educada que la de las generaciones anteriores— tiene repercusiones muy importantes en el uso de las remesas, como veremos más adelante, en la parte dedicada a las transferencias monetarias y las inversiones. En efecto, la progresiva modificación de la estructura de los flujos en este sentido, que incrementa la participación de los adolescentes solteros en detrimento de los jóvenes adultos casados, con responsabilidades familiares, incide en la distribución de la utilización de las remesas en los lugares de origen.

Cuando la entrada en la vida activa de los hombres ocurre en Estados Unidos y no en México, la edad promedio a la primera actividad (18.3 años) es notablemente más elevada que en los lugares de origen (14.5 años en promedio en todos los periodos considerados).

Entre la población migrante femenina la tendencia es semejante: poco menos de un tercio (28.9 por ciento) tiene su primera experiencia laboral en Estados Unidos antes de los setenta, pero en los noventa la gran mayoría (63.5 por ciento) de las mujeres emigran sin experiencia laboral previa y entran en la vida activa en el otro lado de la frontera. En este caso, la edad en que entran en la primera actividad cuando ocurre en el país vecino (20.0 años) es superior a la edad en que se desempeña la primera actividad en México (17.6 años).

El proceso de modernización de la economía mexicana de la segunda mitad del siglo XX se refleja en las ramas de actividad de los individuos cuando empiezan su vida activa (cuadro 2.1). Más de la mitad (53.6 por ciento) de los hombres que empezaron a trabajar antes de mediados de los setenta lo hicieron en la agricultura, que entre 1975 y 1984 absorbía aún alrededor de una cuarta parte de los nuevos activos, mientras que daba ocupación apenas a un quinto (20.9 por ciento) de ellos en los noventa. En contraste, se observa una terciarización progresiva de las primeras actividades, que se manifiesta en el creci-

Cuadro 2.1
 Rama de primera actividad por periodo de entrada en la vida activa según sexo (porcentajes)

Periodos	Agricultura	Industria	Construcción	Restaurantes- hoteles	Comercio	Transportes	Servicios	Otros	Total
Hombres									
Antes de 1975	53.6	11.5	13.6	1.2	7.4	1.9	9.8	1.0	100 (1 076)
1975-1979	25.9	14.8	22.1	2.7	13.0	4.3	16.6	0.5	100 (583)
1980-1984	28.0	18.8	18.0	2.4	12.2	2.3	17.2	1.1	100 (656)
1985-1989	18.7	16.7	23.6	5.1	11.7	3.2	19.9	1.1	100 (652)
1990-1994	19.9	16.6	18.8	5.2	13.5	2.5	23.5	0.0	100 (362)
1995-1999	22.8	14.1	17.9	11.4	9.2	2.2	20.7	1.6	100 (184)
Total	37.1	14.3	17.4	2.9	10.0	2.5	14.9	0.9	100 (4 444)
Mujeres									
Antes de 1975	19.0	20.3	-	4.3	12.1	-	40.5	3.8	100 (232)
1975-1979	11.1	20.2	-	11.1	17.2	-	35.4	5.0	100 (99)
1980-1984	8.1	16.2	-	9.0	22.5	-	39.6	4.6	100 (111)
1985-1989	4.2	11.3	-	9.2	26.1	-	45.1	4.1	100 (142)
1990-1994	11.4	17.7	-	13.3	17.7	-	36.1	3.8	100 (158)
1995-1999	5.8	16.5	-	16.5	13.2	-	45.5	2.5	100 (121)
Total	11.0	17.3	-	9.8	17.5	-	40.4	4.0	100 (863)

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.
 Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

miento de la inserción laboral de los nuevos activos en restaurantes y hoteles (7.3 contra 2.7 por ciento en el inicio del periodo), pero sobre todo de los servicios (22.6 por ciento de quienes desempeñan su primera actividad en la década de los noventa, contra el 16.6 por ciento en el periodo 1975-1979). Entre los que empezaron su vida activa en Estados Unidos, sus principales actividades, como en el conjunto de los migrantes, fueron la agricultura (31.2 por ciento para el conjunto de los periodos) y los restaurantes y hoteles (21.4 por ciento).

Las mujeres se desempeñan durante su vida activa sobre todo en tres ramas: los servicios (que captan alrededor del 40 por ciento de las nuevas activas), la industria (17.3 por ciento) y el comercio (17.5 por ciento). A estas ramas, en el caso de que la entrada en la vida activa sea en Estados Unidos, hay que agregar los restaurantes y hoteles, que sustituyen al comercio.

Como en la historia de los países más desarrollados, se observa con el transcurso del tiempo la reducción del peso relativo de la situación de no asalariado en las primeras actividades desempeñadas por las distintas generaciones, sobre todo debido a la disminución del peso de los trabajadores familiares sin remuneración (TFSR) en las estructuras del empleo. La proporción de asalariados crece constantemente en la distribución de la situación ocupacional en las primeras actividades masculinas, de 76.5 por ciento a finales de los setenta a 81.7 por ciento en los ochenta y 86.2 por ciento en los noventa. El peso relativo de los no asalariados con remuneración (patrones y trabajadores por cuenta propia) permanece más o menos constante (alrededor del 6 por ciento) con el transcurso del tiempo, mientras que la proporción de TFSR disminuye paulatinamente del 17.4 por ciento a finales de los setenta a 9.8 por ciento en los noventa. Esto se debe tanto al incremento general de la escolaridad de los adolescentes como a la disminución de las actividades agrícolas (en las que se encuentran la mayoría de los TFSR) en la estructura global del empleo. Entre la población femenina, cuyo número de TFSR es notablemente más reducido que entre los

hombres que inician su vida activa, los asalariados representaron siempre alrededor del 90 por ciento de quienes desempeñaban su primera actividad. Cuando entran en la vida activa en Estados Unidos, la de asalariado constituye, sobre todo para los hombres, casi la única modalidad de inserción en el mercado laboral.

EVOLUCIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS MIGRANTES EN EL MOMENTO DE SU PRIMERA MIGRACIÓN A ESTADOS UNIDOS

La distribución de los periodos de primera migración en la EREM (cuadro 2.2) es bastante equilibrada, lo que permite seguir la evolución de las principales características de los migrantes durante el último cuarto de siglo. Entre la población masculina poco más de una quinta parte de los flujos corresponde a primeros desplazamientos ocurridos antes de 1975, y más de un tercio (36.5 por ciento) a flujos de la última década. La migración femenina parece más reciente en promedio, con casi la mitad (46.9 por ciento) de los desplazamientos concentrados en el periodo 1990-1999.

Cuadro 2.2
Distribución de los periodos de primera migración a Estados Unidos por sexo (porcentajes)

	Periodos						Total
	Antes de 1975	1975-1979	1980-1984	1985-1989	1990-1994	1995-1999	
Hombres	22.9	10.8	10.9	18.9	17.6	18.9	100 (4 551)
Mujeres	16.0	11.0	10.1	16.0	24.6	22.3	100 (907)

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

Los flujos migratorios que parecen más antiguos son los de Zacatecas (el 30 por ciento de los hombres encuestados realizaron su primer desplazamiento antes de 1975), y los más recientes corresponden a Guanajuato, donde el 26.9 por ciento de las primeras migraciones tuvieron lugar de 1995 a 1999.

La edad en que emigraron por primera vez a Estados Unidos no varió mucho en los últimos 25 años, pues fluctuó entre 22.8 años en la década de los setenta y 24.3 años en los noventa entre la población masculina, con un promedio de 23.7 años para todo el periodo. El ligero retraso de la edad de salida que se observa es un poco mayor entre la población femenina, cuya edad promedio de primera migración pasa de 22.4 en los setenta a 25.5 años en los noventa, con un promedio general de 24.5 años.

En el último cuarto de siglo hubo un cambio importante en lo que respecta al matrimonio y la migración a Estados Unidos. Antes de mediados de los ochenta los flujos migratorios estaban compuestos mayoritariamente por hombres y mujeres casados: el 61.4 por ciento de los hombres y el 84 por ciento de las mujeres se habían casado antes de emigrar en el periodo anterior a 1975, el 43.9 por ciento de los hombres y el 58.2 por ciento de las mujeres hicieron lo propio para el periodo 1975-1984, pero apenas el 25.9 por ciento de los hombres y el 26.7 por ciento de las mujeres que se casaron en los noventa lo hicieron antes de su primer desplazamiento a Estados Unidos. El componente hombres y mujeres solteros se fue volviendo poco a poco mayoritario en los flujos desde mediados de los ochenta, lo que puede incidir en los niveles de remesas, pero sobre todo en el uso de éstas en los lugares de origen, lo que modifica las prioridades en la distribución de estos recursos.

El nivel educativo de los migrantes contrasta bastante según el género y respecto al de los no migrantes. Entre la población masculina los migrantes son siempre menos educados que los no migrantes, pero esta diferencia se reduce paulatinamente con el transcurso del tiempo (cuadro 2.3) de 1.2 años de escolaridad en el grupo de 35 a 39 años a 0.8 años en el grupo de 20 a 24 años en 2000.

En cambio, excepto en el grupo de edades de 20 a 24 años, las migrantes son siempre más educadas que las no migrantes y que los hombres migrantes en todos los grupos de edades;

Cuadro 2.3
Niveles de escolaridad promedio de migrantes y no migrantes
por sexo y grupos de edad, 2000 (años)

	Grupos de edades en 2000							
	20-24		25-29		30-34		35-39	
<i>Hombres</i>								
No migrantes	9.23	(601)	8.97	(286)	8.81	(143)	8.84	(83)
Ex migrantes	8.40	(339)	8.09	(716)	8.14	(705)	7.59	(654)
<i>Mujeres</i>								
No migrantes	9.38	(983)	8.55	(789)	8.16	(664)	7.18	(615)
Ex migrantes	8.65	(81)	9.27	(160)	8.95	(164)	8.03	(121)

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

esto hace que la diferencia de niveles de educación entre la población de migrantes y la de ex migrantes en el conjunto de los sexos sea muy poco importante a partir de los 25 años.

En el momento de la primera migración a Estados Unidos, entre el 88 y el 95 por ciento de los hombres trabajaban, en todos los periodos de migración. Muy pocos eran desempleados (entre el 1.3 y 3.7 por ciento durante los últimos 25 años) y alrededor del 6 por ciento estudiaban (6.2 por ciento en los ochenta y 5.5 por ciento en los noventa). Entre la población femenina el desempleo parece más frecuente (entre el 4.5 y el 8.7 por ciento, según la época), pero las tasas de actividad se ubicaban siempre alrededor del 40 por ciento desde los ochenta. Era más alta la proporción de mujeres que de hombres (entre el 9 y el 11 por ciento) que estaban estudiando.

Un alto porcentaje de las mujeres (alrededor del 45 por ciento en todas las épocas) se ha dedicado a los quehaceres domésticos. En general, sin incluir a las estudiantes, el volumen de las activas equivalía, en el momento de la migración, al de las mujeres clasificadas como inactivas en el conjunto de los periodos.

Las actividades que desempeñaban los hombres en el momento de emigrar a Estados Unidos se concentraban en la

agricultura (cerca del 60 por ciento) hasta mediados de los setenta. En los noventa esta rama daba ocupación apenas al 15.2 por ciento de los migrantes, y fue desplazada como principal fuente de empleo por la industria manufacturera (20.4 por ciento de los empleos en los noventa), la construcción (25 por ciento) y los servicios (19 por ciento) (cuadro 2.4). Cerca de un tercio de los migrantes (29 por ciento) habían cambiado de rama de actividad entre el momento de su entrada en la vida activa y el momento de la migración, sobre todo de quienes habían empezado en la rama de restaurantes y hoteles (64.1 por ciento de la movilidad laboral) y en el comercio (38.1 por ciento de la movilidad). Entre la población femenina la fuerte concentración de los empleos en los servicios desde la entrada en la vida activa reduce la movilidad laboral: apenas el 21.4 por ciento de las mujeres habían cambiado de rama de actividad entre el inicio de su vida activa y la migración a Estados Unidos. En los años noventa el 80.8 por ciento de las migrantes activas provenían de las ramas de los servicios (42.4 por ciento) y el comercio (38.4 por ciento). Fue sobre todo esta última rama la que se benefició de la movilidad laboral previa a la migración.

El peso relativo de los no asalariados en los flujos migratorios masculinos, importante hasta los años setenta (31.4 por ciento de los movimientos antes de 1975), se redujo considerablemente, hasta representar el 12.6 por ciento de los flujos de la última década, siguiendo la reducción relativa de la migración proveniente de la rama agrícola. Los trabajadores por cuenta propia, que representaban el 19.4 por ciento de los flujos antes de 1975, no eran más del 9.1 por ciento en los años 1995-1999. Los trabajadores familiares sin remuneración vieron bajar su participación del 10.3 al 2.5 por ciento durante el mismo periodo. Como se mencionó, estos trabajadores no asalariados, pero con remuneración (sobre todo trabajadores por cuenta propia, a quienes se agrega una fracción muy débil de pequeños patrones), provenían predominantemente de la agricultura (69.7 por ciento) antes de mediados de los setenta. En

Cuadro 2.4
 Ramas de actividad de los migrantes activos en México en el momento
 de la migración a Estados Unidos, según período de migración y sexo (porcentajes)

Períodos	Ramas de actividad										Total
	Agricultura	Industria	Construcción	Restaurantes- hoteles	Comercio	Transportes	Servicios	Otros			
<i>Hombres</i>											
Antes de 1975	59.8	12.8	10.1	0.8	5.0	3.5	7.5	0.5			100 (995)
1975-1979	36.2	18.6	18.3	2.2	8.3	3.5	11.4	1.5			100 (458)
1980-1984	28.6	17.2	22.9	1.1	11.7	5.3	12.1	1.1			100 (454)
1985-1989	19.2	19.8	20.7	1.5	12.1	4.9	21.5	0.4			100 (778)
1990-1994	17.0	20.5	24.5	1.6	11.8	4.6	19.3	0.7			100 (755)
1995-1999	3.5	20.3	25.3	2.8	12.8	5.8	18.8	0.8			100 (792)
Total	30.1	18.0	19.7	1.6	10.0	4.6	15.2	0.7			100 (4,232)
<i>Mujeres</i>											
Antes de 1975	13.2	15.1	-	1.9	20.8	-	47.2	1.8			100 (53)
1975-1984	11.4	18.5	-	2.9	22.9	-	40.0	4.3			100 (70)
1985-1989	9.2	10.8	-	1.5	29.2	-	46.2	3.1			100 (65)
1990-1994	4.3	8.7	-	5.4	37.0	-	43.5	1.1			100 (92)
1995-1999	2.4	8.2	-	4.7	40.0	-	41.2	3.5			100 (85)
Total	7.4	11.8	-	3.6	31.2	-	43.3	2.7			100 (365)

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.

Fuente: EREM, IRO/DER-Ineser, 1999-2000.

la última década procedían principalmente del comercio (31.5 por ciento), la agricultura (18.2 por ciento) y los servicios (18.2 por ciento) (cuadro 2.5). Los TFSR masculinos, cuyo peso relativo se volvió insignificante en los flujos, provienen sobre todo de la agricultura.

Las mismas tendencias se observan en la población migrante femenina, con una asalarización progresiva de los flujos, del 71.0 por ciento en el periodo 1975-1984 al 83.2 por ciento en la última década. Las no asalariadas con remuneración (patronas y trabajadoras por cuenta propia) se encuentran sobre todo en el comercio (36.7 por ciento), los servicios (26.5 por ciento) y la industria (22.4 por ciento).

El peso relativo de los asalariados continuó creciendo en los flujos migratorios, siguiendo la evolución de la distribución de la ocupación de la población en general. Este cambio de la estructura de la situación ocupacional entre el inicio de la vida activa y la primera migración a Estados Unidos (23.8 por ciento de los hombres y 15.4 por ciento de las mujeres cambiaron su situación) incluye movimientos diversos: asalariados que se vuelven patrones, pero sobre todo trabajadores por cuenta propia (18.6 por ciento de los cambios ocurridos entre la población masculina) y TFSR que se vuelven patrones, trabajadores por cuenta propia (18.8 por ciento) o asalariados (50.1 por ciento) (cuadro 2.6). Lo esencial de la transformación de la situación laboral se debe a la movilidad de los TFSR. Pero se observa ya el deslizamiento de asalariado a no asalariado con remuneración, que se incrementaría considerablemente durante el ciclo migratorio.

Entre la población de migrantes femeninas el volumen relativo de cambios de situación ocupacional es sensiblemente más reducido (15.4 por ciento) que entre la población masculina, pero las tendencias son idénticas: la mayoría de los cambios provienen de TFSR a asalariadas, mientras que se observa el inicio del deslizamiento de asalariadas a trabajadoras por cuenta propia y patronas.

Cuadro 2.5
 Ramas de actividad de origen de los no asalariados (patrones y trabajadores por cuenta propia)
 por períodos de migración a Estados Unidos y sexo (porcentajes)

Períodos	Ramas de actividad					Total
	Agricultura	Industria	Construcción	Comercio	Servicios	
<i>Hombres</i>						
Antes de 1975	69.7	4.3	6.3	9.1	5.8	100 (208)
1980-1989	29.2	11.8	9.0	26.4	18.7	100 (144)
1990-1999	18.2	11.2	15.4	31.5	18.2	100 (143)
Total períodos	42.9	8.6	10.0	20.9	12.9	100 (559)
<i>Mujeres</i>						
Total períodos	6.1	22.4	2.0	36.7	26.5	100 (49)

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.
 Fuente: EREM, ID/DER-Ineser, 1999-2000.

Cuadro 2.6
Cambios de situación laboral entre el inicio de la vida activa y el momento
de la migración a Estados Unidos por sexo, conjunto de los periodos de migración (porcentajes)

	Situación laboral antes de emigrar a Estados Unidos				Total	Porcentaje
	Patrón	Trabajador por cuenta propia	Asalariado	TFSR		
<i>Situación laboral en la primera actividad:</i>						
<i>Hombres</i>						
Patrón	52.4	14.3	33.3	0.0	100 (21)	0.5
Trabajador por cuenta propia	1.2	64.1	32.7	2.0	100 (245)	5.9
Asalariado	0.7	5.4	93.4	0.5	100 (3 010)	72.4
TFSR	1.7	19.4	57.4	21.5	100 (882)	21.2
Total	1.2	11.9	81.9	5.1	100 (4 158)	100
<i>Mujeres</i>						
Patrona y trabajadora por cuenta propia	7.4	74.1	18.5	0.0	100 (27)	7.4
Asalariada	0.7	4.5	93.1	1.7	100 (290)	79.7
TFSR	4.3	19.1	38.3	38.3	100 (47)	12.9
Total	1.6	11.5	80.5	6.3	100 (364)	100

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.
Fuente: EREM, IRD/DEF-Ineser, 1999-2000.

En años más recientes este último tipo de movilidad –tanto de los hombres como de las mujeres– se vuelve poco a poco el preponderante.

LOS MOTIVOS DE LA MIGRACIÓN

Los motivos invocados por los migrantes masculinos para desplazarse a Estados Unidos se refieren sobre todo a los niveles de recursos económicos («superarse económicamente», «ganar más», «por pobreza», «por necesidad»...). Desde los años setenta representan entre el 64 y el 70 por ciento de los motivos aparentes, con pocas fluctuaciones entre los sucesivos periodos quinquenales de migración. El desempleo no parece ser un factor muy importante en la toma de decisión de desplazarse: fluctúa siempre entre el 4 y el 7 por ciento de los motivos; como los motivos familiares («reunirse allá con la familia», «seguir a la familia»...), que son muy poco relevantes para la población masculina (entre el 1 y el 3 por ciento durante los últimos 25 años). Recordemos al respecto que muy pocos migrantes se encontraban en situación de desempleo en el momento de emigrar. El segundo motivo más importante en esta población parece representarlo un conjunto de respuestas relacionadas con el deseo de conocer las posibilidades que ofrece el otro país («probar suerte», «aventurar», «conocer»...), que alcanza en todos los periodos de migración alrededor del 17 por ciento de los motivos aparentes. La distribución de los motivos aparentes de la migración es muy estable en la población masculina con el transcurso del tiempo, contra lo que ocurre con las mujeres. Entre la población femenina si bien el peso relativo de los motivos económicos parece también estable (alrededor del 43 por ciento) durante los 25 últimos años, se observa la reducción de los motivos familiares del 32 por ciento en el periodo 1975-1984 al 22 por ciento en la década de los noventa, lo que se traduce en la disminución relativa del volumen de mujeres casadas en los flujos durante todo este periodo. Los problemas de desempleo tampoco parecen constituir un motivo aparente que pueda hacer que las mujeres emi-

gren al país vecino, pues representa apenas entre el 1 y el 4 por ciento de los motivos en el último cuarto de siglo. Como entre la población masculina, el desarrollo de corrientes migratorias de jóvenes adultas solteras incrementa el peso relativo de los motivos reunidos en el rubro «probar suerte, conocer...», que se ha vuelto el más importante después del motivo económico en los noventa, con el 28 por ciento (contra el 20.5 por ciento en el periodo 1975-1984), desplazando así a los motivos familiares. El rubro «probar suerte, conocer...» aparece sobre todo entre la población que estudiaba en el momento de la migración y aún no había iniciado su vida laboral, tanto hombres como mujeres.

Es sobre todo entre los migrantes hombres que provienen de la agricultura y la construcción y entre las mujeres que proceden del comercio donde los motivos relacionados con los recursos económicos parecen ser los más importantes en la decisión de emigrar. En cuanto a las diferentes situaciones laborales de los migrantes que trabajan en el momento de la migración, no parecen discriminar la distribución de los motivos.

En el momento de desplazarse a Estados Unidos el 9.5 por ciento de los hombres y el 11.8 por ciento de las mujeres cumplían con los requisitos que establecía la legislación estadounidense en la materia. Estos promedios incluyen la migración realizada antes de mediados de los setenta, cuando buena parte de los desplazamientos se realizaba en el marco del Programa Bracero, y más a menudo en forma documentada. Si tomamos en cuenta únicamente los movimientos que ocurrieron desde mediados de los setenta, alrededor del 95 por ciento de los migrantes y el 90 por ciento de las migrantes se desplazaron sin documentos migratorios a Estados Unidos.

LOS PROYECTOS EN EL MOMENTO DE LA MIGRACIÓN

El tiempo que pensaban permanecer en Estados Unidos los migrantes en el momento de desplazarse a ese país generalmente era indefinido (el 44.7 por ciento de los hombres y el 56.8 por ciento de las mujeres pensaban quedarse por tiempo

indeterminado). Sin embargo, cuando sí habían definido un tiempo, la mayoría de los hombres (56.7 por ciento) y de las mujeres (63.4 por ciento) pensaban tener una estancia muy corta, de alrededor de un año, antes de regresar a sus lugares de origen. Solamente el 21.6 por ciento de los hombres y el 16.1 por ciento de las mujeres proyectaban permanecer más de dos años. Una parte muy reducida de los migrantes (el 1.3 por ciento de los hombres y el 2 por ciento de las mujeres) pensaba emigrar en forma definitiva y pasar el resto de su vida en el país vecino. La indefinición en su estancia de gran parte de los migrantes se debe considerar que es producto de su situación, generalmente indocumentada, en el momento de desplazarse, y sujeta en este sentido a los riesgos de la deportación. Sin embargo, el hecho de emigrar con los documentos en regla no modificaba mucho las perspectivas de tiempo de estancia, pues apenas el 14 por ciento de los hombres y el 21.3 por ciento de las mujeres que se encontraban en esta situación proyectaban quedarse más de dos años en el país vecino cuando tenían una idea precisa de su permanencia. En términos generales, el desplazamiento se efectuaba con proyectos de estancia muy corta, de uno o dos años, lo que difiere mucho de la realidad, como veremos más adelante.

Alrededor del 22 por ciento de los hombres y el 11 por ciento de las mujeres (era el 19 por ciento de ellas cuando trabajaban antes de emigrar) tenían en el momento de trasladarse a Estados Unidos un plan de trabajo para cuando regresaran a México, con pocas fluctuaciones en torno a estos promedios durante los últimos 25 años, y relativamente al margen del tiempo de estancia proyectado en dicho país. La existencia de tales planes era un poco más frecuente entre los hombres migrantes que habían trabajado en los servicios, el comercio y el transporte; entre las mujeres dedicadas a los servicios en el momento de la migración, y sensiblemente más frecuente en el caso de los no asalariados con remuneración (entre el 34 y el 37 por ciento de la población masculina y entre el 32 y el 34 por ciento de la

población femenina) que cuando eran asalariados. Entre la población que no se dedicaba a las actividades agrícolas con un plan de reinserción laboral en México bien definido, alrededor del 40 por ciento (el 42.5 por ciento de los hombres y el 35.8 por ciento de las mujeres) proyectaban crear un negocio al regresar a sus lugares de origen. Esta modalidad de reinserción laboral proyectada para su regreso a México tenía casi la misma importancia que la modalidad de reinserción en el trabajo anterior a la migración, la cual concernía al 47.9 por ciento de los hombres y el 43.8 por ciento de las mujeres y representaba la principal modalidad proyectada de reinserción. En términos generales, al menos el 8 por ciento de los hombres y el 4 por ciento de las mujeres migrantes pensaban crear un negocio al regresar a México cuando iniciaron el ciclo migratorio. El proyecto de crear negocios era mucho más frecuente entre los hombres que habían trabajado en el comercio y los hoteles y restaurantes (53.2 y 53.8 por ciento, respectivamente, de los proyectos de reinserción en estas dos ramas de origen) y entre las mujeres provenientes del comercio (65.5 por ciento de sus proyectos de reinserción).

LA INSERCIÓN EN ESTADOS UNIDOS

Tradicionalmente la mayor parte de los flujos migratorios procedentes de la región Centro-Occidente de México se dirigía a los estados de California, que absorbía entre el 70 y el 80 por ciento de los migrantes, Texas e Illinois (entre el 5 y el 10 por ciento cada uno). Pero a raíz del endurecimiento de la legislación migratoria estadounidense de mediados de los noventa, sobre todo en California, hubo un cambio drástico en la distribución geográfica de los destinos en los últimos cinco años (cuadro 2.7). En el periodo 1995-1999 California captó apenas el 54.8 por ciento de los flujos masculinos y el 59.5 por ciento de los femeninos, contra el 71.9 y el 77.1 por ciento, respectivamente, en el quinquenio anterior. Esta reorientación apuntó hacia Illinois, pero sobre todo hacia aquellos estados que no tenían una tradición como destino de la

Cuadro 2.7
Distribución geográfica de los flujos migratorios
en Estados Unidos por periodos de migración y sexo (porcentajes)

Estados	Periodos de migración						Total
	Antes de 1975	1975-1979	1980-1984	1985-1989	1990-1994	1995-1999	
<i>Hombres</i>							
California	68.0	77.8	74.1	73.1	71.9	54.8	68.9
Texas	11.9	7.3	9.2	7.6	4.4	7.8	8.2
Illinois	7.2	6.9	5.2	6.9	7.8	13.4	8.2
Otros	12.9	8.0	11.5	12.4	15.9	24.0	14.7
Total	100	100	100	100	100	100	100
Número de casos	1 039	490	501	864	803	860	4 557
<i>Mujeres</i>							
California	85.6	82.4	73.9	80.3	77.1	59.5	75.3
Texas	3.4	4.9	4.3	3.5	2.7	9.3	4.8
Illinois	6.2	5.9	10.9	5.6	6.7	9.3	7.4
Otros estados	4.8	6.8	10.9	10.6	13.5	21.9	12.5
Total	100	100	100	100	100	100	100
Número de casos	146	102	92	142	223	205	910

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

migración mexicana (Arizona, Oklahoma, Colorado, Washington, Florida), los que captaron el 24 por ciento de los hombres y el 21.9 por ciento de las mujeres (contra el 15.9 y el 13.5 por ciento, respectivamente, en el quinquenio anterior).

Las áreas urbanas de cada estado mexicano tienen preferencia por ciertos destinos en Estados Unidos. Las ciudades de Jalisco han orientado tradicionalmente sus flujos a California, mientras que las de Zacatecas, y sobre todo las de Guanajuato, reparten los suyos de manera menos concentrada, pues envían flujos importantes a Illinois y otros estados que no han sido destinos tradicionales. La movilidad geográfica interestatal durante la estancia en Estados Unidos es muy poco importante, pues cambian de estado sólo alrededor del 4 por ciento de los hombres, y el cambio es insignificante entre las mujeres. Sin embargo, esta movilidad dentro del país vecino reproduce a gran-

des rasgos los cambios ocurridos en la distribución de los flujos de los nuevos migrantes, es decir, salen de California para dirigirse principalmente a Illinois y los estados que no tienen tradición como destino de los migrantes.

Durante los últimos 25 años alrededor del 40 por ciento de los migrantes masculinos de las diferentes épocas vivieron en algún momento de su estancia –generalmente a su llegada– en Estados Unidos con un familiar (el 44.5 por ciento de los hombres que emigraron entre 1975 y 1979, el 39.8 por ciento de los que lo hicieron entre 1995 y 1999). Esta proporción, que revela la «densidad» de las redes familiares, era del 28.1 por ciento entre los migrantes de antes de mediados de los setenta. Entre la población femenina esta proporción es sensiblemente más elevada, pues se ubica en todas las épocas, incluyendo la migración ocurrida antes de los setenta, entre el 68 y el 77 por ciento. Los parientes con quienes los migrantes masculinos vivieron con más frecuencia en algún momento en el país vecino son los hermanos, con casi la mitad (48.5 por ciento) de ellos. Seguían, en orden de importancia, parientes como los cuñados (as), primos (as) y tíos (as), que representaban el 29.0 por ciento de los casos de cohabitación, las esposas con el 12.6 por ciento, y los papás con el 8.2 por ciento). Entre la población migrante femenina el grupo familiar más frecuentado era el de los esposos (42.7 por ciento), los hermanos (28.3 por ciento), otros parientes (16.9 por ciento) y los papás (11.4 por ciento). En general, se estima que la proporción de migrantes masculinos que vivieron en algún momento de su estancia en Estados Unidos con sus esposas es alrededor del 5 por ciento, proporción que llega a alrededor del 30 por ciento entre las mujeres.

La presencia de familiares en el lugar de destino en Estados Unidos se hace patente también cuando se trata de ayudar a los migrantes a conseguir trabajo. Desde mediados de los setenta, entre el 35 y el 40 por ciento de los migrantes obtuvieron su primer empleo con la ayuda de un miembro de la familia presente en el lugar de destino. Esta ayuda familiar era poco

importante antes de la década de los setenta (22 por ciento), cuando gran parte de los flujos era controlada por los contratos del Programa Bracero. Los contratos previos al desplazamiento no representan hoy ni siquiera el 1 por ciento de las modalidades de inserción en el mercado laboral. Los amigos y conocidos que se encuentran en los lugares de destino son una fuente de ayuda, equivalente a la de los parientes, en la consecución del primer empleo, con del 35 al 40 por ciento de los casos. Finalmente, sólo alrededor del 25 por ciento de los migrantes encontró su primer empleo por sus propios medios en los 25 últimos años. En el caso de la población migrante femenina, cuya tasa de actividad es muy elevada (cerca del 80 por ciento de las mujeres casadas, por ejemplo), predomina la ayuda de la familia en la consecución del primer empleo, con del 55 al 60 por ciento de los casos. Sólo alrededor del 20 por ciento de las mujeres consiguieron su primer empleo sin ayuda de familiares o amigos en los últimos 25 años.

Las ramas de actividad en las cuales se insertaron los migrantes masculinos al llegar a Estados Unidos cambiaron mucho durante la segunda mitad del siglo XX, como reflejo de las modificaciones de las estructuras del empleo tanto de México como de Estados Unidos. Hasta finales de los sesenta la mayoría (el 63.1 por ciento) de los migrantes masculinos que salieron de las áreas urbanas en estudio encontraba su primer empleo en la agricultura (cuadro 2.8). Los restaurantes y hoteles daban ocupación apenas al 12 por ciento de los flujos de mano de obra masculina. La importancia de la agricultura para absorber la mano de obra se redujo en el periodo 1975-1984, cuando captaba alrededor del 34 por ciento de los migrantes, y se mantuvo desde mediados de los ochenta en alrededor del 25 por ciento de la estructura de los primeros empleos de ellos.

La agricultura fue desplazada poco a poco por la industria manufacturera, la construcción y los restaurantes-hoteles en la captación de los flujos recientes de mano de obra; actividades más urbanas que corresponden a los orígenes y las expectativas

Cuadro 2.8
 Ramas de actividad del primer empleo en Estados Unidos
 por períodos de migración y sexo (porcentajes)

Períodos	Ramas de actividad								Total
	Agricultura	Industria	Construcción	Restaurantes- hoteles	Comercio	Transportes	Servicios	Otros	
<i>Hombres</i>									
Antes de 1975	63.1	11.0	5.5	12.0	0.6	1.0	6.9	0.0	100 (1 037)
1975-1979	33.7	20.2	8.6	19.8	2.9	0.8	13.1	1.0	100 (490)
1980-1984	34.8	14.0	9.8	20.2	3.0	1.4	15.8	1.0	100 (500)
1985-1989	26.7	15.4	14.9	21.7	2.2	0.2	18.4	0.5	100 (858)
1990-1994	27.3	13.2	14.5	21.9	2.6	0.2	19.8	0.4	100 (802)
1995-1999	23.7	15.3	15.6	23.5	2.1	0.8	18.7	0.4	100 (857)
Total	36.2	14.3	11.6	19.5	2.0	0.7	15.2	0.4	100 (4 232)
<i>Mujeres</i>									
Antes de 1975	23.4	33.8	-	11.0	0.7	-	31.0	0.1	100 (145)
1975-1979	15.8	40.6	-	10.9	5.0	-	25.7	2.0	100 (101)
1980-1984	14.1	29.3	-	15.2	1.1	-	37.0	3.3	100 (92)
1985-1989	11.2	23.8	-	18.9	6.3	-	39.2	0.6	100 (143)
1990-1994	12.1	21.9	-	20.1	5.4	-	40.2	0.3	100 (224)
1995-1999	12.7	19.5	-	22.0	6.8	-	37.6	1.4	100 (205)
Total	14.5	26.4	-	17.4	4.6	-	36.0	1.1	100 (909)

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.

Fuente: EREM, IND/DER-Ineser, 1999-2000.

de los migrantes de las últimas décadas tanto en términos de los tipos de actividades como de los niveles salariales.

Los restaurantes y hoteles captaron en el quinquenio 1995-1999 la misma proporción de migrantes masculinos que la agricultura (23.5 por ciento). El resto de la mano de obra masculina se distribuye en partes más o menos iguales (entre el 15 y el 20 por ciento) entre los servicios, la industria y la construcción.

Entre la población femenina son las ramas de servicios (alrededor del 40 por ciento desde el inicio de los ochenta), la industria y los restaurantes y hoteles (alrededor del 20 por ciento cada una) las que concentran el empleo de las nuevas migrantes desde mediados de los ochenta. Parece que la rama de restaurantes y hoteles se está imponiendo paulatinamente como la segunda en importancia para la inserción de las nuevas migrantes, en detrimento de la industria manufacturera.

Se encuentra más o menos la misma distribución en las ramas de actividad en las ocupaciones de los parientes de los migrantes. Conviene hacer notar que las tasas globales de actividad (para ambos sexos) entre los parientes se ubican entre el 85 y el 90 por ciento, igual que entre los migrantes. Las mujeres que se dedican exclusivamente a los quehaceres domésticos representan una minoría muy pequeña.

El peso relativo de la agricultura en la absorción de los migrantes masculinos es más importante en Texas y en los estados sin tradición como destino, mientras que el de Illinois se caracteriza por el fuerte desarrollo de los restaurantes y hoteles en la estructura de empleos de los migrantes masculinos y femeninos (esta última rama es la primera empleadora de migrantes masculinos del estado con el 40.8 por ciento de las actividades). La evolución de la estructura del empleo de los migrantes en California es muy semejante a la que se observa al nivel nacional, pues la agricultura californiana no empleaba a más del 26 por ciento de los hombres y el 12 por ciento de las mujeres migrantes en los años noventa. Sin embargo, se nota un crecimiento continuo del empleo de la población migrante masculina en la

rama de servicios en este estado desde mediados de los años ochenta (del 13.7 en 1980-1984 al 23.6 por ciento en el periodo 1995-1999), sensiblemente superior al promedio nacional. La rama de servicios era en California, al final de los noventa, el primer empleador de la mano de obra masculina, precisamente por encima de la agricultura.

El 67.4 por ciento de los hombres cambiaron de rama de actividad durante su desplazamiento a Estados Unidos, movilidad mucho más importante que la ocurrida durante los seis o siete años que separan en promedio la entrada en la vida activa y la primera migración al vecino país del norte. Parece que en los últimos 25 años la movilidad laboral asociada a la migración se incrementó ligeramente (del 71.3 al 76.1 por ciento), lo que podemos medir con las proporciones de migrantes que cambiaron de rama en las diferentes épocas (cuadro 2.9).

Los hombres que provienen de la agricultura y los servicios tienen la movilidad más reducida luego del desplazamiento a Estados Unidos. La movilidad laboral entre ramas en el territorio estadounidense es relativamente débil y homogénea entre las ramas: alrededor del 21 por ciento de los hombres cambiaron por lo menos una vez de rama de actividad desde su primer empleo en Estados Unidos (desde el 18.0 por ciento de los que empezaron a trabajar en la construcción hasta el 29 por ciento de los que lo hicieron en los transportes). El balance de estos cambios es ligeramente negativo para la agricultura y los restaurantes y hoteles estadounidenses, en provecho de las otras ramas.

Apenas el 1 por ciento de los hombres y el 2 por ciento de las mujeres migrantes tenían en Estados Unidos la situación laboral de no asalariados con remuneración, generalmente en los servicios. Sin embargo, entre los parientes de los migrantes instalados en el país vecino por más tiempo la proporción de no asalariados es de 3.6 por ciento para ambos sexos. Esto significa que los migrantes poco a poco logran aprovechar la constitución de mercados étnicos y desarrollar actividades no asalariadas

Cuadro 2.9
 Proporciones de migrantes masculinos que cambiaron de rama de actividad con la migración a Estados Unidos, según rama previa a la migración y periodos de ésta (porcentajes)

Periodos	Ramas de actividad antes de emigrar			
	Agricultura	Industria	Construcción	Comercio
1975-1979	56.0	72.9	83.1	92.1
1995-1999	64.2	75.6	74.6	97.0
Todos los periodos	42.5	76.2	76.6	95.8
	Transportes	Servicios	Otros	Total
1975-1979	93.7	69.2	85.7	71.3 (457)
1995-1999	97.8	62.8	83.3	76.1 (784)
Todos los periodos	97.9	67.4	74.2	67.4 (4 210)

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

dirigidas especialmente a estas comunidades en los servicios (que concentraban el 40.6 por ciento de los no asalariados) y el comercio (25 por ciento).

Cerca del 15 por ciento de los migrantes (17.1 por ciento de los hombres y 14.9 por ciento de las mujeres) tuvieron durante su estancia en el país vecino por lo menos un periodo de desempleo. Esta proporción es relativamente homogénea entre las diferentes ramas de actividad. Los periodos de desempleo duraban en promedio cerca de tres meses para los hombres y 4.5 meses para las mujeres. En general, estos periodos de desempleo tienen un efecto marginal en el volumen de las remesas. Se estima que las reduce en alrededor del 3 por ciento de los montos globales anuales.

LA FORMACIÓN DE CAPITAL HUMANO EN ESTADOS UNIDOS

Ramírez y González (1999) señalan que la migración internacional, si bien ha provocado pérdida de recursos humanos y fuga de cerebros, también ha traído beneficios tanto a los países de origen como a aquellos que la han acogido. Para los primeros la migración internacional es una fuente importante de ingresos; para los segundos representa contar con una reserva de mano

de obra barata, a veces calificada, a la que se le puede exigir lo que sea.

Afortunadamente, según Pelegrino (2001), las discusiones recientes han venido olvidándose de la idea de fuga de cerebros (*brain drain*) y cambiado progresivamente por las propuestas de estimular la circulación y el intercambio de cerebros (*brain circulation* y *brain exchange*), que procuran superar o compensar las pérdidas debidas a la migración poniendo el énfasis en la movilidad y en los intercambios de los recursos humanos altamente calificados entre los países de origen y los países desarrollados. Se pasa de una visión negativa o de pérdida a otra que tiende a reivindicar los aspectos positivos de la movilidad en la medida en que la migración circular o pendular, con retornos transitorios de los migrantes, contribuye a la consolidación de los mercados de trabajo locales y su desarrollo.

