



Migración a Estados Unidos y autoempleo

Doce ciudades pequeñas
de la región centro-occidente de México





SERIE CICLOS Y TENDENCIAS EN EL DESARROLLO DE MÉXICO
38





JEAN PAPAIL / JESÚS ARROYO ALEJANDRE
**Migración a Estados Unidos
y autoempleo**
Doce ciudades pequeñas
de la región centro-occidente de México



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
UCLA PROGRAM ON MEXICO
PROFMEX/WORLD
CASA JUAN PABLOS
GUADALAJARA / LOS ÁNGELES / MÉXICO
2009





Papail, Jean

Migración a Estados Unidos y autoempleo: doce ciudades pequeñas de la región centro-occidente de México. / Jean Papail, Jesús Arroyo Alejandre.

México: Universidad de Guadalajara, PROFMEX/WORLD, Casa Juan Pablos, 2009. [240 p.] [Serie Ciclos y Tendencias en el Desarrollo de México, 38]

ISBN: 978-607-450-118-6

1. Emigración e inmigración - México-Estados Unidos.

2. Autoempleo - México-Estados Unidos.

I. Arroyo Alejandre, Jesús.

CCD21 304.8972073

Primera edición, 2009

D.R. ©2009, UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas

Periférico Norte 799

45000 Zapopan, Jalisco, México

D.R. ©2009, PROFMEX/WORLD

1242 Lachman Lane

Pacific Palisades, California 90272, EUA

D.R. ©2009, CASA JUAN PABLOS CENTRO CULTURAL, S.A. DE C.V.

Malintzin 199

Colonia El Carmen, Delegación Coyoacán

04100 México, D.F.

ISBN: 978-607-450-118-6

Impreso y hecho en México

Printed and made in Mexico





Índice

<i>Agradecimientos</i>	9
<i>Introducción</i>	11
1. <i>Migración internacional, remesas, empleo, autoempleo y emprendurismo</i>	21
REMESAS	29
EMPLEOS	31
2. <i>Doce casos de ciudades pequeñas del centro-occidente de México</i>	45
CARACTERÍSTICAS DE LOS HOGARES Y DE LA POBLACIÓN ENCUESTADA	57
3. <i>La migración reciente a Estados Unidos</i>	63
LA MIGRACIÓN EN LOS HOGARES ENCUESTADOS	68
4. <i>Los migrantes internacionales de regreso</i>	87
LOS MIGRANTES DE REGRESO EN LA ENCUESTA	90
5. <i>El empleo y la protección social</i>	105
EL EMPLEO EN LOS HOGARES ENCUESTADOS	117
PROTECCIÓN SOCIAL: JUBILACIÓN Y PENSIONES	129





<i>6. Los micronegocios en la encuesta</i>	137
LAS ACTIVIDADES PREVIAS	
DE LOS MICROEMPREENDEDORES	139
LA CREACIÓN DE NEGOCIOS	142
EL FUNCIONAMIENTO DE LOS NEGOCIOS	147
LOS NEGOCIOS DESAPARECIDOS	151
<i>7. El autoempleo: comparación de ciudades</i>	155
BREVE DESCRIPCIÓN	
DE LAS CIUDADES ESTUDIADAS	155
CARACTERÍSTICAS Y PROCESO DE AUTOEMPLEO	
EN LAS CIUDADES ENCUESTADAS	163
<i>8. El autoempleo exitoso</i>	201
<i>9. Conclusiones</i>	213
<i>Bibliografía</i>	223





Agradecimientos

Los resultados que se presentan en este libro corresponden al proyecto de investigación «El proceso de autoempleo y creación de empresas en áreas urbanas en la región centro occidente de México» (número de registro 48205S), financiado por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt), el Institut de Recherche pour le Développement (IRD) de Francia y la Universidad de Guadalajara. Además de los autores, en él participaron investigadores asociados y becarios del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas y tuvo como producto del trabajo en equipo varios artículos publicados o en vías de publicación y tres tesis de licenciatura de becarios que participaron en la encuesta de hogares en doce ciudades pequeñas del centro-occidente de México, labores de campo, validación y captura de datos, análisis de los mismos y presentación de resultados.

Por lo anterior, los autores agradecemos y reconocemos en primer lugar a las instituciones mencionadas, que hicieron posible esta investigación, la cual tuvo hallazgos que pueden ser de utilidad para el diseño y la instrumentación de políticas públicas relacionadas con el autoempleo, el emprendurismo y el desarrollo local. También se logró la formación de recursos humanos gracias a las becas de investigación otorgadas y la consolidación de un grupo de académicos capaces de realizar estudios amplios en el área de la migración interna y a Estados Unidos en relación con el desarrollo local y regional.

[9]





Agradecemos a Salvador Berumen Sandoval, Isabel Corvera Valenzuela y Fermina Robles Sotelo, profesores-investigadores asociados al proyecto, quienes trabajaron en todas las etapas del mismo. Isabel Corvera, junto con Giovanna Zerecero Valderrama, se encargó además de sistematizar los datos, obtener cuadros estadísticos, realizar análisis preliminares de ellos y administrar el proyecto para que se cumplieran sus objetivos, manteniendo informados al Conacyt y a la Universidad de Guadalajara de sus avances y resultados. Alma Francisca Martínez, Patricia López Velasco y David Rodríguez Álvarez realizaron un trabajo que ayudó a mejorar la coherencia interna entre los capítulos y en la corrección del estilo, y Gabriela Sánchez tuvo a su cargo la diagramación del libro; nuestro agradecimiento por estas labores. Agradecemos también la colaboración de Adriana Ceseña Rodríguez, María Imelda Murillo Sánchez, Teresa Arce Mojica, Daniela Barba González, Juan Enrique González Saray y Juan Manuel Vázquez Flores, quienes trabajaron en el levantamiento de la encuesta, la captura y limpieza de datos y otros trabajos de ayundatía de investigación en todas las etapas del proyecto; a los becarios Brent Villanueva Escobedo, Silvia Aguirre Pulido, Carolina González Veloz, Adrián Hernández Pineda, Pedro Israel Cisneros González, Rodrigo González Ramírez y Luis Fernando Sánchez Pérez, que hicieron un gran esfuerzo en el levantamiento de la encuesta y el análisis de datos, para presentar sus resultados como tesinas y así obtener el grado de licenciatura. Creemos que todos ellos tienen la habilidad para llevar a cabo una investigación acorde a los cánones académicos. Tal vez uno o más puedan ser en el futuro profesores-investigadores reconocidos.

A todos los mencionados, muchas gracias por su colaboración, que hizo posible esta obra, donde se reportan resultados de investigación sobre las características y el proceso de autoempleo en ciudades pequeñas del centro-occidente de México y su relación con la migración a Estados Unidos y las remesas que envían los migrantes.





Introducción

La historia demográfica y económica de México sufrió cambios muy importantes durante las últimas décadas y produjo, a través de sus interacciones, nuevos espacios en los movimientos humanos y en la transformación de las formas de empleo. La transición demográfica del país se ubica en la primera década de este siglo XXI en su fase terminal, con indicadores de fecundidad y de mortalidad¹ en niveles similares a los de los países industrializados, es decir, con un crecimiento de la población moderado. En efecto, el ritmo de crecimiento de la población, en aumento desde la década de los cuarenta del siglo pasado, alcanzó su máximo del 3.3 por ciento anual durante las décadas de los sesenta y los setenta, luego disminuyó rápidamente hasta llegar al 1 por ciento durante el quinquenio 2000-2005. A pesar de ello, el número de personas que alcanzan la edad de 15 años, que era de alrededor de 1 150 000 individuos al inicio de la década de los setenta, tuvo un promedio de alrededor de 2 100 000 durante el periodo 1990-2005. Este fuerte incremento de la población potencialmente activa no fue compensado con las salidas del mercado laboral por jubilación de suficientes personas en edad de retiro, que son mucho menos numerosas (alrededor

¹ La tasa global de fecundidad o número de hijos nacidos vivos por mujer se ubicaba en 6.8 en 1970 y alrededor de 2.3 en 2003. La esperanza de vida al nacer era de alrededor de 61 años en 1970 y de 75 en 2003.

[11]





de 430 000 anuales al inicio de esta primera década del siglo), aun cuando aumenta en forma constante y es cada vez más alta la esperanza de vida en todas las edades. La inercia demográfica de las últimas décadas incorpora a la edad productiva a cada vez más personas, que se encuentran frente a una actividad económica mucho menos dinámica que en las décadas anteriores. La población económicamente activa (PEA) de México pasó de 14.8 millones de individuos en 1970 a 28.3 millones en 1988, y a 45.6 millones en 2007. A este aumento de quienes demandan ocupación se agrega la incorporación progresiva de las mujeres a las actividades económicas remuneradas,² impulsada por su más alto nivel de educación, la disminución de su fecundidad y las necesidades de los hogares, además de varios periodos a la baja en su nivel de vida.

De manera paralela, el crecimiento del producto interno bruto (PIB) del país, que fue muy elevado durante el periodo 1940-1970 (6.2 por ciento anual en promedio) —bajo el modelo de industrialización por sustitución de importaciones—, se redujo considerablemente en los años posteriores (3.9 por ciento anual en promedio entre 1970 y 2000). Desde el inicio de la década de los ochenta, con la apertura comercial, la privatización de empresas paraestatales, la desregulación, la reorientación paulatina del modelo de crecimiento «hacia afuera», con una dependencia cada vez mayor de su sector exportador, y en particular de la demanda de la economía de Estados Unidos, principal socio comercial de México, esta fuerte dependencia ha hecho que el desempeño de la economía mexicana sea muy sensible a los ciclos económicos del país vecino y a las fluctuaciones del precio del petróleo, que constituye todavía un rubro importante de sus exportaciones. Desde el inicio de la presente década, debido a

² La tasa neta de participación económica de la población femenina fue de 32.3 por ciento en 1988, 35.9 por ciento en 1999 y 40.7 por ciento en 2006, de acuerdo con las encuestas del INEGI sobre el empleo.



los acontecimientos de septiembre del año 2001 en Estados Unidos y a las fases recesivas de la economía estadounidense, el PIB de México tuvo un crecimiento promedio anual de apenas el 2 por ciento entre 2001 y 2007. La desaceleración del crecimiento de la economía durante las últimas décadas no ha permitido atender la demanda creciente de empleo³ de las nuevas generaciones que llegan a la edad activa. La falta de empleo en el país se reflejó, por una parte, en la migración internacional (esencialmente a Estados Unidos) y, por otra, en la expansión del sector no estructurado de la economía, particularmente en el autoempleo.

El incremento de los flujos migratorios mexicanos al país vecino se expresa muy bien en la evolución de la población nacida en México y censada o encuestada en Estados Unidos, que pasó de 879 000 en 1970 a 4 409 000 en 1990 y 11 391 000 en 2006. En este último año, casi el 10 por ciento de la población nacida en México se encontraba en Estados Unidos, y representaba cerca del 4 por ciento de sus habitantes. Según la American Community Survey (ACS) de 2006, la población de origen mexicano (inmigrantes y su descendencia) representaba, con 28 339 000 individuos, casi el 10 por ciento de la población de Estados Unidos (299 398 000 habitantes). El flujo de migrantes mexicanos, que se estima en alrededor de 500 000 personas al año durante el primer quinquenio de la presente década, está constituido esencialmente por jóvenes adultos y permite aliviar las presiones sobre el mercado de trabajo mexicano. A pesar del aumento progresivo de la emigración desde todos los estados del país, la región centro-occidente —y en particular los estados de Jalisco, Michoacán y Guanajuato— sigue siendo el origen de alrededor de la mitad de los migrantes al país vecino.