En este sentido, sostienen que «Hoy en día se acepta cada vez más la afirmación de que la fuga de cerebros no se considera como un factor de empobrecimiento, sino como una fuente de desarrollo» (en Meyer y Brown, 1999). También se reconoce que los migrantes pueden aportar en diferentes formas sus conocimientos y experiencias en el exterior y que éstos no representan una pérdida para el país de origen, sino una ganancia enorme por estar expuestos a nuevas ideas, nuevas maneras de ver el mundo, destrezas y contactos que pueden ser de gran valor para el país de origen.

Dichas motivaciones cambiantes significan una transformación en el capital humano. Para Becker (1975) «las cualidades personales que hacen a los individuos más (o menos) productivos son las que determinan su valor para empleadores potenciales». Adicionalmente, los migrantes obtienen otras formas de capital humano en el transcurso de su vida laboral en el extranjero. Adquieren conocimientos sobre estilos de vida, la lengua que se habla en el país receptor, prácticas de empleo, calificación laboral; aprenden cómo entrar en un país con o sin

documentos migratorios y descubren dónde están las mejores oportunidades laborales. Como resultado de este nuevo capital humano, los costos y riesgos de emigrar una vez más o quedarse más tiempo disminuyen, mientras que los beneficios potenciales se incrementan. En este sentido, la migración y la experiencia laboral internacional que ésta genera deberá ser entendida como un activo que aporta nuevas habilidades al migrante en forma de capital humano.¹ Al respecto, la teoría del capital humano supone que el nivel de educación determina los ingresos de los trabajadores a lo largo del ciclo de vida laboral, y que la experiencia y capacitación adquiridas en el lugar de trabajo son, además, fuente de desarrollo de la calificación de la mano de obra, lo que eleva la productividad y los ingresos labo-

¹ La teoría del capital humano fue desarrollada por Gary Becker en 1964. Se define como el conjunto de las capacidades productivas que un individuo adquiere por acumulación de conocimientos generales o específicos, de *savoir-faire*, etc. La noción de capital expresa la idea de una acumulación no material imputada a una persona (es decir, idiosincrásica) que puede ser acumulada, usada. Es una opción individual, una inversión. Se evalúa por la diferencia entre gastos iniciales: el costo de los gastos de educación y los correspondientes a ella (compra de libros...), el de productividad, es decir, el salario que recibiría si estuviera en la vida activa y sus rentas futuras actualizadas. El individuo hace, así, una valoración entre trabajar y continuar una formación que le permita en el futuro percibir salarios más elevados que los actuales. Se toma en cuenta también la conservación de su capital psíquico (salud, alimentación, etc.). Optimiza sus capacidades evitando que se deprecien demasiado por la desvalorización de sus conocimientos generales y específicos o por la degradación de su salud física y moral. Invierte con miras a aumentar su productividad futura y sus rentas (publicado en el número 2 de *Multitudes*, traducción de Beñat Baltza, en Jérôme Gleizes, *El capital humano*).

rales. En suma, según la OCDE habrá que entender al capital humano como el conocimiento, las habilidades, las competencias y los atributos de individuos que facilitan la creación de bienestar personal, social y económico.

Sin embargo, aun cuando la experiencia laboral internacional desarrolla nuevas habilidades en el migrante –que en el futuro le pueden ser de gran utilidad en su país de origen–, supone una condición complementaria de antemano, la de que pueda emplearse haciendo uso de ellas (Unger y Verduzco, 2001: 218). Además, como señalan Arroyo *et al.* (1991), no toda experiencia migratoria contiene elementos de capacitación que pueden aprovecharse al regresar al lugar de origen, en unos casos porque el empleo es relativamente sofisticado y en otros porque la experiencia es irrelevante.

En este sentido, Martin (1990) afirma que el empleo en fábricas o en la prestación de servicios con equipos y sistemas de automatización sofisticados, por ejemplo, puede significar una experiencia de capacitación que difícilmente podrán poner en práctica al regresar a sus atrasadas comunidades de origen. En el otro extremo, habrá ciertos empleos domésticos, de jardinería, plomería y similares que no serán tan apreciados en el mercado de trabajo del lugar de origen como en el país al que se emigra.

En un análisis de Arroyo y Berumen (2002) enfocado en la experiencia laboral, la capacitación y la disposición para el trabajo se detectaron evidencias de que la estancia de los migrantes mexicanos en Estados Unidos contribuyó a que adquirieran experiencia, capacitación, disposición y responsabilidad en el trabajo, que no siempre sirvieron para desarrollar una actividad productiva o abrir un negocio en México, porque en aquel país la gran mayoría de ellos desempeñan labores poco especializadas, lo que cambia conforme aumenta el tiempo de residencia en el extranjero. En suma, los autores consideran que los oficios o empleos de migrantes relacionados con las tareas domésticas, de limpieza de edificios u oficinas, restau-

rantes y hoteles, podrían dejar experiencias más relevantes a quienes regresen a regiones con potencial urbano y de desarrollo turístico, ya sea porque están cerca de las costas, los centros turísticos o en la zona de influencia de grandes concentraciones urbanas (Arroyo *et al.*, 1991). Con respecto a los oficios fabriles, serán más relevantes donde haya expectativas de empleo en fábricas al regresar y serán de poca utilidad para los migrantes de comunidades muy pequeñas y de zonas muy atrasadas. Por otro lado, los empleos en el campo, sea en la cosecha de frutas o en la de vegetales, por ejemplo, le darán conocimientos útiles a quienes al regresar se ocuparán en la agricultura, sobre todo en siembras comerciales (Unger y Verduzco, 2001: 220).

Lo anterior nos permite ubicarnos en el contexto teórico de diversas propuestas a través de las cuales se ha resaltado o puesto en entredicho el impacto que la migración, las remesas y el capital humano internacional tienen en las regiones. Coinciden la mayoría de los análisis en la utilización de las remesas como una variable fundamental para la explicación de dicho impacto.

Cabe mencionar que el capital humano se ha medido de variadas e innovadoras maneras. Numerosos y excelentes estudios han identificado útiles variables numéricas de capital humano mediante el uso de distintos tipos y combinaciones de metodologías de investigación cualitativas, comparativas y cuantitativas.² Sin embargo, aquí nos limitaremos a proporcionar unos datos obtenidos mediante preguntas sencillas hechas a los ex migrantes con base en un cuestionario sobre el adiestramiento, la capacitación o el aprendizaje de oficios que pudieron haber adquirido en Estados Unidos.

² Véanse Becker (1975), Osterman (1975), Doeringer y Piorce (1971), Schultz (1981), Carnoy (1989), Machlup (1987), Woodhall (1987), Psacharopoulos (1981), Nordhaug (1993), Ilon (1994), Crawford (1991), Mincer (1958), Becker (1991).

En la EREM la proporción de migrantes capacitados de manera formal (que recibieron un título o algún tipo de reconocimiento oficial) durante su estancia en Estados Unidos es relativamente pequeña: apenas el 8.3 por ciento de los hombres y el 10.9 por ciento de las mujeres (cuadro 2.10). Estas proporciones se mantienen relativamente constantes durante los periodos de estancia del último cuarto de siglo. Son más elevadas en la industria manufacturera (el 14.7 por ciento de los hombres y el 14.6 por ciento de las mujeres que trabajan en esta rama recibieron algún tipo de capacitación), en los transportes y comunicaciones (el 15.6 por ciento en el caso de los hombres) y muy débil en la agricultura (el 5.4 por ciento de los hombres y el 7.9 por ciento de las mujeres). Los migrantes con más escolaridad, sobre todo las mujeres, aprovecharon mejor las oportunidades de capacitación.

Cuadro 2.10
Proporción de migrantes que recibieron algún tipo de capacitación
en Estados Unidos, por rama de primera actividad en este país y sexo (porcentajes)

	Agricultura	Industria	Construcción	Restaurantes	
Hombres	5.4	14.7	7.1	8.3	
Mujeres	7.9	14.6	—	10.9	
	Comercio	Transportes	Servicios	Otros	Total
Hombres	7.5	15.6	10.2	10.0	8.3 (4 492)
Mujeres	12.2	—	9.3	25.0	11.0 (897)

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

Así, la proporción de migrantes que recibieron capacitación crece constantemente con el nivel de escolaridad: desde el 6 por ciento de los hombres y el 6.3 por ciento de las mujeres con menos de siete años de estudios hasta el 17.6 por ciento en hombres y el 22.7 por ciento en mujeres entre los migrantes que tienen por lo menos 13 años de estudios (cuadro 2.11). Otro factor que parece influir en el acceso a la capacitación es la duración de la estancia laboral en Estados Unidos, pero sólo a partir de los cuatro años de permanencia.

Cuadro 2.11
 Proporción de migrantes que recibieron algún tipo de capacitación en Estados Unidos,
 según nivel de escolaridad y sexo (porcentajes)

	Niveles de escolaridad				Total
	0-6 años	7-9 años	10-12 años	13 años y más	
Hombres	6.0	10.0	14.8	17.6	8.4 (4 266)
Mujeres	6.3	11.9	18.0	22.7	11.0 (891)

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

Para la duración de estancia inferior la proporción de hombres capacitados es de alrededor del 6 por ciento (9 por ciento para las mujeres), mientras que aumenta hasta alrededor del 11.5 por ciento entre los hombres y el 14 por ciento de las mujeres en permanencias mayores de cuatro años. Podemos pensar que la duración de la estancia incrementa los cambios de rama de actividad y las posibilidades de obtener capacitación a raíz de ellos.

La mayor parte de los tipos de capacitación recibida por los migrantes depende del puesto de trabajo ocupado (59.1 por ciento entre los hombres y 55 por ciento de las mujeres) (cuadro 2.12). Esta proporción ha aumentando en los últimos 10 años entre los hombres (65.9 por ciento). En el 59.2 por ciento de la población masculina capacitada (49.5 por ciento de las mujeres) la iniciativa de capacitarla provino de las empresas para las que laboraban. En general, se trataba de mejorar el desempeño del migrante en su trabajo o de prepararlo para ocupar un nuevo puesto. La mayor parte de esta capacitación duró entre cuatro y 12 semanas para los hombres y entre dos y cuatro semanas para las mujeres.

Casi un tercio de los tipos de capacitación corresponde al aprendizaje del idioma inglés (el 31 por ciento de los hombres y el 29.6 por ciento de las mujeres). En este caso, en general, la iniciativa fue tomada por el migrante como un motivo de superación personal, sobre todo en el caso de la población femenina. Sin embargo, algunas empresas también ofrecían cursos de in-

Cuadro 2.12
Tipos de capacitación recibida por los migrantes en Estados Unidos,
según periodo de migración y sexo (porcentajes)

	Antes de 1980	1980-1989	1990-1999	Total
<i>Hombres</i>				
Cursos de inglés	35.0	32.6	25.2	31.0
Para el puesto de trabajo	52.5	58.7	65.9	59.1
Otro	12.5	8.7	8.9	9.9
Total	100	100	100	100
Número de casos	120	138	123	381
	Antes de 1984	1985-1999		Total
<i>Mujeres</i>				
Cursos de inglés	35.0	35.0		35.0
Para el puesto de trabajo	55.0	55.0		55.0
Otro	10.0	10.0		10.0
Total	100	100		100
Número de casos	40	60		100

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

glés a trabajadores migrantes. En la gran mayoría de los casos (del 75 al 85 por ciento) la capacitación mejoró la situación laboral de los migrantes en sus trabajos (sueldo, responsabilidades...), aun cuando fueran únicamente cursos de inglés.

Si bien la capacitación formal de la mano de obra migrante es muy débil en Estados Unidos, el aprendizaje «en el taller» parece más desarrollado (cuadro 2.13).

El 22.9 por ciento de los hombres aprendieron un oficio durante su estancia en Estados Unidos, proporción que alcanzaba el 14.1 por ciento entre las mujeres. Una pequeña parte de este aprendizaje está asociada a la capacitación formal (21.4 por ciento en el caso de los hombres y 28.3 por ciento tratándose de las mujeres).

Los oficios aprendidos en Estados Unidos por los migrantes masculinos se concentran en las ramas de servicios (28.9 por ciento), industria (20.1 por ciento) y restaurantes y hoteles (16.8 por ciento) (cuadro 2.14). En el caso de las mujeres destacan los servicios (32.7 por ciento) y la industria (24.8 por ciento). Aquí

Cuadro 2.13
 Proporción de migrantes que aprendieron un oficio en Estados Unidos
 por periodos de migración y sexo (porcentajes)

	Antes de 1975	1975-1979	1980-1984	1985-1989	1990-1994	1995-1999	Total
Hombres	18.4	24.5	26.3	29.1	21.8	20.4	22.9 (4 531)
Mujeres	13.7	17.6	14.4	16.4	11.8	13.2	14.1 (910)

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

Cuadro 2.14
 Distribución de los oficios aprendidos por los migrantes
 por ramas de actividad en que se insertaron a su llegada a Estados Unidos
 por rama de primera actividad y sexo (porcentajes)

	Rama de primera actividad en Estados Unidos				Total
	Agricultura	Industria	Construcción	Restaurantes	
Hombres	13.2	20.1	10.7	16.8	
Mujeres	14.2	24.8	0.9	15.0	
	Comercio	Transportes	Servicios	Otros	Total
Hombres	0.7	1.6	28.9	8.0	100 (949)
Mujeres	1.8	0.0	32.7	10.6	100 (113)

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

también el tiempo de estancia en Estados Unidos parece ser un factor favorable para el aprendizaje de un oficio. Con relativa frecuencia el oficio aprendido corresponde a ramas diferentes de aquellas en las cuales los migrantes empezaron a trabajar en dicho país. Este aprendizaje está asociado en gran medida con cambios de ramas de actividad: el 46.3 por ciento de los hombres y el 49 por ciento de las mujeres aprendieron un oficio en la rama en la cual empezaron a trabajar en Estados Unidos.

En la gran mayoría de los casos la experiencia migratoria en Estados Unidos no se tradujo en una capacitación formal ni informal. Así, para el 73.7 por ciento de los hombres y el 78.9 por ciento de las mujeres la estancia en el país vecino no se

Cuadro 2.15
Capacitación y aprendizaje «en el taller» por sexo,
conjunto de los periodos de migración (porcentajes)

	Aprendizaje «en el taller»					
	Hombres			Mujeres		
	Sí	No	Total	Sí	No	Total
Capacitación						
formal	Sí 4.9	3.4	8.3	4.0	7.0	11.0
	No 18.0	73.7	91.7	10.1	78.9	89.0
Total	22.9	77.1	100.0	14.1	85.9	100.0
Número de casos			4 487			900

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

tradujo en ningún tipo de capacitación ni de aprendizaje «en el taller» (cuadro 2.15).

Sin tomar en cuenta lo relacionado con el aprendizaje del idioma inglés, apenas del 20 al 25 por ciento de los migrantes se beneficiaron con algún tipo de formación (a menudo los que tenían nivel de escolaridad más alto), de los cuales sólo una fracción pudo emplear estos nuevos conocimientos al regresar a su lugar de origen, como veremos más adelante. Sin embargo, la formación y experiencia adquirida parece influir positivamente en los cambios de estado de ocupación en su reinserción laboral en México.

Podría de decirse que la estancia en Estados Unidos permite no sólo que el migrante se haga de recursos que satisfacen las necesidades de su familia que se queda en su país de origen, sino que además incrementa su experiencia, capacitación, disposición, responsabilidad, etc., la cual ha sido poco valorada o desaprovechada al regresar a México. Esto no significa que no haya en sus regiones el suficiente capital humano para encauzar el desarrollo socioeconómico, sólo hace falta, como argumentan Arroyo y Berumen (2002), diseñar e instrumentar programas en este sentido.

3. Los ingresos en Estados Unidos y las remesas

Como se mencionó en la parte que concierne a la situación en el trabajo, casi la totalidad de los ingresos de los migrantes que se encuentran en Estados Unidos provienen de los asalariados. Nos centraremos aquí en esta categoría de migrantes de la EREM; más específicamente, en los migrantes masculinos (por razones del tamaño en la muestra de la población femenina), tratando de comparar, cuando sea posible, los resultados de la EREM con datos que provienen de otras fuentes.

LA REMUNERACIÓN DE LOS MIGRANTES EN LA ECONOMÍA ESTADOUNIDENSE

El sueldo promedio mensual de los migrantes en Estados Unidos, según la EREM, era a finales de los noventa de alrededor de 1 450 dólares para la población masculina y 1 100 dólares para la femenina (cuadro 3.1). Otro dato proporcionado por la Encuesta sobre Migraciones a la Frontera (EMIF 1995, El Colegio de la Frontera Norte) ubicaba el salario promedio de los migrantes en 6.9 dólares por hora y 1 033 dólares mensuales para los migrantes permanentes a mediados de los noventa.

El ingreso femenino según la EREM, sensiblemente más bajo que el ingreso masculino, se puede explicar en parte por su concentración en la rama de los servicios, en la que está más desarrollado el trabajo por tiempo parcial. Estos ingresos son superiores a los mínimos federales, pero vinieron disminuyendo

Cuadro 3.1
Evolución de los salarios promedio de los migrantes mexicanos en Estados Unidos,
del salario promedio masculino en la industria estadounidense
y de los mínimos federales (en dólares)

	1975	1980	1985	1990	1995	1999
<i>Salario por hora</i>						
Población masculina de la EREM	3.68	4.92	4.71	5.53	6.26	6.98
Salario promedio masculino en la industria de EU	4.51	6.63	8.57	10.01	11.41	13.23
Salario mínimo federal (dólares corrientes)	2.10	3.10	3.35	3.80	4.25	5.15
Salario mínimo federal (en dólares de 2000)	6.72	6.48	5.36	5.01	4.80	5.32
<i>Salarios promedio por periodos y sexo de los migrantes en la EREM</i>						
	1975-1979	1980-1984	1985-1989	1990-1994	1995-1999	
<i>Salario por hora</i>						
Hombres	4.00	4.99	5.19	5.74	6.69	
Número de casos ¹	651	767	1 216	1 465	2 107	
Mujeres	3.68	3.95	4.79	5.05	5.67	
Número de casos	75	119	143	229	309	
<i>Salario por semana</i>						
Hombres	230	266	271	312	342	
Número de casos	206	386	561	875	892	
Mujeres	194	232	236	257	257	
Número de casos	49	49	62	141	196	

¹ El total es superior al número de migrantes encuestados porque una parte de ellos cambiaron de empleo y de ingresos durante su estancia en Estados Unidos. Por otra parte, las declaraciones de salario por hora y por semana son independientes entre ellas.

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

durante los 25 últimos años, sobre todo respecto al mínimo federal por hora y al salario promedio pagado por la industria manufacturera en este país.

El salario mínimo federal estadounidense perdió casi el 20 por ciento de su valor real entre 1975 y 1999. El salario promedio por hora de los migrantes masculinos, que representaba 1.75 veces el mínimo federal de 1975, apenas superaba este mínimo en 35 por ciento en 1999. Respecto al sueldo promedio de la industria de Estados Unidos, el de los migrantes masculinos bajó

de 0.74-0.82 en el quinquenio 1975-1979 a apenas la mitad (0.53-0.55) en los años 1995-1999. Sin embargo, representaba todavía alrededor de tres veces el sueldo promedio que se pagaba en la industria mexicana en 1995.

Estos resultados que arrojó la EREM no están muy lejos de datos más globales dados a conocer por la Secretaría de Relaciones Exteriores de México en el inicio de 1997 y que ubicaba el ingreso per cápita de los jaliscienses que residían en Estados Unidos entre 12 000 y 12 500 dólares por año. En la EREM la remuneración promedio (de ambos sexos) se puede estimar en alrededor de 15 000 dólares anuales a mediados de los noventa. Según datos de la Oficina del Censo estadounidense, el ingreso medio de los hogares mexicanos en Estados Unidos se ubicaba en 1999 en 27 345 dólares,¹ sensiblemente por debajo del ingreso medio de los hogares norteamericanos (con la persona de referencia nativa) en su conjunto (41 383 dólares). Según las normas estadounidenses, el 25.8 por ciento de los hogares mexicanos vivían por debajo del nivel de pobreza, contra el 11.2 por ciento de los hogares encabezados por nativos y el 16.8 por ciento de los encabezados por no nacidos en Estados Unidos. Estos datos reflejan los ingresos individuales, entre los cuales la media se ubicaba en 19 181 dólares para la población masculina y 15 149 dólares para la femenina nacida en México, contra 27 239 y 22 139 dólares, respectivamente, para las poblaciones masculina y femenina no nacidas en Estados Unidos y 37 528 y 26 698 dólares, respectivamente, para la población nativa de este país.

Aunque se encuentran entre los grupos de ingresos más bajos de Estados Unidos, los migrantes mexicanos perciben en este país remuneraciones mucho más elevadas que en México. Si con los datos de la EREM comparamos los ingresos promedio de los migrantes en Estados Unidos a finales de los noventa con

¹ *Profile of the foreign-born population in the United States 2000. Current population report, special studies*, US Census Bureau. P23-206, 2001.

los ingresos promedio de los asalariados en sus ciudades de origen en México, la relación es de casi seis veces a una entre la población masculina y casi cinco veces entre la femenina. La remuneración diaria promedio de los asalariados en las ciudades de origen de los migrantes era de 91 pesos (ambos sexos) en 1999-2000, contra 524 pesos en Estados Unidos para ambos sexos en 1999, es decir, un multiplicador global de 5.8.

En junio de 1999 el salario promedio era de 103.70 pesos en Jalisco y 113.80 pesos a nivel nacional, según datos de la Secretaría de Promoción Económica del estado, niveles muy cercanos a los datos de la EREM a pesar de las diferentes definiciones de población activa consideradas. La relación entre los salarios mínimos de los dos países era mucho más alta para esta fecha (alrededor de 12 veces), pero esto se debe a la fuerte disminución que sufrió el salario mínimo mexicano durante el periodo 1980-1999, agravada por la pérdida de valor del peso frente al dólar estadounidense. Durante este periodo la relación entre los salarios mínimos de los dos países pasó de 3.6 a 1 a finales de los setenta a 8.4 a 1 al inicio de los noventa y alrededor de 12 a 1 a finales de la misma década. Recordemos que según datos de la Encuesta Nacional de Empleo de 1998 del INEGI el salario mínimo real de México no representaba en este año más del 20 por ciento del salario mínimo de 1976.

La distribución de los salarios de los migrantes en las distintas ramas de actividad en la economía estadounidense no muestra una gran dispersión, excepto para la construcción y la industria (cuadro 3.2). Entre la población masculina, en el periodo 1995-1999, el salario por hora era de entre 6.23 dólares (agricultura) y 6.93 (industria y servicios); en la rama de la construcción los salarios eran más elevados (8.41 dólares). Entre esta población los ingresos por semana reproducían las mismas tendencias: se ubicaban entre 313 dólares en la agricultura y 344 en la industria, y la construcción tenía el salario más alto: 378 dólares.

En el caso de la población femenina destaca la industria, con un nivel de remuneración por hora de 6.62 dólares en el

Cuadro 3.2
Salario promedio de los migrantes masculinos en las principales
ramas de actividad de la economía estadounidense, 1995-1999
(en dólares)

	Agricultura	Industria	Construcción	Restaurantes- hoteles	Servicios
Salario por hora	6.23	6.93	8.41	6.32	6.93
Número de casos	245	162	161	198	121
Salario por semana	313	344	378	337	338
Número de casos	76	59	72	73	89

Fuente: ERM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

periodo 1995-1999, mientras que en las demás ramas las remuneraciones oscilan entre 5.33 dólares en la agricultura y 6.05 en los servicios. Como se puede constatar, la remuneración global promedio de la población mexicana migrante en Estados Unidos está en función de diferentes factores (composición por sexo y distribución en las ramas de actividad, entre otros), que se modifican a lo largo del tiempo.

LAS REMESAS

El envío de remesas familiares por los migrantes es uno de los temas en los que más se ha trabajado últimamente; los estudios han mostrado que estos recursos constituyen el impacto más notorio y tangible de la migración internacional en los países de origen. Aun cuando su estimación puede ser compleja, la magnitud de los montos de las transferencias de los migrantes es muy significativa² y suele constituir una fracción importante

²De acuerdo con información recabada por el Fondo Monetario Internacional (FMI, 1999), las remesas de los trabajadores migrantes en todo el mundo se incrementaron de 45 721 millones de dólares en 1992 a 66 222 millones en 1998. Corresponden exclusivamente al rubro de remesas de trabajadores y sólo incluyen el dinero transferido por vías formales, es decir, a ...

del producto interno bruto de los países de origen (cuadro 3.3). En 2002, según el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el monto de las remesas familiares recibidas en América Latina y el Caribe ascendía a 32 000 millones de dólares, es decir, el 31 por ciento de las remesas familiares del mundo, con un fuerte aumento respecto al año anterior, cuando se recibieron 23 000 millones de dólares. El 78 por ciento de las remesas enviadas a esta región en 2002 provenían de Estados Unidos, y un tercio fue captado por México.³ El monto de las remesas familiares que llegaron a México (9 815 millones de dólares en 2002) se triplicó en diez años, entre 1992 y 2002, mientras que el porcentaje de hogares que reciben remesas provenientes del vecino país se incrementó de 3.7 a 5.3 por ciento entre 1992 y 2000 a nivel nacional. En el año 2000, según datos del Conapo, el 13 por ciento de los hogares de Zacatecas, el 9.2 por ciento de los de Guanajuato y el 7.7 por ciento de los de Jalisco recibían remesas familiares del extranjero (Conapo, 2000).

Académicos y políticos coinciden en la importancia creciente de los recursos financieros que llegan al país provenientes de Estados Unidos.⁴ Muchos políticos consideran que estos recursos pueden ser aprovechados para crear negocios que ge-

... a través del sistema bancario u otro tipo de mecanismo financiero, sobre los cuales se puede tener algún tipo de monitoreo.

³ *Sending money home: An international comparison of remittances markets*, MIF-FOMIN/BID, 2003.

⁴ En 1995 México fue el país de América Latina con mayor ingreso de divisas por remesas y ocupó el cuarto lugar a escala mundial, después de Francia, India y Filipinas; pero el año siguiente, según la compilación del FMI, alcanzó el primer lugar con poco menos de 5 000 millones de dólares. En 1997 alcanzó una cifra cercana a los 5 562 millones de dólares (Conapo, 1999). Según estimaciones recientes, para 2001 el monto de remesas familiares ascendió a 8 895 millones de dólares, y a 9 815 millones en 2002.

Cuadro 3.3
Remesas familiares y porcentaje del PIB que representan en algunos países de América Latina y el Caribe, 1999

Países	Monto de las remesas (millones de dólares)	Porcentaje de las remesas en el PIB
México	6 795	1.4
Brasil	1 898	0.3
República Dominicana	1 747	10.0
El Salvador	1 580	12.6
Ecuador	1 247	10.0
Perú	819	1.6
Jamaica	781	11.7
Haití	720	17.0
Colombia	612	0.7
Guatemala	535	3.0
Honduras	368	6.8
Nicaragua	345	14.4

Fuente: *Remittances as a development tool: A regional conference*, May 2001, Multilateral Investment Fund, FOMIN, BID (www.iadb.org/mif/website/static/en/remit.asp).

neren empleos y así promover el desarrollo de las comunidades expulsoras de población. Entre los académicos las opiniones se encuentran divididas. Algunos estudios han encontrado casos de inversión exitosa de remesas; por ejemplo, en San Francisco del Rincón, Guanajuato, donde se ha combinado el capital local con las remesas en la producción de zapatos (Arias, 1992), así como en algunos casos del medio rural (Durand, 1988) y en varias empresas financiadas en Zacatecas (Moctezuma y Rodríguez, 1999). También Goldring (1990) reporta inversiones en la agricultura en Zacatecas y Michoacán y Ramírez (1999) documenta micronegocios en Teocaltiche, Jalisco.

Sin embargo, gran parte de los estudios llegan a la conclusión de que la importancia de las remesas es únicamente para algunas comunidades específicas, y parece haber consenso en que la mayor parte de estos recursos se destinan a la manutención familiar (véanse Arroyo y Berumen, 2000, 2002; Canales, 2002), aun cuando estudios recientes destacan los efectos multiplicadores, directos e indirectos, de las transferencias de dine-

ro de los migrantes en las comunidades locales (Durand, Parrado y Massey, 1990; Taylor *et al.*, 1996).

A finales de los noventa se estimaba que las remesas monetarias que enviaba el conjunto de los migrantes mexicanos que residían en Estados Unidos a sus familias que permanecían en México representaban alrededor de 8 000 millones de dólares, procedentes en su mayor parte de los estados de California (48 por ciento), Texas (16 por ciento), Illinois (11 por ciento) y Arizona (7 por ciento). Un tercio del total de las remesas familiares que se recibieron en México en 1996, según el informe presidencial de 1997, corresponde a los tres estados de la región Centro-Occidente: Jalisco (17.3 por ciento), Guanajuato (10.3 por ciento) y Zacatecas (4.9 por ciento), proporción similar a la encontrada por la Legalized Population Survey (LPS2) de 1991, lo que parece mostrar cierta estabilidad en la distribución geográfica de las remesas, y por ende en la distribución de los flujos de migrantes, por lo menos hasta el inicio de la década de los noventa. En 2002 el 54 por ciento de las remesas que llegaron a México, es decir, 5 300 millones de dólares, fue captado por cuatro estados de la región: Jalisco, Michoacán, Guanajuato y Zacatecas.

Las remesas recibidas en México en 1997 eran iguales al 43 por ciento de las exportaciones petroleras, el 85 por ciento de los ingresos turísticos, el 39 por ciento de la inversión extranjera directa, el 4.5 por ciento de las exportaciones mexicanas y alrededor del 1.5 por ciento del PIB, según estimaciones hechas con base en información del Banco de México (Pescador Osuna, 1998). Según el Conapo, en 2001 las remesas equivalían al 70 por ciento de lo que el país percibió por exportación de petróleo, sobrepasó en 36 por ciento a los ingresos por turismo y era igual al 26 por ciento de la inversión extranjera directa total. En los tres estados que nos interesan aquí (Jalisco, Zacatecas y Guanajuato) representaban casi el 5 por ciento del PIB de estas tres entidades, según estimaciones de la Universidad de Zacatecas (Delgado Wise y Rodríguez Ramírez, 1999).

La importancia relativa de las remesas respecto a los diferentes agregados que se citan puede modificarse con el tiempo y, según los diferentes autores, dependiendo de los datos utilizados, queda muy claro que estos recursos que provienen de la migración representan una fuente de ingresos sumamente importante para el país, sobre todo para los estados de la región Centro-Occidente.

En diversas encuestas (EMIF, 1993; LPS1, 1987-1988; ORSTOM-Ineser, 1993; Massey y Parrado, 1990) la proporción de migrantes que enviaban dinero a sus familias que permanecían en México fluctúa entre el 51 y el 75 por ciento, dependiendo de la definición de las poblaciones de referencia. En la EREM la proporción de migrantes que enviaban dinero regularmente a sus familiares que permanecían en México fue más o menos constante para la población masculina (alrededor del 84 por ciento) durante los 25 últimos años (cuadro 3.4). En cambio, parece ir en aumento para la población femenina desde principios de los noventa debido al aumento progresivo de las mujeres migrantes solteras en los flujos. Su proporción aumenta de alrededor del 45 por ciento durante los años anteriores a 1990 al 53 por ciento en el quinquenio 1995-1999. Para ambos sexos la proporción de migrantes que enviaban dinero a sus familias es de alrededor del 77 por ciento en todos los periodos considerados.

En realidad se debe considerar que las mujeres participan más en los envíos de dinero porque las que vivían con sus esposos en Estados Unidos no aparecen a menudo como responsables directas de estas transferencias, que se acreditan en general únicamente a los esposos. Si bien la presencia de familiares en el hogar no modifica mucho la probabilidad de que envíe dinero la población migrante masculina (con excepción de la presencia de la esposa), esto tiene en general más efecto entre las mujeres migrantes. Cuando residían en el país vecino sin ningún familiar, la proporción de ellas que enviaba dinero con regularidad a México aumentó hasta el 59.7 por ciento (contra el 44.8 por ciento en el caso contrario).

Cuadro 3.4
Proporciones de migrantes que enviaban remesas regularmente a México
por periodos de migración a Estados Unidos y sexo

	Periodos de migración					Conjunto de los periodos
	1975-1979	1980-1984	1985-1989	1990-1994	1995-1999	
Hombres (%)	82.0	84.1	83.2	84.0	84.3	84.0
Número de casos	401	484	784	1 066	1 007	4 540
Mujeres (%)	41.7	46.0	45.4	50.0	52.7	48.8
Número de casos	84	100	141	236	243	909
Ambos sexos (%)	75.0	77.6	77.4	77.8	78.2	78.1

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

El tipo de familiares con quienes residían las mujeres migrantes en Estados Unidos influye mucho en la transferencia regular de dólares a México o en la falta de ella. En el caso de los hombres, la presencia de la esposa en Estados Unidos disminuye en esta subpoblación la proporción de envíos hasta en 59.2 por ciento, los que a pesar de todo son relativamente elevados. Para la población femenina es la presencia del cónyuge, los hijos o los papás la que reduce la proporción de mujeres que envían dinero a sus demás familiares que permanecen en el lugar de origen. En este último caso –presencia de los papás– se puede suponer que gran parte de tales recursos de la población femenina –y tal vez también de los hijos– son enviados por los papás y se suman a sus propias remesas. Cuando los parientes que están en el hogar son principalmente hermanos o hermanas la proporción de migrantes que envían dinero alcanza su máximo (el 87.3 por ciento de los hombres y el 63.0 por ciento de las mujeres), como reflejo de proyectos personales diferentes entre ellos. El tiempo real que se pasa en el país vecino no parece tener efecto en la probabilidad de enviar dinero, por lo menos no para estancias de hasta 10 años, que reagrupan a la gran mayoría de los migrantes.

La existencia de proyectos de trabajo definidos para el regreso al lugar de origen parece incrementar las probabilidades

de que la población migrante femenina envíe dinero, pero no influye en la población masculina. Para las mujeres la perspectiva de crear un negocio al regresar a México parece un factor determinante para enviar dinero: el 64.7 por ciento de las que se encuentran en esta situación enviaba remesas, mientras que hacía lo mismo el 48 por ciento promedio en general.

Según estimaciones de la Universidad de Zacatecas (Delgado Wise y Rodríguez Ramírez, 1999), con base en resultados de la Encuesta Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH 96), el 7.5 por ciento de los hogares de la región Centro-Occidente (9.1 por ciento en Guanajuato, 12.2 por ciento en Zacatecas y 5.4 por ciento en Jalisco) recibían remesas de familiares que residían en Estados Unidos a mediados de los noventa. Estas remesas representaban para las familias receptoras entre el 59.3 (Jalisco) y el 77.1 por ciento de sus ingresos monetarios (Guanajuato), lo que indica que para gran parte de estos hogares las remesas eran indispensables para mantenerse.

Según las encuestas hechas por el Programa de Educación, Salud y Alimentación (Progresá) (archivo ENCEL 99N) en las comunidades rurales marginadas del país, el 48.5 por ciento de los hombres y el 30.7 por ciento de las mujeres que residían en el extranjero enviaban dinero a sus familias que permanecían en México. En el caso de los hombres esta proporción alcanzaba el 82.1 por ciento cuando se trataba del esposo cuya cónyuge fue encuestada, contra el 47.5 por ciento cuando se trataba de un hijo del hogar donde se aplicó la encuesta. Entre las hijas que estaban en el extranjero la proporción que mandaba dinero alcanzaba apenas el 33.2 por ciento. En estas comunidades menos del 2 por ciento de los hogares encuestados recibieron remesas para el rubro ayuda familiar como recursos complementarios. Esto refleja la poca importancia que tiene el extranjero como lugar de destino de los migrantes entre individuos que salieron de estos hogares. Aquellos que residían en Estados Unidos (casi el único destino de la migración internacional mexicana) representaban apenas el 14.1 por ciento de los indivi-

duos que salieron del hogar. A título de comparación, este destino representa alrededor del 50 por ciento de los destinos de los individuos –generalmente los hijos– que salieron de los hogares encuestados por la EREM en las ciudades medias de la región Centro-Occidente de México.

La parte del ingreso percibido en Estados Unidos que enviaban los migrantes a sus familias que permanecían en México entre mediados de los setenta y mediados de los noventa variaba del 10 al 42 por ciento según Orozco (1992) y Pescador Osuna (1998). Aquí interviene también la composición de las muestras utilizadas en las diferentes encuestas y la definición de los componentes monetarios (ingresos, remesas).

Los montos mensuales promedio enviados regularmente por los migrantes captados en la EREM aparecen en el cuadro 3.5. En los periodos 1990-1994 y 1995-1999 los montos promedio alcanzaban los 295 y 328 dólares (remitidos por ambos sexos). Las remesas enviadas por los migrantes masculinos (306 dólares en el periodo 1990-1994 y 340 en 1995-1999) fueron siempre sensiblemente superiores a los montos enviados por las mujeres migrantes (206 y 256 dólares, respectivamente, para los mismos periodos), reflejo en gran parte de los niveles de ingresos por sexo en Estados Unidos. Aunque los datos más antiguos pueden ser menos confiables por problemas de memoria de los entrevistados, parecen coherentes en lo general con los niveles de ingresos de cada periodo en Estados Unidos. Estos montos mensuales representaban alrededor de una semana de ingresos en cada uno de los periodos considerados, es decir, alrededor del 25 por ciento de los ingresos percibidos en el vecino país del norte.

Diversas encuestas hechas durante los últimos veinte años, como la de Arroyo (1987), Legalized Population Survey (LPS1, 1987-1988), Encuesta Migración en la Frontera (EMIF, COLEF, 1993), Papail y Arroyo (1996) y Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH-INEGI, 1996) ubican el nivel promedio mensual de las remesas entre 150 y 320 dólares en el

Cuadro 3.5
Monto promedio mensual de las remesas por periodo y sexo (en dólares)

	1975-1979	1980-1984	1985-1989	1990-1994	1995-1999
Hombres	241	263	308	306	340
Número de casos	303	382	610	848	810
Mujeres	156	200	226	206	256
Número de casos	34	44	57	105	131
Total	232	256	301	295	328
Número de casos	337	426	667	953	941

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

periodo 1980-1995, dependiendo de la fecha en que se efectuaron las encuestas, las áreas y las poblaciones de referencia, lo que parece compatible con los resultados que presentamos aquí. Según datos de Banamex, el monto promedio de una transferencia entre Estados Unidos y México en 2002 se ubicaba en 315 dólares.

En la encuesta del Progreso (archivo ENCEL 99N) el nivel promedio de los montos de las remesas internacionales es mucho más bajo. Durante el periodo mayo-noviembre de 1999 el monto promedio global de estas remesas se estimaba en 71 dólares por mes, es decir, alrededor de cuatro veces menos que aquellas que llegan a los hogares ciudadanos de la región Centro-Occidente según la EREM. Pero no se sabe qué tipos de trabajo (duración exacta del empleo desempeñado en Estados Unidos durante los seis meses anteriores a la encuesta) generan estos flujos monetarios. Se puede suponer, refiriéndose al nivel de escolaridad de los migrantes (80 por ciento tenían un nivel máximo de primaria) que desempeñaban las actividades menos remuneradas –particularmente en la agricultura– de la estructura de empleos del país vecino, tal vez con una estacionalidad importante. Sin embargo, este monto promedio de las remesas provenientes del extranjero representaba en el mismo periodo 3.7 veces el monto promedio de lo que enviaban los migrantes que radicaban fuera de los municipios encuestados, pero en México (19 dólares al mes).

La presencia de familiares en el mismo hogar en Estados Unidos generalmente no parece influir en el nivel de los montos de las remesas calculado con base en la EREM, excepto en el caso de las mujeres que tenían hijos viviendo con ellas en el país vecino. Se puede pensar que la presencia de hijos reduce la capacidad de ahorro y, en consecuencia, los montos que podían transferir a México. Por el contrario, la reunión con los papás permite reducir los gastos de reproducción del conjunto de los que habitan en el hogar, particularmente de las hijas, e incrementar los montos de que disponen para enviar remesas. Sin embargo, la amplitud máxima de estas variaciones según el tipo de familiar que comparte la casa no supera el 20 por ciento del promedio general.