³ De acuerdo con una estimación de Partida (2004), sería necesaria una tasa de crecimiento económico del 4.6 por ciento anual entre 2000 y 2030 para poder integrar las sucesivas generaciones al empleo en el sector formal, bien remunerado y con prestaciones.



Se estima que durante los primeros años de la presente década cerca del 20 por ciento de los hogares mexicanos (y alrededor del 37 por ciento de la región centro-occidente) tiene vínculos con la migración internacional,⁴ ya sea porque uno o más de sus miembros trabajan en el país vecino, tienen antecedentes migratorios o reciben remesas. En este trabajo incluimos el análisis de la emigración de mexicanos a Estados Unidos porque las ciudades pequeñas estudiadas son similares a muchas otras de México que son origen de flujos poblacionales a ese país, así como destino de montos comparativamente grandes de remesas, de las que se supone una gran parte se invierte en autoempleo a través de la creación de micronegocios.

La migración internacional se traduce, como se sabe, en flujos de remesas en sentido contrario. En el caso de México los envíos de dólares crecieron considerablemente durante la década de los noventa, y sobre todo durante los primeros años del presente siglo.⁵ Representaban 2 494 millones de dólares en 1990, 6 573 millones en 2000 y 23 979 millones en 2007, o sea el equivalente al 2.8 por ciento del PIB nacional de este último año. En 2007, México es —junto con China que recibe 25 700 millones y la India que capta 27 000 millones (Ratha y Xu, 2008; OECD, 2008)— uno de los tres países que captan mayor cantidad de remesas en el mundo. En los estados de Michoacán, Jalisco y Guanajuato, que reciben en conjunto el 26.5 por ciento de las remesas enviadas al país en 2007, representan una parte (6.3 por ciento) nada despreciable de su PIB (hasta el 13.2 por ciento en Michoacán). Si es bien cierto que la mayor parte de las remesas se destinan a cubrir los gastos normales de los hogares

⁴ «Migración, remesas y desarrollo», Conapo, boletín número 19, año 6, 2002.

⁵ Es muy probable que en el rubro de «remesas familiares» se contabilicen también operaciones de micronegocios entre los dos países o el financiamiento de actividades que pueden ser ilícitas y no deberían aparecer en este rubro.



que las reciben (alimentación, renta, salud, educación...), una parte no desdeñable es destinada a inversiones como terrenos y casas, o al ahorro y la inversión productiva como en la creación de micronegocios, para las familias de los migrantes o para ellos mismos a su regreso a México.

En cuanto a la evolución del trabajo, se observó durante los 15 últimos años un fuerte incremento del empleo en microempresas,⁶ que representaban el 54.7 por ciento del empleo total en 2006 (contra el 40.3 por ciento en 1990⁷). Esta tendencia se acompañó de una intensificación del trabajo, que se puede medir como la proporción de los ocupados que trabajan más de 48 horas a la semana. Esta proporción aumentó en efecto del 20.3 al 29.1 por ciento entre 1990 y 2006. Estos indicadores revelan el crecimiento del sector no estructurado⁸ y del trabajo precario, que se caracteriza por la pequeñez de las unidades productivas y la baja productividad. A nivel de los hogares, un reflejo de esta evolución se manifiesta en el incremento de los ocupados por hogar. Con la disminución de la fecundidad, el tamaño promedio de los hogares disminuyó de 4.9 a 3.9 personas en el medio urbano entre 1990 y 2006; sin embargo, con la creciente participación de las mujeres en las actividades remuneradas —en particular en el trabajo no asalariado— el número promedio de ocupados por hogar aumentó de 1.7 a 1.9 entre estos dos años. La aportación económica de las mujeres se ha vuelto muy importante durante los últimos veinte años, si se considera que en 1984 sólo una cuarta parte de los hogares tenía al menos una mujer con ingresos y en 1996 la mitad de ellos se encontraban

⁶ Para los efectos del presente libro se considera como microempresa aquella que tiene entre 1 y 9 trabajadores.

⁷ *Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 2006* del INEGI.

⁸ Según un estudio de la Organización Internacional del Trabajo, el empleo informal aumentó del 24.7 por ciento del empleo urbano en 1980 al 48 por ciento en 1995 (Hernández, 2001).



en esta situación (López, 2001). Se puede suponer, igualmente, que el trabajo de los ancianos desempeña un papel importante en el incremento de la población activa de los hogares.

Si bien la estructura general de los tipos de empleos se mantiene más o menos estable desde finales de la década de los noventa en alrededor del 28 por ciento de empleadores y trabajadores por cuenta propia, dos terceras partes de los asalariados y alrededor del 7 por ciento de los trabajadores familiares, se observa un fuerte aumento del peso relativo de los trabajadores por cuenta propia entre la población ocupada en micronegocios y la feminización progresiva de éstos. Desde los años 2002 y 2003, las mujeres han venido creando más puestos de trabajo por cuenta propia que los hombres en el medio urbano. Esta tendencia se inscribe en un movimiento más general de desalarización progresiva de la fuerza de trabajo en el transcurso de la vida activa de las sucesivas generaciones, de manera que a la edad en que deberían encontrarse jubilados, más de la mitad de los activos desempeñan un trabajo no asalariado.

En México hasta hoy el desarrollo económico regional no ha sido suficiente para ofrecer empleo a la creciente población en edad de trabajar, mucho menos trabajos que permitan aspirar a la movilidad social. El crecimiento y desarrollo económico se ha concentrado en reducidos estratos de población presentes en todos los tipos de asentamientos humanos, pero mayormente en ciudades grandes y medianas. En consecuencia, el desarrollo regional no ha sido igual, es mayor en las poblaciones del norte, centro y occidente del país, mientras que se han quedado rezagadas las del sur y el sureste. Así mismo, en el interior de las grandes ciudades también existe desigualdad y pobreza; sin embargo, en éstas son mayores los ingresos y las oportunidades de ascenso social que en poblaciones rurales, semirurales y muchas ciudades medias y pequeñas.⁹

⁹ Para un amplio análisis del desarrollo regional en México, véase OECD (2003).



Las ciudades y comunidades rurales también ofrecen algunos empleos permanentes y aceptablemente remunerados, así como oportunidades de autoempleo para emprendedores locales mediante la creación de negocios en micro, pequeñas y medianas empresas, de las cuales muchas pueden llegar a crecer y desarrollarse. Lo anterior depende de factores como su dotación de infraestructura productiva y social, capital social, desarrollo institucional, características de su base económica, de su zona de influencia socioeconómica y de su inserción en la estructura de funcionalidad regional. Si tales factores no son favorables, las ciudades y localidades más pequeñas sólo pueden ofrecer un reducido número de empleos inestables y con remuneración comparativamente baja, pero también posibilidades de crear micronegocios de sobrevivencia, en los que se autoempleen los dueños y algunas veces uno o más empleados, alternativa que se encuentra principalmente en el sector informal. En ambos tipos de asentamientos están presentes estos dos esquemas de oferta, pero predomina alguno de ellos, lo cual depende del comportamiento de los factores mencionados. Podemos afirmar que en muchas pequeñas comunidades urbanas y semiurbanas de México predomina el segundo esquema, particularmente en la región occidente, cuya población emigra en forma sistemática a ciudades grandes y medianas que le ofrece más oportunidades en el primer esquema, o a Estados Unidos.

En el estudio del autoempleo es crucial la distinción entre autoempleo emprendedor *schumpeteriano*¹⁰ y autoempleo de sobrevivencia. Audretsch *et al.* (2001) estudiaron las relaciones entre el desempleo y la actividad de emprendimiento (empleo *schumpeteriano*) en el contexto de los países desarrollados de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Consideran que la mayor parte de los estudios al respecto

¹⁰ Nos referimos al autoempleo *schumpeteriano* en el sentido de adoptar una estrategia de negocio o empezar un negocio con algún grado de innovación.



encuentran una relación irónica: un aumento en el desempleo induce el aumento en la actividad emprendedora (efecto refugio o de sobrevivencia), mientras que un alto nivel de esta actividad reduce el desempleo (efecto schumpeteriano). Para estimarlo, los autores usan un modelo econométrico de dos ecuaciones en el cual los cambios en el desempleo y en el aumento de propietarios de negocios se relacionan con cambios subsecuentes en las dos variables mencionadas. Contrastan dicho modelo con datos panel de 23 países de la OCDE para el periodo 1974-1978. Sus resultados les permiten afirmar que existen dos relaciones distintas entre desempleo y emprendurismo: los efectos schumpeterianos y los efectos de sobrevivencia. Así, mediante la revisión de literatura, los autores demuestran que el empleo se transfiere de grandes a pequeñas y medianas empresas durante su reestructuración y cuando hacen innovaciones económicas;¹¹ y, por otro lado, el crecimiento económico está asociado negativamente al tamaño y la antigüedad de las firmas, esto es, el crecimiento se produce principalmente en las pequeñas y medianas empresas que pueden surgir de negocios creados como actividad de sobrevivencia y se desarrollan por un proceso de emprendurismo innovador en una etapa subsecuente, con lo que ofrecen mayores oportunidades de empleo. Los autores señalan también que se requieren más estudios al respecto en el contexto de los países en desarrollo. Aquí tratamos de indagar si éstos son de tipo schumpeteriano o de sobrevivencia y si hay un proceso de desarrollo de estos últimos.

La evolución de estos componentes nos incitó a analizar el proceso de creación de micronegocios por parte de empleadores,

¹¹ En apoyo de este argumento se puede mencionar el trabajo de Wilson (1996) sobre la industria maquiladora en Guadalajara, quien encontró que las grandes empresas trasnacionales incentivaron la creación de pequeñas y medianas empresas locales que les proveían algunos insumos para reducir los costos de ellos, lo que la autora llamó efecto *spin off*, que podríamos traducir como efecto centrifugo de difusión empresarial.



y sobre todo de trabajadores por cuenta propia, y su relación con las remesas producidas por la migración internacional. El medio urbano de la región centro-occidente de México constituye un campo privilegiado para este tipo de estudios por ser la principal región afectada por los movimientos migratorios con destino a Estados Unidos. Para nuestro propósito, nos apoyaremos en la abundante fuente de datos constituida por los censos y conteos de población y vivienda y por las diversas encuestas sobre el empleo, los micronegocios y temas relacionados como la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), la Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica (Enadid) realizada por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) durante los veinte últimos años y diferentes estudios y síntesis realizados por el Consejo Nacional de Población (Conapo). Sin embargo, nuestra principal fuente de información es una encuesta realizada entre finales del año 2005 y el inicio del 2007 en una docena de ciudades pequeñas (de entre 14 000 y 40 000 habitantes) de la región centro-occidente de México, en 6 825 hogares en los cuales se encontraba por lo menos un dueño o ex dueño de negocio entre sus miembros.

Analizamos las características del empleo, el autoempleo y los rasgos importantes del proceso de creación de negocios en estas ciudades tomando en consideración lo que la literatura reporta respecto a que la base económica de muchas de ellas funciona en buena medida gracias a las remesas procedentes de Estados Unidos. Creemos que el estudio es importante porque las localidades donde se realizó nuestra encuesta se encuentran en un rango en el cual se ubican muchas otras de la misma región y del resto del país, a las que se pueden generalizar en alguna medida los resultados. Por otro lado, en el contexto de este tipo de ciudades se desarrolla en gran medida el autoempleo, principalmente en microempresas,¹² que algunos estudios

¹² La definición formal de microempresa o micronegocio es, según la Encuesta Nacional de Micronegocios (Enamin): «El nú-



(como el de Woodruff y Zenteno, 2001) suponen es apoyado por las remesas.

El cuestionario utilizado para la encuesta en estos 6 825 hogares está constituido en su primera parte por varios módulos que recolectan información sobre las características socioeconómicas de todos los miembros del hogar, los migrantes y ausentes del hogar en el momento de la encuesta y los migrantes internacionales que han regresado de Estados Unidos, y en su segunda parte por módulos que recogen información sobre las condiciones de creación y operación del o los negocios pertenecientes a uno o varios miembros del hogar.

Después de referirnos a la migración internacional, las remesas y sus relaciones con la evolución del empleo en México, analizamos estas componentes en las ciudades encuestadas, enfocando los resultados de la encuesta en el autoempleo y la creación de micronegocios en estas ciudades.



mero de personas que trabajan en el establecimiento o que colaboran en el desarrollo de la actividad económica no deberá ser mayor a cinco personas (y con el dueño seis) y sólo en el caso de las manufacturas podrán ser hasta quince personas (y con el dueño dieciséis)»; <http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/metodologias/encuestas/hogares/metodenamin98.pdf>. Convencionalmente, se considera que es un micronegocio cuando tiene al menos un asalariado. En este trabajo consideramos indistintamente autoempleo, micronegocio y microempresa; aunque en muchos casos un autoempleado no tenga asalariados en sentido estricto.





1. Migración internacional, remesas, empleo, autoempleo y emprendurismo

La expansión territorial de Estados Unidos en el siglo XIX tuvo lugar sobre poblaciones pertenecientes a México en las que vivían mexicanos que permanecieron en ellas, por lo que siempre ha habido personas de esta ascendencia en aquel país (Durand y Arias, 2005). A finales del mismo siglo, el crecimiento económico y la construcción de vías férreas en Estados Unidos demandó mano de obra del vecino del sur, lo que marcó los inicios de dos mercados de trabajo interrelacionados entre regiones de ambas naciones. En los primeros años del siglo XX, el trabajo en los ferrocarriles y la demanda de mano de obra mexicana en la industria manufacturera y la agricultura, así como la inestabilidad política y económica provocada por la Revolución Mexicana (Gamio, 1930), impulsaron la migración al país vecino del norte, que aumentó sobre todo durante la primera y la segunda guerras mundiales. De esta manera, tanto la migración temporal como la definitiva se convirtió en funcional y necesaria para la economía de Estados Unidos y dio ocupación a muchos mexicanos, por lo que se ha constituido en un patrón de interacción socioeconómica entre regiones de ambos países. Esto se debe principalmente a que el mercado de trabajo estadounidense tradicionalmente ha tenido necesidad de mano de obra no calificada o semicalificada y México tiene oferta laboral excedente dispuesta a trabajar por salarios menores de los que ganan los trabajadores nativos —el salario promedio es unas cinco veces menor en México— y en ocupaciones que los estadounidenses no están dispuestos a de-

[21]





sempañar. Además, la emigración tiene un costo de oportunidad cero o casi cero a causa del desempleo y la abundancia de oferta de mano de obra en los lugares de origen.

El alto crecimiento demográfico que presentó México hasta la década de los noventa del siglo pasado, los bajos niveles educativos y el débil dinamismo económico del país desde mediados de los setenta han contribuido fuertemente al deterioro de la situación laboral en México. En Estados Unidos, por el contrario, el creciente nivel educativo y el alto crecimiento económico han demandado trabajadores mexicanos en diversas actividades. Estos y otros factores han hecho que se dispare la migración por motivos laborales a ese país. Ésta y el autoempleo en los lugares de origen de los migrantes, principalmente en el sector informal, han representado una válvula de escape al desempleo, el bajo crecimiento económico y el gran aumento de población que tuvo México hasta años recientes.

En México la industrialización de las ciudades y la mecanización de las labores agrícolas contribuyeron a que desde mediados del siglo pasado se conformaran flujos migratorios rural-urbanos, principalmente a las tres grandes metrópolis —México, Monterrey y Guadalajara—, donde se concentraron la industria manufacturera y los servicios.¹ La interacción socioeconómica se concentró en estas zonas metropolitanas, así como los flujos migratorios internos. Por otra parte, a medida que crece la infraestructura física, disminuye el costo del transporte, ocurre el cambio tecnológico, aumenta la industrialización manufacturera y la oferta de servicios en ciudades medias nacionales, con lo cual se reconfiguran también en éstas dichos patrones de interacción. Como resultado de lo anterior, podemos decir que en general los flujos migratorios predominantes desde los inicios del siglo XX hasta mediados de la década de los setenta fueron: 1) rural-metropolitano; 2) rural-ciudades medias; 3) rural y

¹ Para un análisis al respecto véanse Stern (1977), Stern y Cortés (1977) y Unikel *et al.* (1978).



semiurbano-Estados Unidos; 4) rural-pequeñas ciudades; 5) flujos migratorios desde ciudades de todos tamaños a Estados Unidos, y 6) migración entre localidades rurales y urbanas.

Después de la segunda mitad de la década de los setenta predominaron los flujos poblacionales de todos los orígenes a las ciudades medias nacionales, y en segundo término a Estados Unidos desde todos los orígenes, pero sobre todo desde ciudades pequeñas con una base económica en la que predominan el comercio y los servicios, dependientes en gran medida de las actividades agropecuarias de sus zonas socioeconómicas tributarias (*hinterland*, en la jerga del análisis regional). Conviene aclarar que aun cuando estamos haciendo una periodización, ésta es arbitraria ya que en realidad el surgimiento y las direcciones que ha seguido el fenómeno migratorio han sido un proceso continuo y cambiante determinado por los cambios socioeconómicos, políticos y tecnológicos que trajeron consigo el desarrollo del sistema de mercado, la liberalización económica de México y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Por otro lado, este proceso no ha sido tan sólo temporal sino también espacial, ya que provocó la diferenciación entre regiones porque ha tenido una velocidad distinta en cada una de ellas; por ejemplo el occidente, el norte y el centro del país se ajustan a dicho patrón de cambio, mientras que en el sur y el sureste ha tenido menor intensidad.

En cuanto a la migración a Estados Unidos, al término del Programa Bracero, que estuvo vigente de 1942 a 1964,² la preocupación de los académicos se orientó al estudio del volumen de la migración, principalmente indocumentada. En los años seten-

² Convenio entre Estados Unidos y México para regular los migrantes huéspedes mexicanos durante el periodo en que el primer país requirió mano de obra mexicana, particularmente en la agricultura, debido a la movilización de soldados estadounidenses para conflictos externos y a la recuperación económica de la posguerra.



ta retomaron los temas de estudiosos pioneros del siglo pasado como Fabila (1928), Gamio (1930, 1930a) y Santibáñez (1930). Con la terminación de dicho programa los gobiernos de México y de Estados Unidos dejaron de ser los intermediarios entre la mano de obra migrante y los empleadores, pero no se alteró mayormente el volumen de mexicanos que abandonaban el país, sólo había cambiado su situación migratoria. Gracias a que la legislación estadounidense lo permitía, muchos de ellos pudieron legalizar su estancia en Estados Unidos con el apoyo de sus patrones, que les ayudaron a obtener la tarjeta verde,³ pero la mayor parte entraban a ese país en calidad de indocumentados. Dos décadas después, en los ochenta, la promulgación de la Ley de Reforma y Control de la Inmigración (Immigration Reform and Control Act, IRCA) permitió la legalización de millones de indocumentados con varios años de haber emigrado de México. Muchos estudiosos coinciden en señalar que el alto volumen de ellos se debía a la gran demanda de mano de obra barata de agricultores y de pequeñas empresas de los sectores servicios y manufacturero de aquellas ciudades de Estados Unidos que experimentaban un fuerte crecimiento. Los empleadores de estos sectores pronto se dieron cuenta de los beneficios que les traía la contratación de trabajadores indocumentados, a los que podían pagar salarios comparativamente bajos y despedir sin que pudieran reclamar nada. Esto aumentó en gran medida la flexibilidad laboral que ha representado esta mano de obra en mercados de por sí flexibles, lo cual abatió los costos de actividades que la demandan. Por otro lado, los indocumentados son ilegales porque están al margen de la ley, y la sociedad de Estados Unidos siempre ha considerado que su presencia disminuye las oportunidades de empleo para la población nativa y provoca la disminución de sus salarios, lo cual es una visión distorsionada de la realidad porque sólo ocupan puestos que, dadas las condiciones de trabajo y los

³ La tarjeta verde les otorga el estatus de residentes legales permanentes en Estados Unidos.



sueldos que se pagan, son rechazados por los trabajadores nativos. De ahí que el número de inmigrantes mexicanos en Estados Unidos ha estado relacionado directamente con la demanda de mano de obra e inversamente con las condiciones de recesión económica en ese país (Bustamante, 1975).

Con frecuencia las fuentes oficiales y algunos académicos de Estados Unidos difunden elevadas cifras de indocumentados, que no siempre coinciden con las mexicanas. A principios de los setenta sostenían que vivían en aquel país entre cinco y doce millones de ellos, mientras que los estudiosos de México afirmaban que no existían bases objetivas para tales estimaciones. Según Bustamante (1975, 1979 y 1987) los migrantes indocumentados eran necesarios —tal vez indispensables— en muchas actividades económicas. Pero aunque se ha reconocido la contribución de los trabajadores mexicanos a la economía de muchas regiones de Estados Unidos, el hecho de que se les considere delinquentes ha permitido a los patrones pagarles salarios comparativamente bajos. Por otro lado, las leyes inmigratorias estadounidenses no se aplican siempre con el mismo rigor, sino que éste depende de las necesidades de mano de obra, es decir, de la situación de la economía estadounidense; en periodos de crecimiento económico alto se percibe que las autoridades migratorias son permisivas, pero si disminuye el avance de la economía se endurecen las medidas para reducir la migración, particularmente la indocumentada.

La migración de mexicanos a Estados Unidos ahora procede de casi todas las regiones del país. Sin embargo, el centro-occidente de México (región conformada por los estados de Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Nayarit y Zacatecas) sigue siendo su principal origen, pues en él se localizan miles de asentamientos humanos con tradición migratoria a ese país.⁴ Éstos presentan una amplia heterogeneidad en cuanto a

⁴ Para una descripción de la magnitud, las características generales y los orígenes de esta migración, véase Conapo (2005).



las características de sus flujos migratorios, su base económica, su inserción en la estructura de funcionalidad socioeconómica regional, el nivel de desarrollo de sus poblaciones y su dotación de infraestructura, entre otras; pero tienen en común su estrecha relación con Estados Unidos, que en muchos casos data de casi un siglo. A esta larga tradición se debe la consolidación de sus redes familiares y de amistad, la reproducción de los flujos, el intercambio económico y sociocultural, así como el sistema de envío, recepción y uso de remesas.