Es útil ubicar estos niveles de montos de remesas respecto a los ingresos que se obtienen en los lugares de origen. En el periodo más reciente (1995-1999) el monto mensual promedio de las remesas masculinas (340 dólares), según la EREM, era sensiblemente superior a los ingresos de los hombres en los lugares de origen en México, que se estimaban en alrededor de 270 dólares en promedio en los años 1999-2000. Entre la población femenina el monto promedio de las remesas era más o menos equivalente al ingreso promedio de las mujeres en las ciudades de origen en las mismas fechas (256 dólares, contra ingresos del orden de 240). Estos resultados no parecen muy alejados de la estimación conjunta para la región conformada por los estados de Guanajuato, Jalisco y Michoacán, hecha con base en datos de la Encuesta Ingreso y Gasto de los Hogares de 1996 (ENIGH-INEGI) por Canales (1999), que indicaba que el monto promedio de las remesas equivalía al 89 por ciento del ingreso promedio de un trabajador asalariado de esta región.

En los datos del Progreso (archivo ENCEL 99N) el monto promedio de las remesas provenientes del extranjero representaba en el segundo semestre de 1999 alrededor del 63 por ciento del ingreso mensual de un peón o jornalero agrícola masculino y el 44 por ciento de los ingresos de un obrero o empleado mas-

culino en su lugar de origen en México. El diferencial remesas/ingresos en los lugares de origen parece aquí mucho menos importante que en el caso de los flujos migratorios de las ciudades medias de la región Centro-Occidente de México, pero se debe esencialmente a lo reducido de los montos de las remesas, que refleja el entorno de estos migrantes (composición sociodemográfica de los flujos, tipos de empleo en Estados Unidos, peso relativo de la estacionalidad de los empleos, etcétera).

Las modalidades de transferencia de las remesas evolucionaron mucho en el último cuarto del siglo xx. Hasta finales de los ochenta, entre el 70 y el 80 por ciento de ellas se hacían mediante *money orders*. Este modo de transferencia representaba, en el periodo 1995-1999, menos de la mitad (49 por ciento) de los envíos. Desde el inicio de la década de los noventa el peso relativo de las transferencias electrónicas aumentó considerablemente hasta representar el 31 por ciento en el último quinquenio. Se observa la misma tendencia a nivel nacional, según datos del Banco de México, desde el inicio de los noventa. En 1997, por ejemplo, según esta fuente, los *money orders* representaban el 35.6 por ciento (contra el 49 por ciento en 1990) de las transferencias, y las transferencias electrónicas el 42.1 por ciento, a pesar del alto costo que tenían (las comisiones y la manipulación de la tasa de cambio alcanzaban alrededor del 15 por ciento del monto de las remesas).⁵ Varias acciones iniciadas por grupos de migrantes ante el sistema judicial estadounidense recientemente en contra de las instituciones financieras que dominan este sector están logrando reducir los costos de las transferencias. Éstos incrementan la imprecisión en las compa-

⁵ Según estudios del MIF-FOMIN del Banco Interamericano de Desarrollo, el costo de envío de remesas de Estados Unidos a América Latina en general representaba el 13 por ciento de lo enviado en 1999, superior al costo de envío a otras regiones del mundo. Se estima que para México esta pérdida representa alrededor de 1 000 millones de dolares por año actualmente.

raciones de los montos de las remesas, los que dependen de si las fuentes de información están en los lugares desde donde se envían en Estados Unidos o en aquellos donde se reciben en México.

La distribución del uso de las remesas en los lugares de origen en el transcurso del tiempo se caracteriza por el peso preponderante de los gastos en la manutención de los hogares (cuadro 3.6). La distribución aritmética de los rubros de uso de ellas y su distribución ponderada por los montos dan casi los mismos resultados, que son reflejo de la fuerte concentración de los montos alrededor del promedio.

El rubro «manutención de la familia», que agrupa los gastos corrientes de alimentación, renta de vivienda, ropa, salud, transporte, escuela, etc., que cubren las necesidades básicas de las familias, representaba una proporción más o menos estable durante los años 1975-1989 (entre el 70 y el 73 por ciento de las remesas enviadas por los hombres migrantes y una proporción equivalente cuando provenían de mujeres). Este rubro sigue siendo el más importante en los años más recientes, pero su peso relativo bajó sensiblemente en los noventa, sea cual sea el sexo de los remitentes. Representaba el 64 por ciento del uso de las remesas masculinas en el periodo 1995-1999. La modificación de la distribución fue idéntica cuando estos recursos provenían de mujeres (el rubro representaba el 60.8 por ciento de los usos en los años noventa).

El rubro compra de casa o de lotes, uno de los tres principales rubros de uso de las remesas, se mantuvo relativamente estable en todos los periodos y sin diferencia notable (alrededor del 10 por ciento) en ambos sexos.

El reordenamiento progresivo de la distribución se hizo en provecho del rubro de ahorros y financiamiento de negocios, cuyo peso relativo se duplicó entre los años ochenta y el periodo 1995-1999. Este rubro alcanzaba en el último periodo el 21.3 por ciento de las remesas para los remitentes masculinos y 22.7 por ciento para las mujeres remitentes, mientras que giraba alrede-

Cuadro 3.6
Distribución (ponderada por los montos) del uso de las remesas por periodos y sexo

	1975-1979	1980-1984	1985-1989	1990-1994	1995-1999
<i>Remitentes hombres</i>					
Manutención de la familia	72.4	70.4	73.0	67.9	64.0
Ahorros y financiamiento de negocios	9.7	12.7	11.8	15.7	21.3
Compra de casa o de lotes	10.8	12.3	11.8	11.1	9.3
Otros	7.1	4.6	3.4	5.3	5.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Número de casos	292	373	591	820	772
<i>Remitentes mujeres</i>					
		1975-1989		1990-1999	
Manutención de la familia		71.5		60.8	
Ahorros y financiamiento de negocios		12.2		22.7	
Compra de casas o de lotes		9.2		8.8	
Otros		7.1		7.7	
Total		100.0		100.0	
Número de casos		135		223	

Fuente: EREM, IRD/DER-Iheser, 1999-2000.

dor del 11 por ciento durante los periodos anteriores a 1990. Sin embargo, si tomamos en cuenta únicamente las respuestas explícitas para «financiar un negocio», este rubro aislado nunca representó más del 3 por ciento de las respuestas, sin importar el sexo del remitente ni el periodo considerado. Es muy probable que la mayoría de las inversiones de los migrantes se hicieran a partir del rubro de ahorro, que representaba una espera hasta el regreso del migrante a su lugar de origen. Estos cambios deberían implicar una intensificación de las transformaciones de los ciclos migratorios más recientes, y/o un incremento notable de los montos globales de remesas invertidos en negocios.

Algunas encuestas realizadas en estados de la región Centro-Occidente indican que el impacto de las remesas, en términos de inversión productiva, tiene cierta importancia. Así, Massey y Parrado (1997), en sus encuestas de 1982-1983 y 1987-1994 en varias zonas urbanas de la región estiman que alrededor del 11 por ciento de las microempresas de sus muestras fueron creadas gracias a estos recursos provenientes de Estados Uni-

dos. En Guadalajara, según un muestreo de microempresas creadas antes de 1990, el 16 por ciento de los establecimientos de menos de 20 asalariados se habrían beneficiado de estos recursos en su constitución (Escobar y Martínez, 1991).

El rubro «otros» representa gastos excepcionales, como pagos de deudas, enfermedades graves, gastos de bodas, de funerales, etc., que generalmente no llegan en ninguno de los periodos al 10 por ciento de las remesas.

Este análisis se enfocó únicamente en las transferencias monetarias que realizaban de manera más o menos regular los migrantes, es decir, con cierta periodicidad (mes, bimestre, trimestre...), y no toma en cuenta las transferencias excepcionales para responder a situaciones de urgencia, ni las transferencias de «bolsillo», asociadas a las visitas de los migrantes a sus lugares de origen o al regresar definitivamente a México. De igual manera, se sabe que en estas ocasiones los migrantes que vuelven a sus lugares de origen traen consigo bienes de consumo (incluso vehículos) o de capital (herramientas) que tampoco fueron incluidos en estas transferencias. En sentido contrario, estimaciones sobre remesas hechas a partir del tiempo pasado en Estados Unidos y de los ingresos, sin tomar en cuenta los periodos de desempleo de los migrantes, conducen a sobreestimar levemente la capacidad de las remesas. Se debe aceptar, pues, que existe cierta subestimación del impacto de las remesas si se quiere enfocar el análisis del aporte global de los migrantes a sus lugares de origen; pero para los propósitos de este trabajo, centrado en la trayectoria laboral a través de los ciclos migratorios, este leve sesgo no tiene mucha importancia.

Varios autores señalan que casi la totalidad de las remesas familiares (entre el 75 y el 92 por ciento) recibidas en México sirven esencialmente para satisfacer las necesidades básicas de las familias de los migrantes y no tiene un efecto relevante en la inversión directa en los lugares de origen. Nos parece que estas aseveraciones son cada vez menos acertadas desde finales de los años ochenta. Los resultados de la EREM indican, por el contrario,

que una proporción creciente de las remesas se usó para el ahorro y el financiamiento de negocios en los años noventa, lo que confirma el cambio de situación laboral de los migrantes a través de sus ciclos migratorios, como lo veremos en otro capítulo.

Aun cuando la inversión directa no represente en apariencia una proporción muy importante de las remesas, éstas tienen un impacto indirecto por la conservación o el aumento de la demanda de bienes y servicios que se generan a nivel local. Si se acepta, como lo proponen Adelman y Taylor (1992), que existe un efecto multiplicador de las remesas del 2.9 por ciento en la economía mexicana, el producto generado por estas remesas alcanzaría alrededor del 4.5 por ciento del PIB del país. Es obvio que en las regiones receptoras de remesas los efectos de una contracción de la economía mexicana son amortiguados por la continuidad de los envíos de dólares de los migrantes que trabajan en Estados Unidos, que contrarrestan la posible baja de la demanda producida por el incremento del desempleo.

Cabe mencionar que, además de las remesas familiares, se han hecho inversiones sociales, generalmente en comunidades o pequeños asentamientos urbanos, por parte de las asociaciones o clubes de migrantes que se han multiplicado en Estados Unidos durante los últimos treinta años. Estas asociaciones o clubes agrupan, al otro lado de la frontera, a migrantes oriundos de una misma comunidad rural o urbana, así como a grupos de comunidades. A finales de los noventa la confederación de clubes zacatecanos en Estados Unidos, por ejemplo, agrupaba alrededor de 120 clubes o asociaciones, de las cuales cerca de la mitad operan en el sur de California. Además de actividades dirigidas a sus miembros que se encuentran en el país vecino, algunas de estas asociaciones, gracias a las cuotas y donaciones, desarrollan proyectos de infraestructura, mantenimiento y reparación en las comunidades de origen en México (casas de la cultura, asilos de ancianos, centros de salud, equipamiento de escuelas con material didáctico y computadoras, reparación de vías y edificios religiosos, etc.), que contribuyen a

mejorar las condiciones de vida de quienes viven en estas comunidades. Estas acciones aliviaban o completaban inicialmente servicios que están obligadas a prestar las autoridades locales con sus recursos limitados. Desde la década de los noventa estas iniciativas de las asociaciones son apoyadas por las autoridades estatales. El programa dos por uno (dos dólares invertidos por el Estado por cada dólar que invierten las asociaciones de mexicanos en Estados Unidos), pionero en esta materia, fue creado en 1992 en Zacatecas y transformado en 1999 en el programa tres por uno, con la participación del Estado mexicano. En Guanajuato el programa «mi comunidad» funciona con el mismo principio desde 1996, y Jalisco inició su propio programa tres por uno en el año 2000.

Aunque relativamente importantes para muchas comunidades marginadas, los recursos canalizados por la acción de las asociaciones representan una parte ínfima de las remesas familiares. En Zacatecas, por ejemplo, cuyas asociaciones son sin duda las más activas, la suma de estas inversiones colectivas representaba en 1999 alrededor de 1.2 millones de dólares de los 300 o 350 millones en remesas familiares estimados. Sin embargo, estos programas se están ampliando poco a poco, tanto por su reproducción progresiva en otros estados (Michoacán, Durango...) como por el interés manifestado por las autoridades en promover las inversiones productivas de los migrantes, lo que favorece particularmente la creación de empresas maquiladoras.

Sin embargo, a varios autores les preocupa la despoblación prolongada que afecta a varias microrregiones, como en el estado de Zacatecas (García Zamora, Moctezuma Longoria y Padilla, 1999), con signos de migración definitiva que reducen tanto el número de remesas familiares como sus montos. Una parte de la migración corresponde a desplazamientos definitivos a Estados Unidos, lo que trae como consecuencia una reducción y/o la desaparición progresiva de los flujos de divisas correspondientes. Pero es difícil todavía medir la amplitud de este fenómeno, que apenas se está detectando.

4. La reinserción laboral de los migrantes internacionales en México

MOTIVOS DEL REGRESO, DURACIÓN DE LA ESTANCIA EN ESTADOS UNIDOS Y PROYECTOS LABORALES

Según la EREM más de la mitad de los ex migrantes (64.6 por ciento de los hombres y 67 por ciento de las mujeres) de la muestra se reinstalaron «definitivamente»¹ en México en los años noventa (cuadro 4.1), y alrededor del 45 por ciento de ambas poblaciones, femenina y masculina, lo hicieron en el último sexenio (1995-2000). La reinstalación más antigua (antes de 1975) representa el 10.2 por ciento de los hombres y el 5.7 por ciento de las mujeres.

Según estos datos, parecen ser más recientes los movimientos migratorios de las ciudades de Guanajuato (Acámbaro y Silao), en las que más de la mitad de los regresos tuvieron lugar en el periodo 1995-2000; por el contrario, son más antiguos los de las ciudades de Zacatecas, sobre todo de Jerez, don-

¹ En realidad en materia de migración no se puede considerar definitivo ningún desplazamiento o instalación en un lugar; una instalación o reinstalación, según las circunstancias, siempre puede ir seguida, luego de cierto plazo, por otro desplazamiento. Aquí hemos considerado de manera arbitraria la reinstalación como «definitiva» cuando habían transcurrido por lo menos seis meses antes del levantamiento de la encuesta o si así lo declaró el encuestado.

Cuadro 4.1
Periodos de reinstalación «definitiva» en México
de los ex migrantes internacionales, según el sexo

	Periodos						Total
	Antes de 1975	1975-79	1980-84	1985-89	1990-94	1995-2000	
Hombres	10.2	5.3	9.0	10.9	19.9	44.7	100 (4 476)
Mujeres	5.7	5.2	10.4	11.7	20.5	46.5	100 (906)

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

de apenas un tercio (34.7 por ciento) de los hombres se reinstalaron en años recientes, como reflejo de que existe una tradición migratoria más antigua en este estado. Si bien es posible que la reinstalación de personas en los años noventa no sea en todos los casos «definitiva», es muy probable que quienes regresaron lo hicieran antes de mediados de los setenta y no hayan tenido desplazamientos ulteriores debido a la edad de los ex migrantes, a que tienen empleo estable, etcétera.

Aunque la situación legal de los migrantes mejoró durante su estancia en Estados Unidos (recordemos que alrededor del 95 por ciento de los hombres y el 90 por ciento de las mujeres entraron como indocumentados en su primer viaje al país vecino durante los últimos 25 años), la gran mayoría de quienes se habían instalado nuevamente en México no contaban con documentos migratorios en regla a su regreso. Apenas el 14.2 por ciento de los hombres que regresaron en el periodo 1990-1994 y el 15.9 por ciento de los que lo hicieron en 1995-2000 tenían documentos migratorios en Estados Unidos cuando volvieron. Entre la población femenina estas proporciones eran el 22.7 y el 17.6 por ciento en los periodos respectivos. Esto significa que de los migrantes de retorno muy pocos lograron regularizar su situación migratoria en el país del norte. Cabe señalar que los migrantes masculinos que volvieron por situaciones relacionadas con su jubilación o porque proyectaban crear un negocio se encontraban con mucha mayor frecuencia en situación legal

(26.1 y 26.2 por ciento, respectivamente, para dichos periodos) que el promedio general (14.1 por ciento) que se hallaban en el país de destino y que quienes regresaron por otras razones.

La gran mayoría de los migrantes regresaron a sus lugares de origen por motivos familiares («estar con la familia», «cassarme»...), sea cual sea el periodo de regreso (el 57.3 por ciento de los hombres y el 63.3 por ciento de las mujeres). El segundo motivo del regreso, en orden de importancia, son diversas razones agrupadas en el rubro «enfadado, cansancio de estar allá», que expresa generalmente tanto la añoranza del lugar de origen como la no adaptación al entorno donde vivía el migrante en el país vecino. Este rubro representó entre el 15 y el 20 por ciento de los motivos principales de regreso tanto de la población femenina como de la masculina. Las causas de regreso asociadas al desempleo representaban entre los hombres el tercer motivo de retorno con de 5 a 9 por ciento de los motivos desde mediados de la década de los setenta. Cabe mencionar que en esta población antes de mediados de los setenta, cuando buena parte de la migración se efectuaba en el marco del Programa Bracero, casi una cuarta parte (24.6 por ciento) de los regresos eran por esta razón. El desempleo, por el contrario, parece ser un motivo muy poco importante (entre el 2 y el 5 por ciento) para regresar en el caso de las mujeres.

Los regresos forzados, por deportación, representaban entre el 3 y el 6 por ciento de los motivos de regreso entre los hombres y entre el 1 y el 3 por ciento para las mujeres desde mediados de la década de los ochenta, pese al endurecimiento de las disposiciones legales estadounidenses puestas en vigor desde los primeros años noventa. Los otros motivos (enfermedad, vejez, estudios, poner un negocio) son muy poco frecuentes tanto entre los hombres como entre las mujeres, pues representan del 1 al 5 por ciento. Curiosamente, «poner un negocio» casi nunca es el motivo principal del regreso al lugar de origen, aun cuando buena parte de los migrantes tenían el propósito de establecerse por cuenta propia en México al volver de Estados Unidos.

La edad promedio en que se efectúa el regreso «definitivo» a México permaneció estable en la población masculina durante todos los periodos, entre 30 y 31 años. En la población femenina aumentó en forma progresiva, de 28.6 años en la década de los ochenta a 30.6 en los noventa, con un promedio de 29.9 años para todos los periodos. Este ligero aumento de edad de la población femenina al regresar a México es reflejo del retraso progresivo de la edad de primera migración a Estados Unidos que se había observado.

El tiempo promedio que estuvieron en Estados Unidos no muestra gran dispersión entre los migrantes que regresaron en los diferentes periodos (cuadro 4.2). El promedio general es de alrededor de 5.2 años en los hombres y de 4.1 años para las mujeres. Una parte importante de los ex migrantes² (alrededor del 25.7 por ciento de los hombres y el 34.4 por ciento de las mujeres) trabajaron sólo entre uno y dos años en el país vecino, resultado bastante similar al de la distribución de la permanencia proyectada en el momento del primer desplazamiento a Estados Unidos (30.7 por ciento). Más de un tercio (35.7 por ciento en promedio) de los hombres tuvieron una estancia laboral de cinco años o más, y alrededor del 17 por ciento permanecieron diez años o más. Entre las mujeres las proporciones en estos mismos rangos correspondieron al 28 y el 12 por ciento, respectivamente. Cabe destacar que antes de mediados de los setenta la duración promedio era sensiblemente menor, sobre todo entre la población masculina (3.8 años), como reflejo del peso importante que tenían los contratos del Programa Bracero, que eran a menudo de corto plazo. Los migrantes que salieron de México con documentación en regla o lograron regularizar su situación en Estados Unidos tuvieron estancias laborales mu-

² Recordemos que todos los ex migrantes encuestados en la EREM tuvieron una estancia de cuando menos un año en Estados Unidos porque esta era una de las condiciones para que formaran parte de la muestra.

Cuadro 4.2
Distribución de la duración de la estancia en Estados Unidos, por sexo y periodos de reinstalación en México y estancia promedio por periodo

	Duración de la estancia						Total	Duración promedio
	1-2 años	2-3 años	3-4 años	4-5 años	5-10 años	10 años y más		
<i>Hombres</i>								
1975-79	27.3	18.9	13.9	7.6	18.1	14.3	100	4.8 (238)
1980-84	22.1	20.9	11.1	10.1	18.3	17.6	100	5.4 (398)
1985-89	26.7	21.2	8.0	7.0	19.1	17.9	100	5.4 (486)
1990-94	25.9	17.3	13.7	8.2	19.3	15.7	100	5.2 (886)
1995-00	24.9	18.1	11.7	7.0	19.8	18.4	100	5.5 (1 975)
Total	25.7	19.1	11.8	7.6	19.2	16.5	100	5.2 (4 432)
<i>Mujeres</i>								
1975-79	40.4	12.8	6.4	14.9	10.6	14.9	100	4.4 (47)
1980-84	27.7	18.1	7.4	11.7	21.3	13.8	100	4.5 (94)
1985-89	36.8	16.0	9.4	4.7	18.9	14.2	100	4.3 (106)
1990-94	30.6	20.4	11.8	8.6	14.0	14.5	100	4.7 (186)
1995-00	36.3	16.0	13.1	8.4	16.9	9.3	100	3.8 (419)
Total	34.4	17.3	11.7	8.6	16.4	11.5	100	4.1 (903)

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

cho más largas (12 años en promedio los hombres y 8 años en promedio las mujeres) que los migrantes indocumentados (4.1 años los hombres y 3.3 las mujeres).

El regreso de migrantes provocado por desempleo o deportación está asociado a una estancia más corta (entre 3.7 y 3.5 años en promedio para la población masculina), mientras que la existencia de un plan de trabajo al regresar a México se asocia generalmente a una estancia más larga (de 5.7 años entre la población masculina y 4.3 años en la femenina). En este caso la perspectiva de crear un negocio o de establecerse por cuenta propia al regresar a México está asociada a permanencias más largas (6.4 años entre los hombres y 5.3 años para las mujeres), sobre todo si estos proyectos corresponden a una actividad agrícola (8.4 años entre los hombres), en la cual es de suponer que las necesidades de inversión son mayores.

Parece haber, pues, un conjunto de factores más o menos asociados (estancia larga, existencia de proyectos de creación de negocios, situación legal del migrante) que pueden propiciar las condiciones que favorecen la inversión en los lugares de origen cuando regresan los migrantes con estas características.

Más de una cuarta parte de los hombres (27.5 por ciento) y 13.7 por ciento de las mujeres tenían un proyecto de trabajo explícito para cuando regresaran de Estados Unidos. Estas proporciones no varían mucho durante los diferentes periodos en que regresan. Son un poco más elevadas que en el momento de la primera salida al país vecino (21.6 por ciento de los hombres y 11.2 por ciento para las mujeres).

Los tipos de proyectos, cuando están bien definidos, se refieren en su mayor parte a crear un negocio –o establecerse por cuenta propia– o regresar a su trabajo anterior (cuadro 4.3). Esto significa que de todos los migrantes apenas alrededor del 12 por ciento de los hombres y cerca del 6 por ciento de las mujeres tenían el proyecto explícito de crear un negocio; proporciones muy bajas respecto a lo que ocurrió en realidad después del regreso a México, como se verá más adelante. Nótese que a pesar de tener tasas de actividad muy elevadas en Estados Unidos, las mujeres no se ocupan mucho en la elaboración de proyectos laborales para su retorno, lo que sugiere una fuerte baja de actividad en este grupo después del regreso. Sin embargo, hay que recordar que la mayoría de ellas no trabajaban ni estudiaban antes de su primer desplazamiento a Estados Unidos en ninguno de los periodos de migración. Entre la población masculina el peso relativo del rubro «establecerse por cuenta propia o crear un negocio» es estable desde el inicio de la década de los ochenta (alrededor del 44 por ciento). Como se puede constatar, la evolución del peso relativo del rubro «regresar a cultivar sus tierras» se traduce en la disminución de la componente agrícola en los flujos migratorios. No usaremos la distribución de la población femenina por la debilidad numérica del muestreo en este aspecto (128 casos para todos los periodos).

Cuadro 4.3
Distribución de los proyectos laborales de los hombres al regresar de Estados Unidos a sus lugares de origen, por periodos de regreso

Proyectos	Periodos						Total
	Antes de 1975	1975-79	1980-84	1985-89	1990-94	1995-99	
Crear negocio o establecerse por cuenta propia	34.4	37.2	43.9	43.6	44.4	45.7	43.0
Regresar al trabajo anterior	31.9	34.3	31.9	37.1	37.5	39.7	36.9
Cultivar sus tierras	28.9	24.3	12.9	10.7	8.0	6.0	11.7
Otros	4.8	4.3	11.2	8.6	10.0	8.6	8.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Número de casos	166	70	116	140	261	499	1 252

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

Es en los hombres que trabajaban en el comercio antes de la primera migración que el peso relativo del rubro «crear negocio o establecerse por cuenta propia» alcanza su máximo (65.1 por ciento). En cambio, los migrantes que antes trabajaron en los transportes o la construcción regresan con mucha más frecuencia a los empleos que tenían antes de emigrar a Estados Unidos (60.1 y 62.2 por ciento, respectivamente, en estas dos ramas). Se encuentra, *grosso modo*, la misma distribución si se utilizan las ramas de actividad en las que se reinsertaron al regresar a México porque la mayor parte de ellos volvieron a sus ramas de actividad de origen.

La gran mayoría (70.6 por ciento) de los deportados proyectaba regresar a las ocupaciones que tuvieron antes de la migración, lo que no sorprende porque son los migrantes que tuvieron una estancia sensiblemente más corta que el promedio y una capacidad de ahorro más reducida. Es otro elemento que sugiere una relación bastante estrecha entre la duración de la estancia en Estados Unidos, y por ende el nivel de ahorro, y la inversión en México. Se observa la misma tendencia, pero en forma atenuada, entre los migrantes que regresaron a causa

del desempleo. En este grupo, cuya estancia promedio fue también bastante corta (3.7 años), el 41.6 por ciento proyectaba regresar a su trabajo previo y el 36.2 por ciento aspiraba a establecerse por cuenta propia.

En términos de su situación ocupacional antes de la primera migración, los trabajadores familiares sin remuneración (TFSR) son la proporción más elevada de migrantes masculinos que proyectaban establecerse por cuenta propia o crear un negocio (51.8 por ciento, contra un promedio general de 41.8 por ciento). Provenían sobre todo de la agricultura, y en menor grado del comercio. Quienes eran asalariados antes de emigrar y representaban, recordémoslo, alrededor del 80 por ciento de los flujos, determinan el promedio de esta distribución. Los migrantes que trabajaban por cuenta propia (alrededor del 12 por ciento de los flujos migratorios) se distribuyen de manera bastante parecida al promedio general: el 39.4 por ciento tenían el proyecto de crear un negocio. Sin embargo, buena parte de ellos provenían de la agricultura, lo que incrementa el peso relativo del rubro «regresar a cultivar sus tierras» en esta distribución. Cabe señalar que para una parte de los migrantes que declararon querer «regresar a su trabajo anterior» esto significaba volver a un negocio que habían abandonado al emigrar a Estados Unidos, o incorporarse a negocios manejados por la esposa durante su estancia en el país vecino. Así, el 19.7 por ciento de quienes se reinstalaron como trabajadores por cuenta propia a su regreso a México proyectaban «regresar a su trabajo anterior».

Casi todos los migrantes se reinstalaron en los municipios donde fueron encuestados a su regreso a México (el 92.5 por ciento de los hombres y el 88.6 por ciento de las mujeres) o en municipios colindantes (el 3.9 por ciento de los hombres y el 3.8 por ciento de las mujeres). Apenas el 1.9 por ciento de los hombres y el 5.7 por ciento de las mujeres tuvieron una etapa migratoria fuera de los estados de México donde se realizó la encuesta entre el momento del regreso y el de ésta.

LA TRAYECTORIA LABORAL ENTRE LAS RAMAS DE ACTIVIDAD

Con excepción de unos pocos migrantes que complementaron su educación (el 1.1 por ciento), casi la totalidad de los hombres (el 97.5 por ciento) se reincorporaron a la población económicamente activa al regresar a México. El caso de las mujeres es más complejo. En general, la tasa de actividad de las mujeres casi no varió entre el momento de la primera migración a Estados Unidos (44.7 por ciento) y el regreso a México (42.9 por ciento), a pesar de que todas trabajaron en el país vecino (cuadro 4.4). Pero cubre un movimiento de reemplazo en la PEA entre estas dos fechas: parte de las mujeres que pertenecían a la PEA antes de emigrar no se reincorporaron al mercado del empleo (35 por ciento) y fueron sustituidas por otras que estudiaban o no trabajaban antes de emigrar. Son sobre todo las ex estudiantes las que, proporcionalmente, permitieron mantener estas tasas de actividad (52 por ciento de ellas se incorporaron al mercado laboral). Sin embargo, casi dos tercios (61.3 por ciento) de las mujeres que estaban activas antes de emigrar siguieron perteneciendo a la PEA al regresar a México, y el 80 por ciento de las que estaban inactivas (ocupadas en los quehaceres domésticos) regresaron al mismo grupo después del ciclo migratorio. Con el transcurso del tiempo parece que aumentó sensiblemente la conservación de la misma actividad: 47.7 por ciento de las mujeres que tenían un empleo antes de emigrar encontraron otro a su regreso de Estados Unidos en el periodo 1975-1984, proporción que aumentó hasta el 62 por ciento entre las mujeres que regresaron en el quinquenio 1995-2000. En general, se incrementó la participación de las mujeres en las actividades después del regreso entre estos dos periodos del 35.3 al 43 por ciento. Antes de la década de los noventa el ciclo migratorio de las mujeres se traducía en general en una ligera baja de actividad (del 40.6 al 35.3 por ciento), lo que ya no ocurre en los años más recientes (el 43 por ciento de las mujeres pertenecían a la PEA a su regreso, contra el 42.7 por ciento en el momento de emigrar a Estados Unidos).

Cuadro 4.4
 Distribución de las situaciones ocupacionales de las mujeres al regresar a México, según la situación de ocupación antes de emigrar, conjunto de los periodos de regreso

Antes de emigrar	Situación al regresar				Total
	Trabajaba	Desempleada	Quehaceres domésticos	Estudiaba	
Trabajaba	61.3	3.7	33.2	1.8	100 37.6 (328)
Desempleada	19.4	50.0	29.0	1.6	100 7.1 (62)
Quehaceres domésticos	17.0	2.2	80.0	0.7	100 45.9 (401)
Estudiaba	45.1	6.1	26.8	22.0	100 9.4 (82)
Total	36.4	6.5	53.8	3.2	100 100 (873)

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

Como en el caso del primer desplazamiento a Estados Unidos, el regreso a México está asociado a profundos cambios en términos de ramas de actividad (cuadro 4.5). En efecto, el 71.3 por ciento de los migrantes masculinos cambiaron de rama entre el primer empleo en Estados Unidos y la reinserción laboral en México; nivel más o menos equivalente, pero en sentido contrario, a lo que pasó en el momento de la primera migración al país vecino, cuando el 67.4 por ciento cambiaron de rama de actividad luego de emigrar. Este movimiento es similar en la población femenina (el 70.5 por ciento de las mujeres cambiaron de rama de actividad entre el primer empleo en Estados Unidos y el de su reinserción laboral en México). Aunque, como ya vimos, hubo cierta movilidad laboral en términos de ramas de actividad durante la estancia en el país vecino, estos movimientos son, *grosso modo*, lo contrario de lo que pasó en el primer desplazamiento internacional, es decir, los migrantes generalmente regresan a sus ramas de origen, con excepción de la agricultura, principal rama que genera movilidad hacia otras luego del ciclo migratorio, como lo veremos más adelante.

Entre la población migrante masculina son las ramas de la construcción (39.4 por ciento), los servicios (35.1 por ciento)

Cuadro 4.5

Distribución de las ramas de actividad en el momento de la reinserción laboral en México según las ramas de primera actividad en Estados Unidos, por sexo para todos los periodos

Ramas de primera actividad en EU	Ramas de actividad al regresar a México							Total (%)	
	Agricultura	Industria	Construcción	Restaurantes-hoteles	Comercio	Transportes	Servicios		Otros
Hombres									
Agricultura	33.8	16.9	18.6	1.4	11.8	5.9	11.2	0.4	100 (36.4)
Industria	14.9	29.0	16.2	1.3	14.6	5.0	18.3	0.8	100 (15.7)
Construcción	12.0	15.6	39.4	1.0	12.2	5.7	13.8	0.4	100 (11.8)
Restaurantes-hoteles	11.8	20.3	18.2	4.7	21.5	7.3	15.2	1.0	100 (19.2)
Comercio	19.5	10.3	14.9	2.3	33.3	2.3	17.2	0.0	100 (2.0)
Transportes	28.6	7.1	14.3	0.0	14.3	25.0	10.7	0.0	100 (0.6)
Servicios	12.3	13.2	18.2	1.5	13.5	5.5	35.1	0.6	100 (15.2)
Otros	21.1	10.5	15.8	0.0	10.5	5.3	10.5	26.3	100 (0.4)
Total	20.6	18.3	20.4	2.0	14.8	6.0	17.0	0.7	100 (100)
Número de casos	892	792	883	86	640	260	736	31	4 320
Mujeres									
Agricultura	9.8	15.7	3.9	3.9	37.3	0.0	27.5	2.0	100 (15.2)
Industria	4.9	24.7	0.0	2.5	34.6	1.2	32.1	0.0	100 (24.2)
Restaurantes-hoteles	1.9	21.2	1.9	7.7	38.5	0.0	28.8	0.0	100 (15.5)
Servicios	1.6	5.4	1.6	8.5	33.3	0.8	46.5	2.3	100 (38.5)
Otros	0.0	0.0	0.0	0.0	20.0	0.0	60.0	20.0	100 (1.5)
Total	3.6	14.3	1.5	5.7	35.8	0.9	36.1	2.1	100 (100)
Número de casos	12	48	5	19	120	3	121	7	335

Fuente: EREM, ID/DER-Ineser, 1999-2000.

y la agricultura (33.8 por ciento) las que conservan más su mano de obra luego del regreso de Estados Unidos a México. En cambio, los restaurantes y hoteles, una de las ramas de actividades que más emplean a migrantes mexicanos en el país vecino, pierde casi toda su mano de obra masculina tras el regreso a México. Entre las mujeres migrantes, generalmente con actividades más concentradas en pocas ramas, el comercio y los servicios conservan, respectivamente, el 52.9 y el 46.5 por ciento de su mano de obra al regresar a México. La rama de restaurantes y hoteles, como en el caso de los hombres, apenas conserva el 7.7 por ciento de su mano de obra tras el regreso.

El balance de los intercambios de ramas de actividad al regresar a México se hace en general en detrimento de la agricultura y los restaurantes y hoteles, cuyo peso relativo baja, respectivamente, del 36.4 al 20.6 por ciento y del 19.2 al 2.0 por ciento en la estructura de empleo de los migrantes masculinos, y a favor sobre todo del comercio (del 2.0 al 14.8 por ciento), la construcción (del 11.8 al 20.4 por ciento) y del transporte-comunicaciones (del 0.6 al 6.0 por ciento). Entre la población migrante femenina son también la agricultura (del 15.2 al 3.6 por ciento), los restaurantes y hoteles (del 15.5 al 5.7 por ciento), pero también la industria estadounidense (del 24.2 al 14.3 por ciento) las ramas que proveen mano de obra al sector terciario mexicano, esencialmente al comercio, cuya población activa aumenta del 5.1 al 35.8 por ciento tras el regreso.

La evolución en el tiempo de la estructura de los empleos que ocupan los migrantes a su regreso a México es muy marcada (cuadro 4.6) y reproduce en cierta forma el deslizamiento observado en esta estructura a lo largo de los periodos de primera migración a Estados Unidos. Hasta mediados de los setenta cerca de la mitad de los migrantes masculinos se reincorporaban en la rama agrícola. En los últimos años esta rama no captaba más del 14.7 por ciento de la mano de obra masculina que regresaba de Estados Unidos. Esta transformación progresiva de la estructura del empleo masculino en Méxi-

Cuadro 4.6
Distribución de las ramas de actividad de los migrantes al regresar a México, por periodos de regreso y sexo

Periodos	Ramas de actividad										Total	
	Agricultura	Industria	Construcción	Restaurantes- hoteles	Comercio	Transportes	Servicios	Otros				
<i>Hombres</i>												
Antes de 1975	49.1	14.2	11.1	1.6	10.0	4.9	8.9	0.2	100	(450)		
1975-1979	28.9	18.1	18.5	2.6	12.9	8.2	10.3	0.4	100	(232)		
1980-1984	26.3	18.3	17.8	1.5	14.9	8.0	12.4	0.8	100	(388)		
1985-1989	18.2	13.7	21.8	2.6	17.9	6.8	17.7	1.3	100	(468)		
1990-1994	15.5	18.2	21.0	2.1	15.5	5.9	21.2	0.6	100	(858)		
1995-2000	14.7	21.0	22.4	1.8	14.9	5.6	19.0	0.7	100	(1 868)		
Total	20.7	18.5	20.2	1.9	14.7	6.1	17.2	0.7	100	(4 264)		
<i>Mujeres</i>												
Antes de 1985	3.2	14.5	0.0	4.8	38.7	0.0	37.1	1.6	100	(62)		
1985-1994	5.7	11.5	0.0	6.5	34.3	0.8	40.2	0.8	100	(122)		
1995-2000	2.1	14.4	3.4	5.5	36.3	1.4	33.6	3.4	100	(146)		
Total	3.6	13.3	1.5	5.8	36.1	0.9	36.7	2.1	100	(330)		

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.
Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

co se hizo con el desplazamiento del empleo agrícola a la industria, el comercio, la construcción y sobre todo los servicios, cuyo peso relativo en la estructura laboral ganó respectivamente 5.5, 10 y 11 puntos porcentuales entre mediados de los setenta y finales de los noventa. La reinserción laboral de las mujeres en México se hizo de manera más o menos constante durante todos los periodos debido a su concentración en el comercio y los servicios, que agrupan en general entre el 70 y el 75 por ciento de la mano de obra femenina.

Más de la mitad de los migrantes que regresaron a México como asalariados (el 55.8 por ciento de los hombres y el 64.1 por ciento de las mujeres) trabajaron a su llegada en establecimientos de menos de 10 asalariados. Estas microempresas se encuentran con más frecuencia en la agricultura, la construcción y el comercio, donde se concentran respectivamente 66.5, 74.0 y 65.4 por ciento de la mano de obra masculina que emplean estas ramas. Apenas el 9.4 por ciento de los hombres y el 4.7 por ciento de las mujeres asalariadas se incorporaron a empresas de más de 100 asalariados al regresar a México. Estas grandes empresas representan el 25.5 por ciento del empleo masculino de la industria, pero apenas el 4.7 por ciento del resto del empleo en el conjunto de las otras ramas de actividad. La población femenina se concentra con más frecuencia que la masculina en las microempresas de menos de 10 asalariados, que representan respectivamente 80.0, 71.4 y 86.5 por ciento del empleo femenino en las ramas de la agricultura, los restaurantes y hoteles y el comercio. La mitad del empleo femenino de las empresas de más de 100 asalariados se concentra en la industria, como en el caso de los hombres (61.1 por ciento). El peso relativo de las grandes empresas en el empleo de los migrantes que han regresado al país se mantuvo más o menos constante durante los 25 últimos años (entre el 7 y el 11 por ciento en la población masculina y menos del 7 por ciento en la femenina). De igual manera, las microempresas de menos de 10 asalariados siguieron siendo el primer empleador de esta mano

de obra (entre el 53 y el 65 por ciento del empleo masculino y entre el 65 y el 77 por ciento del empleo femenino) durante el último cuarto de siglo.

El balance global de los intercambios de ramas luego del ciclo migratorio aparece en el cuadro 4.7, que permite examinar la distribución del empleo por ramas de actividad al regreso de los migrantes a México, según las ramas en las cuales trabajaban antes de iniciar su ciclo migratorio.

Para la mayoría de los migrantes el regreso a México se traduce en la vuelta a la rama de actividad en la cual trabajaban antes de su primer desplazamiento a Estados Unidos. Es el caso del 65.9 por ciento de los hombres y el 67.3 por ciento de las mujeres. Las ramas de la construcción y de los transportes-comunicaciones conservan más la mano de obra masculina luego del ciclo migratorio (74.4 y 74.6 por ciento, respectivamente, regresa a estas mismas ramas cuando los migrantes se reinstalan en México). La agricultura, la industria, los servicios, pero sobre todo los restaurantes y hoteles, no conservan mucho su mano de obra masculina, que se redistribuye con más frecuencia en las otras ramas al regreso del país vecino. Si comparamos la distribución de las ramas de actividades de los hombres antes de la primera migración a Estados Unidos y después del regreso a México, se constata que los intercambios de ramas se hicieron esencialmente a partir de la agricultura, cuyo peso relativo bajó en la distribución del 29.7 al 21.1 por ciento, en provecho del comercio (del 10.0 al 14.1 por ciento), las otras ramas conservan más o menos su importancia relativa en el empleo de los migrantes.