En el siglo xx y lo que va del presente ha estado presente la relación entre aquellos mercados laborales en que tradicionalmente se han incorporado los migrantes mexicanos en Estados Unidos y los de sus lugares de origen. Los primeros son normalmente de baja calificación, insistimos, con ocupaciones que estadounidenses e inmigrantes con largo tiempo de residencia en ese país no aceptan, los segundos mercados normalmente ofrecen salarios muy bajos. Así, el diferencial de éstos, la falta de oportunidades en México y la dinámica demográfica y de otros factores han hecho que permanezca un flujo de migración documentada e indocumentada que tiene un comportamiento cíclico, sobre todo esta última. Bustamante (1975) ha insistido en sus trabajos sobre este comportamiento en términos de los ciclos de la economía estadounidense. Considera que cuando se presenta una crisis económica y desempleo en el país vecino, las autoridades de inmigración hacen cumplir la normatividad correspondiente, mientras que cuando existe auge económico se observa cierta discrecionalidad en su aplicación, lo que permite la entrada de mano de obra comparativamente barata para que realice muchas de las actividades que mencionamos. Durand y Arias (2005: 251-252, 257-259) refieren que en la historia de la migración ha habido tres deportaciones masivas de migrantes mexicanos: 1) la de 1921-1924, ocasionada por la crisis que resultó del fin del auge económico que siguió a la primera guerra mundial, que provocó desempleo en Estados Unidos, en ese lapso fueron expulsados más de 30 000 de ellos; 2) la que se dio a





raíz de la Gran Depresión iniciada en 1929, a consecuencia de la cual se deportó a más de medio millón de trabajadores en diez años; 3) con el fin de la guerra de Corea y el regreso de soldados a Estados Unidos, este país instrumentó la operación Espalda Mojada en la primera mitad de la década de los cincuenta.

Por otra parte, durante la vigencia del Programa Bracero (1942-1964) ese país deportó alrededor de cinco millones de mexicanos que habían entrado sin documentos migratorios. Terminado dicho acuerdo, muchos migrantes aprovecharon que las leyes estadounidenses les permitían legalizar su situación migratoria, a los que se sumaron muchos otros que entraron sin documentos. Estos últimos se fueron acumulando hasta mediados de la década de los ochenta del siglo XX, cuando la IRCA les permitió regularizar su situación a millones de mexicanos.

Actualmente, Passel y Cohn (2008) estiman que de marzo de 2007 a marzo de 2008 disminuyeron los indocumentados de 12.4 a 11.9 millones, fundamentalmente los procedentes de países latinoamericanos distintos de México; el número de mexicanos en esta situación se mantuvo en alrededor de siete millones, y en 2008 representan el 59 por ciento de los indocumentados en Estados Unidos. Debe tomarse en cuenta el hecho de que no haya aumentado su número como en años previos, lo cual sería indicador de una posible tendencia descendente de los flujos migratorios. Los autores dicen que esto puede ser resultado de una combinación de factores, sobre todo de carácter económico. De todo lo anterior podemos inferir que la tendencia decreciente del flujo migratorio, especialmente de los indocumentados, tiene como base el cambio de la política inmigratoria de Estados Unidos a raíz de los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001.

La presente crisis económica y financiera de Estados Unidos, iniciada según algunos especialistas en 2007 y reconocida a principios de 2009 como recesión, puede durar de cinco a diez años, lo que hace suponer a muchos estudiosos y políticos que habría una nueva deportación masiva de migrantes mexicanos, supuesto que Alarcón *et al.* (2008) consideran poco probable. El





trabajo de Papademetriou y Terrazas (2009) sugiere que hay evidencia creciente de la reducción de población no nacida en Estados Unidos desde 2007, y de la inmigración indocumentada desde 2006. Sin embargo, también creen que los flujos migratorios tienen una relación más estrecha con el devenir político, económico y social de los países de origen,⁵ así como con la disminución de la circularidad de la migración —la salida de migrantes más su regreso—, que con las condiciones económicas de los países receptores, en este caso Estados Unidos. Esta última aseveración de los autores se basa principalmente en la experiencia europea. Por nuestra parte, consideramos que la migración obedece tanto a factores de expulsión presentes en los países de origen como a factores de atracción en los de destino, además de factores sistémicos en los que se combinan los ámbitos social, económico y político de ambos países —en particular de las localidades y regiones de origen y destino— y, por supuesto, las condiciones particulares de los migrantes y sus familias.

Con base en las tendencias de largo plazo de la economía de México, la política social y la animadversión estadounidense contra la inmigración, creemos que tal vez Estados Unidos ha llegado al umbral de su capacidad de recibir migrantes, por lo que el flujo de mexicanos a ese país tenderá a decrecer.⁶ De igual manera, la tendencia demográfica y el escaso crecimiento de la economía mexicana durante los últimos treinta años —en promedio de alrededor de 0.6 por ciento del producto interno bruto per cápita— nos permiten suponer que México no podrá conti-

⁵ Este punto de vista siempre ha estado presente entre algunos estadounidenses estudiosos de la migración. Por ejemplo, Cornelius (1989) considera, entre otras cosas, que se admite a más mexicanos de los que realmente necesita la economía estadounidense.

⁶ Al respecto es interesante consultar las proyecciones de crecimiento de la migración a Estados Unidos hechas por García y Griego (1989) y Partida (2006).

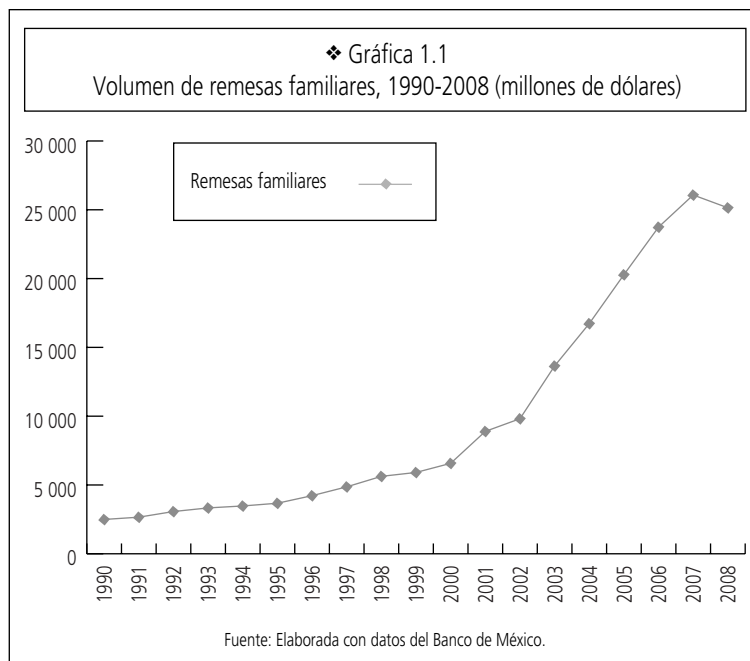


nuar enviando a ese país alrededor de medio millón de personas al año, en su mayoría trabajadores, es decir, creemos que tiende a cerrarse la válvula de escape al desempleo, los salarios bajos y las escasas oportunidades de ascenso social. Como veremos más adelante, la migración y el autoempleo, formal e informal, han sido las dos alternativas a las bajas percepciones salariales del empleo formal —al que las remesas apoyan sólo de manera marginal—, por lo que es de esperar que aumente el autoempleo, con beneficios acordes a las particularidades socioeconómicas de cada ciudad de México, de manera que será aún más relevante sobre todo en el contexto de las ciudades pequeñas que estudiamos en este libro.

REMESAS

Por otro lado, el volumen de las remesas presentó una tendencia creciente hasta 2006, se mantuvo constante en 2007 y empezó a disminuir a principios de 2008 (véase la gráfica 1.1). En los años del ascenso rápido (de 2002 a 2006) adquirió mayor fuerza la idea de que las remesas se podían invertir en actividades productivas, y por lo tanto para lograr el desarrollo local; percepción que se generalizó y en algunos casos se exageró, particularmente entre tomadores de decisiones de política pública. En concreto, se consideraba que gran parte de ellas estaban financiando la creación de micronegocios. Como veremos más adelante, los datos de nuestra encuesta no apoyan enteramente este supuesto. Por otra parte, el número de hogares mexicanos que reciben remesas aumentó de 659 673 en 1992 a 1 858 758 en 2006, es decir, del 3.70 al 7 por ciento de todos los hogares del país (Arroyo y Rodríguez, 2009).

La alternativa al desempleo en México es el autoempleo, formal e informal, al que han contribuido en alguna medida la migración y las remesas en muchas regiones del país. Aunque éstas se envían principalmente para la manutención de la familia, permiten acumular algún dinero para que cuando regresen los migrantes a sus lugares de origen puedan autoemplearse o emigrar



a otras localidades de México —normalmente urbanas—, donde obtienen mejores ingresos.⁷

Otra motivación del envío de remesas, que por cierto ha sido poco estudiada, es la educación de los hijos en los lugares de origen, que ha permitido en muchos casos la movilidad social de ellos y sus familias. Cuando crecen, emigran a ciudades mexicanas mayores o a Estados Unidos porque en sus comunidades no existe oferta de trabajo formal adecuadamente remunerado para

⁷ En un estudio realizado en las ciudades de Acámbaro y Silao, Guanajuato; Jerez y Tlaltenango, Zacatecas, y Ameca y Tepatlán, Jalisco, Papail y Arroyo (2004) encontraron que el 18.1 por ciento de los migrantes que eran asalariados en México, a su regreso se convirtieron en autoempleados. Además, el 55.8 por ciento de los que eran trabajadores familiares sin remuneración antes de emigrar tenían un autoempleo a su regreso.



personas con su nivel educativo o de capacitación. Si permanecen en ellas su principal alternativa es sin duda el autoempleo.

EMPLEOS

En México, los trabajadores tienen oportunidades de empleo en mercados laborales rígidos, lo cual significa que las leyes no permiten que los empleadores los despidan fácilmente. Para que hubiera flexibilización debería existir el seguro de desempleo. Por otro lado, los patrones pagan salarios comparativamente bajos. Tal rigidez, el menor pago por el trabajo y otros factores influyen para que en México el mercado laboral sea poco atractivo en comparación con el estadounidense, lo cual se relaciona también con la baja competitividad y productividad de las empresas empleadoras.

Desde los primeros tiempos de la migración internacional ésta ha tenido como sus causas principales la falta de oportunidades de empleo en muchos asentamientos y la necesidad de obtener mejores ingresos. Existen diferencias salariales entre ambos países y los mexicanos se emplean particularmente, como ya dijimos, en segmentos del mercado laboral donde los estadounidenses no desean trabajar por los salarios que se pagan y porque normalmente son considerados inferiores en la escala de preferencias de ocupación.