En el caso de la población femenina que trabajaba antes de emigrar y siguió trabajando a su regreso a México, también el comercio se beneficia de los cambios entre ramas (su peso relativo aumentó del 27.7 al 33.6 por ciento), en detrimento de los servicios, que empleaban al 38.2 por ciento de las mujeres activas a su regreso, contra el 45.5 por ciento antes de la primera migración.

Cuadro 4.7
Distribución de las ramas de actividad al regresar a México, según las ramas de actividad en que trabajaban antes de emigrar a Estados Unidos, por sexo (todos los periodos)

Ramas antes de emigrar a EU	Ramas de actividad al regresar a México										Total (%)	
	Agricultura	Industria	Construcción	Restaurantes- hoteles	Comercio	Transportes	Servicios	Otros				
<i>Hombres</i>												
Agricultura	61.7	7.9	9.5	0.6	9.6	2.6	7.7	0.4			100 (29.7)	
Industria	3.8	66.2	6.1	2.2	8.6	3.4	9.4	0.3			100 (18.0)	
Construcción	4.0	6.5	74.4	1.0	5.2	1.8	6.7	0.4			100 (20.0)	
Restaurantes	1.5	14.9	11.9	32.8	26.9	1.5	10.4	0.0			100 (1.6)	
Comercio	2.4	7.3	8.3	2.4	66.6	2.9	9.0	1.0			100 (10.0)	
Transportes	2.6	4.1	4.1	2.1	4.7	74.6	7.8	0.0			100 (4.7)	
Servicios	5.2	10.7	6.3	1.6	8.4	3.1	64.3	0.5			100 (15.2)	
Otros	10.0	10.0	20.0	3.3	6.7	0.0	13.3	36.7			100 (0.7)	
Total	21.1	18.4	21.1	1.9	14.1	6.1	16.6	0.7			100 (100)	
Número de casos	861	752	861	78	576	247	678	28			4 081	
<i>Mujeres</i>												
Industria	0.0	64.5	0.0	3.2	25.8	3.2	3.2	0.0			100 (14.1)	
Comercio	4.9	6.6	0.0	1.6	73.8	0.0	11.5	1.6			100 (27.7)	
Servicios	1.0	5.0	2.0	5.0	17.0	0.0	70.0	0.0			100 (45.5)	
Otros	14.3	7.1	0.0	21.4	14.3	3.6	21.4	17.9			100 (12.7)	
Total	3.6	14.1	0.9	5.9	33.6	0.9	38.2	8.2			100 (100)	
Número de casos	8	31	2	13	74	2	84	18			220	

Fuente: EREM, IRI/BER-Ineser, 1999-2000.

Entre la población masculina que no trabajaba antes de emigrar por primera vez a Estados Unidos, la reinserción en la economía mexicana se concentra mucho más en el sector terciario que en los sectores ocupados antes del desplazamiento al país vecino. En general, el 24.1 por ciento de ellos se insertaron en la rama del comercio y el 22.7 en los servicios, contra el 14.1 y el 16.6 por ciento, respectivamente, de los que estaban ocupados antes de emigrar. Tratándose principalmente de una población más joven, y sobre todo más urbana (estudiantes), este resultado no sorprende aun si este esquema se verifica sea cual sea el periodo de regreso. En cambio, no se nota mucha diferencia respecto a la población femenina, por su concentración tradicional en determinadas ramas de actividades y la diversidad de sus situaciones en el periodo previo a la migración.

Sin embargo, si distinguimos los intercambios de ramas por periodo de regreso (cuadros 4.8 y 4.9), observamos una evolución más marcada. La movilidad laboral se incrementó ligeramente con el transcurso del tiempo, pero parece estable desde mediados de los setenta. Antes de mediados de los setenta la agricultura conservaba tres cuartas partes (75.9 por ciento) de su mano de obra masculina luego del ciclo migratorio, debido sin duda a estancias en Estados Unidos más cortas y/o estacionales en el marco del Programa Bracero. A pesar de una fuerte reducción de su tasa de retención desde los años setenta, conserva casi el 60 por ciento de su mano de obra luego del ciclo migratorio a Estados Unidos durante todos los periodos posteriores. Pero sea cual sea su peso relativo en la distribución de las ramas de actividad de origen (antes del primer desplazamiento a Estados Unidos) durante los diferentes periodos, sigue siendo la rama que alimenta la transferencia de mano de obra a las otras ramas.

Las ramas de transportes-comunicaciones, industria y construcción parecen conservar de manera más o menos constante su mano de obra en un nivel relativamente alto (más del 68 por ciento), mientras que la situación parece más inestable

Cuadro 4.8

Proporción de migrantes masculinos que regresaron a trabajar en su rama de origen (antes de la primera migración a Estados Unidos) al volver a México, por periodos de regreso (porcentajes)

Periodos	Ramas de actividad antes de emigrar por primera vez a Estados Unidos										Total	
	Agricultura	Industria	Construcción	Restaurantes- hoteles	Comercio	Transportes	Servicios	Otros				
Hombres												
Antes de 1975	75.9	74.5	73.8	40.0	71.4	68.8	60.7	100			73.7	
1975-1979	59.0	70.3	80.6	50.0	81.3	90.9	47.6	0.0			65.6	
1995-2000	58.7	71.7	73.3	26.3	67.3	69.4	65.6	35.7			66.4	
Conjunto de los periodos	61.7	66.2	74.4	32.8	66.6	74.6	64.3	36.7			65.9	
Número de casos: 4 081												

Fuente: EREM, IRI/DER-Ineser, 1999-2000.

Cuadro 4.9
Distribución de las ramas de actividad masculinas antes de la primera migración a Estados Unidos y al regresar a México, por períodos de regreso (porcentajes)

Períodos	Ramas de actividad masculinas								Total
	Agricultura	Industria	Construcción	Restaurantes- hoteles	Comercio	Transportes	Servicios	Otros	
<i>Antes de 1975</i>									
Antes de emigrar a EU	61.6	12.6	9.6	1.1	4.8	3.7	6.4	0.2	100
Al regresar a México	49.8	13.7	11.4	1.6	10.0	4.6	8.7	0.2	100
Número de casos: 438									
<i>1975-1979</i>									
Antes de emigrar a EU	46.9	16.5	13.8	0.9	7.1	4.9	9.4	0.4	100
Al regresar a México	29.9	17.4	19.2	2.7	13.4	8.5	8.5	0.4	100
Número de casos: 224									
<i>1995-2000</i>									
Antes de emigrar a EU	20.4	18.8	23.1	2.2	11.6	4.9	18.3	0.8	100
Al regresar a México	14.5	21.3	23.1	1.8	14.2	5.5	18.8	0.7	100
Número de casos: 1 748									

Fuente: EREM, IRO/GER-Ineser, 1999-2000.

en ramas como el comercio y los servicios durante los diferentes periodos. Excepto la agricultura, aunque no conserva muchas veces su propia mano de obra, las demás ramas se beneficiaron de los intercambios de mano de obra masculina, particularmente en el comercio en todos los periodos y la construcción en periodos como 1975-1979.

En un periodo más o menos equivalente –alrededor de seis años– la movilidad laboral masculina, en términos de ramas de actividad, fue ligeramente superior luego del ciclo migratorio a Estados Unidos (34.1 por ciento de los hombres cambiaron de rama de actividad) al del periodo que separa la entrada en la vida activa de la primera migración al país vecino (29 por ciento habían cambiado de rama de actividad durante este lapso de tiempo).

Esta movilidad laboral es producida sobre todo (de acuerdo con su importancia numérica) por los migrantes asalariados que cambiaron de situación laboral al regresar a México, y en menor medida por aquellos que mantuvieron la misma situación cuando se reinstalaron en México (cuadros 4.10 y 4.11). Entre quienes eran trabajadores masculinos por cuenta propia antes de emigrar y se reinstalaron con la misma situación laboral en las ciudades encuestadas, la gran mayoría (el 85.3 por ciento) lo hizo en la misma rama de actividad, sobre todo los que habían trabajado en la construcción (100 por ciento), el comercio (92.5 por ciento) y los transportes-comunicaciones (90 por ciento). De los migrantes que eran asalariados antes de emigrar y lo siguieron siendo a su regreso a México, 67.7 por ciento volvieron a las ramas en las cuales se desempeñaban antes de desplazarse a Estados Unidos. En este caso fueron también las ramas de los transportes-comunicaciones y la construcción las que retuvieron más a su mano de obra, con tasas de retención de 77.5 y 76.9 por ciento, respectivamente. La agricultura y el comercio recuperaron menos del 60 por ciento de su mano de obra al finalizar el ciclo migratorio.

La mayor movilidad entre ramas de actividad se asocia a la movilidad en la situación laboral. Excepto en el comercio,

Cuadro 4.10

Proporción de migrantes que al regresar a México se reintegraron a la rama de actividad que tenían antes de desplazarse a Estados Unidos, según situación laboral antes de emigrar y al regresar (población masculina) (porcentajes)

Situación laboral	Ramas de actividad masculina							Total	
	Agricultura	Industria	Construcción	Restaurantes- hoteles	Comercio	Transportes	Servicios		Otros
Asalariados antes de emigrar y al regresar Número de casos: 2 694	59.5	71.4	76.9	37.0	57.8	77.5	65.4	45.0	67.7
Asalariados antes de emigrar y trabajadores por cuenta propia o patrones al regresar Número de casos: 594	56.0	36.9	53.4	20.0	73.0	27.3	53.5	20.0	52.4
Trabajadores por cuenta propia antes de emigrar y al regresar Número de casos: 361	82.9	80.8	100.0	50.0	92.5	90.0	80.0	100.0	85.3

Fuente: EREM, IIRD/DER-Ineser, 1999-2000.

Cuadro 4.11

Distribución de la población masculina por ramas de actividad antes de la primera migración a Estados Unidos y al regresar a México, según situación laboral (porcentajes)

Situación laboral	Ramas de actividad masculina								Total	
	Agricultura	Industria	Construcción	Restaurantes- hoteles	Comercio	Transportes	Servicios	Otros		
<i>Asalariados antes de emigrar y al regresar</i>										
Antes de emigrar	22.3	20.9	24.6	1.7	7.4	5.9	16.4	0.7	100	
Al regresar	16.0	22.5	25.7	1.5	8.2	7.5	17.9	0.7	100	
Número de casos: 2 694										
<i>Asalariados antes de emigrar y trabajadores por cuenta propia o patrones al regresar</i>										
Antes de emigrar	35.2	18.7	14.8	1.7	12.5	1.9	14.5	0.8	100	
Al regresar	23.2	11.8	12.1	4.0	31.3	2.4	14.1	1.0	100	
Número de casos: 594										
<i>Trabajadores por cuenta propia antes de emigrar y al regresar</i>										
Antes de emigrar	45.4	7.2	7.5	0.6	22.2	2.8	13.9	0.6	100	
Al regresar	38.0	6.6	10.0	1.1	28.5	2.5	13.0	0.3	100	
Número de casos: 361										

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

donde el 73 por ciento de los asalariados antes de emigrar permanecieron a su regreso y se volvieron trabajadores por cuenta propia o patrones. Los cambios de situación laboral (de asalariado a no asalariado) se realizan con mucha frecuencia cambiando también de rama de actividad. Es el caso particularmente de la industria, los transportes y en menor medida la construcción y los servicios.

La transformación de asalariados en trabajadores por cuenta propia o patrones luego del ciclo migratorio se produce esencialmente en la rama del comercio, que absorbe asalariados provenientes de todas las ramas, pero principalmente de la agricultura, que aporta más de un tercio (36.4 por ciento) de los nuevos no asalariados del comercio. Poco más de la mitad (51.4 por ciento) de los asalariados del conjunto de las ramas de actividad, excepto el comercio, que cambiaron de rama de actividad al volverse no asalariados, lo hicieron mediante la creación de un negocio en la rama del comercio al regresar. En otras palabras, el 71 por ciento de los negocios comerciales creados al regresar de Estados Unidos por los migrantes que habían sido asalariados antes de emigrar, son de asalariados que provenían de ramas distintas del comercio. Esta rama casi triplicó (pasó del 12.5 al 31.3 por ciento) su peso relativo en la distribución de las ramas en las cuales se desempeñaron los migrantes que dejaron de ser asalariados para crear su negocio al finalizar su ciclo migratorio.

Este deslizamiento del empleo hacia el sector terciario de la economía continúa después del regreso a México, pero en forma menos intensa (cuadro 4.12). En un lapso de tiempo de diez años (por ejemplo migrantes que regresaron entre 1985 y 1994) apenas el 25 por ciento de los migrantes masculinos cambiaron de rama de actividad. La agricultura conserva bien su mano de obra después del regreso incluso entre agricultores que regresaron desde mediados de la década de los setenta, pues eran todavía el 88 por ciento los que seguían trabajando en esta rama de actividad en el momento de la encuesta.

Cuadro 4.12
 Proporción de migrantes que no cambiaron de rama de actividad entre el momento de regresar a México y el momento de la encuesta, según periodo de regreso (porcentajes)

Periodos de regreso	Ramas de actividad								Total	
	Agricultura	Industria	Construcción	Restaurantes- hoteles	Comercio	Transportes	Servicios	Otros		
<i>Hombres</i>										
1975-1984	88.0	75.9	75.2	45.5	57.8	76.2	50.5	20.0	69.2	(565)
1985-1994	88.1	70.0	82.1	68.2	74.2	68.4	72.6	30.4	75.3	(1 281)
1995-2000	87.3	82.2	87.8	70.6	81.8	78.1	78.2	25.0	82.3	(1 796)
Total de los periodos	88.2	76.8	84.3	64.6	71.1	73.5	70.2	23.6	76.8	(4 085)
<i>Mujeres</i>										
Total de los periodos	66.7	67.7	0.0	53.3	80.6	20.0	80.6	50.0	75.3	(259)

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.
 Fuente: EREM, IRI/DIR-Ineser, 1999-2000.

La movilidad entre ramas de la población migrante femenina es de igual magnitud que la de la masculina, con fuerte estabilidad de la mano de obra que se reincorpora a las ramas de comercio y servicios al regresar de Estados Unidos.

Desde el regreso a México, el deslizamiento del empleo se hizo esencialmente en favor de las ramas de comercio y servicios tanto en la población masculina como en la femenina. En ambas ramas se incrementó su peso relativo entre 1.6 y 2.7 por ciento en las dos poblaciones durante este periodo. Juntando la movilidad entre ramas desde el regreso a México, el balance global de la movilidad laboral desde la entrada en la vida activa aparece en el cuadro 4.13, que permite visualizar las estructuras sucesivas del empleo de los migrantes internacionales en diferentes etapas hasta el momento de la encuesta.

En las generaciones sucesivas de migrantes masculinos los cambios laborales, en términos de ramas de actividad, se hicieron esencialmente de la agricultura a otras ramas, particularmente el comercio, los servicios y los transportes-comunicaciones. La agricultura perdió alrededor de la mitad de su mano de obra entre el inicio de la vida activa y los años recientes (2000-2001) después del regreso de Estados Unidos, sea cual sea el periodo de migración. La disminución de la importancia relativa de esta rama empieza en el periodo activo premigratorio y se acelera al regresar los migrantes del país vecino, a pesar de haber incrementado sensiblemente sus efectivos en Estados Unidos. La industria, la construcción y los restaurantes y hoteles aumentan ligeramente su peso relativo a lo largo de estas trayectorias; esta última rama tuvo un incremento muy fuerte de su peso relativo en la estructura del empleo en Estados Unidos, hasta volverse el segundo empleador de migrantes en este país, después de la agricultura.

La inclinación de la estructura del empleo hacia las principales ramas de actividad del sector terciario, el comercio y los servicios se produce sobre todo luego del ciclo migratorio en el país vecino, que permite acelerar la movilidad laboral en térmi-

Cuadro 4.13
Estructura del empleo desde el inicio de la vida activa de los migrantes internacionales en diferentes etapas hasta el momento de la encuesta (2000-2001), por periodos de regreso a México y sexo (porcentajes)

Periodos de regreso	Ramras de actividad								Total
	Agricultura	Industria	Construcción	Restaurantes- hoteles	Comercio	Transportes	Servicios	Otros	
<i>Hombres</i>									
<i>Antes de 1975</i>									
Primera actividad	68.4	9.9	8.2	1.2	3.8	2.0	5.8	0.6	100
Antes de emigrar a EU	60.8	11.4	10.5	1.2	5.0	3.5	7.3	0.3	100
Primera inserción en EU	75.7	7.9	2.9	6.4	0.0	0.9	6.1	0.0	100
Al regresar a México	49.4	11.1	12.9	1.8	11.1	4.1	9.4	0.3	100
En 2000-2001	36.8	8.5	11.4	2.0	21.9	3.8	12.9	2.6	100
Número de casos: 342									
<i>1975-1984</i>									
Primera actividad	49.0	15.0	13.5	1.2	7.1	2.1	11.0	1.2	100
Antes de emigrar a EU	41.3	18.1	15.8	1.2	9.0	4.4	9.6	0.6	100
Primera inserción en EU	42.5	19.2	7.1	18.1	1.9	0.6	10.0	0.6	100
Al regresar a México	27.1	17.7	19.4	2.1	14.4	8.1	10.4	0.8	100
En 2000-2001	21.2	13.7	18.8	1.7	20.0	7.7	16.0	1.0	100
Número de casos: 520									
<i>1995-2000</i>									
Primera actividad	28.3	14.9	21.2	1.8	12.6	3.2	16.9	1.0	100
Antes de emigrar a EU	20.1	19.0	22.9	2.2	11.7	4.9	18.4	0.8	100

Primera inserción en EU	29.3	13.4	15.3	21.5	2.2	0.6	17.5	0.3	100
Al regresar a México	14.4	21.6	23.0	1.8	14.1	5.4	18.9	0.8	100
En 2000-2001	13.4	20.4	23.4	1.9	14.5	6.1	19.3	0.9	100
Número de casos: 1 655									
<i>Conjunto de los periodos</i>									
Primera actividad	36.4	14.5	18.5	1.5	10.5	2.8	14.8	0.9	100
Antes de emigrar a EU	28.5	18.1	20.3	1.7	10.4	4.6	15.6	0.7	100
Primera inserción en EU	35.5	14.6	12.3	19.6	1.9	0.6	15.1	0.5	100
Al regresar a México	20.2	18.2	21.6	2.0	14.3	5.9	17.0	0.7	100
En 2000-2001	16.8	17.0	21.1	1.9	16.5	6.6	18.8	1.3	100
Número de casos: 3 748									
<i>Mujeres</i>									
<i>Conjunto de los periodos</i>									
Primera actividad	10.4	11.6	0.6	0.6	27.4	0.0	47.0	2.4	100
Antes de emigrar a EU	6.1	14.0	0.0	3.0	26.8	0.0	47.0	3.0	100
Primera inserción en EU	12.8	24.4	1.2	14.0	7.3	0.0	39.6	0.6	100
Al regresar a México	1.8	13.4	1.2	5.5	37.2	0.6	38.4	1.8	100
En 2000-2001	1.2	12.2	1.2	4.9	34.8	1.8	43.3	0.6	100
Número de casos: 164									

Fuente: EREM, IRO/DER-Ineser, 1999-2000.

nos de ramas de actividad. Desde finales de los setenta, el desarrollo de los transportes y comunicaciones se reflejó en su atracción cada vez más importante en el conjunto de la movilidad entre ramas.

Para la población femenina la concentración del empleo en el sector terciario desde que inicia su vida activa redujo la movilidad entre ramas esencialmente a un intercambio de peso relativo entre el comercio y los servicios. Aunque los servicios fueron siempre el primer empleador de mano de obra femenina a lo largo de su vida activa, poco a poco pierden importancia a favor del comercio. Cabe hacer notar, sin embargo, el papel de la industria estadounidense en la redistribución del empleo de las migrantes en Estados Unidos, que es mucho más importante que en el caso de los hombres.

LOS CAMBIOS DE SITUACIÓN LABORAL:

DE ASALARIADO A LA CREACIÓN DE NEGOCIOS

El resultado más importante de los ciclos migratorios a Estados Unidos consiste, sin duda, en la transformación de la situación laboral de los migrantes, que muy a menudo permitió el ahorro producido por las estancias de trabajo en dicho país y la inversión correspondiente al regresar a México. La distribución de la situación laboral antes de la primera migración a Estados Unidos y al regresar a México (cuadro 4.14) nos permite medir la amplitud de los cambios mediados por el ciclo migratorio y en los diferentes periodos de regreso. No incluimos aquí la distribución de dicha situación en el país vecino porque, como se mencionó antes, esta distribución está compuesta casi exclusivamente por asalariados. Hemos reagrupado la situación laboral de patrón y de trabajador por cuenta propia en la distribución de las situaciones laborales antes de la primera migración a Estados Unidos porque el primer grupo tenía muy poco peso frente al segundo.

Si el proceso previo a la migración puede ser calificado como de asalarización progresiva de los flujos migratorios a Es-

Cuadro 4.14
Distribución de las situaciones laborales al regresar a México,
según situación previa al primer desplazamiento a Estados Unidos,
por periodo de regreso y sexo

Situación antes de emigrar a EU	Situación al regresar a México				Total	%
	Patrón	Trabajador por cuenta propia	Asalariado	TFSR		
<i>Hombres</i>						
<i>Antes de 1975</i>						
Patrón o trabajador por cuenta propia	9.2	75.5	13.3	1.0	100	22.6
Asalariado	3.3	21.7	74.2	0.7	100	69.1
TFSR	16.7	47.2	27.8	8.3	100	8.3
Total	5.8	36.0	56.8	1.4	100	100
Número de casos: 433						
<i>1975-1984</i>						
Patrón o trabajador por cuenta propia	10.4	67.7	19.8	2.1	100	16.6
Asalariado	4.3	18.4	77.1	0.2	100	76.2
TFSR	14.3	47.6	31.0	7.1	100	7.3
Total	6.0	28.7	64.2	1.0	100	100
Número de casos: 579						
<i>1985-1994</i>						
Patrón o trabajador por cuenta propia	7.4	65.2	27.4	0.0	100	11.2
Asalariado	2.9	16.2	80.7	0.2	100	83.8
TFSR	6.6	47.5	32.8	13.1	100	5.0
Total	3.6	23.3	72.4	0.8	100	100
Número de casos: 1 208						
<i>1995-2000</i>						
Patrón o trabajador por cuenta propia	8.0	73.4	18.1	0.5	100	10.9
Asalariado	2.0	12.6	81.8	0.6	100	86.0
TFSR	14.8	31.5	33.3	20.4	100	3.1
Total	3.1	19.8	75.9	1.2	100	100
Número de casos: 1 733						
<i>Conjunto de los periodos</i>						
Patrón o trabajador por cuenta propia	8.3	70.5	20.4	0.8	100	13.1

Continúa ...

Continúa ...

Situación antes de emigrar a EU	Situación al regresar a México				
	Patrón	Trabajador por cuenta propia	Asalariado	TFSR	Total %
Asalariado	2.7	15.4	81.5	0.4	100 82.0
TFSR	12.7	43.1	31.5	12.7	100 4.9
Total	3.9	24.0	71.1	1.1	100 100

Número de casos: 4 036

Mujeres: conjunto de los periodos

Patrona o trabajadora por cuenta propia	8.6	77.1	11.4	2.9	100 16.0
Asalariada	3.6	14.2	79.9	2.4	100 77.5
TFSR	7.1	7.1	42.9	42.9	100 6.4
Total	4.6	23.9	66.5	5.0	100 100

Número de casos: 218

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

tados Unidos (véase el capítulo 2), por la transformación de los trabajadores familiares sin remuneración en asalariados entre el momento de entrar en la vida activa y el primer desplazamiento al país vecino, y la reducción progresiva del peso relativo de los pequeños propietarios agrícolas en estos flujos, el ciclo migratorio internacional se caracteriza por la desalarización, pero esta vez por la transformación de parte de quienes eran asalariados antes de emigrar en trabajadores por cuenta propia o jefes de microempresas al regresar a México en las sucesivas cohortes de migrantes.

La proporción de patrones y trabajadores por cuenta propia en la estructura de las situaciones laborales se duplicó en general entre el momento de emigrar a Estados Unidos y el del regreso a México pues pasó del 13.1 al 27.9 por ciento entre la población masculina y del 16.0 al 28.5 por ciento entre la femenina en el conjunto de los periodos. Esta observación es válida para todos los periodos considerados, aunque la participación de este grupo en los flujos migratorios se fue reduciendo paralelamente a la reducción de la contribución de la agricultura a dichos flujos.

Una parte de éstos que no eran asalariados con remuneración (patrones y trabajadores por cuenta propia) al regresar de Estados Unidos pertenecía a este grupo antes de la primera migración (el 37.1 por ciento de los hombres y el 48.4 por ciento de las mujeres). En el conjunto de los periodos, el 78.8 por ciento de los hombres y el 85.7 por ciento de las mujeres que eran patronas o trabajadoras por cuenta propia al iniciar el ciclo migratorio internacional conservaron esta situación laboral a su regreso a México a pesar de la reducción progresiva de la tasa de retención durante los diferentes periodos hasta mediados de los noventa. En el caso de la población masculina, por ejemplo, la tasa de retención (el hecho de conservar la misma situación laboral luego del ciclo migratorio) de este grupo de no asalariados con remuneración se redujo progresivamente: del 84.7 por ciento antes de 1975 al 78.1 por ciento en el periodo 1975-1984, y el 72.6 por ciento en el periodo 1985-1994. Durante los últimos años la tasa aumentó de nuevo hasta llegar al 81.4 por ciento. Este grupo de no asalariados masculinos que conserva su situación laboral luego del ciclo migratorio lo hace generalmente (82.9 por ciento) en la misma rama de actividad. La mayoría de ellos provenían de la agricultura (43.1 por ciento) y del comercio (24.0 por ciento), pero en la última década provenían sobre todo del comercio (30.4 por ciento), la agricultura (29.3 por ciento) y los servicios (12.7 por ciento). En el caso de las mujeres, provenían esencialmente del comercio (40.0 por ciento) y los servicios (20.0 por ciento).

Son sobre todo quienes eran asalariados antes de emigrar al país vecino los que incrementan el peso relativo de los no asalariados con remuneración al regreso de Estados Unidos (cuadro 4.15), al cambiar de situación laboral luego del ciclo migratorio. Si su contribución a la constitución del grupo de los no asalariados masculinos al regreso era inferior a la de los no asalariados que no cambiaron de situación laboral antes de mediados de los setenta (41.4 contra 45.9 por ciento) se volvió mayoritaria desde esta fecha, con más del 50 por ciento de la

Cuadro 4.15
Distribución de las situaciones de ocupación antes de emigrar a Estados Unidos entre la población activa que se reinstaló en México con la de patrón o trabajador por cuenta propia, por periodos de regreso y sexo (porcentajes)

Periodos	Situación laboral antes de emigrar			Total
	Patrón o trabajador por cuenta propia	Asalariado	TFSR	
<i>Hombres</i>				
Antes de 1975	45.9	41.4	12.7	100 (181)
1975-1984	37.3	49.8	12.9	100 (201)
1985-1994	30.2	59.6	10.2	100 (324)
1995-2000	38.6	55.1	6.3	100 (396)
Conjunto de los periodos	37.1	53.1	9.8	100 (1 124)
<i>Mujeres</i>				
Conjunto de los periodos	48.4	48.4	3.2	100 (62)

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

constitución del grupo de los no asalariados (49.8 por ciento en el periodo 1975-1984, 59.6 por ciento en el periodo 1985-1994 y 55.1 por ciento en el último quinquenio, en buena medida por el incremento progresivo de su peso relativo en los flujos migratorios a Estados Unidos. Entre las mujeres la contribución de las que eran asalariadas antes de emigrar a la constitución del grupo de las no asalariadas con remuneración al regreso tiene, en general, la misma importancia que la contribución de las mujeres no asalariadas antes de la migración (48.4 por ciento).

Los trabajadores familiares sin remuneración (TFSR) masculinos contribuyen con alrededor del 10 por ciento al grupo de los no asalariados con remuneración, pero esta contribución disminuye al reducirse su participación en los flujos de salida a Estados Unidos (representaban apenas el 3.1 por ciento de quienes regresaron al país en el periodo 1995-2000).

Las proporciones de asalariados y trabajadores familiares sin remuneración masculinos antes del primer desplazamiento a Estados Unidos que se volvieron patrones o trabajadores por

cuenta propia a su regreso a México estuvieron bajando constantemente desde mediados de los años setenta (cuadro 4.16). Alrededor de una quinta parte (20.6 por ciento) de quienes eran asalariados masculinos al inicio de su ciclo migratorio se volvieron no asalariados con remuneración al terminar el mismo en México en el conjunto de los periodos. Pero eran el 29.3 por ciento de quienes regresaron antes de 1975, el 26.1 por ciento de aquellos que lo hicieron en el periodo 1975-1984, el 21.1 por ciento de los que volvieron en 1985-1994 y el 15.7 por ciento de quienes regresaron en el periodo 1995-2000. En general, entre la población femenina encontramos un resultado similar, con 17.5 por ciento de las asalariadas antes de emigrar que se volvieron patronas o trabajadoras por cuenta propia a su regreso a México en el conjunto de los periodos.

Cabe hacer notar que la mayoría de los que eran TFSR masculinos antes del ciclo migratorio se volvieron no asalariados al regresar a México, pero este cambio de situación laboral luego del ciclo migratorio internacional ha disminuido, como en el caso de los asalariados, del 63.9 por ciento de quienes regresaron a México antes de mediados de los setenta al 46.3 por ciento durante el periodo 1995-2000. En este caso la reducción en los cambios de situación laboral se debe en gran medida a la disminución del peso relativo de la agricultura en el origen de los flujos migratorios. En efecto, alrededor de dos terceras partes (el 64.1 por ciento) de los TFSR provenientes de la agricultura permanecen en esta rama de actividad cuando se vuelven no asalariados al finalizar su ciclo migratorio; pero estos TFSR agrícolas, que representaban casi la totalidad (el 95.7 por ciento) de los TFSR que se volvieron no asalariados antes de mediados de los setenta, sólo representan el 76 por ciento de los TFSR que regresaron de 1995 a 2000.

La reducción progresiva del cambio de los asalariados y trabajadores familiares masculinos sin remuneración antes de emigrar a no asalariados con remuneración (patrones y trabajadores por cuenta propia) al regresar a México es compensada en

Cuadro 4.16
Proporciones de asalariados y de quienes eran TFSR antes de emigrar que se volvieron patronos o trabajadores por cuenta propia al regresar a México, por periodo de regreso y sexo (porcentajes)

Periodos	Situación laboral antes de emigrar a Estados Unidos		
	Asalariados	TFSR	Total (asalariados + TFSR)
<i>Hombres</i>			
Antes de 1975	25.0	63.9	29.3 (335)
1975-1984	22.7	61.9	26.1 (483)
1985-1994	19.1	54.1	21.1 (1 073)
1995-2000	14.6	46.3	15.7 (1 545)
Conjunto de los periodos	18.1	55.9	20.6 (3 436)
<i>Mujeres</i>			
Conjunto de los periodos	17.8	14.2	17.5 (183)

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

parte por la inserción laboral en este último grupo de los migrantes que no trabajaban antes de emigrar a Estados Unidos. Una cuarta parte (el 25.8 por ciento) de este grupo masculino se volvió no asalariado cuando regresó de Estados Unidos, es decir, fue más frecuente su inserción en la economía mexicana como no asalariado que la de quienes eran asalariados antes de emigrar. Se observa la misma tendencia en la población femenina que no trabajaba antes de emigrar a Estados Unidos. Un tercio (el 32.8 por ciento) de ellas se incorporó a la población activa como no asalariada, mientras que solamente el 17.8 y el 14.2 por ciento, respectivamente, de las mujeres que eran asalariadas o TFSR antes de emigrar se volvieron patronas o trabajadoras por cuenta propia a su regreso a México. Son también mucho más frecuentemente TFSR cuando regresan a sus lugares de origen (8.2 por ciento) que los hombres (1.1 por ciento), y que las mujeres que habían tenido una experiencia laboral antes de iniciar su ciclo migratorio.

Sin embargo, el deslizamiento de la estructura de la situación laboral hacia una desalarización progresiva prosigue des-

pués del regreso a México. Para una parte de los migrantes asalariados la creación de un negocio, el establecimiento por cuenta propia, lleva cierto tiempo, durante el cual trabajan como asalariados mientras llega la oportunidad de cambiar de situación laboral. En otros casos, menos numerosos, la reinserción en la economía mexicana como no asalariado no da los resultados esperados y se acaba por regresar a la situación de asalariado después de cierto tiempo (cuadro 4.17). Durante el periodo que separa la fecha del regreso de los migrantes a México del momento de la encuesta es obvio que una parte del cambio de asalariado a no asalariado no se debe únicamente al factor migración internacional, sino también a un movimiento más general de transformación de la situación laboral en las generaciones a medida que los individuos desarrollan su vida activa en el transcurso del tiempo.

Los cambios de situación laboral de los TFSR a asalariados, y sobre todo a no asalariados con remuneración (patrones y trabajadores por cuenta propia), son muy importantes, pues más de la mitad de los migrantes masculinos reinstalados en esta categoría a su regreso a México la dejaron después para las otras dos categorías, pero resultan ínfimos respecto al conjunto de los movimientos.

Casi toda la movilidad ocurrida durante este periodo proviene de los intercambios entre asalariados y no asalariados con remuneración. Estos intercambios corresponden mayoritariamente a movimientos de asalariados a patrones y trabajadores por cuenta propia (el 60.8 por ciento de todos los cambios de situación laboral en el conjunto de los periodos), pero la importancia relativa de estos cambios se redujo con el acortamiento del lapso de tiempo que separa el regreso del momento de la encuesta. Representaban el 69.4 por ciento de los cambios de situación laboral entre los migrantes masculinos que regresaron en el periodo 1975-1984, el 64 por ciento de quienes volvieron entre 1985 y 1994 y apenas el 52 por ciento de los que lo hicieron en el periodo 1995-2000. En cambio, los movimientos en sentido

Cuadro 4.17.

Distribución de la situación laboral de los ex migrantes en el periodo 1999-2000, según situación al regresar de Estados Unidos, por periodos de regreso y sexo

Situación laboral al regresar a México	Situación laboral en 1999-2000			
	Patrones y cuenta propia	Asalariados	TFSR	Total (%)
<i>Hombres</i>				
<i>Antes de 1975</i>				
Patrones y trabajadores por cuenta propia	86.0	12.0	2.0	100 (42.5)
Asalariados	28.1	71.4	0.5	100 (55.5)
TFSR	42.9	28.6	28.6	100 (2.0)
Total	52.9	45.3	1.7	100 (100)
Número de casos: 353				
<i>1975-1984</i>				
Patrones y trabajadores por cuenta propia	88.9	10.6	0.5	100 (33.9)
Asalariados	18.2	81.2	0.6	100 (64.9)
TFSR	71.4	14.3	14.3	100 (1.3)
Total	42.8	56.5	0.7	100 (100)
Número de casos: 558				
<i>1985-1994</i>				
Patrones y trabajadores por cuenta propia	88.2	10.7	1.1	100 (27.4)
Asalariados	9.7	89.9	0.4	100 (71.9)
TFSR	37.5	25.0	37.5	100 (0.6)
Total	31.4	67.7	0.9	100 (100)
Número de casos: 1 265				
<i>1995-2000</i>				
Patrones y trabajadores por cuenta propia	83.3	14.7	2.0	100 (23.0)
Asalariados	6.0	93.9	0.1	100 (76.0)
TFSR	11.2	16.7	72.2	100 (1.0)
Total	23.8	74.9	1.3	100 (100)
Número de casos: 1 769				
<i>Conjunto de los periodos:</i>				
<i>Hombres</i>				
Patrones y trabajadores por cuenta propia	86.2	12.4	1.4	100 (27.6)
Asalariados	10.2	89.3	0.5	100 (71.4)

Continúa ...

Situación laboral al regresar a México	Situación laboral en 1999-2000			Total	(%)
	Patrones y cuenta propia	Asalariados	TFSR		
TFSR	32.5	20.0	47.5	100	(1.0)
Total	31.4	67.4	1.2	100	(100)
Número de casos: 4 026					
<i>Mujeres</i>					
Patrones y trabajadores por cuenta propia	89.3	6.0	4.8	100	(32.8)
Asalariados	7.0	90.5	2.5	100	(61.7)
TFSR	0.0	28.6	71.4	100	(5.5)
Total	33.6	59.4	7.0	100	(100)
Número de casos: 256					

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

contrario, de no asalariados con remuneración a asalariados, aunque sensiblemente más reducido (representaban el 28.6 por ciento del total de los cambios en el conjunto de los periodos), parece haber aumentado entre los migrantes que regresaron en los últimos años (eran el 38.6 por ciento de los movimientos totales en este grupo).

Entre la población activa masculina que regresó a México antes de 1975, cuya edad promedio es de 65 años en 2000, la mayoría (52.9 por ciento) eran patrones o trabajadores por cuenta propia en el momento de la encuesta (centrada en 2000). Esta categoría de situación laboral ganó 10 por ciento en la estructura de las situaciones laborales desde que este grupo de migrantes regresó de Estados Unidos, es decir, en un lapso de 35 años más o menos. Los migrantes masculinos que volvieron a México posteriormente incrementaron su participación en el grupo de los no asalariados de 8.9 por ciento (regresados entre 1975 y 1984, en 20 años, con una edad promedio de 51 años en 2000) a 4.0 por ciento (regresados entre 1985 y 1994, en un lapso de tiempo de 10 años, con una edad promedio de 40 años en 2000) y 0.8 por ciento (regresados en el periodo 1995-2000, en un lapso de tres años, con una edad promedio de 32 años en 2000).

Entre la población migrante femenina la tendencia fue idéntica, pero mucho más atenuada. El incremento del peso relativo de la categoría patrones y trabajadores por cuenta propia en la estructura de las situaciones laborales entre el momento del regreso y el año 2000 fue de apenas el 0.6 por ciento (contra el 3.8 por ciento entre la población masculina). La posición de las mujeres en el trabajo parece un poco más estable, sobre todo para las trabajadoras familiares sin remuneración, a menudo esposas de no asalariados, poco proclives a cambiar de situación laboral, que los hombres, quienes dependen con mayor frecuencia de relaciones verticales (papás-hijos) y por ende menos estables.

El balance del ciclo migratorio a Estados Unidos, entre el momento de la primera migración y el de la encuesta (centrado en el año 2000) después del regreso a México, en términos de situación laboral, aparece en el cuadro 4.18. Entre la población masculina el peso relativo de los patrones y trabajadores por cuenta propia en la estructura de las situaciones laborales se multiplicó por 2.5 entre estos dos momentos en el conjunto de los periodos (pasó del 12.7 al 31.7 por ciento). Este multiplicador aumentó desde los años sesenta de 2.5 a 2.6 en el periodo de regreso 1975-1984 (el peso de este grupo aumentó del 16.9 al 43.6 por ciento), 2.8 en 1985-1994 (con un crecimiento del grupo del 11.1 al 30.7 por ciento), antes de reducirse a 1.7 en el periodo 1995-2000, cuando el peso relativo de los patrones y trabajadores por cuenta propia aumentó del 10.8 al 24.4 por ciento. Globalmente, el 25 por ciento de los asalariados y TFSR se volvieron no asalariados con remuneración, el 44.8 por ciento de quienes regresaron antes de 1975, el 36.4 por ciento de los que volvieron en el periodo 1975-1984, el 25.3 por ciento de quienes lo hicieron en 1985-1994 y 17.9 por ciento de los que regresaron entre 1995 y 2000.