Por otro lado, las remesas han contribuido al financiamiento de la migración del medio rural a metrópolis y ciudades medias, y de ciudades pequeñas a otras mayores, así como a Estados Unidos, ya sea con motivos de reunificación familiar o como ayuda a parientes y amigos con préstamos para que puedan incorporarse al flujo migratorio internacional.⁸

Normalmente existe relación directa entre inmigración y oportunidades de empleo en un asentamiento poblacional, e in-

⁸ Para una descripción del desarrollo de redes de parentesco y amistad entre Estados Unidos y México y el papel de las remesas véase Massey *et al.* (1991).



versa con la emigración; es decir, a mayores oportunidades de empleo una población presenta mayor inmigración y menor emigración. Por lo tanto, en general, los flujos migratorios se convierten en una especie de *clearing house*⁹ de los mercados laborales de los asentamientos de población que conforman regiones subnacionales. De esta manera, ayudan a mantener el equilibrio de tales mercados, pagando salarios casi siempre más bajos que si no existiera la inmigración. Si se considera que ésta es positivamente selectiva, es decir, que las personas involucradas en ella son más jóvenes, tienen más años de educación y mayor capacitación, los asentamientos que las reciben se benefician ya que su economía es reforzada por los mercados de trabajo, lo cual redundará en más oportunidades de empleo. En cambio las comunidades de origen experimentan el proceso contrario: puesto que sale parte de su población por falta de oportunidades de empleo y porque reciben salarios bajos, su actividad económica resulta perjudicada, además de que quienes las abandonan generalmente son personas más educadas y capacitadas. En estas localidades, aunque sería de esperar que en tales condiciones los salarios en general tendieran a subir, esto no ocurre porque la salida de los mejores recursos humanos deprime la economía a menos que intervenga un factor externo, como la inversión o innovación productiva. Sin embargo, las más de las veces se observa que los asentamientos de origen de la migración tienden a caer en el estancamiento económico e incluso en el retroceso, mientras que los de destino experimentan un proceso de crecimiento progresivo que, si existen las condiciones propicias, se puede difundir en poblaciones de su zona de influencia socioeconómica y de su región. Desde esta perspectiva, los movimientos de población entre ambos tipos de localidades son fundamentales para el desarrollo regional. Si consideramos que los migrantes y sus familias cambian de residencia para

⁹ Ajuste de los mercados laborales de las diferentes regiones de los dos países.



mejorar su nivel de vida mediante la búsqueda de mejores empleos y más altos ingresos reales, podemos afirmar que la migración es en realidad un proceso de desarrollo socioeconómico para la población que lo experimenta; empero, puede ser que muchos inmigrantes no puedan obtener empleo o que lo obtengan en actividades de muy baja productividad y con ingresos más bajos que el promedio de la población que los recibe.

Por otro lado, tal vez la población de origen no reciba parte de los efectos benéficos del desarrollo regional que irradia el centro nodal y experimente estancamiento o retroceso económico y desempleo. El resultado de ello es que en ambos tipos de asentamientos surge el autoempleo como alternativa a los mercados laborales o como un medio para conseguir mayores ingresos en lo individual y para la familia; pero también puede ser una forma de autoempleo de sobrevivencia por falta de oportunidades de empleo, por lo que ambos fenómenos provocan el aumento de la economía subterránea o informal, aunque quienes están en la primera tesitura tienen mayores probabilidades de desarrollarse en la economía formal. En ambos tipos de autoempleo se debe distinguir el llamado emprendurismo, es decir, la creación de un negocio con el propósito de que el propietario pueda obtener mejores ingresos, normalmente incorporando alguna innovación. De esta manera surge el empresariado de tipo schumpeteriano en la economía de mercado. Es muy probable que tal «autoempleo emprendurista» se desarrolle principalmente en los lugares de destino de los migrantes, mientras que en los lugares de origen tenga mayor presencia el de refugio o sobrevivencia.

Como en otros fenómenos sociales, en la interrelación analizada existe una dimensión individual, que corresponde a la decisión de emigrar, emplearse o autoemplearse, y otra macro, relacionada con los factores de la base económica y de las instituciones que determinan las oportunidades de empleo, autoempleo y emprendurismo. Tales dimensiones se separan con propósitos de análisis, pero es necesario conjuntarlas para explicar el papel que desempeña cada una en el proceso de desarrollo



económico regional. Esto último da lugar a una tercera dimensión, la territorial, en la que se estudian, entre otros aspectos, los factores de localización industrial, es decir, los que atraen, retienen o incrementan la inversión productiva en las poblaciones que conforman las regiones, así como los flujos de bienes y servicios que, junto con dichos factores, determinan el dinamismo de la base económica de cada asentamiento.

Por supuesto, los flujos poblacionales forman parte esencial de tales factores porque la mano de obra se integra a los mercados laborales y al autoempleo que se genera. Además, la inversión, los productos y servicios financieros interactúan con las bases económicas de los asentamientos humanos, que pueden ser dinámicas, de estancamiento o de retroceso. Esto es determinado por su estructura económica, definida como el capital productivo invertido en las diferentes industrias, la cantidad y calidad de la inversión en infraestructura física y social y el capital social; este último tiene como componente principal las instituciones que cimentan la estructura y base económica, y todo ello repercute en las oportunidades de empleo y autoempleo. Richardson (1979) considera que el grado de dinamismo de la base económica es representado por el excedente de exportaciones respecto a las importaciones de una región en comparación con otras regiones del país o de otros países, lo que permite reponer, aumentar e incluso exportar capital. También influyen en el dinamismo factores endógenos como capacidad de innovación, infraestructura y capital social. Por lo tanto, el autoempleo emprendurista es parte del mencionado dinamismo, es decir, de la estructura y de la base económica de las poblaciones.

Woodruff y Zenteno (2001: 18), quienes utilizaron los resultados de una encuesta de microempresas aplicada en 44 áreas urbanas, estiman que a las remesas corresponde casi el 20 por ciento del capital invertido en microempresas del medio urbano de México y que alrededor de un tercio del mismo se encuentra asociado a las remesas. Sin embargo, admiten que si bien encontraron evidencias de que la migración a Estados Unidos se





asocia con altas tasas de propiedad empresarial, controlando factores como el nivel de educación, los hallazgos no son muy robustos.

Con un enfoque individual, Borjas (1986) encuentra que el autoempleo es un componente destacado de la integración de los inmigrantes en Estados Unidos y representa una parte importante de la fuerza de trabajo (alrededor del 15 por ciento); así, conforme aumenta el tiempo de residencia en ese país es más alta la probabilidad de que se autoempleen. Según este autor los migrantes de cohortes más recientes tienen tasas de autoempleo más altas que las de otras más antiguas, y es más probable que se autoempleen inmigrantes con mayor calificación que sus similares nacidos en Estados Unidos; si se considera a los grupos de inmigrantes mexicanos y a los de este origen, tienen menor probabilidad de autoemplearse que los cubanos y que, por supuesto, los nativos blancos. Borjas toma en cuenta diferencias por cohorte de inmigración y geográficas. Bernhardt (1994), con el mismo enfoque y usando la misma metodología que Borjas (1986), encuentra que los ingresos relativos potenciales son los determinantes de la elección del autoempleo en vez de optar por el trabajo asalariado.

En Estados Unidos las diferencias regionales son importantes. Los migrantes mexicanos tienen mayor probabilidad de autoemplearse en ciudades como Los Ángeles y Chicago; sobre todo en el llamado sector étnico, es decir, de productos y servicios que los inmigrantes están acostumbrados a consumir en sus lugares de origen y de los cuales los proveen autoempleados inmigrantes de México o nacidos en Estados Unidos de origen mexicano. Rajman (2001), con base en un estudio de caso de La Villita (comunidad de inmigrantes mexicanos en Chicago) sobre emprendurismo étnico, encuentra autoempleados del sector informal y sostiene la hipótesis de que los grupos inmigrantes, en particular el mexicano, reproducen en las sociedades receptoras formas económicas comunes en sus lugares de origen, incluidas las actividades del sector informal. Además, los trabajadores



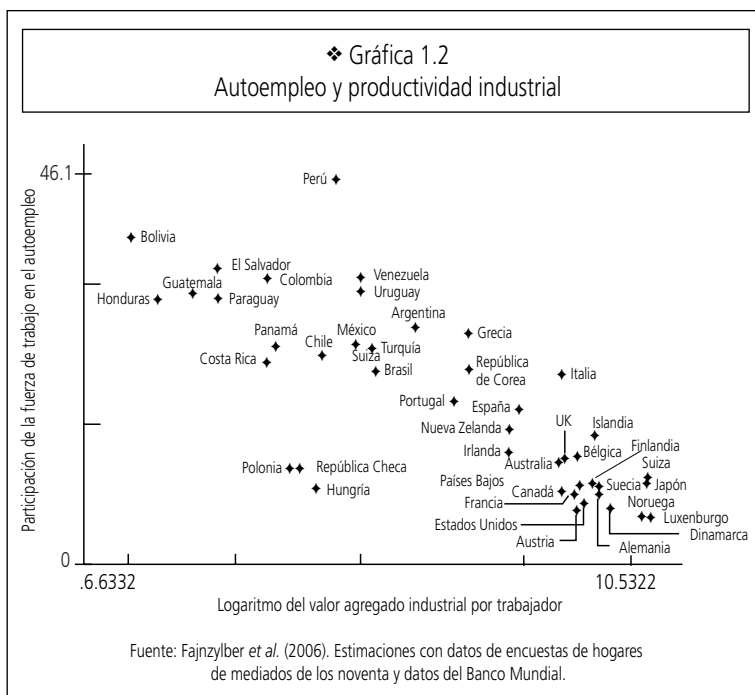
pueden ser reclutados en ese sector de autoempleo a través de amigos, parientes y vecinos de la comunidad étnica.

Fajnzylber *et al.* (2006), empleando datos de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano y de la Encuesta Nacional de Micronegocios (1992, 1994, 1996 y 1998), y aplicando el modelo *probit* para analizar los determinantes de la probabilidad de autoempleo, encuentran que en México tanto los trabajadores bien pagados como los que reciben poco pago tienen alta probabilidad de autoemplearse, y que México se encuentra más o menos en la media de los países con respecto a la proporción de la fuerza de trabajo autoempleada y el valor agregado por trabajador en ese sector. Señalan además que es importante la relación inversa entre proporción de autoempleo y productividad de los autoempleados. La gráfica 1.2 muestra claramente cómo a un menor grado de desarrollo de los países corresponde una mayor proporción de autoempleados de baja productividad. Otro hallazgo de ellos es la relación negativa entre el nivel educativo y la probabilidad de entrar al autoempleo (aunque el efecto es cuantitativamente pequeño).

En esta gráfica también se puede observar que los países desarrollados con alta productividad muy probablemente incluyan más un tipo de autoempleo de tipo schumpeteriano, formalizado y con la incorporación de innovaciones y otras características, lo que les permite alcanzar una alta productividad por trabajador.

Sin embargo, también estiman que los graduados de universidades encuentran atractivo entrar a este sector. Estos autores sugieren que el proceso de emprendurismo en México es similar al de otros países, incluido Estados Unidos, pero consideran baja la productividad en el sector formal mexicano, particularmente de los trabajadores no calificados, lo cual implica un bajo costo de oportunidad para muchos de los que tienen habilidad empresarial muy pobre para entrar al autoempleo y desarrollar una empresa, digamos, de tipo schumpeteriano. Debemos señalar que en el caso de México el autoempleo es altamente estimula-

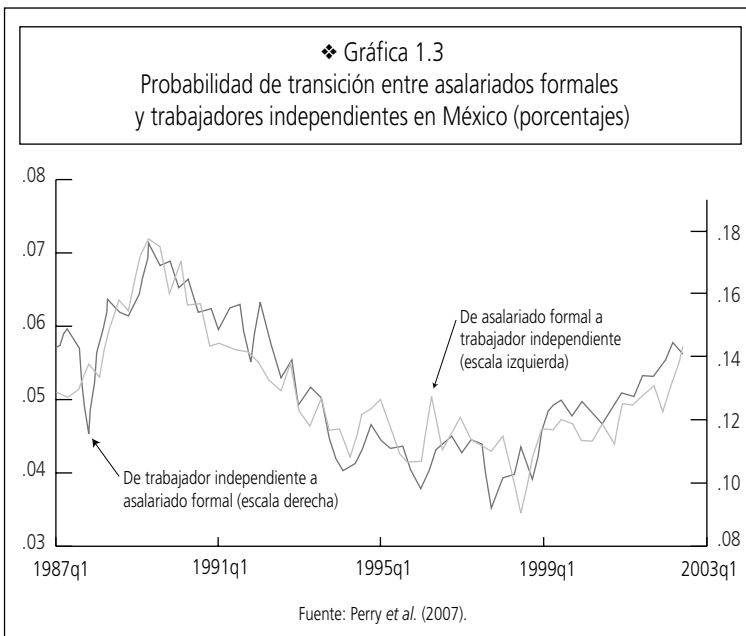




do por las posibilidades de la informalidad y por los bajos salarios del sector formal, así como por otros aspectos no relacionados con el ingreso esperado. Uno de ellos, tal como lo señala Hamilton (2000), es que existen otras satisfacciones de ser autoempleado aparte del ingreso, por ejemplo ser su propio patrón. Más aún, en el estudio de Marcouiller *et al.* (1997) sobre las diferencias salariales en los sectores informal y formal en México, El Salvador y Perú, se muestra que en México las diferencias de ingresos entre estos dos sectores es mayor que en los otros dos países. Al respecto, según Reyes (1990), en la República Dominicana de la primera mitad de la década de los noventa las autoridades prácticamente promovían el autoempleo en la economía informal como una política en la que de alguna manera participaban las remesas que enviaban los dominicanos de Estados Unidos y Puerto Rico.



En el caso de México, Perry *et al.* (2007) encontraron que la probabilidad de cambiar de asalariado formal a trabajador independiente y viceversa (véase la gráfica 1.3) radica en que durante «los períodos de prosperidad, el número de trabajadores que deja el sector formal para convertirse en independiente o aceptar un empleo asalariado informal es similar, y algunas veces superior que el número de los que pasan del sector informal al formal». Se trata de un hallazgo que apoya la perspectiva de mercados laborales integrados en los cuales los trabajadores pueden escoger libremente entre empleos formales e informales.



Otro aspecto en el que coinciden la mayoría de los estudios del empleo, el autoempleo y la informalidad es que en muchos países en desarrollo, entre ellos México, la legislación laboral que regula la seguridad social, la protección laboral y la actividad sindical hacen que muchas veces sean excesivos los



costos no salariales del empleo formal, lo cual propicia indirectamente el autoempleo en condiciones de informalidad (Perry *et al.*, 2007).

En México se encontraban como trabajadores por cuenta propia y patrones 8 224 411 personas en 2000 y 11 704 868 hasta septiembre de 2005. Por los ingresos que declararon, de hasta tres salarios mínimos, al 63.91 por ciento de ellas se les podría considerar autoempleados de refugio o de sobrevivencia, y tuvieron un crecimiento promedio anual de 7.14 por ciento de 2000 a 2005. De acuerdo con los datos del cuadro 1.1, el autoempleo se concentra en los sectores comercio y servicios, lo cual quizá se debe a que las actividades con remuneraciones promedio más bajas son las del sector primario como agricultura, ganadería, aprovechamiento forestal, pesca y caza, sobre todo en el minifundio y en unidades económicas rurales de subsistencia.

La tasa de participación de la mujer en el autoempleo ha venido creciendo con el paso del tiempo; de 2000 a 2005 pasó de 26.3 a 32.1 por ciento, lo que equivale a un crecimiento promedio anual de 6.21 por ciento entre estos años. Así mismo, la tasa de participación de la población de la tercera edad pasó de 12.58 a 18.29 por ciento en el mismo periodo, para una tasa de crecimiento promedio anual de 3.58 por ciento. Tal crecimiento es importante porque esta actividad poco a poco se ha venido consolidando como una fuerte alternativa frente al empleo formal, y es evidente que al aumentar la participación de las mujeres en la actividad económica, para ellas el autoempleo se convierte rápidamente en una forma de obtener ingresos, mientras que para los adultos mayores representa una válvula de escape al desempleo y una reacción frente al rechazo de las empresas, que prefieren la mano de obra barata joven y relegan a los adultos mayores. Así, el autoempleo sigue creciendo gracias a la incorporación de la mujer a la vida económica, porque los adultos mayores no encuentran empleo asalariado por su edad y muchos jóvenes se incorporan al trabajo no calificado al no encontrar empleo formal.



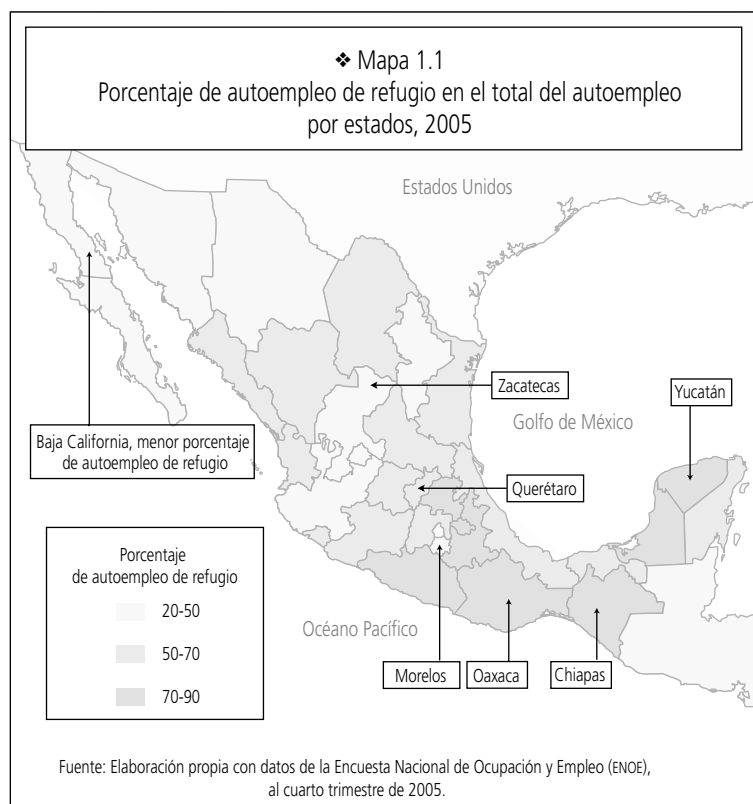
Cuadro 1.1
Población autoempleada por sectores económicos,
nacional y región centro-occidente (RCO), 2000, 2005

Sectores económicos	2000		Cuarto trimestre de 2005		Distribución porcentual 2005	
	Nacional	RCO	Nacional	RCO	Nacional	RCO
Agricultura, ganadería, aprovechamiento forestal, pesca y caza	2 034 052	378 822	2 747 487	596 971	23.47	22.45
Industria extractiva y de la electricidad	18 035	3 765	9 594	1 763	0.08	0.07
Construcción	606 222	127 461	981 551	235 127	8.39	8.84
Industria manufacturera	1 022 768	250 435	1 390 506	362 359	11.88	13.63
Comercio	2 231 331	524 367	3 368 964	767 157	28.78	28.85
Servicios	2 245 965	472 976	3 191 267	695 862	27.26	26.17
No especificado	66 038	13 154	15 499	148	0.13	0.01
Total	8 224 411	1 770 980	11 704 868	2 659 387	100.00	100.00

Fuente: Para el año 2000, *XII Censo General de Población y Vivienda 2000*; para 2005 y 2008, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), <http://www.inegi.gob.mx/inegi/default.aspx?s=est&c=10819>.

En lo que respecta al autoempleo en las entidades de México (véase el mapa 1.1), destaca el estado de Chiapas porque más del 90 por ciento de sus autoempleados están en la categoría considerada como de sobrevivencia, seguido por Oaxaca y Yucatán con 86.49 y 82.84 por ciento de los suyos en esta misma categoría respectivamente. En cambio, en los estados de Morelos y Zacatecas este tipo de autoempleo disminuyó de 2000 a 2005 en casi 20 y 10 puntos porcentuales respectivamente. Entre los estados cuya tasa de autoempleo de sobrevivencia aumentó destaca Querétaro, donde se incrementó en cerca del 10 por ciento de 2000 a 2005.

En la región centro-occidente de México los autoempleados de sobrevivencia sumaron 1 098 441 en 2000 y 1 517 226 en 2005, y tuvieron un incremento promedio anual de 7.62 por ciento entre ambos años. Su distribución respecto al país en su conjunto es un poco diferente, sobre todo porque el autoempleo se concentra en la industria manufacturera, que tiene mayor presencia en esta región. Este fenómeno es interesante porque



quizá se relaciona con su estructura económica, en la que predominan los pequeños establecimientos de esta clase; el caso típico es la zona metropolitana de Guadalajara, a la que Arias (1985) llamó «la gran ciudad de la pequeña industria». El hecho de que en esta región haya menor concentración de autoempleados en el sector primario que en México como un todo tal vez indica un proceso un poco más urbano de autoempleo, lo cual se refleja en que, a diferencia del país, el 57.05 por ciento de los autoempleados en 2005 desempeñaban actividades de supervivencia, casi 7 por ciento menos que a nivel nacional.

Berumen y Santiago (2009), quienes hacen una comparación entre migrantes internacionales y no migrantes de 14 años



y más utilizando información trimestral de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), estiman que en el caso de México el 35.1 por ciento de los migrantes internacionales estuvieron autoempleados en el sector agropecuario y el 19.3 por ciento en el sector servicios, contra el 13.7 y el 40 por ciento de los no migrantes respectivamente.

Además, de la observación del cuadro 1.2 se infiere que aún es importante el volumen de migrantes de origen rural, si se toman en cuenta las localidades con poco más de 2 500 habitantes y aquellas de la categoría cuyo tope inferior de población es este mismo número, es decir, las que se encuentran en la transición entre ésta y la categoría inferior, entre las localidades de la tercera y la cuarta columna de dicho cuadro. Ello también podría deberse a la gran cantidad de pequeñas ciudades cuya base económica es la agricultura. Por otro lado, no presentan mayores diferencias en cuanto a su situación laboral, ya que el 21.1 por ciento de los migrantes son trabajadores por cuenta propia, contra el 22.5 de los no migrantes.

En cuanto a la distribución territorial de migrantes y no migrantes, de acuerdo con los promedios trimestrales de los años 2006 a 2007, en el mismo cuadro 1.2 se observa que el 29.7 por ciento de los migrantes internacionales proceden de grandes ciudades, y continúa el predominio de aquellos que tienen origen rural con el 40.7 por ciento. Esto podría deberse en parte a la incorporación reciente a la migración a Estados Unidos de muchas regiones rurales sin tradición migratoria, particularmente del sur y el sureste del país. Aquí nos interesa particularmente la situación de alrededor de 20 millones de mexicanos que viven en ciudades pequeñas, sobre todo las del centro-occidente de México, entre las cuales se encuentran las de este trabajo. De acuerdo con Santiago y Berumen (2009), en cada uno de los cuatro trimestres estudiados emigraron a Estados Unidos poco más de 41 000 personas (29.6 por ciento de los flujos) originarias de asentamientos de entre 2 500 y 99 999 habitantes, esto es, 165 616 en un año. Este rango de tamaño incluye el tipo de ciudades del presente estudio.