En el caso de la población femenina el peso relativo de las patronas y trabajadoras por cuenta propia se duplicó en el conjunto de los periodos entre estos dos momentos de la vida laboral de las migrantes a Estados Unidos, aumentando del 17.5

Cuadro 4.18
Distribución de las situaciones laborales en el momento de la encuesta
(centrado en el año 2000), según las situaciones laborales antes de la migración
a Estados Unidos, los periodos de regreso y el sexo

Antes de la primera migra- ción a EU	Situación en 1999-2000			Total (%)
	Patrones y trabajadores por cuenta propia	Asalariados	TFSR	
<i>Hombres</i>				
<i>Antes de 1975</i>				
Patrones y trabajadores por cuenta propia	80.8	19.2	0.0	100 (21.2)
Asalariados	41.3	57.4	1.2	100 (70.1)
TFSR	73.3	16.7	10.0	100 (8.7)
Total	52.5	45.8	1.7	100 (100)
Número de casos: 345				
<i>1975-1984</i>				
Patrones y trabajadores por cuenta propia	78.9	21.1	0.0	100 (16.9)
Asalariados	33.1	66.4	0.5	100 (75.6)
TFSR	70.0	25.0	5.0	100 (7.5)
Total	43.6	55.6	0.8	100 (100)
Número de casos: 532				
<i>1985-1994</i>				
Patrones y trabajadores por cuenta propia	74.6	24.6	0.8	100 (11.1)
Asalariados	22.8	76.4	0.8	100 (83.9)
TFSR	66.1	30.5	3.4	100 (5.0)
Total	30.7	68.3	0.9	100 (100)
Número de casos: 1 171				
<i>1995-2000</i>				
Patrones y trabajadores por cuenta propia	79.0	19.9	1.1	100 (10.8)
Asalariados	16.8	82.4	0.8	100 (85.9)
TFSR	45.4	38.2	16.4	100 (3.3)
Total	24.4	74.2	1.3	100 (100)
Número de casos: 1 675				
<i>Conjunto de los periodos</i>				
Patrones y trabajadores por cuenta propia	77.9	21.5	0.6	100 (12.7)
Asalariados	22.7	76.5	0.9	100 (82.3)

Continúa ...

Continúa ...

Antes de la primera emigra- ción a EU	Situación en 1999-2000				Total (%)
	Patrones y trabajadores por cuenta propia	Asalariados	TFSR		
TFSR	62.7	28.7	8.5	100	(4.9)
Total	31.7	67.1	1.2	100	(100)
Número de casos: 3 806					

*Mujeres**Conjunto de los periodos**Patrones y trabajadores*

por cuenta propia	85.3	5.9	8.8	100	(17.5)
Asalariados	24.0	72.7	3.3	100	(77.3)
TFSR	30.0	50.0	20.0	100	(5.2)
Total	35.0	59.8	5.2	100	(100)

Número de casos: 194

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

por ciento antes del primer desplazamiento al 35 por ciento en el año 2000. De las mujeres asalariadas o trabajadoras familiares sin remuneración al inicio del ciclo migratorio el 24.4 por ciento se volvieron no asalariadas hasta el año 2000.

Globalmente, los migrantes masculinos que abandonaron la situación laboral de patrones o trabajadores por cuenta propia antes de emigrar a Estados Unidos para convertirse casi en su totalidad en asalariados en el momento de la encuesta provienen con más frecuencia de la agricultura, pero sobre todo del comercio, ramas sobrerrepresentadas en la distribución de este tipo de cambios respecto a la distribución general de las ramas antes del ciclo migratorio.

La evolución de la estructura de las situaciones laborales en las diferentes etapas de las historias laborales aparece en el cuadro 4.19, que permite ver más claramente los dos procesos sucesivos de asalarización y desalarización de la fuerza de trabajo.

Se distingue muy bien, en el transcurso de la vida activa de los migrantes masculinos y femeninos, el proceso de asalarización antes de emigrar a Estados Unidos, que involucra esen-

Cuadro 4.19
Distribución sucesiva de las situaciones laborales en diferentes etapas de la vida laboral de los ex migrantes internacionales, por sexo (porcentajes)

Etapas de la vida laboral	Situación laboral				Total
	Patrones	Trabajadores por cuenta propia	Asalariados	TFSR	
<i>Hombres</i>					
Primera actividad	0.5	5.7	72.8	21.0	100 (3 733)
Antes de emigrar a EU	1.0	11.5	82.3	5.1	100 (3 733)
Al regresar a México	3.9	23.9	70.9	0.2	100 (3 733)
En 2000	6.9	24.5	67.0	1.6	100 (3 733)
<i>Mujeres</i>					
Primera actividad	0.6	11.6	72.0	15.9	100 (164)
Antes de emigrar a EU	1.2	15.2	77.4	6.1	100 (164)
Al regresar a México	4.3	28.0	63.4	4.3	100 (164)
En 2000	4.3	28.0	62.2	5.5	100 (164)

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos; las series toman en cuenta únicamente a los individuos que estaban ocupados en los diferentes momentos de su trayectoria laboral.

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

cialmente a quienes empezaron su vida activa como trabajadores familiares sin remuneración y el proceso de desalarización a partir del regreso a México, que refleja la transferencia de asalariados a la situación laboral de patrones o trabajadores por cuenta propia. Entre la población masculina la proporción de asalariados aumenta del 72.8 por ciento al inicio de la vida activa al 82.3 por ciento en el momento de emigrar a Estados Unidos, y disminuye en el momento del regreso al 70.9 por ciento, y al 67.0 por ciento en 2000. El proceso es idéntico en el caso de la población femenina.

MIGRANTES Y NO MIGRANTES:

TRAYECTORIAS DIFERENTES DE SITUACIÓN LABORAL

La migración a Estados Unidos intensifica y acelera los cambios de asalariados a no asalariados entre el inicio y el final del ciclo migratorio. En diversas encuestas, y en particular en la Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica (ENADID 1997), se obser-

va el mismo fenómeno: la población mexicana que trabajó alguna vez en Estados Unidos con más frecuencia es no asalariada que la población de no migrantes (cuadro 4.20). En la ENADID 1997, para las ciudades de 15 000 a 100 000 habitantes a nivel nacional, que corresponden en tamaño a las ciudades encuestadas en la EREM, los patrones y trabajadores por cuenta propia representan el 33.0 y el 37.0 por ciento, respectivamente, de la población ocupada masculina y femenina que trabajó alguna vez en el país vecino, mientras que estas proporciones se ubicaban en 25.7 y 26.9 por ciento, respectivamente, de los hombres y las mujeres que nunca emigraron a Estados Unidos.

Aunque no es posible comparar directamente los diferentes resultados porque son distintas las definiciones de las poblaciones encuestadas (en la EREM, por ejemplo, la estancia en Estados Unidos es de al menos un año, mientras que no existe ninguna condición de tiempo de permanencia en la ENADID 1997), se pueden apreciar diferencias constantes entre la población de migrantes internacionales y la de los no migrantes. La población no migrante en la encuesta EREM es muy reducida porque está compuesta únicamente por miembros de los hogares de migrantes internacionales encuestados, y por ende su estructura de edades es muy diferente de las pirámides de edades de los migrantes y del conjunto de la población. Así, la estructura de edades de estas poblaciones interfiere mucho en la comparación de los resultados. Usando las distintas estructuras (del censo general de población y vivienda de 1990, la ENADID 1997 y la EREM) de edades, de la proporción de emigrantes por grupos de edad de la ENADID 1997 en los estados de Zacatecas, Guanajuato y Jalisco, los resultados de la EREM (columna d) se aproximan a los de la ENADID 1997 en cuanto a la población masculina no migrante. Se observa que en la ENADID 1997 la proporción de no asalariados entre los ex migrantes masculinos del conjunto de los estados de Zacatecas, Guanajuato y Jalisco supera sensiblemente (44.5 contra 25.1 por ciento) a las mismas proporciones en la población de no migrantes internacionales. Esto expresa

Cuadro 4.20
Comparación del porcentaje de no asalariados (patrones y trabajadores por cuenta propia) en diferentes poblaciones encuestadas o censadas, por sexo (porcentajes)

Porcentaje de no asalariados	Censo de población 1990 ¹	ENADID 1997 ²		EREM (2000) ³	
		(a)	(b)	(c)	(d)
<i>Hombres</i>					
Nunca emigraron a EU	—	25.7	25.1	18.3	24.2
Han trabajado alguna vez en EU	—	33.0	44.5	31.4	39.7
Total	28.1	26.5	29.3	27.8	27.3
<i>Mujeres</i>					
Nunca emigraron a EU	—	26.9	—	11.8	—
Han trabajado alguna vez en EU	—	37.0	—	35.0	—
Total	20.1	27.0	—	16.8	—

¹ Censo general de población y vivienda 1990: población ocupada de más de 19 años en las ciudades de 15 000 a 100 000 habitantes a nivel nacional.

² ENADID 1997: (a) población ocupada de más de 14 años en ciudades de 15 000 a 100 000 habitantes (muestreo a nivel nacional, sin estados fronterizos de Estados Unidos); (b) población de más de 14 años en los estados de Zacatecas, Guanajuato y Jalisco.

³ EREM 2000: población ocupada de más de 19 años en ciudades de 15 000 a 80 000 habitantes de los estados de Jalisco, Guanajuato y Zacatecas; (c) resultados de la encuesta; (d) resultados de la encuesta estandarizados con las estructuras por edades del censo y de la ENADID 1997.

Fuentes: Censo general de población y vivienda 1990, ENADID 1997, EREM 2000, cálculos propios.

sobre todo el muy importante peso relativo que tienen las áreas rurales de esta región, donde las poblaciones (sean no migrantes o ex migrantes internacionales) son con mucha más frecuencia no asalariadas, sobre todo en la rama agrícola.

Las proporciones de no asalariados masculinos (patrones y trabajadores por cuenta propia), por grupos de edades, en las poblaciones de las ciudades de 15 000 a 100 000 habitantes censadas a nivel nacional en 1990, de la ENADID 1997 y de la EREM de 2000 son bastante parecidas (cuadro 4.21). Se nota que las diferencias máximas entre la población de migrantes y la de no migrantes ocurren tanto en una como en otra encuesta en el grupo de edades de 30-34 años, que corresponde a las edades en que la mayoría de los migrantes regresan de Estados Unidos para reinstalarse en México (recordemos que en la EREM de 2000 la

Cuadro 4.21

Comparación entre las proporciones de no asalariados (patrones y trabajadores por cuenta propia) en la población ocupada, por grupos de edades, situación migratoria y sexo, en las encuestas y el censo de población de 1990 (porcentajes)

	ENADID 1997 ¹			EREM 2000 ²			Censo de población 1990 ³
	Trabajaron en Estados Unidos	No trabajaron en Estados Unidos	Total	Ex migrantes a Estados Unidos	No migrantes	Total	
Hombres							
20-24 años	20.9	13.1	13.6	10.6	6.8	8.4	15.2
25-29	25.8	21.2	21.8	18.5	17.3	18.2	20.3
30-34	32.4	21.8	23.3	24.8	13.4	23.1	24.6
35-39	31.0	27.7	28.2	30.1	24.0	29.5	28.7
40-44	34.5	32.3	32.6	33.4	33.8	33.4	32.6
45-49	37.2	36.3	36.4	33.2	30.4	32.7	35.7
50-54	31.4	40.8	39.9	42.5	39.7	41.8	39.6
55-59	39.6	46.9	44.1	50.2	41.8	48.0	42.9
60 y más	54.3	55.3	55.2	58.0	57.3	57.8	51.0
Total	33.5	28.1	28.8	31.4	18.3	27.8	28.1
Número de casos	960	7 018	7 978	4 110	1 273	5 383	
Mujeres							
20-24 años	-	-	12.9	-	-	6.0	7.6
25-29	-	-	22.9	-	-	14.3	12.2
30-34	-	-	23.9	-	-	21.0	18.3
35-39	-	-	30.9	-	-	25.8	24.1
40-44	-	-	35.8	-	-	25.4	28.7

45-49	-	42.1	-	-	35.3	34.9
50-54	-	49.2	-	-	34.6	42.0
55-59	-	51.4	-	-	42.1	47.5
60 y más	-	56.0	-	-	50.0	57.8
Total	-	30.0	-	-	16.8	20.1
Número de casos	-	4 610	-	-	1 496	-

¹ ENADID 1997: población ocupada de más de 14 años en ciudades de 15 000 a 100 000 habitantes (muestreo a nivel nacional, sin estados fronterizos de Estados Unidos).

² EREM 2000: seis ciudades de 15 000 a 100 000 habitantes de los estados de Zatecas, Guanajuato y Jalisco.

³ Censo general de población y vivienda 1990: ciudades de 15 000 a 100 000 habitantes a nivel nacional.

Fuentes: Censo general de población y vivienda 1990, ENADID 1997, EREM 2000, cálculos propios.

edad promedio en que regresan definitivamente a México es más o menos constante, entre 30 y 31 años durante los 20 últimos años). Es pues en el momento del regreso de los migrantes cuando se encuentra la mayor diferencia con respecto de los no migrantes en materia de situación laboral. Como dijimos anteriormente, el ahorro y las inversiones provenientes de Estados Unidos permiten acelerar la transformación de los asalariados en no asalariados en las trayectorias laborales de las distintas generaciones que salieron a trabajar al país vecino. Esta ventaja se reduce después, a medida que los asalariados no migrantes, gracias a sus ahorros, logran independizarse y crean sus propios negocios.

La diferencia entre la proporción de no asalariados (patrones y trabajadores por cuenta propia) en las poblaciones femeninas de no migrantes y de migrantes internacionales son aún más importantes en general, tanto en la ENADID 1997 como en la EREM de 2000, pero las muestras de mujeres son mucho más pequeñas en estas encuestas, lo que incita a manejar estos resultados con cierta precaución. Lo que parece ser una constante, a pesar de todo, es que las mujeres migrantes pertenecen con mucha más frecuencia al grupo de patrones y trabajadores por cuenta propia a su regreso a México que las mujeres que nunca emigraron a Estados Unidos, por una parte, y que los hombres migrantes, por otra. Es probable que, además de sus propias inversiones, se benefician con relativa frecuencia de las inversiones de los esposos.

Los ex migrantes que se reinstalaron en el país como no asalariados a su regreso a México se concentraron en ciertas ramas de actividad (cuadro 4.22), sobre todo en el comercio. Esta rama concentra al 34.5 por ciento de los ex migrantes no asalariados masculinos y el 63.6 por ciento de la población femenina con las mismas características. Hay otras dos ramas que tienen importancia en la distribución de los ex migrantes masculinos no asalariados: la agricultura (22.4 por ciento) y los servicios (15.9 por ciento). Se hallan las mismas tendencias en los resultados de la ENADID 1997 en cuanto a la distribución de los ex migrantes masculinos no asalariados, con un fuerte peso

Cuadro 4.22

Distribución de las ramas de actividad de los no asalariados (patrones y trabajadores por cuenta propia), ex migrantes, por grupos de edades y sexo en el momento de la EREM (centrado en 2000) (porcentajes)

Grupos de edades	Ramas de actividad						Total
	Agricultura	Industria	Construcción	Comercio	Servicios	Otros	
<i>Hombres (todos los periodos)</i>							
25-34 años	15.3	10.9	14.3	32.3	18.7	8.5	100 (294)
35-44	15.1	10.1	12.0	37.5	17.6	7.7	100 (357)
45-59	26.8	6.6	8.3	34.5	15.7	8.1	100 (362)
60 y más	42.6	4.5	8.0	29.5	7.4	8.0	100 (176)
Total	22.4	8.4	10.9	34.5	15.9	7.9	100 (1 224)
<i>Hombres (que regresaron en 1995-2000)</i>							
25-34	15.4	12.1	12.6	33.5	18.7	7.7	100 (182)
35-44	15.6	8.2	13.9	37.7	16.4	8.2	100 (122)
45 y más	28.7	9.6	17.0	24.5	14.9	5.3	100 (94)
Total	18.6	10.3	14.1	32.7	17.1	7.2	100 (398)
<i>Mujeres (todos los periodos)</i>							
Total	2.7	4.5	0.0	63.6	18.2	11.0	100 (110)

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.

Fuente: EREM, IRO/DER-Ineser, 1999-2000.

relativo del comercio (28.6 por ciento), pero sobre todo de las actividades industriales, que concentran el 42.1 por ciento en la distribución de actividades.

En las generaciones masculinas más jóvenes la atracción de las ramas de comercio y de servicios es mucho más importante que en las generaciones más viejas, donde el peso de la agricultura refleja la distribución de las actividades antes de emigrar a Estados Unidos de los años anteriores a los ochenta. Esta distribución parece relativamente constante entre las generaciones que tenían entre 25 y 44 años en 2000, tal vez con una importancia creciente de la industria en detrimento del comercio. Sin embargo, cerca del 50 por ciento de los no asalariados se concentraron en las ramas del comercio y los servicios en todas las épocas de regreso. La distribución de las ramas de actividad de los ex migrantes que se reinstalaron en México como asalariados generalmente está más equilibrada, sin concentración marcada, por lo menos en la población masculina, como vimos anteriormente.

En la ENADID 1997 las ex migrantes no asalariadas se concentran también de manera importante en las actividades comerciales (55.8 por ciento), industriales (20.6 por ciento) y los servicios (17.6 por ciento, agregando los servicios personales y domésticos).

En el censo del año 2000, que no distingue entre no migrantes y ex migrantes, y en el caso de una ciudad-municipio como Ciudad Guzman, Jalisco (que tiene una distribución del empleo urbano sin duda más cerca de la distribución de las ciudades encuestadas por la EREM que de la de los municipios), se observa una concentración de la población de trabajadores por cuenta propia en las ramas del comercio (27.3 por ciento), la agricultura (15 por ciento) y los servicios, pero sobre todo una fuerte concentración de las mujeres que trabajan por cuenta propia en el comercio, pues representa el 50 por ciento de la distribución de esta situación laboral. Es muy probable que los ex migrantes intensifiquen estas concentraciones tanto en la población masculina como en la femenina.

5. *Las inversiones de los migrantes internacionales*

En su mayoría, los migrantes internacionales se reinsertan en las economías locales como asalariados, pero una fracción importante de ellos, como hemos visto, cambiaron de situación laboral luego del ciclo migratorio, en un proceso global de desalarización, para convertirse en patrones o trabajadores por cuenta propia a partir de posiciones premigratorias de asalariados. Antes de analizar las inversiones realizadas en las economías locales de México por los migrantes, conviene describir las modalidades de reinserción de los que se reinstalaron en el país como asalariados.

LOS ASALARIADOS

Si bien el proceso de desalarización continúa después de la reinstalación del migrante en México, se dan movimientos en sentido contrario. Así, el 17.4 por ciento de los asalariados y el 20.5 por ciento de quienes eran asalariadas al realizar la encuesta habían trabajado en un momento dado desde su regreso a México como no asalariados, sobre todo como trabajadores por cuenta propia. Estos movimientos son mucho más frecuentes entre los migrantes que se reintegraron al regresar a las ramas de la agricultura y el comercio en la población masculina, y el comercio y los restaurantes-hoteles tratándose de la femenina. Pero más de la mitad (el 59.6 por ciento de los hombres y el 71.4 por ciento de las mujeres) siguieron trabajando en la misma rama

de actividad a pesar de haber cambiado de situación laboral, sobre todo los que eran no asalariados en la industria de la construcción, los servicios y el comercio. Una parte muy pequeña de los hombres (2.5 por ciento) que dejaron la situación de trabajadores por cuenta propia para convertirse en asalariados lo hicieron para tener acceso a los servicios del Instituto Mexicano del Seguro Social.

Buena parte de los migrantes (entre el 35 y el 40 por ciento de las dos poblaciones, masculina y femenina) asalariados en el momento de la encuesta se encuentran en el mismo puesto de trabajo que tenían antes de emigrar a Estados Unidos. En la población masculina este movimiento de regreso a la situación anterior es mucho más frecuente en la rama de la construcción (el 47.7 por ciento) y, por el contrario, es poco frecuente en el comercio (el 24.3 por ciento de los hombres asalariados de esta rama regresaron al trabajo que tenían antes de emigrar). Una parte muy pequeña (el 1.3 por ciento de los hombres y el 2.2 por ciento de las mujeres) conservaron su derecho a reingresar en el puesto de trabajo que ocupaban antes de su desplazamiento a Estados Unidos, particularmente en las ramas de los servicios (sector público) en el caso de las mujeres, y en los transportes y la industria en el de los hombres. La gran mayoría de los migrantes consiguieron reinsertarse como asalariados por medio de anuncios (el 34.4 por ciento de los hombres y el 29.1 por ciento de las mujeres) o con la ayuda de amigos (el 32.0 por ciento de ellos y el 34.3 por ciento de ellas). La intervención de los parientes en la consecución de un empleo es la tercera modalidad de reinsertación, con cerca del 20 por ciento de hombres y mujeres. Las redes familiares y de amistad conservaron toda la importancia que tenían para la reinsertación laboral en México, pues representan poco más de la mitad de las modalidades de reinsertación laboral. En este aspecto, la inserción en el mercado de trabajo estadounidense está basada mucho más en las redes sociales y familiares que en México, por el desconocimiento de cómo funciona el mercado laboral de Estados Unidos.

La reinserción laboral en México como asalariado se efectúa de manera relativamente rápida, pues más de la mitad (el 62.7 por ciento de los hombres y el 55.1 por ciento de las mujeres) encontraron un empleo dentro de las cuatro semanas posteriores a su regreso, particularmente en la agricultura, rama en la que más de la mitad de los asalariados ya estaban laborando en las dos semanas siguientes a su regreso. Esta pronta reinserción laboral no varía mucho con el transcurso del tiempo en las diferentes épocas de regreso.

Entre el 10 y el 15 por ciento de los hombres y las mujeres cambiaron de ocupación luego de su regreso a México como asalariados, y para gran parte (el 57 por ciento de la población masculina) esto estuvo asociado a un cambio de rama de actividad, que se traduce generalmente en el cambio de la agricultura y la construcción al comercio, los transportes, pero sobre todo a los servicios.

La mayoría (el 55.6 por ciento de la población masculina) de estos cambios de ocupación de los asalariados al regresar a México se debe a la búsqueda de mayores ingresos, sobre todo para los migrantes que se reinstalaron en el comercio. Los despidos representan alrededor del 10 por ciento de las causas de esta movilidad. Hay que señalar que los migrantes que se desempeñaban como trabajadores por cuenta propia al regresar al trabajo asalariado lo hicieron también (el 52.6 por ciento de los hombres) en búsqueda de mayores ingresos.

En la EREM poco más de la mitad de los ex migrantes que eran asalariados en el momento de la encuesta (el 54.3 por ciento de los hombres y el 60.3 por ciento de las mujeres) recibían alguna prestación social (cuadro 5.1). El beneficio de estas prestaciones es mucho más frecuente en las ramas de la industria (el 75.5 por ciento de los hombres y el 92.9 por ciento de las mujeres que laboran en esta rama), los servicios (el 64.3 por ciento de los hombres y el 64.9 por ciento de las mujeres de esta rama) y los transportes (67.7 por ciento los hombres del sector).

Cuadro 5.1
 Proporción de asalariados que tenían alguna prestación social,
 según ramas de actividad y sexo en el momento de la encuesta
 (centrado en 2000) (porcentajes)

	Ramas de actividad de los asalariados				
	Agricultura	Industria	Construcción	Restaurantes- hoteles	
Hombres	38.4	75.5	29.9	50.0	
Mujeres	—	92.9	—	50.0	
	Comercio	Transportes	Servicios	Otros	Total
Hombres	58.1	67.7	64.3	62.5	54.3 (2 628)
Mujeres	32.4	—	64.9	33.3	60.3 (174)

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

En el grupo de asalariados que trabajan entre 41 y 47 horas por semana la frecuencia del beneficio de algún tipo de prestación social es la más elevada (el 73.5 por ciento de los hombres y el 75.0 por ciento de las mujeres). El tamaño de la empresa en la que laboran los asalariados influye también en la posibilidad de recibir algún tipo de prestación. En las microempresas con menos de 10 asalariados apenas el 41.3 por ciento de los hombres y el 41 por ciento de las mujeres reciben prestaciones, pero estas proporciones aumentan hasta el 87.8 por ciento de los hombres y el 83.3 por ciento de las mujeres que trabajan en empresas con más de 50 asalariados.

La prestación principal es la seguridad social (IMSS, ISSSTE, etc.) que cubre generalmente los riesgos de salud. Así, el 88.8 por ciento de los hombres (90.8, 92.1 y 94.3 por ciento, respectivamente, en la industria, la construcción y los transportes) y el 82.4 por ciento de las mujeres (el 92.3 por ciento en el comercio) que reciben algún tipo de prestación social tienen acceso a los servicios de salud. Esta cobertura alcanza su máximo en alrededor del 90 por ciento de los trabajadores que laboran entre 40 y 48 horas por semana.

LA CREACIÓN DE NEGOCIOS

La EREM captó información de 1 861 negocios que pertenecen o pertenecieron a ex migrantes encuestados, lo que significa que un tercio (el 33.6 por ciento) de los ex migrantes de ambos sexos, en un momento dado de su vida activa (o actualmente) fue no asalariado y el negocio correspondiente existió antes del ciclo migratorio o fue creado luego del regreso a México. En el cuadro 5.2 se resume la información general de este subarchivo.

Cuadro 5.2
Información general sobre los negocios de los migrantes internacionales

Total de negocios creados por los migrantes sea cual sea la fecha de creación (incluyendo los sin fecha), el orden de creación/ciclo migratorio y la situación actual del negocio (funcionando/desaparecido)	1 861
Total de negocios creados a partir de 1975	1 032
Total de negocios (patrones y trabajadores por cuenta propia) que funcionaban en el momento de la encuesta	1 411
Total de negocios creados a partir de 1975, después del ciclo migratorio, y que funcionaban en el momento de la encuesta	913
Total de los negocios creados a partir de 1975, después de la migración y desaparecidos	90

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

De los negocios que seguían funcionando en el momento de la encuesta y de los que está bien definida la información sobre la fecha del inicio de su operación, el 79.9 por ciento fueron creados después del regreso del migrante a México. Esta proporción aumentó continuamente con el transcurso del tiempo, del 57.8 por ciento en los años anteriores a 1975 al 91.3 por ciento en el periodo 1995-2000. Esto refleja sobre todo la disminución del peso relativo de la agricultura en la distribución de los negocios desde los años sesenta, pues en los más antiguos flujos migratorios a Estados Unidos la componente no asalariada, que provenía sobre todo de esta rama, era relativamente

importante, como vimos en los capítulos anteriores (cuadro 5.3). Por regla general se observa el mismo deslizamiento de la agricultura hacia el comercio y los servicios, que los negocios seguían funcionando en ausencia del migrante (durante su ciclo migratorio a Estados Unidos) y que fueron creados antes del regreso a México o después.

A partir de 1985, casi el 40 por ciento de los negocios creados por los migrantes masculinos (el 39.7 por ciento en el periodo 1985-1994 y el 38.5 por ciento en los años 1995-2000) se crearon en la rama del comercio. Los servicios concentraron el 18.5 y el 17.6 por ciento, respectivamente, de los negocios creados por hombres en estos dos periodos. Las inversiones de los migrantes se concentran esencialmente en la rama del comercio (el 74.2 por ciento de los negocios creados después del ciclo migratorio durante el periodo 1985-2000).

Casi dos terceras partes (el 65.3 por ciento) de los negocios creados a partir de 1975 se crearon en la década de los noventa, y el 42.2 por ciento durante los años 1995-2000. De los negocios creados después del regreso de los migrantes de Estados Unidos, dos tercios (el 68 por ciento) se crearon durante el año del regreso (el 47.6 por ciento) o el siguiente (el 20.4 por ciento).

Las razones invocadas por los migrantes masculinos para crear sus negocios se refieren principalmente al hecho de tener ingresos superiores a los que percibían como asalariados (el 26.4 por ciento en el conjunto de las ramas), sobre todo entre quienes crearon su actividad en la rama de los transportes-comunicaciones (el 34.0 por ciento de los negocios de esta rama) y de la construcción (el 37.7 por ciento de los negocios de esta rama). En la *Cuenta satélite del subsector informal de los hogares*, subproducto de la encuesta de empleo de 1998 del INEGI (excepto el sector agrícola), el 33.1 por ciento de los individuos crearon su negocio con la perspectiva de obtener ingresos superiores a los que percibirían como asalariados, mientras que para el 35.9 por ciento el autoempleo o la creación de una microempresa sirve para complementar el ingreso del hogar.

Cuadro 5.3
 Ramas de los negocios de los migrantes internacionales que funcionaban en el momento de la encuesta,
 por orden cronológico de creación del negocio/ciclo migratorio, el periodo de creación y el sexo (porcentajes)

Periodo de creación	Ramas de actividad de los negocios										Total
	Agricultura	Industria	Construcción	Restaurantes- hoteles	Comercio	Transportes	Servicios	Otros			
Hombres											
<i>Antes de 1975</i>											
Antes del regreso	45.0	6.7	5.0	1.7	21.5	5.0	15.0	0.0			100
Después del regreso	50.0	4.8	3.6	4.8	21.4	3.6	10.7	1.2			100
<i>1975-1984</i>											
Antes del regreso	24.3	12.9	10.0	2.9	25.7	2.9	21.4	0.0			100
Después del regreso	30.5	10.6	7.9	2.6	35.1	4.0	9.3	0.0			100
<i>1985-1994</i>											
Antes del regreso	16.7	5.1	10.3	3.8	30.8	3.8	29.5	0.0			100
Después del regreso	14.0	9.9	6.5	5.3	41.9	5.0	15.8	1.6			100
<i>1995-2000</i>											
Antes del regreso	2.4	12.2	9.8	0.0	58.5	0.0	17.1	0.0			100
Después del regreso	14.1	11.0	11.7	5.0	36.5	3.1	17.7	1.0			100
<i>Todos los periodos</i>											
Antes del regreso	23.3	8.8	8.9	2.4	31.7	3.2	21.7	0.0			100 (249)
Después del regreso	19.7	10.0	8.7	4.7	36.8	3.9	15.2	1.1			100 (976)
Mujeres											
<i>1985-2000</i>											
Después del regreso	3.1	1.0	1.0	11.3	74.2	1.0	8.2	0.0			100 (97)

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.
 Fuente: EREM, IRO/DER-Ineser, 1999-2000.

El deseo de dejar la situación laboral de asalariado para independizarse («ser su propio patrón», «no depender de nadie», etc.), que puede ser la primera razón evocada, corresponde al 22.9 por ciento de las respuestas concernientes a las motivaciones para crear negocios. Aparece con más frecuencia en las ramas de restaurantes y hoteles, el comercio y los transportes y las comunicaciones (36.2, 26.6 y 26.4 por ciento, respectivamente, de las respuestas en cada una de estas ramas de actividad). El motivo de percibir mayores ingresos es el más privilegiado entre los migrantes que crearon su negocio en edades menores de los 40 años; en cambio, para los migrantes que crearon su negocio a edad más avanzada (después de los 50 años) predominan las consideraciones relacionadas con tener una situación laboral independiente.

Las herencias aparecen en el 5.4 por ciento de los casos de hombres, y son mucho más frecuentes en la rama agrícola: el 15.7 por ciento de los negocios de esta rama procede de una herencia. Son relativamente más importantes (el 9.2 contra el 4.8 por ciento de los asalariados) para los migrantes que tenían la situación laboral de trabajadores familiares sin remuneración antes de su primer desplazamiento a Estados Unidos. Para el 6.7 por ciento de los hombres la creación de un negocio, esencialmente como trabajadores por cuenta propia, parecía ser la única opción de tener una actividad. Se puede suponer, en este caso, que se trataba de salir del desempleo o de una diferencia de habilidades de los individuos frente a la oferta de empleos asalariados.

Una parte importante de las respuestas (25.6 por ciento de todas) de la población masculina se refiere a las capacidades adquiridas para crear su autoempleo o una microempresa. Este tipo de respuesta es más frecuente en la industria manufacturera (36.3 por ciento) y los servicios (36.6 por ciento), y puede referirse a habilidades adquiridas durante el ciclo migratorio en Estados Unidos o a situaciones similares previas al inicio del ciclo migratorio en el país vecino. Un último grupo reducido de

repuestas (5.2 por ciento de la población masculina), cuya frecuencia es bastante similar en todas las ramas de actividades, se refiere a la aparición de oportunidades que no parecen asociadas a la existencia de proyectos preestablecidos de creación de negocios.

Entre la población femenina la herencia es muy poco frecuente (1.3 por ciento del total), excepto en los servicios (5.6 por ciento) en la creación de negocios. El deseo de independizarse no parece tan importante para la población masculina, pues representa apenas el 11.3 por ciento de los motivos invocados para crear su autoempleo o una microempresa. Los principales motivos para crear negocios son las capacidades o habilidades adquiridas (26.0 por ciento del total en el conjunto de las ramas), sobre todo en los servicios (33.3 por ciento) y las posibilidades de incrementar sus ingresos (23.3 por ciento del total), motivo importante para las migrantes que crearon su negocio en la rama de los restaurantes y hoteles (37.5 por ciento). A diferencia de la población masculina, las respuestas que se refieren a las oportunidades de actividad (10.7 por ciento de todas), o a la única opción de insertarse en la economía local (10.0 por ciento) parecen relativamente importantes. Pero, como vimos antes, la movilidad de la población femenina entre actividades remuneradas y la inactividad, que depende mucho de su situación matrimonial, es muy importante y no permite determinar con claridad trayectorias laborales definidas.

Nos interesan aquí sobre todo los negocios creados a partir de 1975, luego del regreso de los migrantes que los manejan, por razones de confiabilidad de los datos, particularmente en lo referente a las inversiones en términos de capitales.

La edad que tenían cuando crearon los negocios tiene cierta relación con las ramas de actividad en las cuales operan estos negocios (cuadro 5.4). Los hombres que crearon su negocio después de cumplir los 50 años se concentraron en la agricultura (27.7 por ciento), pero sobre todo en el comercio (48.5 por ciento). En cambio, los migrantes que crearon su negocio antes de

Cuadro 5.4
 Ramas de actividad de los negocios creados después del regreso a México por
 los migrantes masculinos, según la edad en el momento de la creación del negocio
 (porcentajes)

Ramas de actividad	Grupos de edades en el momento de la creación de los negocios				Total
	20-29	30-39	40-49	50 y más	
Agricultura	16.7	17.9	23.9	27.7	19.5
Industria	9.0	12.6	7.5	6.9	9.7
Construcción	9.6	9.7	6.9	5.0	8.7
Restaurantes-hoteles	3.0	5.7	8.2	4.0	4.9
Comercio	35.8	34.0	37.1	48.5	36.8
Transportes	5.5	3.1	3.1	2.0	3.9
Servicios	19.4	16.0	11.3	5.9	15.5
Otros	1.1	0.9	1.9	0.0	1.1
Total	100	100	100	100	100
Número de casos	366	318	159	101	944

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

los 40 años privilegiaron los servicios a pesar de concentrarse también en el comercio (alrededor del 35 por ciento de los negocios creados por los hombres de los grupos de edades de 20 a 29 y de 30 a 39 años).

Las mujeres, sea cual sea la edad a la que crean su negocio, concentran sus inversiones en la rama del comercio. Así, de las mujeres que crearon su negocio entre los 30 y 39 años, el 70 por ciento lo hicieron en esta rama (era el caso del 75.7 por ciento de las mujeres de todas las edades).

El 20.1 por ciento de los hombres y el 8.5 por ciento de las mujeres dijeron haber tenido dificultades para iniciar su actividad como no asalariados. Estas proporciones se mantienen relativamente estables con el transcurso del tiempo. La existencia de dificultades es más frecuente en la industria (el 33.6 por ciento de los que crearon un negocio en esta rama lo mencionaron) y en los restaurantes y hoteles (25.5 por ciento) entre la población masculina. En cambio, no las mencionan mucho para los negocios creados en la agricultura, donde las frecuentes herencias permiten proseguir las actividades sin demasiados pro-

Cuadro 5.5
Distribución de las principales dificultades mencionadas por los migrantes masculinos que iniciaron un negocio al regreso de Estados Unidos a partir de 1975, por periodos (porcentajes)

Periodo de inicio del negocio	Tipos de dificultades al iniciar los negocios				Total
	Financiamiento	Trámites burocráticos	Desconocimiento del negocio	Otros	
1975-1994	48.4	9.3	11.3	31.0	100 (97)
1995-2000	60.0	6.3	6.3	27.5	100 (80)
Total	53.6	7.1	9.7	29.6	100 (177)

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

blemas. Curiosamente, las mujeres que crearon negocios en el comercio mencionan mucho menos haber tenido algún tipo de dificultades para instalarse que los hombres que los abrieron en la misma rama. Esto tal vez se explica por diferentes escalas de inversión entre los sexos, lo que se observa a nivel global.

Los problemas de financiamiento se volvieron, con el transcurso del tiempo, la principal dificultad al iniciar los negocios (cuadro 5.5). Representaba en el último periodo el 60 por ciento de las principales dificultades mencionadas. Los trámites burocráticos y las dificultades generadas por el desconocimiento inicial del manejo de los negocios o la falta de experiencia no parecen haber tenido mucha importancia en el conjunto de las dificultades mencionadas.

El rubro «otros» reúne dificultades relacionadas con proveedores, calificación de la mano de obra, imagen o visibilidad del negocio, etc. Fue en las ramas de la agricultura (61.9 por ciento) y la industria (62.5 por ciento) donde hubo dificultades para iniciar los negocios; entre las más frecuentes figuran las relacionadas con el financiamiento, aunque ciertas ramas —como los transportes— a veces necesitan el mismo capital o más para funcionar. La falta de experiencia como causa principal de dificultades es más frecuente en las ramas de la construcción y el comercio.

Una cuarta parte de los migrantes (el 24.7 por ciento, en general, con proporciones casi idénticas entre hombres con el 24.5 por ciento y las mujeres con el 26.7 por ciento) que crearon su negocio luego de su regreso a México declararon que su experiencia laboral en Estados Unidos les sirvió para crearlo, particularmente los hombres que se instalaron como no asalariados en la rama de restaurantes y hoteles (el 44.7 por ciento de ellos tienen una imagen positiva de su experiencia en el país vecino) y los servicios (31.2 por ciento), y las mujeres que crearon su negocio en esta última rama (55.6 por ciento). En ramas como los transportes o el comercio la experiencia laboral en Estados Unidos parece tener menos influencia en la capacidad de crear o administrar un negocio. Esta opinión se relaciona con el hecho de haber recibido una capacitación o aprendido un oficio en el país vecino. Las respuestas positivas sobre las experiencias laborales en Estados Unidos son mucho más importantes para los migrantes que recibieron algún tipo de capacitación (el 36.6 por ciento de los hombres y el 47.1 por ciento de las mujeres), y aún más entre los migrantes que aprendieron un oficio (el 41.7 por ciento de los hombres y el 50.0 por ciento de las mujeres).

La experiencia laboral en Estados Unidos generalmente fue mucho más benéfica para los hombres que se volvieron patrones a su regreso (el 37 por ciento de ellos declararon que esta experiencia les sirvió para crear su negocio) que para quienes se transformaron en trabajadores por cuenta propia (el 20.8 por ciento expresaron la misma opinión). Se observa también esta discriminación entre la población femenina, pero más atenuada.

Los beneficios aportados por la experiencia migratoria en Estados Unidos que mencionan los migrantes que crearon sus negocios se refieren generalmente al hecho de haber aprendido un oficio o de poder aplicar técnicas aprendidas durante su estancia laboral en el país vecino (48.3 por ciento de ambos sexos). Este rubro es particularmente importante entre los migrantes no asalariados que crearon sus negocios en la agricultura (el 68.6 por ciento mencionan este tipo de beneficios), la industria

(70.8 por ciento), la construcción (60.9 por ciento) y los servicios (63.5 por ciento), ramas que generalmente necesitan conocimientos técnicos relativamente especializados. En cambio, los migrantes que crearon un negocio en la rama del comercio mencionan muy poco (17.2 por ciento) este tipo de beneficio producido por su experiencia laboral en el país vecino, pero ponen mucho más énfasis en otros tipos de beneficios, como el aprendizaje de cierta disciplina de trabajo, de responsabilidades en el cumplimiento de sus labores o de relaciones humanas (62.0 por ciento), conjunto de rubros que representan el 35.1 por ciento del total de las respuestas sobre los tipos de beneficios que recibieron de sus experiencias laborales en Estados Unidos.