Cuadro 1.2
Población migrante de 14 años y más según tamaño de localidad de residencia
(promedio trimestral, tercer trimestre de 2006-cuarto trimestre de 2007)

	Total	Tamaño de localidad		
		Mayores de 100 000 habitantes	De 2 500 a 99 999 habitantes	Menores de 2 500 habitantes
Población de 14 años y más (promedio trimestral)	75 280 961	38 809 199	20 435 859	16 035 903
Migrantes internacionales	140 021	41 655	41 401	56 965
No migrantes internacionales	75 140 939	38 767 544	20 394 458	15 978 938
Total	100	51.6	27.1	21.3
Migrantes internacionales	100	29.7	29.6	40.7
No migrantes internacionales	100	51.6	27.1	21.3
Tasa promedio de migración trimestral (migrantes por cada 10 000 habitantes)	18.6	10.7	20.3	35.5

Nota. Los absolutos son un promedio ponderado de los seis trimestres. En el caso de los migrantes el tamaño acumulado de la muestra fue de 2 995 personas entrevistadas, de las cuales 1 149 corresponden a localidades mayores de 100 000 habitantes, 882 a localidades de 2 500 a 99 999 y 964 a localidades menores de 2 500 personas.

Fuente: Berumen y Santiago (2009), con base en la ENOE.

Para estos mismos autores existe relación entre indicadores laborales, tamaño de localidades y condición migratoria. En el cuadro 1.3 destaca que los migrantes internacionales de localidades más rurales presentan las mayores tasas de participación económica y las menores tasas de desocupación; pero también son los que tienen más altos porcentajes de empleo en condiciones críticas, es decir, con pocas o nulas prestaciones como la seguridad social. Así mismo, tienen menos acceso a los servicios de salud e ingresos promedio más bajos. Esto permite inferir que en las pequeñas localidades semirurales y en las localidades rurales existen condiciones que inducen al autoempleo, probablemente en su mayoría en actividades de sobrevivencia. Los datos de dicho cuadro reflejan condiciones de ocupación que propician la reproducción de la migración internacional a Estados Unidos.

Cuadro 1.3
Población de 14 años y más según algunos indicadores laborales, por tamaño de localidad de residencia y condición de migración internacional, tercer trimestre de 2006-cuarto trimestre de 2007

	Localidades mayores de 100 000 habitantes		Localidades de 2 500 a 99 999 habitantes		Localidades menores de 2 500 habitantes	
	Migrantes	No migrantes	Migrantes	No migrantes	Migrantes	No migrantes
Tasa de participación económica	70.2	60.8	77.9	59.1	81.2	54.2
Tasa de desocupación	11.1	4.5	9.2	3.3	3.3	2.0
Tasa de condiciones críticas de ocupación	5.5	7.3	14.0	13.6	16.0	19.1
Porcentaje de ocupados sin acceso a salud	60.2	50.6	81.3	70.1	92.4	85.7
Ingreso mensual promedio	2 183	2 512	1 804	1 794	1 324	974

Fuente: Berumen y Santiago (2009).



2. Doce casos de ciudades pequeñas del centro-occidente de México

Como antecedentes de este estudio, conviene mencionar particularmente dos investigaciones previas en pequeñas ciudades del occidente de México (Papail y Arroyo, 1996, 2004). En la primera de ellas, donde se estudian los casos de las ciudades jaliscienses de Lagos de Moreno, San Juan de los Lagos, Tepatlán y Ciudad Guzmán, encontramos que: 1) los flujos de migrantes se reducían por primera vez respecto de los que tenían experiencia migratoria; 2) se incrementaba el componente femenino en los flujos con estos orígenes; 3) se habían diversificado las ramas de actividad a las que se incorporaban los migrantes tanto en los lugares de origen como en los de destino; 4) buena parte de los migrantes de retorno antes asalariados se habían convertido en microempresarios; 5) el impacto más importante de las remesas era el sostenimiento de la demanda de bienes y el consumo de servicios, que amortiguaban los efectos negativos de la expansión del subempleo y el desempleo, y 6) que la poca inversión de las remesas se hacía en micronegocios en el comercio y los servicios del sector informal de la economía popular. En la segunda se analizaron los casos de las ciudades de Ameca y Tepatlán, Jalisco; Acámbaro y Silao, Guanajuato, y Tlaltenango y Jerez, Zacatecas, cuya población se encuentra en el rango de 14 000 a 75 000 habitantes, de acuerdo con el *XII Censo General de Población y Vivienda 2000*. En ella encontramos que: 1) el 18 por ciento de los migrantes de retorno que eran asalariados antes de emigrar se autoemplearon en dichas ciudades; 2)

[45]





es relativo el carácter «definitivo» de la reinserción de ex migrantes, pues incluso los que se reinsertan como no asalariados pueden volver a emigrar; 3) había una incipiente incorporación de migrantes mexicanos en la economía de Estados Unidos como trabajadores por cuenta propia y patrones; 4) durante la segunda mitad de la década de los noventa alrededor del 6 por ciento del monto total de las remesas se destinaba a actividades productivas, sobre todo al comercio (40 por ciento); 5) la obtención de un ingreso mayor al que tenían los migrantes como asalariados antes de emigrar era el factor más importante para cambiar de situación laboral al autoempleo; 6) casi una cuarta parte de los negocios creados por ex migrantes empleaban mano de obra remunerada, en empleos carentes las más de las veces de protección social, lo cual reproduce las condiciones para que emigren a otras ciudades mexicanas o a Estados Unidos.

En este trabajo se dice que creer en el potencial de inversión y creación de empleos de las remesas quizá sea confundir su significado como estrategia individual o familiar y que no podían dar lugar a «perspectivas públicas o sociales». Es decir, que las políticas públicas no tienen por qué descansar en las expectativas de las remesas.

Por su parte, Meza *et al.* (2006) estudiaron cuatro localidades urbanas: Altamira, Tamaulipas, con 41 713 habitantes, baja intensidad migratoria a Estados Unidos y baja actividad microempresarial; Playas de Rosarito, Baja California, con 49 178 habitantes, baja intensidad migratoria y alta actividad microempresarial; Comonfort, Guanajuato, con 21 187 habitantes, alta migración e intensa actividad microempresarial, y Apaseo el Grande, del mismo estado, con 59 691 habitantes, alta migración y baja actividad microempresarial. Enfocaron su estudio en los individuos y utilizaron el modelo *probit* para estudiar los determinantes del autoempleo. Dos de sus hallazgos son que éste favorece la retención de personas, especialmente si existen apoyos de microcréditos en localidades urbanas pequeñas, y que la probabilidad de emigrar a Estados Unidos disminuye si los migrantes





potenciales poseen negocios o tierras en México. Sostienen que el autoempleo reduce tanto la migración a ese país como la de retorno, y con las remesas aumenta el autoempleo porque permiten el desarrollo de capital humano y la inversión productiva; que los empleados emigran en mayor proporción que los autoempleados; que el tener un empleo de buena calidad desincentiva la emigración, y que el hecho de tener familiares en Estados Unidos y Canadá no es una variable importante para el establecimiento de un micronegocio en las ciudades de origen. Estas autoras señalan, además, que su hallazgo respecto al muy bajo porcentaje de remesas que se utilizan en la inversión productiva es consistente con el de otros investigadores. Finalmente, mencionan que es necesario hacer estudios más desagregados y con mayor profundidad para entender mejor qué tipo de autoempleo puede retener a la población que podría emigrar a Estados Unidos. Por nuestra parte, podemos agregar que en realidad se trata de retención de población en general y no sólo de migrantes internacionales en potencia.

Con base en información obtenida mediante la aplicación de una encuesta por muestra en doce ciudades —cuyas características generales se presentan en el cuadro 2.1—, examinamos los siguientes supuestos comúnmente encontrados en la literatura: 1) factores como el desempleo, los bajos salarios en actividades económicas, la migración a Estados Unidos y las remesas son determinantes del autoempleo; 2) la mayor parte del autoempleo no es de carácter schumpeteriano, sino un conjunto de actividades de sobrevivencia en el sector informal de la economía urbana y rural; 3) las remesas de quienes emigran a Estados Unidos forman parte de los flujos de ingresos nacionales y regionales en que se sustenta la base económica de ciudades pequeñas origen de esta migración y de muchas localidades que integran su zona de influencia socioeconómica (*hinterland*), base económica que se relaciona también con la inserción de la ciudad en el funcionamiento socioeconómico regional, lo que determina en gran medida las oportunidades de autoempleo que ofrece,

Cuadro 2.1
Variables sociodemográficas de las ciudades seleccionadas (absolutos y porcentajes), 2005

Estado	Ciudad encuestada	Población total del municipio	Población de la ciudad	Población ocupada	Patrones	Trabajan por su cuenta	Cuenta propia más patrones
Jalisco	La Barca	59 990	56.1	54.9	4.1	25.4	29.5
	Jalostotlán	28 462	76.1	47.6	4.4	23.2	27.7
	San Miguel el Alto	26 971	78.2	47.9	5.6	21.3	26.9
Guanajuato	San Felipe	95 896	25.7	81.7	1.5	28.3	29.8
	Salvatierra	92 411	39.3	61.4	3.0	23.5	26.5
Michoacán	Puruándiro	64 590	45.1	55.8	3.0	33.0	35.9
	Maravatio	70 170	45.8	61.2	1.5	31.5	33.0
Nayarit	Ixtlán del Río	25 713	85.2	38.9	3.6	23.3	26.8
Zacatecas	Jalpa	22 909	61.2	40.8	3.4	20.1	23.4
	Ojocaliente	37 545	50.4	41.0	3.0	19.1	22.1
Aguascalientes	Rincón de Romos	45 471	56.8	50.8	1.6	14.4	16.0
	Colima	24 939	56.5	57.3	4.6	19.2	23.8

Fuente: // Censo de Población y Vivienda 2005 (INEC) y Conapo.



tanto de sobrevivencia como de emprendedores de tipo schumpeteriano, y 4) las políticas públicas de apoyo a los impactos positivos de esta migración y de las remesas en el autoempleo de emprendimiento son muy limitadas.

Los cuestionarios se aplicaron en hogares donde residía al menos un autoempleado en doce ciudades pequeñas de siete estados del centro-occidente de México:¹ Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Jalisco, Nayarit, Michoacán y Zacatecas. Los criterios de selección de ellas fueron su intensidad migratoria, el número de patrones y trabajadores por cuenta propia, el tamaño de la población y algunas características de su base económica respecto a la estructura de empleo PEA. Es necesario señalar que el país cuenta con 297 ciudades de entre 15 000 y 99 999 habitantes con muchas similitudes con las que aquí se estudian, donde residían 9.9 millones de habitantes en el año 2000, que representaban alrededor del 10 por ciento de la población total de México (Conapo, 2004). Algunas de ellas presentan dinamismo económico y poblacional gracias a su inserción favorable en el contexto socioeconómico y territorial; empero, la mayoría son poco dinámicas y contribuyen con población y parte de su excedente económico al crecimiento de ciudades intermedias a nivel nacional que presentan cierto dinamismo y al de las grandes ciudades; por supuesto, muchas de ellas son origen de migrantes a Estados Unidos.

¹ Los temas de la encuesta son: datos generales de las personas del hogar: 1) presentes en el hogar; 2) ausentes y migrantes. Los datos específicos sobre los dueños de negocios se recogen en siete subtemas: 1) preguntas para quienes habían sido patrones o trabajadores por cuenta propia anteriormente; 2) actividad anterior a la creación del negocio; 3) creación del negocio presente u otro en el pasado; 4) funcionamiento del negocio; 5) perspectivas del negocio actual; 6) abandono del negocio; 7) conocimiento de programas gubernamentales para fomentar la creación de negocios por cuenta propia.