La gran mayoría de los migrantes, sea cual sea el sexo, declaran que los patrones mexicanos son menos exigentes con sus empleados que los patrones estadounidenses en cuestiones de disciplina, respeto de los horarios de trabajo, el cumplimiento de las tareas asignadas, etc. Reconocen, así, que la forma de organización del trabajo en Estados Unidos es más estricta en aspectos como la puntualidad (sistemas de sanciones casi inoperantes en México según ellos), el trabajo en equipo, las normas de seguridad, etc. Es muy probable que los migrantes que se volvieron patrones a su regreso a México hayan utilizado en sus negocios, por su experiencia laboral en Estados Unidos, normas más estrictas que otras empresas de las mismas características pero con dueños sin experiencia migratoria en el país vecino. A pesar de ello los migrantes que se volvieron empleadores a su regreso a México generalmente califican muy bien a sus empleados (el 82.6 por ciento declararon que eran buenos o excelentes).

La gran mayoría de los migrantes considera que la capacidad de ahorro en sus ciudades es muy baja o nula, por las escasas remuneraciones. De igual forma, creen que el poco interés de la mano de obra en capacitarse en sus ciudades de origen se debe principalmente a la falta de oportunidades, contra lo que ocurre en Estados Unidos, donde hay muchas más oportunidades en este sentido.

EL FINANCIAMIENTO DE LOS NEGOCIOS

La mayor parte (alrededor del 85 por ciento de la población masculina y el 90 por ciento de la femenina) del capital invertido en los negocios por los migrantes proviene exclusivamente de los ahorros realizados gracias al trabajo migratorio en Estados Unidos (cuadro 5.6). Esta característica se mantiene con el transcurso del tiempo. Apenas el 7.1 por ciento de las inversiones de los hombres y el 5.1 por ciento de las mujeres en negocios corresponden exclusivamente a préstamos. En el resto de los casos el financiamiento fue mixto, pues se combinan los ahorros de los migrantes con los préstamos (es el caso del 6.4 por ciento de la población masculina y el 5.0 por ciento de la femenina).

El peso relativo de los ahorros de los migrantes masculinos en el financiamiento de sus negocios se incrementa regularmente con el aumento de la estancia de trabajo en Estados Unidos, desde el 78.6 por ciento entre los migrantes que trabajaron menos de dos años en el país vecino hasta el 91.1 por ciento de los que duraron diez y más años. El impacto de este factor es menos visible en la población femenina. En cambio, los individuos que tuvieron estancias de trabajo más cortas (menos de dos años) en Estados Unidos recurrieron más a menudo al modo de financiamiento compuesto exclusivamente por préstamos (10.9 por ciento).

Menos del 17 por ciento de los migrantes recurrieron a préstamos para financiar sus negocios. Estos datos se pueden comparar con los resultados de la *Cuenta satélite del subsector informal de los hogares*, que publicó el INEGI a partir de la encuesta de empleo del 1998. Según esta fuente, a nivel nacional (excepto el sector agrícola), el subsector informal de los hogares (esencialmente microempresas y trabajadores por cuenta propia) se concentra en el comercio (30.8 por ciento) y los servicios personales (11.5 por ciento). Casi la totalidad de los recursos utilizados (el 93 por ciento) para crear estas actividades provinieron de sus propios ahorros. Solamente el 2.2 por ciento de los negocios recurrieron a préstamos del sistema bancario.

Cuadro 5.6
Origen del capital invertido en los negocios creados por los migrantes al regresar de Estados Unidos, según el periodo de inicio del negocio y el sexo (porcentajes)

Periodos de inicio de los negocios	Origen de los capitales invertidos en los negocios			Total
	Ahorros propios	Ahorros propios y préstamos	Préstamos	
<i>Hombres</i>				
1975-1984	83.7	8.2	8.2	100 (147)
1985-1994	85.1	8.4	6.5	100 (309)
1995-2000	88.6	4.1	7.2	100 (387)
Total	86.5	6.4	7.1	100 (843)
<i>Mujeres</i>				
Conjunto de los periodos	90.0	5.0	5.0	100 (100)

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

En la EREM cuando hubo uso de préstamos para crear un negocio después del regreso del migrante a México, apenas el 20.2 por ciento (el 3.4 por ciento del total de los negocios, lo que es comparable con los resultados de la encuesta de empleo del INEGI) de los negocios creados por hombres recurrieron al sistema bancario formal, y el 4.4 por ciento a prestamistas particulares. La mayor parte de los recursos prestados provienen de familiares (50.9 por ciento) y de amigos (13.2 por ciento). La situación es similar en los negocios creados por migrantes femeninas, pues recurrieron al sistema bancario formal en el 13.4 por ciento de los casos, y a préstamos familiares en el 60 por ciento de los mismos cuando necesitaron recursos exteriores.

En general, los restaurantes y hoteles y la industria fueron las ramas en las que más se recurrió a los préstamos en los negocios creados por hombres (cuadro 5.7), pero el peso relativo de estos recursos en el total de los recursos de estas ramas (19.2 y 17.3 por ciento, respectivamente) no están muy alejados del promedio global (13.5 por ciento).

Las mujeres que crearon negocios tuvieron una distribución muy similar a la de los hombres en cuanto a los recursos

Cuadro 5.7
 Origen del capital invertido en los negocios creados por los migrantes al regresar
 de Estados Unidos, según ramas de actividad de los negocios y el sexo (porcentajes)

	Ramas de actividad							Total
	Agricultura	Industria	Construcción	Restaurantes- hoteles	Comercio	Transportes	Servicios	
Hombres								
Ahorros propios	89.1	82.7	90.3	80.9	86.6	86.1	86.9	86.5
Ahorros propios y préstamos	5.7	7.1	5.6	6.4	5.7	8.3	7.3	6.1
Préstamos	5.1	10.2	4.2	12.8	7.7	5.6	5.8	7.4
Total	100	100	100	100	100	100	100	100
Número de casos	175	98	72	47	351	36	137	918
Mujeres								
Ahorros propios	-	-	-	-	88.2	-	-	89.9
Ahorros propios y préstamos	-	-	-	-	-	-	-	-
Préstamos	-	-	-	-	6.6	-	-	5.1
Total	-	-	-	-	5.3	-	-	5.1
Número de casos	-	-	-	-	100	-	-	100
	-	-	-	-	76	-	-	99

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

que usaron en las ramas de actividades de estos negocios (esencialmente el comercio).

La distribución de los montos de capital invertidos en los negocios aparece en el cuadro 5.8. Nos hemos limitado a las inversiones realizadas en el periodo 1995-2000 por razones de confiabilidad de los datos. A medida que se retrocede en el tiempo aumentan los riesgos de cometer errores de memoria, por una parte, y la confusión entre viejos y nuevos pesos, por otra. Hemos convertido las cantidades de las respuestas de los migrantes de pesos a dólares según la tasa de cambio promedio del año de creación del negocio, para homogeneizar estas respuestas durante el periodo 1995-2000.

Hemos tomado en cuenta los montos invertidos desde 100 hasta menos de 150 000 dólares por considerar como errores de declaración los montos que están afuera de estos límites. En todos los cuadros con los montos de capital invertidos respetaremos estos límites. Apenas el 15.8 por ciento de los negocios creados únicamente con ahorros propios después del regreso de los migrantes se crearon con un capital superior a los 6 000 dólares, y cerca de la cuarta parte (24.3 por ciento) tuvieron una inversión inicial inferior a los 500 dólares. La distribución de las inversiones de las mujeres es bastante similar a la de los hombres, pero parece concentrarse en los montos más reducidos. El promedio de las inversiones durante este periodo fue de 3 560 dólares para la población masculina y de 2 549 para la femenina. No difieren mucho de las inversiones promedio globales, sumando todas las fuentes de financiamiento y sus combinaciones (ahorros propios y préstamos), que se ubican en 3 686 dólares para los hombres y 2 559 para las mujeres. Cabe señalar, sin embargo, que las inversiones que combinaron recursos propios con algún tipo de préstamo (15 casos durante este periodo) fueron en promedio mucho más altas (6 660 dólares entre los hombres, 5 039 entre las mujeres y 6 442 para el conjunto). Los negocios creados únicamente con préstamos (24 casos durante el periodo) corresponden a inversiones sensible-

Cuadro 5.8
 Distribución porcentual de los negocios creados en el periodo 1995-2000
 únicamente con ahorros propios después del regreso de los migrantes,
 según montos de capital invertidos (en dólares) y sexo de los inversionistas

	Montos de los capitales				Total	Promedio de los mon- tos de las inversiones
	100-499	500-1 499	1 500-5 999	6 000 y más		
Hombres	24.0	25.6	34.1	16.3	100 (258)	3 570
Mujeres	26.5	26.5	35.3	11.8	100 (34)	2 549
Conjunto	24.3	25.7	34.2	15.8	100 (292)	3 452
Promedio	275	934	2 927	13 597	3 452	

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

mente más bajas (1 706 dólares en promedio para el conjunto de los sexos).

Las inversiones más importantes realizadas por hombres durante el periodo 1995-2000 únicamente con ahorros propios después del regreso de Estados Unidos las hicieron en la rama de transportes y comunicaciones (cuadro 5.9). El monto promedio invertido en esta rama (10 019 dólares) representaba alrededor de tres veces la inversión promedio general de la población masculina (3 560 dólares). Los servicios fueron la segunda rama con inversiones sensiblemente más altas (5 432 dólares en promedio) que el promedio general de las ramas. En cambio, es en los restaurantes y hoteles (incluidos los puestos callejeros de comida) donde se observa la inversión promedio más baja (1 331 dólares).

Las inversiones de mujeres, muy concentradas en el comercio, presentan un grado de dispersión menor que las inversiones masculinas, alrededor de 2 550 dólares. Nótese que las inversiones promedio masculinas y femeninas en el comercio están menos dispersas que las realizadas por ambos sexos, lo que refleja cierta homogeneidad de los tipos de actividad en esta rama.

Cuadro 5.9
Inversiones promedio realizadas por los migrantes únicamente con ahorros propios en el periodo 1995-2000, por ramas de actividad y sexo (en dólares)

	Ramas de actividad de los negocios				Total
	Agricultura	Industria	Construcción	Restaurantes-hoteles	
Hombres	3 137	3 352	2 343	1 331	
Mujeres	-	-	-	-	
	Comercio	Transportes	Servicios	Otros	Total
Hombres	2 970	10 019	5 432	4 088	3 560
Mujeres	2 261	-	-	3 014	2 549

Número de casos hombres: 257

Número de casos mujeres: 34

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

Los migrantes masculinos que regresaron durante el periodo 1995-2000 y tienen la situación laboral de patrón en sus ocupaciones invirtieron por lo general alrededor del doble que los que se reinstalaron como trabajadores por cuenta propia (cuadro 5.10). Parece que no es el caso de la población femenina; por el contrario, las inversiones de las trabajadoras por cuenta propia superan un poco el promedio de las inversiones de las mujeres que emplean mano de obra remunerada.

Las diez mayores inversiones realizadas por migrantes en el periodo 1995-2000 únicamente con sus ahorros después de regresar de Estados Unidos superaron los 15 000 dólares y fueron hechas por hombres. De las siete inversiones para instalarse como trabajadores por cuenta propia una fue en la industria, otra en la construcción, dos en el comercio, una en los transportes y las dos restantes en los servicios, con un promedio de inversión de 21 555 dólares. De los tres patrones que completan el grupo uno invirtió en los transportes y dos en los servicios, con una inversión promedio de 49 229 dólares. La mayor inversión del conjunto se hizo en un negocio de la rama de los servicios (taller mecánico), creado con 105 263 dólares de ahorros propios.

Cuadro 5.10
Inversiones promedio realizadas por los migrantes únicamente con ahorros propios en el periodo 1995-2000, por situación laboral y sexo (en dólares)

	Situación laboral		
	Patrones	Trabajadores por cuenta propia	Total
Hombres	6 033	2 884	3 570 (248)
Mujeres	2 238	2 646	2 534 (33)
Promedio	5 491	2 858	3 448 (281)

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

El cuadro 5.11 resume las principales características de los migrantes que regresaron en los años noventa y crearon un negocio durante el periodo 1995-2000 después de su regreso, con una inversión superior a los 15 000 dólares, provenientes de sus propios ahorros o de préstamos para complementarlos (12 casos). Este grupo, compuesto únicamente por hombres, que hicieron las mayores inversiones durante el último quinquenio, mandaba remesas mensuales promedio mucho más elevadas (455 dólares) que el conjunto de los hombres durante el periodo 1990-1999 (323 dólares). Pero existe una gran dispersión en este aspecto en este pequeño grupo, desde 100 hasta 1 000 dólares. Sin embargo, en general, los que eran asalariados antes de emigrar y crearon sus negocios durante los años 1995-2000 a su regreso no transferían montos de dinero más importantes que el promedio de los otros remitentes cuando trabajaban en Estados Unidos (337 dólares mensuales frente a 340 para el conjunto de la población masculina y 277 contra 256 dólares para el conjunto de la población femenina).

La distribución de las remesas entre los diferentes rubros de uso en México tampoco parece constituir un factor de diferenciación importante entre los migrantes inversionistas y los demás. La distribución declarada del uso de las remesas de este pequeño grupo de los mayores inversionistas (el 59.2 por ciento en promedio para la manutención de la familia y el 20.9 por ciento para el rubro «ahorro y creación de negocio») es bastante simi-

lar a la declarada por el conjunto de los hombres que mandaban remesas durante el periodo 1990-1999 (el 64.5 por ciento para el primer rubro mencionado y el 19.1 por ciento para el segundo).

De hecho, son otros los factores que distinguen a este pequeño grupo de inversionistas del periodo 1995-2000 del resto de los migrantes que regresaron en la década de los noventa. En primer lugar, la duración promedio de su estancia de trabajo en Estados Unidos es mucho más importante que la duración promedio general de la población masculina, a pesar de que una cuarta parte de ellos pasó menos de tres años en el país vecino. Más de la mitad de este grupo trabajó diez años y más en Estados Unidos, lo que permitió a unos compensar la precariedad del monto promedio de sus remesas con la duración de la estancia. La permanencia promedio de este pequeño grupo en el país vecino es de 9.5 años. En general, quienes eran asalariados y trabajadores familiares sin remuneración masculinos antes de emigrar y crearon sus propios negocios al regresar a México trabajaron en promedio 6.5 años (5.4 las mujeres) en el país vecino. En cambio, quienes no cambiaron de situación laboral al finalizar su ciclo migratorio y se quedaron con su misma situación de asalariados que tenían antes de trasladarse a Estados Unidos trabajaron en promedio 4.1 años en este país (3.2 años las mujeres). La duración de la estancia de trabajo en Estados Unidos parece ser un factor importante en el proceso de transformación de la situación laboral, en gran medida por la acumulación de capital que permite.

En segundo lugar, en el pequeño grupo de los mayores inversionistas son pocos (cuatro de los 12 casos) los individuos que no recibieron capacitación en su trabajo o no aprendieron un oficio durante su estancia en Estados Unidos, mientras que la mayoría lo hizo. Recordemos que de la población migrante en general, casi tres cuartas partes (el 73.7 por ciento de los hombres y el 78.9 por ciento de las mujeres) regresaron del país vecino sin haber recibido ningún tipo de capacitación o aprendiendo algún oficio. Es obvio que, como se había señalado, esta for-

Cuadro 5.11

Principales características de los migrantes que regresaron en los años noventa y crearon su negocio durante el periodo 1995-2000, después de su regreso, con una inversión superior a los 15 000 dólares

Características	Caso 1	Caso 2	Caso 3	Caso 4	Caso 5	Caso 6
Ciudad	Tepatitlán	Tepatitlán	Acámbaro	Acámbaro	Jerez	Jerez
Sexo	hombre	hombre	hombre	hombre	hombre	hombre
Edad en 2000	35	40	36	35	40	50
Años de escolaridad	9	16	7	12	11	9
Parentesco en el hogar	jefe	jefe	jefe	jefe	jefe	jefe
Tamaño del hogar ¹	5	5	8	5	4	3
País de primera actividad	México	México	México	México	Estados Unidos	México
Rama de primera actividad	comercio	agricultura	comercio	industria	industria	industria
Situación laboral de primera actividad	TFSR ²	TFSR	asalariado	asalariado	asalariado	asalariado
Rama de actividad antes de emigrar	comercio	servicios	comercio	industria	-	servicios
Situación laboral antes de emigrar a Estados Unidos	TFSR ²	asalariado	asalariado	asalariado	-	asalariado
Año de la primera migración a Estados Unidos	1981	1989	1982	1980	1977	1970
¿Tenía un plan de trabajo para el regreso a México?	sí	sí	no	sí	no	no
Tipo de plan	poner su negocio	poner su negocio	-	poner su negocio	-	-
Residencia en Estados Unidos	California	California	California	California	California	California
Rama de primera actividad en Estados Unidos	restaurante	servicios	agricultura	industria	industria	industria

Ingresos en Estados Unidos (dólares) ³	8.25/hora	3 500/mes	6.50/hora	500/semana	800/semana	7.35/hora
Monto mensual promedio de las remesas (en dólares)	1 000	200	300	1 000	1 000	400
¿Recibió capacitación en Estados Unidos?	no	no	no	no	si	no
¿Aprendió un oficio en Estados Unidos?	si	si	no	si	si	no
Año de regreso a México	1992	1991	1996	1997	1994	1994
Tiempo real pasado en Estados Unidos (años)	11	2	7	10	17	10
Año de creación del negocio	1995	1995	1996	1997	1997	1999
Monto del capital invertido (dólares)	24 242	18 181	19 607	24 242	37 359	15 789
Origen del capital	ahorros	ahorros	ahorros	ahorros	ahorros y préstamo	ahorros y préstamo
Rama de actividad al regreso	transporte	servicios (médico)	comercio	industria (tabiques)	agricultura (ganadería)	comercio (refacciones)
Número de empleados no remunerados	0	0	0	0	0	0
Número de empleados remunerados	5	2	0	0	2	1
¿Le sirvió su experiencia en Estados Unidos?	si	si	no	no	si	si
Ingresos actuales en México	15 000/mes	10 000/mes	150/día	100/día	260/día	1 500/mes
Vivienda	rentada	propia	propia	papás	propia	propia
Negocio en la vivienda	no	no	no	no	no	no
Ciudad	Caso 7	Caso 8	Caso 9	Caso 10	Caso 11	Caso 12
Sexo	Jerez	Tlaltenango	Tlaltenango	Tepatlitlán	Tepatlitlán	Ameca
Edad en 2000	hombre	hombre	hombre	hombre	hombre	hombre
Años de escolaridad	33	38	37	32	26	23
	6	6	6	4	6	9

Continúa...

Continúa ...

Características	Caso 7	Caso 8	Caso 9	Caso 10	Caso 11	Caso 12
Parentesco en el hogar	jefe	jefe	jefe	jefe	hijo	jefe
Tamaño del hogar ¹	5	4	5	5	6	3
País de primera actividad	México	México	México	México	México	México
Rama de primera actividad	agricultura	servicios	agricultura	agricultura	agricultura	agricultura
Situación laboral de primera actividad	TFSR	asalariado	asalariado	asalariado	asalariado	asalariado
Rama de actividad antes de emigrar	agricultura	servicios	agricultura	construcción	agricultura	agricultura
Situación laboral antes de emigrar a Estados Unidos	TFSR	asalariado	asalariado	asalariado	asalariado	asalariado
Año de la primera migración a Estados Unidos	1983	1988	1977	1986	1995	1996
¿Tenía un plan de trabajo para el regreso a México?	no	sí	no	no	sí	sí
Tipo de plan	-	poner su negocio	-	-	-	poner su negocio
Residencia en Estados Unidos	California	Georgia	California	California	California	California
Rama de primera actividad en Estados Unidos	agricultura	construcción	agricultura	industria	construcción	construcción
Ingresos en Estados Unidos (dólares) ³	400/semana	4.50/hora	240/semana	10/hora	8/hora	12/hora
Monto mensual promedio de las remesas (dólares)	n.c.	500	100	200	200	100
¿Recibió capacitación en Estados Unidos?	no	no	sí	sí	no	no
¿Aprendió un oficio en Estados Unidos?	no	no	sí	sí	sí	no
Año de regreso a México	1998	1998	1996	1998	1997	1997

Tiempo real pasado en Estados Unidos (años)	15	10	19	10	2	1
Año de creación del negocio	1999	1999	1996	1999	1997	1997
Monto del capital invertido (dólares)	15 789	15 789	20 000	105 263	23 661	18 680
Origen del capital	ahorros	ahorros	ahorros	ahorros	ahorros	ahorros
Rama de actividad al regreso	transporte (taxista)	servicios (diversiones)	construcción (demolición)	servicios (mecánico)	transporte	comercio
Número de empleados no remunerados	0	0	0	0	0	0
Número de empleados remunerados	0	0	0	2	0	0
¿Le sirvió su experiencia en Estados Unidos?	no	no	sí	sí	no	no
Ingresos actuales en México	2 000/mes	n.c	200/día	250/día	5 000/mes	8 000/mes
Vivienda	propia	prestada	propia	propia	papás	rentada
Negocio en la vivienda	no	no	no	no	no	no

¹ Número de personas presentes.

² TISA: trabajador familiar sin remuneración.

³ Ingresos promedio durante los últimos años en Estados Unidos.

Fuente: EREM, IRD/DEE-Ineser, 1999-2000.

mación del capital humano es en buena medida función de la duración de la estancia en Estados Unidos y aparece como un subproducto de esta permanencia. Se había señalado en un capítulo anterior la posibilidad de que hubiera cierta influencia de la formación del capital humano en Estados Unidos en los cambios de asalariado a no asalariado, lo cual parece tener cierto peso en el caso de los inversionistas mayores.

Se puede estimar que los migrantes que cambiaron de situación laboral a su regreso a México creando sus propios negocios durante el periodo 1995-2000 utilizaron alrededor del 14 por ciento de las remesas que enviaron a sus lugares de origen para financiarlos. Aun cuando el monto promedio de estas inversiones parece débil, es relativamente coherente con los demás parámetros (duración del ciclo migratorio, tasa de ahorro, monto de las remesas, proporción declarada de ellas asignada al rubro «ahorros e inversiones») del sistema que conforman. Recordemos que durante la década de los noventa la asignación de parte de las remesas al rubro «ahorros y financiamiento de negocios» se ubicaba entre el 15 y el 20 por ciento para ambos sexos.

Si se considera al conjunto de los migrantes reinstalados en el mismo periodo, sea cual sea su situación laboral en el momento de la encuesta, el monto global de las inversiones productivas realizadas por una parte de ellos durante este periodo representa alrededor del 6 por ciento del total de las remesas enviadas por esta parte de los migrantes durante su estancia en Estados Unidos, lo cual hace pensar que existe cierta posibilidad de incrementar este porcentaje de las remesas globales utilizado para inversiones productivas.

LOS EMPLEOS CREADOS POR LOS MIGRANTES

Poco menos del 10 por ciento de los hombres y las mujeres que crearon un negocio (9.0 por ciento de la población masculina y 7.9 por ciento de la femenina) a su regreso de Estados Unidos, sea cual sea el periodo de creación, tuvieron socios en la creación de sus negocios. La existencia de socios es más frecuente

(el 11.6 por ciento de la población masculina y el 15.4 por ciento de la femenina) cuando los no asalariados son patrones que cuando son trabajadores por cuenta propia. También es un poco más frecuente en las ramas de los servicios, la industria y la construcción. Se trata más a menudo de papás o hermanos (el 45.4 por ciento de la población masculina y el 44.4 por ciento de la femenina). El resto de los socios son parientes (el 39.2 por ciento en la población masculina y el 44.4 por ciento de la femenina) y no parientes. Los socios que provienen de la familia directa (padres/hermanos) son más frecuentes en las ramas de los servicios, la construcción y los transportes.

Alrededor del 20 por ciento de los negocios emplean mano de obra no remunerada (cuadro 5.12), sobre todo en la rama de restaurantes y hoteles. La gran mayoría (86 por ciento) son hijos o esposas, los papás o hermanos representan el 7.5 por ciento de esta mano de obra.

Más de la mitad (58 por ciento) de los negocios que emplean mano de obra no remunerada dan ocupación a una sola persona, y el 25 por ciento a dos. El promedio general por negocio es de 1.74 personas. Los promedios más elevados de TFSR se encuentran en la construcción o la industria cuando son negocios manejados por hombres. Si incorporamos a todos los negocios creados después de la reinstalación de los migrantes en México que emplean o no mano de obra no remunerada, el promedio general de empleos no remunerados por negocio es de 0.34 personas.

Casi una cuarta parte (el 24.1 por ciento) de los hombres que crearon un negocio después de regresar de Estados Unidos tuvieron empleados remunerados (cuadro 5.13), sobre todo en la construcción (el 41.7 por ciento de los negocios de esta rama), la industria (el 34.0 por ciento) y los transportes (el 32.4 por ciento).

Entre la población femenina esta proporción alcanza el 15.8 por ciento del total, y el 37.5 por ciento en los servicios. El 39.3 por ciento de los negocios creados por los migrantes después de su reinstalación en México emplean a una sola perso-

Cuadro 5.12

Proporción de negocios creados por migrantes a su regreso de Estados Unidos que emplean TFSR, por ramas de actividad y sexo de los responsables del negocio, y promedio de TFSR por negocio (promedios), según rama de actividad

	Ramas de actividad de los negocios				Total
	Agricultura	Industria	Construcción	Restaurantes-hoteles	
Hombres	22.0	22.3	4.9		47.8
Promedio	1.81	2.10	2.25		1.65
Mujeres	-	50.0	-		27.3
Promedio	-	1.0	-		1.0
	Comercio	Transportes	Servicios	Otros	Total
Hombres	23.9	0.0	10.7	0.0	19.8 (944)
Promedio	1.79	-	1.37	-	1.78
Mujeres	21.1	-	11.1	-	20.4 (103)
Promedio	1.44	-	-	-	1.37

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

na, y el 82.7 por ciento a menos de cinco. El 13.5 por ciento dan empleo a entre cinco y nueve personas, y solamente el 3.7 por ciento tienen 10 empleados o más. Los negocios que más personas tienen pertenecen a las ramas de transportes (una empresa con 30 empleados) y la industria (dos empresas, una con 25 y otra con 18). Los promedios de empleados son más altos en estas dos ramas: 4.55 por ciento en los transportes y 3.91 en la industria, cuando los patrones son hombres. En cambio, es en las ramas de restaurantes y hoteles (1.85 empleados) y servicios (1.97) que se encuentran los promedios más bajos. Los promedios generales se ubican en 2.85 empleados para los patrones masculinos y 1.59 para los patrones femeninos, lo que da un promedio general de 2.85 por negocio para ambos sexos. Para el total de los negocios creados (patrones y trabajadores por cuenta propia) después del regreso de los migrantes, el promedio de empleados remunerados por negocio es de 0.67.

Cuadro 5.13

Proporción de negocios creados por los migrantes después de su reinstalación en México que emplean mano de obra remunerada por sexo de los responsables de los negocios y ramas de actividad, y promedio de empleados remunerados por negocio en cada rama de actividad (promedio)

	Ramas de actividad de los negocios				
	Agricultura	Industria	Construcción	Restaurantes-hoteles	
Hombres	18.6	34.0	41.7		28.9
Promedio	3.42	3.91	3.06		1.85
Mujeres	-	-	-		10.0
Promedio	-	-	-		1.0
	Comercio	Transportes	Servicios	Otros	Total
Hombres	16.8	32.4	29.3	11.1	24.1 (945)
Promedio	2.61	4.55	1.97	2.0	2.95
Mujeres	14.5	100	37.5	-	15.8 (101)
Promedio	1.25	3.0	2.67	-	1.59

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser-CUCEA, 1999-2000.

Son más recientes los negocios que emplean mano de obra asalariada y más bajos sus promedios de empleados: en los negocios creados antes de 1974 dicho promedio era de 3.78, y disminuye constantemente hasta 3.58 para los negocios creados en 1975-1984, 2.81 para los de 1985-1994 y 2.50 para los de 1995-2000. Es muy probable que, además de un proceso de consolidación del funcionamiento de los negocios con el tiempo, haya un fenómeno de reemplazo de la mano de obra no remunerada por mano de obra asalariada a medida que se independizan los hijos, por ejemplo. En el cuadro 5.14 se resumen los diferentes tipos de empleos de los negocios creados por los migrantes a su regreso de Estados Unidos.

Cerca de dos terceras partes (el 62.2 por ciento) de los negocios creados son unipersonales. Estos casos son un poco más frecuentes en los servicios, la agricultura y el comercio, pero sensiblemente más raros en los restaurantes y hoteles. Esta última rama emplea mucho más trabajadores familiares sin re-

Cuadro 5.14
 Distribución de los negocios creados por migrantes a su regreso de Estados Unidos, según el tipo de empleos creados y por ramas de actividad, sea cual sea el sexo del responsable del negocio (porcentajes)

Ramas	No emplean mano de obra	Emplean sólo TFSR	Emplean solamente asalariados	Emplean asalariados y TFSR	Total
Agricultura	65.6	17.8	12.8	3.9	100 (180)
Industria	53.8	15.1	23.7	7.5	100 (93)
Construcción	57.5	5.0	37.5	0.0	100 (80)
Restaurantes-hoteles	38.9	35.2	18.5	7.4	100 (54)
Comercio	65.0	18.9	12.9	3.2	100 (412)
Transportes	63.9	0.0	36.1	0.0	100 (36)
Servicios	66.2	7.9	23.0	2.9	100 (139)
Total	62.2	15.9	18.5	3.4	100 (999)

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

muneración que las demás. En cambio, la construcción y los transportes emplean más asalariados. Por último, es en la industria y en los restaurantes y hoteles que se encuentra más a menudo una combinación de TFSR y asalariados.

El promedio de empleos creados por los migrantes reinstalados a su regreso de Estados Unidos como no asalariados es de un empleo (1.01 exactamente) por cada migrante, que se distribuye de la siguiente manera: 0.67 empleos remunerados y 0.34 empleos no remunerados (TFSR).

Si ahora tomamos en cuenta al conjunto de los migrantes que regresaron, sea cual sea su situación laboral al regreso (asalariado o no asalariado) y para el conjunto de los periodos de regreso, cada migrante de regreso habrá creado 0.31 empleos (0.096 como TFSR y 0.204 empleos como asalariados).

LOS NEGOCIOS DESAPARECIDOS

Como dijimos antes, en lo referente a las trayectorias laborales, una fracción de los negocios creados por los migrantes desaparecieron al cambiar sus responsables de situación laboral después de cierto tiempo de dirigirlos. El 9 por ciento de los negocios

creados desde 1975 al regreso de los migrantes desaparecieron entre esta fecha y el momento de la encuesta. Los responsables de ellos (patrones o trabajadores por cuenta propia) se volvieron asalariados durante este lapso de tiempo (92.2 por ciento) o muy raramente TFSR (7.8 por ciento), lo que ocurre a veces en la rama agrícola. El cuadro 5.15 contiene las tasas de desaparición de estos negocios por ramas de actividad.

La tasa de desaparición de los negocios fue más elevada en la construcción (16.5 por ciento) y la agricultura (13.3 por ciento). Fue mínima en el comercio (6.4 por ciento) y los servicios (6.9 por ciento). La distribución por sexo de los responsables de los negocios desaparecidos es idéntica a la de los negocios que seguían funcionando en el momento de la encuesta (91.1 por ciento eran hombres y 8.9 por ciento mujeres). El 42.3 por ciento fueron creados durante el periodo 1995-2000, una distribución muy parecida a la de los negocios que siguen funcionando (46.3 por ciento fueron creados durante este periodo). La estructura del financiamiento también fue muy parecida a la de los negocios que siguen operando, con una muy fuerte proporción de negocios creados únicamente con ahorros propios (87.3 por ciento). La proporción de patrones (22.6 por ciento) entre estos no asalariados que crearon su negocio era del mismo orden que entre los no asalariados que conservaron su situación laboral (24.1 por ciento) hasta el momento de la encuesta.

Dos características distinguen a estos dos grupos de negocios. La primera concierne al monto de los financiamientos. Para los negocios creados durante el periodo 1995-2000 que seguían funcionando en el momento de la encuesta el monto promedio fue de 3 520 dólares, pero era apenas de 2 236 dólares para los negocios creados en el mismo periodo y que desaparecieron. La segunda característica de los negocios que desaparecieron es que generalmente empleaban más mano de obra, pues tenían en promedio 2.1 trabajadores sin remuneración y 3.2 asalariados, mientras que los que siguen operando tenían 1.7 TFSR y 2.9 asalariados, respectivamente. Parece que

Cuadro 5.15
 Tasas de desaparición de los negocios creados a partir de 1975
 al regreso de los migrantes por ramas de actividad al regresar a México
 (porcentajes)

Ramas de actividad			
Agricultura	Industria	Construcción	Restaurantes- hoteles
13.3	9.2	16.5	8.5
Comercio	Transportes	Servicios	Total
6.4	11.4	6.9	9.0 (1 003)

La cifra entre paréntesis corresponde al número de casos.

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

la falta de capitalización de estos negocios fue una de las principales causas de su desaparición.

Más de una tercera parte (el 37.5 por ciento) de los negocios desaparecieron por quiebra, según declararon sus responsables. El 57.1 por ciento cerraron por razones diversas (enfermedades, divorcios...), y una parte muy pequeña de los no asalariados abandonaron su situación de patrones o trabajadores por cuenta propia para volverse asalariados y beneficiarse con los servicios del Seguro Social. Sin embargo, es posible que una pequeña parte de estos negocios no hayan desaparecido realmente, sino que cambió el responsable de su operación, por ejemplo del jefe de hogar a la esposa, mientras que el esposo se vuelve asalariado para diversificar y aumentar las fuentes de ingresos del hogar.

La desaparición de una parte de los negocios creados por los migrantes se traduce también en parte en un cambio de rama de actividad de los responsables de ellos. El 39.7 por ciento de estos patrones y trabajadores por cuenta propia (40.4 por ciento de los hombres y 28.6 por ciento de las mujeres) que dejaron sus negocios para convertirse en asalariados cambiaron también de rama de actividad. Estos casos son muy frecuentes en los negocios creados en los transportes y en los

restaurantes y hoteles, cuando eran negocios manejados por hombres. En cambio, los hombres que abandonan sus negocios en las ramas del comercio, la construcción o los servicios se quedan con más frecuencia a trabajar como asalariados en las mismas ramas de actividad.

6. *Las perspectivas*

LAS PERSPECTIVAS DE LOS EX MIGRANTES

Se hizo una serie de preguntas a los ex migrantes sobre sus perspectivas de movilidad profesional o geográfica, para tratar de evaluar su grado de satisfacción y su percepción acerca del porvenir. Uno de los principales resultados de estas preguntas tiene que ver con la fuerte proporción de ex migrantes deseosa de trabajar de nuevo en Estados Unidos (cuadro 6.1), tanto hombres como mujeres. Cerca de la mitad (el 45.9 por ciento de los hombres y el 43.5 por ciento de las mujeres) piensan emigrar nuevamente al país vecino si se presenta la oportunidad. Estas proporciones son muy elevadas (más del 56 por ciento) hasta los 40 años para los hombres, y siguen siendo bastante altas hasta los 60 años (todavía alcanzan el 27.1 por ciento para el grupo de 55-59 años). Son por lo general más bajas en la población femenina de edades jóvenes, hasta los 40 años, pero del mismo orden o superior después de esta edad.

Estas respuestas según la edad reflejan en parte la situación laboral, como se vio anteriormente. Los patrones y trabajadores por cuenta propia, mejor representados en la parte alta de la pirámide de edades, son menos proclives a proyectar una nueva migración a Estados Unidos, en lo que se combinan el efecto de la edad y la situación laboral. Se puede pensar que los ingresos de los trabajadores por cuenta propia, generalmente superiores a los que perciben los asalariados, y el hecho de que

Cuadro 6.1

Proporción de ex migrantes que desean regresar a trabajar en Estados Unidos, según grupos de edades, situación laboral en el momento de la encuesta y sexo (porcentajes)

	Grupos de edades										Total
	15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60 y más	
Hombres	85.7	70.8	67.2	56.5	57.3	40.5	35.4	31.8	27.1	9.8	45.9 (4 220)
Mujeres	68.8	59.5	48.0	51.3	47.4	39.0	41.3	30.9	26.7	20.5	43.5 (875)
	Patrones y trabajadores por cuenta propia										Total
Hombres											Asalariados 51.6
Mujeres											Otros ¹ 53.2
											Total 46.2 (3 772)
											Asalariados 45.2
											Otros ¹ 21.7
											Total 41.4 (302)

¹ Esencialmente trabajadores familiares sin remuneración. Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos. Fuente: EREM, IND/DEF-Ineser, 1999-2000.

no dependen de un patrón (cierta libertad de horario y la posibilidad de modular la intensidad del trabajo) son factores que limitan que ellos tengan un nuevo proyecto migratorio. Sin embargo, cabe resaltar que más de un tercio (el 34.8 por ciento de los hombres y el 39.2 por ciento de las mujeres) de quienes trabajan por cuenta propia y de los patrones piensan emigrar otra vez a Estados Unidos.

La duración total de la estancia en Estados Unidos parece influir en la perspectiva de una nueva migración. La proporción de encuestados que piensan ir de nuevo a trabajar al país vecino fluctúa entre el 43.6 por ciento de los hombres que pasaron dos o tres años en este país y el 51.6 por ciento de los que pasaron cuatro años allá. La tendencia es idéntica para las mujeres. Cabe hacer notar que los individuos que trabajaron 10 años y más en Estados Unidos tienen la misma propensión (el 45.8 por ciento de los hombres y el 41.7 por ciento de las mujeres) a proyectar una nueva migración que el promedio general.

Otros factores, como el estado civil y la posición en el hogar, influyen en las respuestas. Así, el 62.7 por ciento de los hombres solteros y el 51.6 por ciento de las mujeres solteras proyectan una nueva migración, contra el 43.7 y el 41.5 por ciento, respectivamente, de los hombres y las mujeres casados. En realidad se trata de un efecto asociado también a la edad. Observamos los mismos resultados en la población de hijos(as), que son mucho más propensos a iniciar una nueva migración que los jefes de hogares.

El principal motivo para emprender eventualmente un nuevo desplazamiento a Estados Unidos es la diferencia de ingresos entre los dos países. Más de dos terceras partes (el 70.5 por ciento) de los hombres justifican este proyecto afirmando que «allá se gana más». La situación laboral no parece influir mucho en este sentido, pues el 72.4 por ciento de los asalariados y el 67.5 por ciento de los trabajadores por cuenta propia masculinos dieron esta respuesta para explicar su eventual desplazamiento. La falta de trabajo en México representa apenas el

6.7 por ciento de las respuestas, y no hay diferencia entre asalariados y trabajadores por cuenta propia. Otra pequeña proporción (6.3 por ciento) de las respuestas se refiere a la preferencia del modo de vivir estadounidense («me gusta Estados Unidos») respecto a la vida en México. Las respuestas asociadas al hecho de no pensar en tener un nuevo desplazamiento de trabajo a Estados Unidos se pueden dividir en tres grupos. En primer lugar, un grupo importante (44 por ciento) se refiere al modo de vivir de los dos países («no me gusta Estados Unidos», «se vive mejor en México»). El segundo grupo (24 por ciento) se considera demasiado viejo para emprender una nueva migración. Por último, el tercer grupo (21.7 por ciento) refiere que tiene un trabajo estable o satisfactorio y no siente la necesidad de emigrar de nuevo.

A la pregunta ¿piensa usted que trabajar por cuenta propia tiene ventajas sobre el trabajo asalariado? la gran mayoría (el 84.3 por ciento de los hombres y el 78.2 por ciento de las mujeres) de los ex migrantes dieron una respuesta positiva (cuadro 6.2). La proporción más débil (71.4 por ciento) de respuestas positivas según la situación laboral y el sexo corresponde a la población femenina asalariada. Esto indica que es una idea muy difundida entre la población activa que la situación de no asalariado (trabajador por cuenta propia en general) permite mejorar su situación respecto a la de asalariado.

La principal ventaja que resaltan las respuestas positivas concierne al nivel de ingresos. El 56.4 por ciento de los hombres y el 47.3 por ciento de las mujeres que piensan que el trabajo por cuenta propia tiene ventajas sobre el asalariado, se refieren esencialmente a que los ingresos son superiores. Esta proporción es la más alta (60.8 por ciento) entre los hombres que eran asalariados en el momento de la encuesta. De los trabajadores masculinos por cuenta propia, la mayoría (48.4 por ciento) indica también que se trata de la ventaja más importante, pero una fuerte proporción (34.7 por ciento) subraya que la mayor ventaja es no depender de un patrón («nadie te manda», «eres tu pro-

Cuadro 6.2
 Proporción de ex migrantes que piensan que la situación de trabajador
 por cuenta propia tiene ventajas sobre el trabajo asalariado,
 según la situación laboral en el momento de la encuesta y el sexo (porcentajes)

	Situación laboral				Total
	Patrón	Trabajador por cuenta propia	Asalariado	Otro ¹	
Hombres	93.8	89.5	81.3	81.7	84.3 (3 762)
Mujeres	100.0	85.4	71.4	87.0	78.2 (280)

¹ Esencialmente trabajadores familiares sin remuneración.
 Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.
 Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

pio patrón», «trabajas cuando quieres»...). Entre los trabajadoras por cuenta propia esta respuesta (39.7 por ciento) supera ligeramente a la comparación de ingresos (38.2 por ciento). Una pequeña proporción (el 8.2 por ciento de los hombres y el 11.7 por ciento de las mujeres) considera que la principal ventaja de no ser asalariado consiste en trabajar menos. Esta respuesta se distribuye de manera similar según la situación laboral de la población masculina, pero es mucho más frecuente (16.1 por ciento) entre las mujeres que trabajan por cuenta propia, lo que refleja la aspiración a conciliar mejor la vida laboral con la vida familiar.

Entre las respuestas que consideran que el trabajo asalariado tiene ventajas sobre el trabajo por cuenta propia, destaca la irregularidad (o inseguridad) de los ingresos de quienes trabajan de esta manera, que mencionan el 44.6 por ciento de los hombres y el 49 por ciento de las mujeres. Estas proporciones son muy similares entre los trabajadores por cuenta propia y los asalariados. Otro grupo no despreciable (el 20.8 por ciento de los hombres y el 15.1 por ciento de las mujeres) destaca la falta de prestaciones sociales (particularmente el acceso al Seguro Social). Pero este tema, contrariamente a lo que se pudiera pensar, no tiene en general la importancia que ha adquirido en economías más desarrolladas, o tal vez en las grandes ciudades mexicanas.

Alrededor de la tercera parte de los encuestados (el 33 por ciento de los hombres y el 31.3 por ciento de las mujeres) piensan cambiar de situación laboral en el mediano plazo (cuadro 6.3). Naturalmente, en la población masculina asalariada o TFSR se encuentran las proporciones más importantes (40.4 y 39.3 por ciento, respectivamente) de respuestas positivas, lo que coincide con los datos anteriores. En el caso de los asalariados se trata de la aspiración a trabajar por cuenta propia o a crear una microempresa, mientras que una parte de los TFSR esperan heredar el negocio en el cual laboran.

Cuadro 6.3
Proporciones de individuos que piensan cambiar de situación laboral en el mediano plazo, según situación actual y sexo (porcentajes)

	Situación laboral en el momento de la encuesta				Total
	Patrón	Trabajador por cuenta propia	Asalariado	Otro ¹	
Hombres	16.0	17.5	40.4	39.3	33.0 (3 680)
Mujeres	26.7	30.8	33.5	19.0	31.3 (288)

¹ Esencialmente trabajadores familiares sin remuneración.

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

Por el contrario, los patrones y trabajadores por cuenta propia son muy poco proclives a considerar un cambio de situación laboral a la de asalariado, excepto en el caso de las mujeres, que presentan una distribución muy diferente a la de la población masculina. Es posible que los niveles de ingresos de las no asalariadas no se diferencien mucho de los de las mujeres asalariadas, lo que explica en parte la configuración de la distribución.

Los asalariados explican esta perspectiva de cambio de situación laboral a no asalariado principalmente porque piensan percibir ingresos superiores en la nueva situación (49.6 y 42.0 por ciento, respectivamente, en los hombres y las mujeres), y por la libertad que piensan ganar (31.9 y 44.0 por ciento

de hombres y mujeres, respectivamente) en términos de cantidad de trabajo y las condiciones de éste. Como se mencionó antes, las mujeres privilegian aquí también ligeramente esta última explicación para justificar su elección respecto al factor ingresos. Los no asalariados con ingresos (patrones y trabajadores por cuenta propia) privilegian también el factor ingresos para pensar en regresar al trabajo asalariado, sobre todo las mujeres, lo cual indica que los ingresos promedio de ellas con esta situación laboral no deben ser muy diferentes de los que perciben las asalariadas. El supuesto tiempo promedio de trabajo de las otras situaciones («se trabaja menos») desaparece aquí casi por completo como factor explicativo sea cual sea la situación laboral de los encuestados cuando se les pregunta su opinión sobre las ventajas comparativas de las situaciones que examinamos anteriormente.

Entre los encuestados asalariados que no piensan cambiar de situación laboral en el mediano plazo, la mayoría (el 40.3 por ciento de los hombres y el 48.1 por ciento de las mujeres) lo justifica por considerarse satisfecha con su condición laboral en lo general. El 19.8 por ciento de los hombres y el 18 por ciento de las mujeres afirman que no tienen ahorros suficientes para establecerse por cuenta propia o crear una micro-empresa; el 15.7 por ciento de los hombres y el 14 por ciento de las mujeres explican que la razón principal es tener un trabajo seguro (probablemente en el sector público o en grandes empresas del sector formal). Solamente el 4 por ciento de la población tanto masculina como femenina expresa que su falta de interés se debe a lo variables que son los ingresos de los no asalariados. Muy pocas respuestas se refieren explícitamente a la falta de capacitación o de experiencia para establecer un negocio.

Como se puede constatar en estas series de opiniones, la problemática de los ingresos comparativos entre asalariados y no asalariados es muy importante, sobre todo la de quien cambia de asalariado a trabajador por cuenta propia, y hace falta profundizar en el tema con los datos disponibles.

INGRESOS DE ASALARIADOS Y TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA

Los datos de la Encuesta sobre la Reinserción de los Migrantes Internacionales (EREM) no muestran gran diferencia en el tiempo de trabajo semanal de la población presente según la situación laboral, contra lo que piensa una parte de los encuestados. El promedio de horas que trabajan por semana es de 49.4 y 46, respectivamente, para las poblaciones masculina y femenina que trabajan por cuenta propia, y 48.8 y 44.2 horas, respectivamente, para ambas poblaciones de asalariados. En general, se puede constatar que los no asalariados trabajan un poco más que los asalariados.

Los ingresos diarios y mensuales de los presentes en las seis ciudades encuestadas de la EREM aparecen en el cuadro 6.4. Como se puede constatar, los ingresos declarados por los trabajadores por cuenta propia son superiores a los de los asalariados para ambos sexos. Contra lo que se podía suponer, las diferencias parecen más importantes para la población femenina de asalariados y trabajadores por cuenta propia que para la población masculina. Estas diferencias se observan para los dos sexos en todas las ramas de actividades excepto en los servicios, donde las remuneraciones diarias son ligeramente más altas para los asalariados que para quienes trabajan por cuenta propia. Si además de las ramas de actividades incluimos a los grupos de edades para tener en cuenta las especificidades de los asalariados y los no asalariados (distribución diferente en estas dos variables), los ingresos de los trabajadores por cuenta propia son superiores a los de los asalariados en 80 y 87 por ciento de los casos, respectivamente, según las declaraciones de ingresos por día y por mes.

Según datos de las encuestas del Programa sobre Educación, Salud y Alimentación (Progesa, archivo Encel 99N), en las zonas rurales marginadas del país los trabajadores por cuenta propia perciben ingresos inferiores a los de obreros o empleados no agrícolas pero superiores a los jornaleros o peones agrícolas cuando declaran los ingresos por día. Cuando se trata de remune-

Cuadro 6.4
Ingresos promedio de los presentes encuestados por día y por mes,
según situación laboral y sexo (pesos)

	Por día		Por mes	
	Asalariado	No asalariado ¹	Asalariado	No asalariado ¹
Hombres	92.7 (1 333)	114.3 (402)	2 561 (1 533)	3 551 (398)
Mujeres	77.0 (172)	107.9 (80)	2 283 (518)	2 507 (79)

¹ Trabajadores por cuenta propia.

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.

Las declaraciones por día y por mes son independientes entre sí.

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

raciones semanales, los ingresos de los diferentes grupos de situaciones laborales son del mismo orden entre obreros y empleados no agrícolas (368.90 y 261.40 pesos, respectivamente, para hombres y mujeres) y trabajadores por cuenta propia (365.10 pesos para los hombres y 241.20 pesos para las mujeres).

En los datos de la Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica (ENADID 1997) los ingresos por trabajo de la región (Jalisco, Guanajuato y Zacatecas) son relativamente homogéneos para asalariados (obreros y empleados) y trabajadores por cuenta propia en las poblaciones masculina y femenina. Los trabajadores por cuenta propia percibían en 1997 en promedio 2 100 pesos los hombres y 1 606 pesos las mujeres, mientras que los empleados y obreros percibían 2 042 y 1 709 pesos, respectivamente.

Según la *Cuenta satélite del subsector informal* de los hogares publicada por el INEGI a partir de los datos de la encuesta sobre empleo de 1998, el 28.5 por ciento de la población mexicana ocupada fuera de la rama agrícola pertenece al sector informal, que genera el 12.7 por ciento del PIB de México. Es una población predominantemente masculina (63.1 por ciento) que se concentra en las ramas del comercio (30.8 por ciento) y los servicios personales (11.5 por ciento). Para poco más de un tercio de esta población (35.9 por ciento) el autoempleo sirve para complementar el ingreso del hogar, mientras que otro tercio (33.1

por ciento) crearon su actividad con la perspectiva de obtener ingresos superiores a los que percibían como asalariados.

Como se puede constatar con estos datos de diferentes fuentes, los resultados de la comparación de los ingresos por trabajo entre asalariados (generalmente obreros y empleados no agrícolas) y trabajadores por cuenta propia difiere según sea el medio rural, semiurbano o urbano. Si se incluye entre los asalariados a peones y jornaleros, la comparación se vuelve en general favorable a los no asalariados como en la EREM, que no distingue entre los diferentes tipos de asalariados.

Si se analizan los resultados del censo de 2000 en cuanto a ingresos por trabajo por situación laboral, para el estado de Jalisco, por ejemplo, la situación es bastante clara. Los ingresos de los trabajadores masculinos por cuenta propia generalmente son más altos que los de empleados y obreros. Por el contrario, en la población femenina las empleadas y obreras perciben ingresos superiores a los de las trabajadoras por cuenta propia. Tratando de reducir el peso de la agricultura en esta distribución para acercarnos a la situación del empleo en las ciudades medias encuestadas, tomamos el ejemplo del municipio de Zapotlán el Grande (con cabecera en Ciudad Guzmán), cuya población en 2000 era de 86 000 habitantes. Los resultados no cambian en cuanto a los niveles de ingresos a nivel estatal (cuadro 6.5). Entre la población masculina que trabaja por cuenta propia el 45.5 por ciento percibe ingresos superiores a tres salarios mínimos, mientras que esta proporción es de 31.8 por ciento entre los empleados y obreros. Por el contrario, en la población femenina la proporción de obreras y empleadas que perciben ingresos superiores a tres salarios mínimos es claramente superior (28.5 por ciento) a la de las trabajadoras por cuenta propia (17.4 por ciento).

Se puede asumir, pues, que en general los ingresos de los trabajadores por cuenta propia a menudo son superiores a los ingresos de los asalariados, por lo menos en las ciudades medias de 15 000 a 100 000 habitantes, y pueden ser un

Cuadro 6.5
Distribución porcentual del ingreso en salarios mínimos por situación laboral y sexo de la población ocupada según el censo de población de 2000 en el municipio de Zapotlán el Grande (Ciudad Guzmán), Jalisco

	Salarios mínimos (\$M)					Total
	Menos de		Más de			
	1 \$M	1-2 \$M	2-3 \$M	3-5 \$M	5 \$M	
Hombres						
Patrones	1.6	6.3	11.9	27.4	52.9	100 (766)
Trabajadores por cuenta propia	8.6	22.3	23.7	23.7	21.8	100 (4 159)
Empleados, obreros	10.3	32.8	25.0	17.9	13.9	100 (13 285)
Peones, jornaleros	17.8	57.3	16.3	6.4	2.2	100 (1 205)
Total	10.3	31.1	23.5	18.7	16.4	100
Mujeres						
Patronas	8.7	16.8	13.3	24.9	36.4	100 (173)
Trabajadoras por cuenta propia	36.1	31.7	14.9	9.1	8.3	100 (1 961)
Empleadas, obreras	28.0	33.2	10.4	19.2	9.3	100 (8 424)
Peones, jornaleras	-	-	-	-	-	(68)
Total	29.2	32.8	11.3	17.3	9.5	100

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.
Fuente: Censo general de población y vivienda 2000 (INEGI) y cálculos propios.

factor explicativo importante del cambio de asalariado a no asalariado, y de las aspiraciones de los asalariados a cambiar de situación laboral, por lo menos para la población masculina. Evidentemente, los ingresos de los trabajadores por cuenta propia dependen en buena medida del capital invertido en sus negocios y, como dijimos anteriormente, la migración de trabajo a Estados Unidos permite una acumulación mucho más rápida y mayor de capital que cualquier trayectoria laboral en las ciudades encuestadas.

En las respuestas a las preguntas sobre las perspectivas de los ex migrantes destaca en general que hay una gran insatisfacción, que se manifiesta en proyectos de movilidad geográfica (desplazarse de nuevo a Estados Unidos) o laboral (cambiar de situación laboral, sobre todo de asalariado a no asalariado), incluso en una parte importante de los ex migrantes que lograron su objetivo de cambiar de situación laboral gracias al trabajo migratorio en Estados Unidos.

LOS AUSENTES Y MIGRANTES ACTUALES

La EREM captó información básica acerca de los individuos que salieron de los hogares encuestados o que residen temporalmente fuera de ellos. El promedio de ausentes y migrantes se ubica en 0.5 individuos por cada hogar. En este grupo los migrantes representan el 86.8 por ciento de la población y las mujeres el 44 por ciento. Se trata en su mayoría de adultos: 87.5 por ciento tenían entre 20 y 49 años en el momento de la encuesta. Alrededor del 90 por ciento de los ausentes y migrantes son hijos(as) de los jefes de hogares encuestados. En la población masculina mayor de 15 años, el 72.2 por ciento de los migrantes y ausentes de los hogares son casados, proporción que alcanza el 86 por ciento en la población femenina.

El dato más importante concierne a la distribución de los lugares de residencia de quienes salieron de estos hogares (cuadro 6.6). Para ambos sexos más de la mitad (el 53.5 por ciento) de los migrantes o ausentes residían en Estados Unidos (el 62.1

Cuadro 6.6
Distribución porcentual de los lugares de residencia de los migrantes
y ausentes de los hogares de ex migrantes por sexo

	Lugares de residencia			Total
	Mismo estado	Otros estados de México	Estados Unidos	
Hombres	35.6	2.2	62.1	100 (1 247)
Mujeres	53.5	4.1	42.4	100 (992)
Total	43.5	3.1	53.4	100 (2 239)

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

por ciento de los hombres y el 42.4 por ciento de las mujeres). Esto indica que la propensión a emigrar a Estados Unidos es mucho más fuerte en los hogares de ex migrantes que en los hogares en general, lo que acentúa una dinámica migratoria ya bastante marcada. Recordemos que el 83.2 por ciento de los hogares de ex migrantes encuestados son encabezados precisamente por un ex migrante y que el número promedio de ex migrantes presentes y encuestados en estos hogares es de 1.16 individuos por hogar.

Vale la pena subrayar en esta población la fuerte proporción de mujeres (42.4 por ciento) que salieron del hogar y residían en Estados Unidos en el momento de la encuesta. Representaban en este país el 35.2 por ciento del total de migrantes y ausentes de estos hogares, lo que parece indicar un fuerte incremento del peso relativo de las mujeres en los flujos migratorios recientes al país vecino.

La gran mayoría de las salidas de los hogares a destinos del mismo estado (esencialmente la misma ciudad) es producida por el matrimonio. Es el caso del 86.1 por ciento de los hombres y el 93.1 por ciento de las mujeres migrantes que residían en el mismo estado en el momento de la encuesta. El motivo que predomina ampliamente en la migración masculina a Estados Unidos, como ya vimos, es el trabajo; pero parece importante también en la población femenina que emigra al vecino país,

pues representa el 23.3 por ciento de los motivos de salida del hogar a Estados Unidos. Sin embargo, para las mujeres el matrimonio sigue siendo el principal motivo (para el 63.6 por ciento) de la salida de los hogares a dicho país.

La comparación de los niveles de escolaridad de estos ausentes y migrantes de los hogares con los no migrantes confirma lo escrito antes sobre los ex migrantes: que los migrantes internacionales masculinos son en promedio un poco menos educados que los no migrantes internacionales (8.4 contra 10 años, respectivamente entre los de 15 a 44 años), pero las mujeres que emigran a Estados Unidos son más educadas (9.4 años) que las que no lo hacen (8.7 años) y que los hombres migrantes.

Las tasas de actividad de las migrantes y ausentes que residen en Estados Unidos son mucho más elevadas que entre las que no se desplazaron a este país (cuadro 6.7), particularmente para las casadas. Mientras que la tasa de actividad de las mujeres casadas y no migrantes a Estados Unidos alcanza su máximo en el grupo de edades de 25-29 años con 26.5 por ciento, se acerca al 50 por ciento para las mujeres de 30 a 45 años que residen en Estados Unidos.

La tasa global de actividad de las mujeres casadas (con estructura de edades estandarizada) en Estados Unidos es casi dos veces la de México (39.8 y 21 por ciento, respectivamente). Estos resultados de las migrantes internacionales de hoy difieren de las tasas de actividad de las ex migrantes (similares a las tasas de los hombres) porque en este último caso se trataba de actividades realizadas durante un periodo, mientras que para las migrantes actuales es una situación en un momento dado (el de la encuesta). Estas tasas de actividad femenina inciden naturalmente en la capacidad de ahorro de las parejas, el monto de sus remesas y su capacidad de inversión en sus lugares de origen cuando tienen proyectos definidos de reinstalación en México.

La distribución de las ramas de actividad de los migrantes y ausentes actuales en Estados Unidos (cuadro 6.8) reproduce

Cuadro 6.7

Tasas de actividad de las mujeres migrantes y ausentes de los hogares de ex migrantes, según lugar de residencia, estado civil y grupo de edades en el momento de la encuesta (porcentajes)

Lugar de residencia	Grupos de edades							Total 15-54	
	15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49		50-54
<i>Mismo estado en México</i>									
Casadas	4.0	17.7	26.5	23.0	23.0	16.7	17.4	-	21.0 (414)
Total mujeres	15.6	19.5	27.3	26.9	24.6	16.7	20.8	-	23.2 (444)
<i>Estados Unidos</i>									
Casadas	-	32.7	37.8	51.9	50.8	45.5	30.0	-	39.8 (343) ¹
Total mujeres	42.9	47.4	50.5	54.9	52.8	45.9	41.7	-	49.8 (426) ¹

¹ Las estructuras por edades fueron estandarizadas según la distribución de los no migrantes internacionales. Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.
Fuente: EREVA, IRD/DER-Insere, 1999-2000.

Cuadro 6.8

Distribución porcentual de las ramas de actividad de los migrantes y ausentes en Estados Unidos por sexo en el momento de la encuesta, y de las primeras ramas de actividad en 1995-1999 en este país de los ex migrantes (porcentajes)

	Ramas de actividad ¹							Total
	Agricultura	Industria	Construcción	Restaurantes- hoteles	Comercio	Servicios	Otros	
<i>Hombres</i>								
Migrantes actuales	14.1	20.8	19.4	19.6	4.9	19.0	2.1	100 (715)
Ex migrantes a Estados Unidos en 1995-1999	23.7	15.3	15.6	23.5	2.1	18.7	1.2	100 (857)
<i>Mujeres</i>								
Migrantes actuales	6.1	27.0	-	20.4	9.2	34.2	3.1	100 (196)
Ex migrantes a Estados Unidos en 1995-1999	12.7	19.5	-	22.0	6.8	37.6	1.4	100 (205)

¹ Para los ex migrantes de 1995-1999 es la primera actividad al llegar a este país, y para los migrantes actuales es la actividad en el momento de la encuesta. Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.
Fuente: IRO/DER-Ineser, 1999-2000.

lo visto antes sobre las actividades de los ex migrantes en este país. En esta población se observa también una fuerte concentración de los hombres en las ramas de restaurantes-hoteles (19.6 por ciento) y servicios (19.0 por ciento), y de las mujeres en los servicios (34.2 por ciento) y la industria (27 por ciento).

Si se considera que la estructura de las primeras actividades de los migrantes en Estados Unidos es más o menos estable durante un corto periodo (1995-1999), nos damos cuenta de que la movilidad laboral de ellos en este país es relativamente importante. En la población masculina se observa la movilidad de la agricultura y los restaurantes-hoteles a la industria y la construcción, tendencia que también se observa en la población femenina.

La distribución de la situación laboral actual confirma el surgimiento de grupos de no asalariados entre los migrantes a Estados Unidos, como se había notado en los parientes de los ex migrantes que trabajaban en este país. De los migrantes actuales que residen en Estados Unidos, los patrones y trabajadores por cuenta propia representan el 4.3 por ciento de la población ocupada, proporción que para las mujeres alcanza el 7.4 por ciento, y es del 5 por ciento para el conjunto de la población. Recordemos que para los parientes de los ex migrantes que residían en Estados Unidos la proporción de no asalariados es de alrededor del 4 por ciento. Parece, pues, que se está operando poco a poco entre la población de migrantes un cambio de asalariados a no asalariados en el país vecino, sustentado en gran medida en la expansión de un mercado propio asociado al crecimiento de la población mexicana en dicho país.

Los migrantes no asalariados que residen en Estados Unidos se concentran esencialmente en los servicios y la construcción (66.3 por ciento) en la población masculina, y en el comercio y los servicios (80 por ciento) en la femenina, contra lo que pasa en México, donde la concentración de no asalariados se da sobre todo en el comercio.

El ingreso promedio declarado por los migrantes y ausentes masculinos que residen en Estados Unidos es de 404 dóla-

res por semana (centrado en el año 2000), un poco más elevado que el ingreso promedio de los ex migrantes en el periodo 1995-1999 (342 dólares). Equivale en el año 2000 a entre cinco y seis veces el ingreso promedio de los hombres que salieron de los hogares de los ex migrantes pero aún residían en México en esta fecha. Estos datos confirman lo dicho antes sobre la comparación de los ingresos entre Estados Unidos y México.

El monto promedio mensual de las remesas que envían los migrantes y ausentes que residen en Estados Unidos es de 274 y 201 dólares, respectivamente, cuando los remitentes son hombres o mujeres. Estos montos promedio son alrededor del 20 por ciento más bajos que las remesas que dijeron enviar durante el periodo 1995-1999 los ex migrantes encuestados (340 y 274 dólares, respectivamente). Es probable que parte de la diferencia se deba a la composición de esta población, de la cual una fracción relativamente importante se quedará a vivir por tiempo indefinido en Estados Unidos, lo que reduce los montos y la frecuencia de sus envíos de dinero. Es lo que sugiere la proporción de migrantes actuales que mandan remesas a México, que alcanza apenas el 49.3 por ciento de la población migrante, lo que parece anormalmente bajo (recordemos que en la población de ex migrantes la proporción total de individuos que enviaban remesas era el 78 por ciento). Los jefes de los hogares encuestados que residen temporalmente en Estados Unidos mandan en promedio 459 dólares, mientras que los hijos de estos mismos hogares (migrantes y ausentes) mandan en promedio 235 dólares (los hombres), datos que parecen más compatibles con los de los ex migrantes.

El uso principal de las remesas enviadas por los ausentes y migrantes que residían en Estados Unidos en el momento de la encuesta es el pago de los gastos de los familiares que permanecen en México. Cuando los que mandan remesas son hombres solteros, el 78.5 por ciento de los destinatarios declararon que las emplean principalmente para mantener a la familia, y el 17.4 por ciento para el ahorro y las inversiones. Si los remiten-

tes son casados, las respuestas acerca de que destinan las remesas al sostenimiento de la familia son más frecuentes, en detrimento del ahorro y las inversiones (88.9 y 7.0 por ciento, respectivamente). Aunque no es posible comparar los usos de estas remesas según las declaraciones de los ex migrantes (para quienes se tenía una distribución de uso entre diferentes rubros) y las de los beneficiarios de las que envían los migrantes actuales (que indicaron el principal uso de estos recursos), parece que la fracción destinada al ahorro o las inversiones es relativamente importante para los hijos de los hogares encuestados.

EL TRABAJO FEMENINO

Es interesante examinar con más detalle la situación del trabajo femenino en las ciudades encuestadas según la situación migratoria, el estado civil y la situación laboral de las mujeres. En el cuadro 6.9 se observa que las ex migrantes internacionales tienen tasas de actividad mucho más elevadas que las mujeres que nunca emigraron a Estados Unidos, incluso entre las casadas. En este último grupo las tasas de actividad de las ex migrantes son siempre dos o tres veces más altas que las tasas de las no migrantes de entre 25 y 50 años de edad. Parece que la migración a Estados Unidos permite a las mujeres romper el esquema clásico actividad remunerada-matrimonio-no actividad remunerada que prevaleció durante mucho tiempo en México. Se puede pensar en varios factores para explicar esta situación. En primer lugar, la estancia en Estados Unidos, sobre todo si se prolonga, favorece la adopción de comportamientos más restrictivos en materia de procreación, lo que aumenta la disponibilidad de las mujeres para incorporarse al mercado de trabajo. En segundo lugar, la acumulación de capital durante la estancia en el país vecino permite a buena parte de ellas establecerse por cuenta propia o crear una microempresa cuando regresan a México, situación que gran parte de las mujeres prefieren frente al trabajo asalariado. Por último, tal vez el aprendizaje de un oficio y la costumbre de trabajar adquirida en el

Cuadro 6.9
Tasas de actividad de las mujeres encuestadas, según su situación migratoria,
el grupo de edad y el estado civil (porcentajes)

	Grupos de edades						Total 25-49
	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	
<i>Mujeres casadas</i>							
No migrantes	11.1	12.3	11.8	15.7	12.0	9.7	11.8 (2 881)
Ex migrantes	8.8	23.5	33.1	30.3	36.8	19.4	29.0 (504)
<i>Total mujeres</i>							
No migrantes	35.6	26.4	20.3	19.3	15.7	11.1	19.3
Ex migrantes	36.7	34.4	42.7	35.8	44.3	29.3	37.4

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

país vecino sean factores que incitan a seguir trabajando luego del regreso a México, sobre todo cuando se trata de limitar la reducción de ingresos asociada a la reinstalación en los lugares de origen.

De las mujeres encuestadas en los hogares de ex migrantes internacionales, casadas y que trabajan, del 92.3 por ciento de las parejas que conforman, al menos uno de los dos miembros fue migrante. El cuadro 6.10 permite distinguir las diferentes situaciones de las parejas en términos de migración y situación laboral. En general, entre las mujeres casadas que trabajan las ex migrantes son con mucha más frecuencia patronas o trabajadoras por cuenta propia que las no migrantes (39.1 contra 20.8 por ciento).

Incluyendo la situación migratoria del esposo, el factor principal de esta situación es la mujer. La proporción máxima de mujeres patronas o trabajadoras por cuenta propia (48.8 por ciento) es alcanzada cuando ella es ex migrante y el esposo es no migrante. Por el contrario, la proporción mínima (19.5 por ciento) se encuentra cuando la situación es simétrica (mujer no migrante y esposo ex migrante), incluso si una parte más o menos equivalente de ellas (20.3 por ciento) tiene la situación laboral de trabajador familiar sin remuneración.

Cuadro 6.10
Distribución porcentual de las parejas según situación migratoria y situación laboral de las mujeres casadas que trabajan en el momento de la encuesta

	Situación laboral de la mujer			
	Patrón o trabajador por cuenta propia	Asalariado	TFSR	Total
Mujeres no migrantes	20.8	60.0	19.2	100 (327)
Mujeres ex migrantes	39.1	45.3	15.6	100 (128)
Mujer no migrante, esposo ex migrante	19.5	60.3	20.3	100 (292)
Mujer no migrante, esposo no migrante	31.5	57.1	11.4	100 (35)
Mujer ex migrante, esposo ex migrante	34.5	47.1	18.4	100 (87)
Mujer ex migrante, esposo no migrante	48.8	41.5	9.8	100 (41)

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.

Fuente: EREM, IRD/DER-Ineser, 1999-2000.

El cuadro 6.11 agrega la situación laboral de los dos miembros de la pareja a su condición migratoria. Aquí un dato importante es que de las parejas de estos hogares por lo menos uno de los dos miembros es patrón o trabajador por cuenta propia en el 65.8 por ciento de los casos. Esto muestra el impacto de la migración internacional en la constitución de la situación de no asalariado con remuneración en el contexto familiar de los ex migrantes.

Al examinar estos datos se podría pensar que en las parejas con los dos miembros ex migrantes existe la tendencia a maximizar los ingresos del hogar si se asume que el trabajo no asalariado produce ingresos superiores en promedio al trabajo asalariado. Por el contrario, en las parejas en que el esposo no fue migrante internacional se busca más bien privilegiar la complementariedad de ingresos, asegurando al hogar ingresos regulares mediante el trabajo asalariado del esposo. Sin embargo, por la debilidad numérica de estos subgrupos, hay que considerar tales resultados con mucha reserva e invocar estas «estrategias» únicamente como hipótesis, que necesitarían muestreos

Cuadro 6.11

Distribución porcentual de la situación de patrón o trabajador por cuenta propia en el trabajo de los miembros de las parejas cuando las esposas trabajan, según la situación migratoria

	Proporción de patrones o trabajadores por cuenta propia (t.c.p.) en las parejas			Total: porcentaje de parejas con un patrón o t.c.p. por lo menos
	Los dos esposos son patrones o t.c.p.	Únicamente el esposo es patrón o t.c.p., el otro no	Únicamente la esposa es patrona o t.c.p., el otro no	
Esposo no migrante, esposa ex migrante	14.6	17.1	34.1	65.8 (41)
Esposo ex migrante, esposa no migrante	11.0	36.0	8.6	55.6 (292)
Esposo ex migrante, esposa ex migrante	20.7	27.6	13.8	62.1 (87)

Las cifras entre paréntesis corresponden al número de casos.
Fuente: EREM, IND/DER-Ineser, 1999-2000.

más amplios para investigarlas con mayor profundidad. Por otra parte, es necesario señalar que en las parejas compuestas por dos no migrantes internacionales, también numéricamente débiles (35 casos), la proporción de estas parejas que tienen por lo menos un patrón o un trabajador por cuenta propia es igualmente elevada (57.1 por ciento), lo que podría limitar las observaciones hechas aquí sobre el impacto de la migración internacional en la distribución de la situación en el trabajo de los esposos que conforman las parejas.

Se puede concluir que existe un fenómeno de reproducción de la migración internacional en los hogares de ex migrantes (generalmente por parte de los hijos de ellos), que amplía los flujos a destinos de Estados Unidos. Los datos disponibles sobre los migrantes actuales son bastante compatibles con los datos de los ex migrantes, particularmente en lo que se refiere a los ingresos que se perciben en el país vecino, las remesas y en cierta forma la distribución de ellas. Se nota un ligero crecimiento de las inversiones realizadas en Estados Unidos (medidas por la situación laboral de los migrantes actuales), tal vez en detrimento de inversiones que se hubieran podido realizar en México. Por otra parte, la reinstalación laboral de los migrantes en sus lugares de origen en la región Centro-Occidente de México no parece tan satisfactoria ni aunque buena parte de los migrantes hubieran podido dejar de ser asalariados para establecerse por cuenta propia o crear una microempresa, pues buena parte de ellos piensan trasladarse de nuevo a Estados Unidos si se presenta la oportunidad.

Conclusiones

Uno de los principales resultados de este análisis concierne a la fragilidad del carácter «definitivo» de la reinserción de los ex migrantes, sobre todo entre aquellos que lo hicieron como asalariados en las economías locales, incluso si su reinstalación ocurrió hace varios años. Gran parte de los ex migrantes podrían emigrar de nuevo si se presentara la oportunidad ante las difíciles condiciones de vida en México. El hecho de haberse convertido en no asalariados no garantiza, como se podría suponer, la estabilidad, pues cerca de una tercera parte de ellos no parecen estar satisfechos con su situación, aunque para la mayoría mejoró una situación que posiblemente hubiera sido más difícil si hubieran continuado como asalariados. Es muy probable que una disminución de los ingresos reales de los asalariados durante un periodo prolongado haga emigrar a muchos de nuevo, que se sumarían a las corrientes de primera migración, facilitadas también por el fuerte índice de reproducción de la migración entre las nuevas generaciones. En efecto, como ya se mencionó, Estados Unidos resulta un país extraordinariamente atractivo para los hijos de los ex migrantes, sin duda mucho más que para los hijos de los no migrantes. Aun cuando la duración total de la estancia en Estados Unidos parece estable con el transcurso del tiempo (alrededor de cinco años permanecen en el país vecino los hombres y cuatro las mujeres), es muy probable que el número de idas y regresos entre las dos

naciones dentro del ciclo migratorio se haya reducido sensiblemente desde mediados de la década de los noventa para la mayoría de los migrantes, por el considerable incremento de los riesgos asociados al cruce de la frontera como indocumentados. En este sentido, los mayores riesgos y la perspectiva de estancias continuas más largas en Estados Unidos favorece la migración de jóvenes solteros(as) más que la salida de los casados, situación *a priori* más favorable al incremento de la parte destinada a la inversión en la distribución de las remesas en los lugares de origen.

Continúa así una evolución general de la migración internacional caracterizada por la cada vez mayor preponderancia de los flujos urbanos en el conjunto de las corrientes migratorias a Estados Unidos. El peso relativo de la componente agrícola decreció sensiblemente en la migración de mano de obra. La migración internacional, integrada mayoritariamente por hombres casados de la rama agrícola hasta los años setenta, ha estado compuesta cada vez más por hombres solteros que trabajan en ramas de actividad urbanas, con una componente femenina en crecimiento continuo. Cabe destacar, sin embargo, el fuerte incremento en los noventa del número de jóvenes migrantes sin experiencia laboral anterior al desplazamiento al país vecino.

El estado de California ha sido y sigue siendo el principal destino de la migración mexicana, principalmente para la que procede de la región Centro-Occidente. Sin embargo, desde hace una década se observa una importante redistribución de los flujos en estados del país vecino que no han sido receptores tradicionales de migrantes, lo que se debe a la pérdida de atracción de California para éstos. La inserción en la economía estadounidense se realiza, principalmente desde los años ochenta, en ramas de actividad urbanas del sector terciario (servicios personales, hotelería y restaurantes...), después de décadas de flujos orientados sobre todo a la agricultura. La entrada en el mercado laboral de Estados Unidos se produce casi exclusivamente en la

modalidad de asalariados, pero se observa el inicio –todavía poco perceptible– de un cambio hacia la situación laboral de no asalariados (trabajadores por cuenta propia y patrones) durante las estancias de los migrantes en este país.

La formación del capital humano durante la estancia de los migrantes en Estados Unidos no parece muy desarrollada, y con frecuencia está en función de su nivel educativo, sobre todo entre la población femenina, así como de la duración de su estancia en el país vecino. Sin embargo, esta formación, ya sea formal o de «aprendizaje en el taller», parece tener efectos positivos en la capacidad de reconversión ulterior en no asalariados cuando regresan a México.

Las remesas han sido una fuente de ingresos muy importante para la reproducción de las familias que las han percibido en todos los periodos de migración desde los años setenta. Sin embargo, en la década de los noventa hubo un incremento notable de la proporción de remesas utilizada en inversión productiva, junto con la reconversión de la situación laboral de buena parte de los migrantes. Los montos promedio de las inversiones hechas por los migrantes a su regreso a México representan, durante la segunda parte de la década de los noventa, alrededor del 14 por ciento de sus remesas, y el total de las inversiones realizadas durante este periodo representa cerca del 6 por ciento de las remesas del total de los migrantes que han regresado al país. Los montos promedio de las inversiones hechas durante la segunda parte de la década de los noventa (alrededor de 3 500 dólares) parecen coherentes con los otros parámetros (duración de estancia, ingresos en Estados Unidos, montos de las remesas) de la migración, y equivalen a los ahorros correspondientes a cuatro o cinco años de trabajo en promedio en el país vecino. Sin duda se concentran excesivamente en el comercio (alrededor del 40 por ciento), aunque están presentes en todas las ramas de actividad. Así, se podría pensar que para buena parte de los migrantes estas inversiones se realizan no tanto con la perspectiva de acumulación de

recursos y el aumento de actividades, sino tal vez como una manera de tener seguro un ingreso superior al que obtendrían como asalariados, o como ingreso complementario de los recursos totales de los hogares. Puede ser también una manera de asegurarse de que contarán con una actividad no asalariada y con ingresos suficientes durante la vejez (después de los 65 años), lo que sería más difícil de conseguir por los bajos montos de las pensiones de jubilación o por las dificultades asociadas al trabajo asalariado en estas edades (capacidad física e intelectual reducida, problemas de salud...), que limitan sus oportunidades en el mercado de trabajo. Es lo que sugieren los cambios de situación laboral de las sucesivas generaciones masculinas en el transcurso de su vida activa. La inversión en la creación de negocios se vuelve, entonces, una forma de asegurarse de que tendrán recursos durante la última parte de una prolongada vida activa en un sistema productivo poco favorable todavía para la manutención digna de los asalariados en su vejez y en un contexto en el cual se debilita poco a poco la seguridad que otorga una descendencia cada vez más reducida por la disminución importante de la fecundidad, que sustituye al sistema social a cargo de una población envejecida inactiva o poco productiva.

Estas inversiones permiten a buena parte de los migrantes que eran asalariados cuando salieron por primera vez a Estados Unidos convertirse en no asalariados (patrones o trabajadores por cuenta propia) al reinsertarse en las actividades productivas en las ciudades de la región Centro-Occidente de México. Este proceso de desalarización parece que es un motivo relativamente importante para emigrar, incluso si no aparece claramente como tal en el inicio del ciclo migratorio. El número de patrones y trabajadores por cuenta propia en las cohortes masculinas de migrantes entre el momento de la primera emigración a Estados Unidos y el de la encuesta efectuada en el año 2000 se multiplicó por dos (pasó del 12.7 al 31.7 por ciento). Para el conjunto de los periodos considerados, una cuarta

parte de los asalariados y trabajadores familiares masculinos y femeninos en el momento de la primera migración no eran asalariados con remuneración en 2000. Si se agregan los negocios creados después de la reinserción de los migrantes pero ya desaparecidos por diferentes razones (quiebra, enfermedad, divorcio...) y que representaban alrededor del 9 por ciento de los creados, el proceso de desalarización corresponde a una tercera parte de los migrantes. Sin embargo, este proceso que involucraba a casi la mitad de los migrantes masculinos hasta los años setenta –por la importancia de la migración con origen agrícola de estas épocas, en la que este proceso es más intenso– se ha debilitado progresivamente con el transcurso del tiempo. Parece que su proceso de realización se prolonga en el tiempo (recordemos que prosigue después del momento de la encuesta) debido a dificultades diversas (insuficiencia de los recursos necesarios, falta de oportunidades...) en los años noventa, pero es más o menos compensado por el incremento de la inserción de los no activos antes de emigrar a Estados Unidos del grupo de los no asalariados cuando regresan a México. Este proceso de desalarización que se observa luego de la migración internacional aparece también en los datos de otras encuestas, como la ENADID 97, en la cual se nota que los ex migrantes internacionales son no asalariados con mucho más frecuencia que los no migrantes, sea cual sea el sexo. Es un proceso presente en la población activa mexicana en su conjunto que aparece en las sucesivas generaciones durante su vida activa. La migración internacional, por los recursos que permite conseguir, intensifica y acelera este proceso entre la población involucrada.

Se puede entender la importancia del proceso de desalarización si se comparan los niveles de ingresos de los asalariados con los de los trabajadores por cuenta propia. Tanto en la encuesta como en el censo de población de 2000 los ingresos promedio de los no asalariados son superiores a los de los asalariados, excepto en el caso de la población femenina según

el censo. Sin embargo, se puede pensar que las ex migrantes no asalariadas conforman un subgrupo particular en los datos censales con ingresos superiores a los del promedio de su grupo y al de las asalariadas. Es sin duda el factor primordial de las estrategias de cambio de situación laboral al autoempleo, que permiten contrarrestar la degradación continua de los sueldos ocurrida durante los últimos veinte años. Las combinaciones posibles de situación laboral entre las parejas, según su situación migratoria, dejan entrever arreglos en la producción de los recursos de los hogares que por ser los datos limitados (por la reducida presencia numérica de la población femenina de ex migrantes en la encuesta) no se pudieron aclarar. Es posible, por ejemplo, que una parte de las inversiones de los ex migrantes la realicen (bajo la forma de autoempleo generalmente) los cónyuges ya sea para maximizar los ingresos o para complementarlos. Las fuertes tasas de actividad de las ex migrantes en sus lugares de origen merecerían, pues, una atención particular para completar lo que nos muestran los datos masculinos sobre los procesos de desalarización, pero en la dimensión de las parejas.

Las inversiones realizadas por los ex migrantes crearon un número relativamente importante de empleos directos, la mayor parte de ellos (67 por ciento) remunerados. En efecto, casi una cuarta parte de los negocios (23.3 por ciento) emplean mano de obra remunerada (2.82 por negocio). El resto de los empleos creados por los trabajadores por cuenta propia son puestos de trabajo no remunerados (trabajadores familiares sin remuneración), y generalmente los desempeñan hijos y cónyuges (1.74 por negocio). Por lo tanto, se estima que el regreso «definitivo» de 100 migrantes que invierten en negocios en sus lugares de origen se traduce en la creación de 101 puestos de trabajo directos, 67 asalariados y 34 no remunerados. Si agregamos la reinstalación de los migrantes como asalariados, la reinstalación «definitiva» de 100 migrantes crearía 31 empleos (remunerados o no), algo relativamente importante para las eco-

nomías locales. Se puede pensar, sin embargo, que los tipos de empleos creados en este sector «informal» son poco remunerados y carecen las más de las veces de una protección social, lo que reproduce las condiciones que alimentan nuevos flujos migratorios a Estados Unidos que las inversiones supuestamente deberían frenar.

Por otra parte, los datos de la EREM dejan entrever el inicio de una reducción del potencial de inversión de los migrantes en sus lugares de origen, provocada por la inversión que realizan en Estados Unidos. Los datos relativos a los familiares de los ex migrantes que en el momento de la encuesta residían en Estados Unidos parecen indicar el inicio de un incremento del proceso de desalarización de estos migrantes en el país vecino o, dicho de otra manera, de un crecimiento de las inversiones en dicho país por parte de ellos, las cuales se realizan en detrimento de posibles inversiones en México. Esto se debe generalmente a la conjunción de diferentes factores: situación legal del migrante que permite conseguir trabajos asalariados mejor remunerados, lo que incrementa su capacidad de ahorro e inversión posterior en el autoempleo o en el empresariado, presencia de cónyuges e hijos, desconfianza en el porvenir de la economía mexicana, contexto jurídico-administrativo más favorable a la creación de negocios en el país vecino, expansión de un mercado étnico que favorece el surgimiento de actividades empresariales dirigidas a esta subpoblación de connacionales, etc. Ya se nota en ciertas regiones del estado de Zacatecas la disminución del monto global de las remesas familiares, asociada a un proceso de despoblamiento de ellas.

Considerar las remesas desde una perspectiva global, con su potencial económico en términos de inversión y de creación de empleos, es tal vez confundir el significado de estos recursos individuales, que involucran estrategias individuales o familiares; en este sentido, no pueden dar lugar a perspectivas públicas o sociales, pero sí se les podría manejar como la simple suma de todas estas remesas individuales. Las remesas tienen

un efecto importante en términos de inversión y creación de empleos directos en las ciudades medias de la región Centro-Occidente, y tal vez existen potencialidades de expansión de estos efectos, pero se producirán esencialmente gracias a que el proceso de desalarización incluye una fracción más grande de los migrantes internacionales.

Bibliografía

- Adelman, I. y J.E. Taylor (1992) «Is structural adjustment with a human face possible? The case of Mexico». *Journal of Development Studies*, UCLA, núm. 25, pp. 5-24.
- Ángel-Castillo, Manuel (1995) «A preliminary analysis of emigration determinants in Mexico, Central America, Northern South America and the Caribbean».
- Alarcón, Rafael (2000) *Home town associations and money remittances in Mexico*. Tijuana: El Colegio de la Frontera Norte.
- Alba, Francisco (2002) «La transición demográfica». En Soledad Loaeza (coord.), vol. v de *Gran historia de México ilustrada*. México: Planeta/Consejo Nacional para la Cultura y las Artes/Instituto Nacional de Antropología e Historia, pp. 181-200.
- Ahlburg, Dennis A. (1991) *Remittances and their impact: A study of Tong and Western Samoa*. Canberra: National Centre for Development Studies-The Australian National University.
- Álvarez Rodríguez, Mónica y Francisco Javier González Vallejo (2002) *Migración: los expulsados en búsqueda del paraíso perdido. Claves-reflexión indispensable*. Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades-Universidad de Guadalajara.
- Arias, Patricia (1992) *Nueva rusticidad mexicana*. México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- Arroyo Alejandro, Jesús (2002) «Migración, remesas y desarro-

- llo regional». *Carta Económica Regional*, Universidad de Guadalajara, año 15, núm. 81-82, julio-diciembre.
- , Adrián de León Arias y Basilia Valenzuela Varela (1991) *Migración rural hacia Estados Unidos. Un estudio regional en Jalisco*. México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- y Salvador Berumen Sandoval (2000) «Efectos subregionales de las remesas de emigrantes mexicanos». *Comercio Exterior*, vol. 50, núm. 4.
- y Salvador Berumen Sandoval (2002) «Potencialidad productiva de las remesas en áreas de alta migración a Estados Unidos». En Jesús Arroyo Alejandro, Alejandro I. Canales Cerón y Patricia Noemí Vargas Becerra (comps.) *El norte de todos. Migración y trabajo en tiempos de globalización*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara/UCLA Program on Mexico/Profmex/Juan Pablos, pp. 143-169.
- Bean, Frank, Barry Edmonton y Jeffrey S. Passel (1990) *Undocumented migration to the United States. IRCA and the experience of the 1980's*. Santa Mónica, California.
- Becker, G.S. (1964) *Human capital*. Nueva York: Columbia University Press.
- (1975) «Human capital». En R. Crawford (1991) *The era of human capital*. Nueva York: Harper Business.
- (1991) «Human capital. A theoretical and empirical analysis with special reference to education». En *A treatise of the family*, segunda edición, Harvard University Press.
- Bureau of the Census (1998) *Current Population Survey, March supplement*. Estados Unidos: Bureau of the Census and the Bureau of Labor Statistics.
- Cabrales Barajas, Luis Felipe (1997) «El refugio silencioso del ahorro migrante». *Ciudades*, núm. 35, pp. 19-25.
- Canales Cerón, Alejandro (1999) *Migración internacional y flexibilidad laboral en el contexto de NAFTA*. Avance de investigación del proyecto «Alternatives for regional development on the context of the NAFTA and the globalization process», Ineser-Udeg, enero de 1999.

- (2001) «Migración, remesas e ingreso». *Ciudades*, núm. 50, pp. 27-32.
- Carnoy, M. (1989) «High technology and its impact in the international economy: An agenda for research». *Labour and Society*, núm. 4.
- Carreras, Mercedes (1974) *Los mexicanos que devolvió la crisis 1929-1932*. México: Secretaría de Relaciones Exteriores.
- Coleman, J. (1990) *Foundations of social theory*. Cambridge, Mass.: Belknap Press.
- Consejo Nacional de Población (Conapo) (1999) *La situación demográfica en México*. México: Conapo.
- (2000) *Las remesas enviadas a México por los trabajadores migrantes en Estados Unidos*. México: Conapo.
- Crawford, R. (1991) *In the era of human capital*. Nueva York: Harper Business.
- Delgado Wise, Raúl y Héctor Ramírez Rodríguez (1999) *Perspectivas regionales ante las nuevas tendencias de la migración internacional. El caso de Zacatecas*. Mimeo, Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Dieng, Seydi Ababacar (1998) «Les pratiques financières des Migrants Maliens et Sénégalais en France». *Techniques Financières & Développement, Epargne Sans Frontiera*, núm. 50, pp. 5-21.
- Doeringer, P. y M.J. Piorce (1971) «International labor markets and manpower analysis».
- Durand, Jorge (1988) «Los migradólares: cien años de inversión en el medio rural». *Argumentos*, núm. 5.
- (2000a) «Origen es destino. Redes sociales, desarrollo histórico y escenarios contemporáneos». En Rodolfo Tuirán (coord.) *Migración México-Estados Unidos. Opciones de política*. México: Secretaría de Gobernación/Conapo/Secretaría de Relaciones Exteriores, pp. 249-262.
- (2000b) «Tres premisas para entender y explicar la migración México Estados Unidos». *Relaciones*, El Colegio de Michoacán (en prensa).

- (2002) «Sistema geográfico de distribución de la población migrante mexicana en Estados Unidos», *Espiral*, enero-abril.
- , Jorge Parrado, Emilio A. y Douglas S. Massey (1996) «Migra-dollars and development: A reconsideration of the Mexican case». *International Migration Review*, vol. 30, núm. 2.
- Durston, John (1999a) «Construyendo capital social comunitario». *Revista de la CEPAL*, núm. 69.
- (1999b) *¿Qué es capital social comunitario?* Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- (1999c) «Capital social campesino en Chile y programas de superación de la pobreza. Análisis comparativo de seis comunidades de Chile: resumen de investigación». Ponencia presentada para el Taller para Investigadores sobre Capital Social en Chile.
- (2000) «El capital social en seis comunidades campesinas de Chile: resumen de investigación». Ponencia presentada en el Taller para Investigadores sobre Capital Social en Chile.
- Escobar Latapí, Agustín y María de la O Martínez Castellanos (1991) «Small-scale industry and international migration in Guadalajara, Mexico». En Díaz Briquets y Weintraub (eds.) *Migration, remittances and small business development*. Boulder: Westview Press.
- Fondo Monetario Internacional/EGES (2002) *Anuario internacional 2001*, enero.
- (1999) *Balance of payments. Statistics yearbook, part 2: World and Regional Tables*.
- Fukuyama, Francis (1999) «Social capital and civil society». Documento de trabajo del Fondo Monetario Internacional presentado en la IMF Institute Conference on Second Generation Reforms, 9 y 10 de noviembre.
- Gamio, Manuel (1969) *El inmigrante mexicano. La historia de su vida*. México: Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).
- García Zamora, Rodolfo y Jesús Arroyo Alejandro (2001) *Remesas*

y crecimiento económico regional: propuestas para la formulación de políticas públicas. Universidad de Guadalajara/Universidad Autónoma de Zacatecas/Secretaría de Gobernación/Consejo Nacional de Población/Secretaría de Relaciones Exteriores.

- Goldring, Luin (1990) *Development migration: A comparative analysis of two Mexican migrant circuit.* Washington: Commission for the Study of International Migration and Cooperative Economic Development (working paper 37).
- Ilon, L. (1994) «Structural adjustment and education: Adapting to a growing global market». *International Journal of Educational Development*, núm. 14.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (2000) *Encuesta Nacional del Ingreso y Gasto de los Hogares* (ENIGH 1996).
- (1997) *Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica* (ENADID 1997).
- Censos generales de población y vivienda de 1970, 1980, 1990 y 2000.
- Lozano Ascencio, Fernando (1993) *Bringing it back home: Remittances to Mexico from migrant workers in the United States.* San Diego: Center for US-Mexican Studies.
- (1997) *Sonorenses en Arizona.* Hermosillo: Universidad de Sonora.
- (1997) «Remesas ¿fuente inagotable de divisas?» *Ciudades*, núm. 35, pp. 12-18.
- (2000) *Experiencias internacionales en el envío y uso de remesas.* México: Secretaría de Gobernación/Conapo/Secretaría de Relaciones Exteriores.
- Lowell, Lindsay y Rodolfo de la Garza (2000) *The developmental role of remittances in U.S. latino communities and in Latin American countries.* A Final Project Report.
- Martin, Philip L. (1990) «Harvest of confusion: immigration reform and California agriculture». *International Migration Review*, vol. 24, núm. 1, primavera, pp. 69-95.

- Massey, Douglas S. *et al.* (1994) «An evolution of international migration theory: The North American case». *Population and Development Review*, vol. 19, pp. 431-466.
- y Emilio Parrado (1994) «Migradollars. The remittances and savings of Mexican migrants to the United States». *Population Research and Policy Review*, núm. 13, pp. 3-30.
- — (1997) «Migración y pequeña empresa». *Ciudades*, Red Nacional de Investigación Urbana, núm. 35, pp. 34-40.
- Machlup, F. (1987) «Knowledge industries and knowledge occupation». En G. Psacharopoulos (ed.) *Economics of education research and studies*.
- Máttar, Jorge (2003) *Desarrollo económico de México 1950-2000*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Meyer, Jean B. y Mercy Brown (1999) «Scientific diasporas. A new approach to the brain drain». *Conferencia Mundial de Ciencia*, UNESCO-ICSU, Budapest, Hungría, *mdst*, discussion paper, núm. 41.
- Mincer, J. (1958) «Investment in human capital and personal income distribution». *Journal of Political Economy*.
- Nordhaug, O. (1993) *Human capital in organizations: Competence, training, and learning*. Oslo: Scandinavian University Press.
- OCDE US Department of Justice (2003) *2000 Statistical yearbook of the Immigration and Naturalization Service*. OCDE.
- Orozco, Juan L. (1992) *El negocio de los ilegales. ¿Ganancias para quién?* Guadalajara: Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente/Ágata.
- Osterman, R. (1975) «An empirical study of labor market segmentation». *Industrial and Labor Relations Review*, núm. 26.
- Papail, Jean y Jesús Arroyo Alejandro (1996) *Migración mexicana a Estados Unidos y desarrollo regional en Jalisco*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- Pescador Osuna, José Ángel (1998) «México-Estados Unidos: el impacto de las remesas». *Nexos*, diciembre.

- Portes, Alejandro (1998) «Social capital: Its origins and applications in modern sociology». *Annual Reviews*, núm. 24, pp. 1-24.
- Psacharopoulos, G. (1981) «Return to education. An update international comparison». *Comparative Education*, núm. 17.
- Ramírez Martínez, Marco Antonio (1999) *Desarrollo regional e inversión productiva del ahorro migrante: el caso de Teocaltiche, Jalisco (1980-1988)*. Tesis de maestría, Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara.
- Russell, Sharon Stanton (1986) «Remittances from international migration: A review in perspective». *World Development*, vol. 14, núm. 6, pp. 677-696.
- (1992) «Migrant remittances and development». *International Migration*, vol. 30, núm. 3, pp. 267-283.
- Santibáñez Romellón, Jorge (2002) «La tonta frontera inteligente». *La Jornada*, México, D.F., 20 de mayo.
- Serrano, Pablo (2000) «Remesas familiares y colectivas de los emigrantes centroamericanos en Estados Unidos». *Comercio Exterior*, vol. 50, núm. 4, pp. 305-310.
- Schultz, T.W. (1981) *Investing people: The economics of population quality*. Berkeley/Lexington: University of California Press.
- Stahal, C. y F. Arnold (1986) «Overseas workers, remittances in Asian development». *International Migration Review*, vol. 2, pp. 899-925.
- Taylor, Arango J., G. Hugo, A. Kouaouci, D. Massey y A. Pellegrino (1996) «International migration and community development». *Population Index*, vol. 62, núm. 3, pp. 397-418.
- Taylor, Edward (1999) «The new economics of labour migration and the role of remittances in the migration process». *International Migration*, vol. 37, núm. 1, pp. 63-88.
- Unger, Kurt y Gustavo Verduzco (2001) «El desarrollo de las regiones de origen de los migrantes: experiencias y perspectivas». En Rodolfo Tuirán (coord.) *Migración México-Esta-*

dos Unidos. Opciones de Política. México: Conapo, pp. 203-225.

Verduzco, Gustavo (1995) «La migración mexicana a Estados Unidos: recuento de un proceso histórico». *Estudios Sociológicos*, El Colegio de México, vol. 13, núm. 39.

Waller Meyers, Deborah (1998) «Migrant remittances to Latin America: Reviewing the literature». Documento de trabajo, Inter-American Dialogue y the Tomás Rivera Policy Institute.

Zárate Hoyos, Germán A. (1998) «Análisis de los flujos financieros asociados con la migración laboral: el caso de la migración mexicana a Estados Unidos». Documento de trabajo. California State University y El Colegio de la Frontera Norte.

ANEXO

ENCUESTA SOBRE LOS EX MIGRANTES INTERNACIONALES
EN CIUDADES MEDIAS DEL CENTRO-OCCIDENTE DE MÉXICO

Encuesta sobre los ex migrantes internacionales
en ciudades medias del Centro-Occidente de México

Ineser-Universidad de Guadalajara/IRD (Francia)/Universidad Autónoma de Zacatecas/
Universidad Autónoma de Guanajuato 1999

[v1] Ciudad _____ [v2] Número de cuestionario _____

Fecha _____ Encuestador _____

Entrevistado _____ Dirección _____

Número de área _____ Número de manzana _____ Observaciones _____

Supervisor _____ Fecha _____ Observaciones _____

I DATOS DEL HOGAR

[v3] ¿Cuántas personas viven habitualmente en esta vivienda? _____

[v4] ¿Quién es el jefe del hogar? (nombre) _____

[v5] ¿Cuántas de las personas que están viviendo actualmente en este hogar trabajaron
alguna vez en Estados Unidos al menos durante un año? _____

Número de cuestionario _____

I-B DATOS SOBRE LAS PERSONAS QUE SALIERON DEL HOGAR O QUE SE CONSIDERAN AUSENTES TEMPORALES (entrevistador: use una hoja adicional si existen en el hogar más de cuatro personas migrantes o ausentes temporales)

	Persona 1	Persona 2	Persona 3	Persona 4
Nombre				
[v21] Esta persona es migrante o ausente temporal del hogar				
[v22] Sexo				
[v23] Edad				
[v24] Parentesco con el jefe				
[v25] Lugar de nacimiento	Municipio o condado			
[v26]		Estado		
[v27] Estado civil				
[v28] Año de la unión o del matrimonio				
[v29] Años de escolaridad				
[v30] Año de salida del hogar				
[v31] Motivos principales de la salida del hogar				
[v32]				
[v33] Lugar de residencia actual	Municipio o condado			
[v34]		Estado		
[v35] Ocupación principal en el lugar actual de residencia				
[v36] ¿Desde qué año la tiene?				
[v37] Rama de actividad				
[v38] Estatus de esa actividad				
[v39] Ingresos por	Día			
[v40]	Semana			
[v41]	Mes			

	Persona 1	Persona 2	Persona 3	Persona 4
[v42] Si la persona radica en Estados Unidos actualmente ¿envía dinero?	Sí <input type="checkbox"/> 1 No <input type="checkbox"/> 2	Sí <input type="checkbox"/> 1 No <input type="checkbox"/> 2	Sí <input type="checkbox"/> 1 No <input type="checkbox"/> 2	Sí <input type="checkbox"/> 1 No <input type="checkbox"/> 2
[v43] En el caso de que sí envíen, indique la forma más frecuente de transferencia (moneygram, etc.)	↓	↓	↓	↓
[v44] Monto promedio mensual del dinero recibido de Estados Unidos				
[v45] Principal uso del dinero recibido de Estados Unidos				

[v46] Número de cuestionario _____

II DATOS DEL EX MIGRANTE

II-1 Referencias actuales

(copiar de la página 235, nombre, sexo, edad del ex migrante)

Nombre _____ [v47] sexo _____ [v48] Edad _____

[v49] ¿Cuánto tiempo tiene viviendo en esta ciudad? _____

Lugar de residencia anterior [v50] (municipio o condado) _____ [v51] Estado _____

II-2 HISTORIA LABORAL DESDE LA PRIMERA ACTIVIDAD HASTA EL REGRESO A MÉXICO

[v52] ¿En qué año trabajó por primera vez? _____ ¿Dónde? [v53] (municipio) _____

[v54] Estado _____ [v55] ¿Cuál fue su primer trabajo? _____

[v56] ¿En qué rama de actividad? _____

[v57] ¿Cuál era su estatus en este trabajo? Patrón 1 Cuenta propia 2

Asalariado 3 Trabajador familiar sin remuneración 4 Otro 8 No sabe 9

[v58] ¿En qué año se fue por primera vez a trabajar a EU? _____

[v59] ¿Cuál era su ocupación en México antes de irse? _____

[v60] ¿En qué rama trabajaba? _____

[v61] ¿Cuál era su estatus en este trabajo? _____

[v62] ¿Cuál fue el principal motivo para ir a trabajar en EU? _____

[v63] ¿Tenía algún tipo de permiso para trabajar en EU? No 1 Sí 2
(en este caso cuál?) [v64] _____

[v65] ¿Cuánto tiempo pensaba trabajar en EU cuando se fue? _____

[v66] ¿Cuándo se fue tenía algún plan de trabajo preciso para su reinstalación en México?
No 1 Sí 2 (en este caso, ¿cuál era ese plan de trabajo futuro en México? [v67]

¿Cuáles fueron sus actividades sucesivas en EU? (de la primera a la última antes de regresar).

Años	Estados	Ocupaciones	Ramaz de actividad	Estatutos	Ingresos por		
					Hora	Semana	Mes

[v76] ¿Quién le ayudó a conseguir su primer trabajo en EU? _____

[v77] ¿Tuvo periodos de desempleo en EU? No 1 Sí 2 → (en este caso: ↓

[v78] ¿En qué años? _____

[v79] ¿Cuánto tiempo duró el desempleo? _____

[v80] ¿Enviaba dinero a su familia aquí? No 1 Sí 2 (en este caso: ↓

[v81] ¿Cuál era la cantidad mensual promedio? _____

[v82] ¿Cómo mandaba este dinero a su familia aquí? _____

Del total del dinero que usted mandó más el que tenía cuando regresaba aproximadamente en qué proporción lo destinó a:

[v83] Mantener a la familia ____ [v84] Comprar casa o terreno ____ [v85] Ahorros ____

[v86] Crear o financiar un negocio ____ [v87] Inversión en bienes raíces ____

[v88] Otro uso ____ → [v89] (indicar cuál otro uso) _____

[v90] ¿Cuál era su dominio del idioma inglés? (en %) _____

[v91] ¿Vivía algún otro miembro de su familia con él en EU? No 1 Sí 2 → (en este caso: ↓

[v92] ¿Quién? (relación de pa- rentesco con él)	[v93] ¿En qué años?	[v94] Ocupación de esta persona en EU	[v95] Rama de acti- vidad de esta persona en EU	[v96] Estatus de esta persona en el trabajo en EU

II-3 CAPACITACIÓN, APRENDIZAJE Y ACTITUDES PARA EL TRABAJO

[v97] ¿Recibió capacitación formal en alguna escuela
o en su lugar de trabajo en EU? No 1 Sí 2 (en este caso: ↓

[v98] ¿Qué tipo de capacitación recibió? _____ [v99] ¿En qué año? _____

[v100] ¿Cuánto tiempo duró esta capacitación? _____

[v101] ¿Cuál era el motivo? _____

[v102] ¿Quién tomó la iniciativa de esta capacitación? (el migrante o la empresa) _____

[v103] Esta capacitación mejoró en algo su trabajo en EU (¿sueldo? ¿puesto de trabajo?)

[v104] ¿Qué opina usted de las posibilidades de capacitación en EU?

[v105] El hecho de haber recibido capacitación en EU ¿lo benefició en sus trabajos
posteriores en México? No 1 Sí 2 ↓

[v106] En este caso: tuvo mejores oportunidades de trabajo 1 Le permitió emprender
un negocio 2 Otro 4 → [v107] Especificar _____

[v108] ¿Utilizó dicha capacitación? En un 100% 1 Le fue de alguna utilidad 2
Le sirvió para aumentar sus ingresos 3 Le sirvió para otra actividad 4

[v109] Especificar _____

[v110] ¿Durante su estancia en EU aprendió algún oficio? No 1 Sí 2 →

[v110A] En este caso ¿cuál? _____

[v111] ¿El oficio aprendido en EU le es útil en su trabajo actual? No 1 Sí 2 (en este

caso → [v112] Lo utiliza en 100% 1 Le fue de alguna utilidad 2 Le sirvió para aumentar sus ingresos 3 Le sirvió para poner un negocio 4 Le sirvió para otra actividad 5 → [v113] Especificar _____

[v114] Por el hecho de haber aprendido un oficio ¿tuvo mejores oportunidades de trabajo aquí? No 1 Sí 2 [v115] ¿Por qué? _____

Compare su comportamiento en el trabajo en EU y en México,
usando una calificación del 1 al 10:

	EU	México	Si la calificación en México es menor, mencionar por qué
[v116] Asistencia			
[v117] Puntualidad			
[v118] Cumplimiento de su trabajo			
[v119] Disposición al trabajo en equipo			
[v120] Disciplina en el trabajo			
[v121] Disposición para ahorrar			
[v122] Interés por tener un mejor puesto de trabajo			
[v123] Interés por capacitarse			

II-4 LA REINSTALACIÓN EN MÉXICO

[v124] ¿Cuál era su situación migratoria cuando regresó a vivir en México?: indocumentado 1 documentado 2 (en este caso → [v125] ¿En qué año obtuvo este documento?

_____ [v126] ¿Qué tipo de documento fue? _____

[v127] ¿En que año se regresó definitivamente a vivir en México? _____ [v128] ¿En qué

mes? _____ [v129] En total ¿cuánto tiempo trabajó en EU? _____
 [v130] ¿Cuál fue el principal motivo para regresar? _____

[v131] ¿Tenía algún plan de trabajo en México al momento de regresar? No 1
 Sí 2 (en este caso → [v132] ¿Cuál era ese plan? _____)

[v133] A su regreso ¿dónde vivió? (¿en qué ciudad?) _____

[v134] En vivienda: Propia 1 Rentada 2 Otro 3 [v135] ¿Cuál era su primera ocupación a su regreso definitivo? _____

[v136] ¿En qué rama de actividad? _____ [v137] ¿Cuál era su estatus en ese trabajo? _____
 [v138] ¿Cuál era el tamaño de la empresa en la que laboraba? (en número de trabajadores, incluyéndolo) _____

El ex migrante puede ser actualmente asalariado o no asalariado (es decir por cuenta propia o empleador). Si es actualmente asalariado llenar el apartado A; si actualmente es no asalariado (por cuenta propia o empleador), llenar únicamente el apartado B

A. Si actualmente es asalariado:

[v139] ¿Por qué escogió este tipo de trabajo a su regreso? _____

[v140] ¿Cómo consiguió este trabajo? _____

[v141] ¿Cuánto tiempo tardó para encontrar ese trabajo desde su regreso de EU? _____

[v142] ¿Tuvo cambios de ocupación después? No 1 Sí 2 → (en este caso anota la lista de los trabajos sucesivos:

[v143] Año del cambio	[v144] Ocupación	[v145] Ranja de actividad	[v146] Estatus en el trabajo	[v147] Motivo del cambio

[v148] En su trabajo actual como asalariado ¿recibe usted algún tipo de prestaciones sociales? No 1 Sí 2 (en este caso: ↓

[v149] ¿Cuáles son estas prestaciones? IMSS 1 Infonavit 2 Afore 3 Aguinaldo 4 Prima vacacional 5 Reparto de utilidades 6 Otro 7 → [v150]

Especificar _____

[v151] ¿Fue alguna vez no asalariado (por cuenta propia o empleador) desde su regreso a México? No 1 Sí 2 (en este caso llenar también el siguiente apartado B: ↓

**B. Si actualmente es no asalariado
(por cuenta propia o empresario) o lo fue alguna vez:**

[v152] ¿Por qué escogió este estatus de no asalariado? _____

[v153] ¿Cuál es la actividad o giro de su negocio? _____

[v154] ¿Cuál es la rama? _____

[v155] ¿En qué año creó (o empezó a participar en este negocio)? _____ [v156] ¿En qué mes de ese año? _____

[v157] ¿Tuvo dificultades para crear este negocio? No 1 Sí 2 → (en este caso:

[v158] ¿que tipo de dificultades tuvo? _____

[v159] ¿Cuál fue el monto del capital invertido en este negocio? _____

[v160] ¿Cuál era el origen del capital? Ahorros propios 1 Préstamo 2 Ahorros propios y préstamo 3 Si hubo préstamo: → [v161] Origen del préstamo: _____

[v162] ¿Por qué escogió esta rama de actividad? _____

[v163] ¿Tiene socio(s) en este negocio? No 1 Sí 2 → (en este caso: [v164] ¿quién es? _____

[v165] ¿Tiene empleados no remunerados? No 1 Sí 2 → (en este caso: →

[v166] ¿cuántos son? _____ [v167] ¿quiénes son? _____

[v168] ¿Tiene empleados remunerados permanentes? No 1 Sí 2 → (en este caso: → [v169] ¿cuántos son? _____

[v170] Si tiene empleados ¿qué piensa de la calificación y las actitudes de trabajo de sus

empleados? _____

[v171] ¿A cuánto ascienden los ingresos promedio mensuales de este negocio? _____

[v172] ¿De dónde provienen sus insumos, mercancías y piezas? _____

[v173] Los clientes habituales de este negocio son: del área local (municipio) 1

Regional (estado) 2 Nacional 3 Extranjero 4

[v174] ¿Le sirvió su experiencia migratoria en EU para crear o integrarse a este negocio?

No 1 Sí 2 → [v175] en este caso ¿en qué? _____

[v176] Si actualmente es asalariado, pero trabajó por cuenta propia o fue empresario alguna vez ¿por qué cambió de estatus? _____

III EXPECTATIVAS

[v177] ¿Piensa algún día irse de nuevo a trabajar a EU? No 1 Sí 2 No sabe 3

[v178] ¿Por qué? _____

[v179] ¿Piensa cambiar de estatus en la ocupación algún día (de asalariado a no asalariado o viceversa)? No 1 Sí 2 No sabe 3 [v180] ¿Por qué? _____

[v181] ¿Piensa usted que trabajar por cuenta propia tiene ventajas sobre el trabajo asalariado? No 1 Sí 2 No sabe 3

[v182] ¿Por qué? _____

IV VIVIENDA

[v183] ¿Desde qué año vive la familia (el jefe de hogar) en esta vivienda? _____

[v184] ¿Cuántos cuartos (sin incluir la cocina) hay en esta vivienda? _____

[v185] ¿La vivienda es exclusivamente de uso habitacional? No 1 Sí 2 (en este caso: → [v186] ¿Qué otro uso le dan? _____)

[v187] ¿Esta vivienda es? Propia 1 Rentada 2 Otra situación 3

→ [v188] Especificar _____

[v189] Si la vivienda es propia: año de construcción o de compra _____

[v190] Si la vivienda es propia ¿que tipo de recursos económicos se utilizaron para la construcción o la compra? Ahorros propios 1 Crédito hipotecario 2 Crédito de interés social 3 Fonovavit o Fovisste 4 Ahorros propios y otro tipo de préstamo 5 Otro 6 No sabe 7

[v191] ¿Esta vivienda ha sido ampliada o remodelada después de la compra o construcción?

No 1 Sí 2 (en este caso: → [v192] ¿Qué tipo de modificaciones se hizo?

[v193] ¿En qué año? _____

Los dólares de la migración
terminó de imprimirse en junio de 2004
en los talleres de Casa Juan Pablos
Centro Cultural, S.A. de C.V.
Malintzín 199, El Carmen Coyoacán
04100 México, D.F.
Se tiraron 1 000 ejemplares
más sobrantes para reposición



Cuidado de la edición:
David Rodríguez Álvarez
Diseño de la portada:
Avelino Sordo Vilchis
Tipografía y gráficas:
Gabriela Sánchez Gutiérrez
RAYUELA, DISEÑO EDITORIAL
Elaboración de negativos:
Juan Roberto Beas Rizo

Ciclos y Tendencias en el Desarrollo de México

Serie dirigida por: James W. Wilkie (1990—),
Jesús Arroyo Alejandro (1998—),
Sergio de la Peña (1990-1998 †)

La serie Ciclos y Tendencias en el Desarrollo de México es un esfuerzo para estudiar los procesos de cambio de México. La edición de esta serie es posible gracias a los auspicios de la Fundación William and Flora Hewlett. La serie consta de los siguientes tomos:

- Tomo 1. James W. Wilkie y Jesús Reyes Heróles González Garza (eds.) (1990) *Industria y trabajo en México*. México: Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco.
- Tomo 2. David E. Lorey (1992, revisado y aumentado en 1994) *The rise of the professions in twentieth-century Mexico: university graduates and occupational change since 1929*. Los Ángeles: UCLA Latin American Center Publications.
- Tomo 3. Clint E. Smith (1993) *La frontera que desaparece: las relaciones México-Estados Unidos hasta los noventa*. México: Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco y UCLA Program on Mexico.
- Tomo 4. Jesús Arroyo Alejandro y David E. Lorey (eds.) (1993) *Impactos regionales de la apertura comercial: perspectivas del Tratado de Libre Comercio en Jalisco*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara y UCLA Program on Mexico.
- Tomo 5. Sergio de la Peña y James W. Wilkie (1994) *La estadística económica en México. Los orígenes*. México: Siglo XXI y Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco.
- Tomo 6. Enrique C. Ochoa y David E. Lorey (eds.) (1994) *Estado y agricultura en México: antecedentes e implicacio-*

nes de las reformas salinistas. México: Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco.

- Tomo 7. Antonio Gutiérrez Pérez y Celso Garrido Noguera (eds.) (1994) *Transiciones financieras y TLC*. México: Ariel Económica, Universidad Nacional Autónoma de México y Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco.
- Tomo 8. Celso Garrido Noguera y Tomás Peñaloza Webb (eds.) (1996) *Ahorro y sistema financiero en México*. México: Editorial Grijalbo y Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco.
- Tomo 9. Clint E. Smith (1995) *México ante los Estados Unidos: historia de una convergencia*. México: Editorial Grijalbo y Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco.
- Tomo 10. David E. Lorey y Sylvia Ortega Salazar (eds.) (1997) *Crisis y cambio de la educación superior en México*. México: Limusa-Noriega Editores y Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco.
- Tomo 11. Jesús Arroyo Alejandro y David E. Lorey (eds.) (1995) *Ajustes y desajustes regionales: el caso de Jalisco a fines del sexenio salinista*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara y UCLA Program on Mexico.
- Tomo 12. James W. Wilkie y Clint E. Smith (eds.) (1998) *Integrating cities and regions: North America faces globalization*. Guadalajara y Los Ángeles: UCLA Program on Mexico, Universidad de Guadalajara y Centro Internacional «Lucas Alamán» para el Crecimiento Económico (CILACE).
- Tomo 13. David E. Lorey y Basilio Verduzco Chávez (eds.) (1997) *Realidades de la utopía: demografía, trabajo y municipio en el occidente de México*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico y Juan Pablos Editor.
- Tomo 14. Jesús Arroyo Alejandro y Adrián de León Arias (eds.)

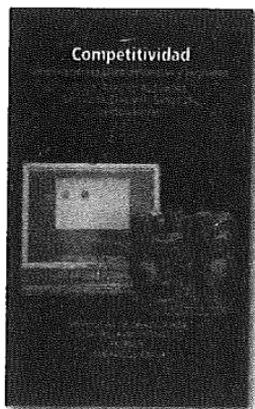
- (1997) *La internacionalización de la economía jalisciense*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico y Juan Pablos Editor.
- Tomo 15. María Luisa García Bátiz, Sergio Manuel González Rodríguez, Antonio Sánchez Bernal y Basilio Verduzco Chávez (1998) *Descentralización e iniciativas locales de desarrollo*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico y Juan Pablos Editor.
- Tomo 16. Oscar M. González Cuevas (1998) *México frente a la modernización china*. México: Limusa-Noriega y Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco.
- Tomo 17. Rosario Varo Berra (2002) *La reforma agraria en México desde 1853. Sus tres ciclos legales*. Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA, Program on Mexico, PROFMEX y Juan Pablos Editor.
- Tomo 18. Rubén A. Chavarín Rodríguez, Víctor M. Castillo Girón y Gerardo Ríos Almodóvar (1999) *Mercados regionales de trabajo y empresa*. Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico y Juan Pablos Editor.
- Tomo 19. Graciela López Méndez y Ana Rosa Moreno Pérez (coords.) (2000) *Globalidad y región. Algunas dimensiones de la reestructuración económica en Jalisco*. Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico y Juan Pablos Editor.
- Tomo 20. Miguel Ángel Rivera Ríos (2000) *México en la economía global: tecnología, espacio e instituciones*, México: UNAM, Editorial Jus, UCLA Program on Mexico.
- Tomo 21. Jesús Arroyo Alejandre, Karl-Dieter Keim y James W Scott (comps.) (2001) *El renacimiento de las regiones. Descentralización y desarrollo regional en Alemania (Brandenburgo) y México (Jalisco)*, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico y Juan Pablos Editor.

- Tomo 22. Clint E. Smith (2002) *México y Estados Unidos: 180 años de relaciones ineludibles*, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico y Juan Pablos Editor.
- Tomo 23. Guillermo Woo Gómez (2002) *La regionalización. Nuevos horizontes para la gestión pública*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico y Centro Linda Vista.
- Tomo 24. Jesús Arroyo Alejandro, Alejandro I. Canales Cerón y Patricia Noemí Vargas Becerra (comps.) (2002) *El norte de todos. Migración y trabajo en tiempos de globalización*. Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA, Program on Mexico, PROFMEX y Juan Pablos Editor.
- Tomo 25. Jesús Arroyo Alejandro y Salvador Berumen Sandoval (comps.) (2003) *Competitividad. Implicaciones para empresas y regiones*. Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, PROFMEX y Juan Pablos Editor.
- Tomo 26. Alejandro Dabat, Miguel Ángel Rivera Ríos y James W. Wilkie (coords.) (2004) *Globalización y cambio tecnológico. México en el nuevo ciclo industrial mundial*. México, Guadalajara, Los Ángeles: Universidad Nacional Autónoma de México, Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, PROFMEX y Juan Pablos Editor.
- Tomo 27. Jean Papail y Jesús Arroyo Alejandro (2004) *Los dólares de la migración*. Guadalajara, París, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, Institut de Recherche pour le Développement, PROFMEX y Casa Juan Pablos Centro Cultural, S.A. de C.V.

Competitividad

Implicaciones para empresas y regiones

JESÚS ARROYO ALEJANDRE
SALVADOR BERUMEN SANDOVAL
(compiladores)



Los trabajos reunidos en este libro revisan algunos aspectos que determinan el éxito o fracaso de una nación o región en el ámbito internacional en lo que concierne a la competitividad. Los resultados de investigación que incluye permiten identificar los factores más relevantes que la obstaculizan o incentivan, así como las ramas industriales que han salido ganando o las perdedoras en el proceso de liberación de la economía mexicana.

Sus autores tratan diferentes temas relacionados con la competitividad en los niveles nacional y regional, pero sobre todo en el occidente mexicano, del que se estudian los procesos más visibles que han vivido sus empresas, ramas industriales y ciudades. También examinan cómo ha evolucionado la competitividad en la región, la integración de ella a la economía internacional y los cambios en su estructura económica.

Universidad de Guadalajara

UCLA Program on Mexico

PROFMEX

Juan Pablos Editor

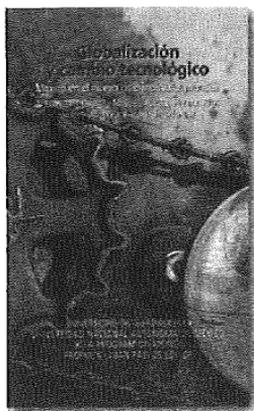
2003

528 páginas

Globalización y cambio tecnológico

México en el nuevo ciclo industrial mundial

ALEJANDRO DABAT, MIGUEL ÁNGEL RIVERA RÍOS
JAMES W. WILKIE (coordinadores)



Los trabajos contenidos en este libro tratan algunos aspectos del cambio histórico que representa la revolución de las tecnologías de la información. En ellos se analizan y discuten repercusiones de este cambio que van desde la aparición de nuevas ramas industriales y formas de organización productiva hasta la reconfiguración de la competencia mundial a partir de la caracterización del nuevo papel de los países, los bloques de ellos y las empresas multinacionales.

En trabajos relativamente independientes, los autores estudian la nueva economía global, articulada al nuevo modelo industrial, y el lugar que ocupan en ella los países en desarrollo. En la parte que corresponde a México se destaca su integración a la economía de América del Norte, las cadenas productivas que protagonizan el aumento de las exportaciones del país y la relación causa-efecto con las políticas económicas nacionales.

Universidad de Guadalajara
Universidad Nacional Autónoma de México
UCLA Program on Mexico

PROFMEX

Juan Pablos Editor

2004

480 páginas