En el cuadro 2.1 se observa que en todas las ciudades estudiadas el autoempleo es una fuente de ingresos importante para gran parte de su población. En casi todas ellas la participación de los autoempleados se encuentra en el rango del 22 al 36 por ciento; la excepción es Rincón de Romos, donde los autoempleados son el 16 por ciento. Pero aun así el trabajo asalariado es la manera más común de obtener un ingreso para la población ocupada.

Como se puede observar en el cuadro 2.2, el número de hogares y la población de los hogares encuestados es mayor en las primeras cuatro ciudades que en las restantes. Esta particularidad se debe a que en la aplicación de la encuesta en La Barca, Jalostotitlán, San Miguel el Alto y San Felipe se hizo un barrido completo durante un tiempo muy largo. Para evitar que ocurriera lo mismo en el resto de ellas se tomó una muestra representativa de cada una para la aplicación de cuestionarios. De esta manera se pudo cubrir un mayor número de ciudades, se evitaron sesgos en los datos y se tuvo un mejor control sobre su obtención. Los resultados del levantamiento de la encuesta aparecen en dicho cuadro, donde se puede observar que en los 6 825 hogares encuestados había 7 812 autoempleados.

Debemos advertir que en algunos cuadros existen diferencias en las cifras porque los datos recabados en la encuesta fueron agrupados con criterios distintos. Sin embargo, lo anterior no afecta en lo fundamental los resultados de los análisis correspondientes porque no altera las proporciones de manera significativa.

Las características de la población y de los hogares de las 12 ciudades donde se levantó la encuesta aparecen en los cuadros 2.3, 2.4 y 2.5. El conjunto de estas ciudades —cuyas poblaciones oscilan entre 14 000 y 40 000 habitantes— tiene una población sumada de 293 383 habitantes de acuerdo con el conteo de población de 2005, es decir, aproximadamente la mitad de la población total de los respectivos municipios, que contaban en conjunto con 595 000 habitantes en el mismo año. Entre 2000 y 2005, la mitad de estos municipios perdieron po-

Cuadro 2.2
Hogares y autoempleados en las ciudades encuestadas

Estado	Ciudad	Número de hogares encuestados	Población en los hogares	Promedio de habitantes por hogar ¹	Autoempleados	Promedio de autoempleados por hogar
Jalisco	La Barca	1 176	4 931	4.32	1 460	1.29
	Jalostotlán	632	3 054	4.42	731	1.16
	San Miguel el Alto	900	4 104	4.35	1 036	1.18
Guanajuato	San Felipe	816	3 884	4.56	931	1.14
	Salvatierra	432	1 763	4.07	482	1.12
Michoacán	Puruándiro	410	1 736	4.32	422	1.12
	Maravatío	386	1 796	4.54	444	1.15
Nayarit	Ixtlán del Río	410	1 705	3.89	456	1.11
Zacatecas	Jalpa	389	1 625	3.98	433	1.11
	Ojocaliente	436	1 968	4.38	479	1.10
Aguascalientes	Rincón de Romos	520	2 564	4.58	581	1.12
Colima	Armería	320	1 319	3.81	357	1.12
	Total	6 825	30 449	4.24	7 812	1.14

¹ Según el // *Censo de Población y Vivienda 2005*.
Fuente: Encuesta realizada por el Departamento de Estudios Regionales-INESER del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas-Universidad de Guadalajara y el Institut de Recherche pour le Développement (IRD) sobre el autoempleo y la migración a Estados Unidos en ciudades del centro-occidente de México, 2006 (Encuesta DEF-INESER/IRD 2006).

blación —si no hubo diferencias importantes en las tasas de omisión del censo y el conteo—, mientras que la de las cabeceras municipales creció ligeramente, excepto en Armería y San Felipe. Los hogares encuestados representan casi el 10 por ciento de los hogares de las ciudades, y alrededor del 32 por ciento de los que tienen uno o más no asalariados (patrón o trabajador por cuenta propia) entre sus miembros.

En los cuadros 2.4, 2.5 y 2.6 se presenta una serie de indicadores socioeconómicos que muestran la heterogeneidad de estas ciudades. El grado de marginación es bajo en la mayoría de ellas, pero alto en San Felipe y Maravatío. La proporción de población ocupada en los municipios en 2005 oscila entre el



Cuadro 2.3
Población encuestada y hogares en el conjunto de ciudades

Ciudades	Población de la ciudad	Hogares de la ciudad	Población encuestada
La Barca	33 653	7 795	4 931
Jalostotitlán	21 656	4 905	3 054
San Miguel el Alto	21 080	4 847	4 104
San Felipe	24 621	5 400	3 884
Salvatierra	36 306	8 907	1 763
Puruándiro	29 144	6 754	1 736
Maravatío	32 146	7 085	1 796
Ixtlán del Río	21 915	5 633	1 705
Jalpa	14 016	3 519	1 625
Ojocaliente	18 940	4 323	1 968
Rincón de Romos	25 815	5 633	2 564
Armería	14 091	3 703	1 319
Total	293 383	69 224	30 449

No incluye las personas pertenecientes al hogar que residen en otras localidades o en Estados Unidos.

Fuente: Dos primeras columnas: // *Censo de Población y Vivienda 2005* (INEGI); tercera columna: *Encuesta DER-Ineser/IRD 2006*.

21 por ciento en Ojocaliente y el 37 por ciento en San Miguel el Alto, lo cual refleja la combinación de estructuras por edades y tasas de participación femenina y de migración diferentes. La distribución de la población ocupada por sectores de actividad permite clasificar las ciudades en tres grupos: el primero se forma con Maravatío, Puruándiro, San Felipe y Armería, donde el sector primario emplea una parte importante (más del 37 por ciento) de la población activa; el segundo, integrado por Jalostotitlán, San Miguel el Alto y Rincón de Romos, se caracteriza por la importancia de su sector secundario, que emplea a más del 40 por ciento de los ocupados; en el tercero, compuesto por La Barca, Ixtlán del Río, Jalpa, Ojocaliente y Salvatierra, el sector terciario emplea más de la mitad de la población activa.

La proporción de migrantes internacionales de retorno del periodo 2000-2005 también presenta grandes diferencias entre las ciudades: desde el 0.30 por ciento en Armería hasta el 1.38 por ciento en Jalostotitlán. El indicador sobre la proporción de hogares que reciben remesas, según datos del censo de 2000,

Cuadro 2.4
Población ocupada de los municipios por sector y percepción salarial, 2000 (porcentajes)

Ciudades	Población del municipio que vive en la ciudad, 2005	Población ocupada en el sector primario	Población ocupada en el sector secundario	Población ocupada en el sector terciario	Ocupados que perciben menos de dos salarios mínimos
La Barca	56.1	26.1	20.3	53.6	50.9
Jalostotitlán	76.1	22.7	40.6	36.7	59.5
San Miguel el Alto	78.2	24.3	42.8	32.9	55.1
San Felipe	25.7	37.3	27.9	34.8	65.7
Salvatierra	39.3	30.0	23.8	46.2	52.2
Puruándiro	45.1	37.6	19.7	42.7	59.8
Maravatio	45.8	61.3	21.0	40.3	69.5
Ixtlán del Río	85.2	19.1	21.2	59.7	56.2
Jalpa	61.2	23.2	23.1	53.7	60.5
Ojocaliente	50.5	23.6	28.6	47.8	62.8
Rincón de Romos	56.8	22.7	40.6	36.6	51.2
Armería	56.5	37.0	18.1	44.9	67.9

Fuente: XI Censo General de Población y Vivienda 2000 y II Conteo de Población y Vivienda 2005 (INEGI).

Cuadro 2.5
Indicadores socioeconómicos de los municipios, 2000-2005 (porcentajes)

Ciudades	Tasa de crecimiento anual 2000-2005, municipio	Porcentaje de ex migrantes ¹	Porcentaje de hogares que reciben remesas ²	Grado de marginación ³	Porcentaje de población ocupada ⁴
La Barca	+ 0.3	0.35	23.2	Bajo	30.8
Jalostotitlán	+ 0.2	1.38	14.1	Bajo	36.2
San Miguel el Alto	- 0.5	0.73	11.8	Bajo	37.4
San Felipe	+ 0.1	0.44	15.8	Alto	21.0
Salvatierra	- 0.5	0.35	14.9	Bajo	24.1
Puruándiro	- 2.1	0.77	20.3	Medio	25.2
Maravatio	+ 0.2	0.83	10.6	Medio	28.1
Ixtlán del Río	+ 0.3	1.14	13.5	Muy bajo	33.2
Jalpa	- 0.5	1.05	19.1	Bajo	25.0
Ojocaliente	- 0.4	0.73	12.6	Medio	20.7
Rincón de Romos	+ 1.8	0.43	8.0	Bajo	28.8
Armería	- 2.7	0.30	17.5	Bajo	32.4
Total	—	0.68	15.6	—	—

¹ Porcentaje de población de cinco años y más en 2005 que ya residían en Estados Unidos en 2000 (censo de 2005, INEGI).

² Con base en el censo de 2000 (municipios).

³ Índice de desarrollo humano por municipio (CONAPO, 2000).

⁴ Censo de 2005 por municipio (INEGI).



Cuadro 2.6
Indicadores socioeconómicos de las ciudades y sus municipios, 2000 (porcentajes)

Ciudades	Tasa de participación femenina, 12 años y más ¹	Patrones y trabajadores por cuenta propia, hombres ²	Patrones y trabajadores por cuenta propia, mujeres ²	Tasa de actividad de los hombres de 65 años y más ³	Tasa de actividad de las mujeres de 65 años y más ³
La Barca	23.3	29.0	27.8	35.7	7.3
Jalostotitlán	32.9	27.6	18.3	40.3	9.7
San Miguel el Alto	36.0	27.7	16.4	40.8	9.6
San Felipe	14.6	25.7	22.7	40.1	7.0
Salvatierra	18.4	27.1	25.5	25.9	6.6
Puruándiro	17.5	31.1	26.8	41.9	7.5
Maravatío	20.6	34.4	36.3	49.5	9.2
Ixtlán del Río	29.7	28.4	23.1	36.7	8.6
Jalpa	19.7	25.3	19.9	25.1	4.2
Ojocaliente	15.8	30.4	19.5	15.4	3.1
Rincón de Romos	26.5	15.7	13.7	39.3	7.1
Armería	27.6	22.8	25.6	43.6	8.8

¹ Para los municipios, censo de población de 2000.

² Entre los activos en los municipios según el censo de población de 2000, sin el sector agropecuario, en la población ocupada.

³ Para los municipios, censo de población de 2000.



muestra igualmente una fuerte dispersión, desde el 8.0 por ciento en Rincón de Romos hasta el 23.0 por ciento en La Barca. Tampoco parece haber mucha congruencia en estos indicadores distintos de la migración internacional en las ciudades. Por ejemplo Jalostotitlán tenía en 2000 una proporción de hogares con migrantes de retorno del quinquenio anterior (6 por ciento) claramente más elevada que La Barca (4.5 por ciento) o San Felipe (0.9 por ciento), pero una menor proporción de hogares que perciben remesas del exterior (14.1 contra el 23.2 y el 15.8 por ciento respectivamente).

Es probable que cada ciudad se caracterice por una combinación propia de tipos de migración internacional (estacional, circular, de larga duración o definitiva), que puede estar modificándose desde hace una década para adaptarse a los cambios del entorno político e institucional. Esta heterogeneidad aparece también en la esfera del trabajo, donde la participación femenina en las actividades en 2000, por ejemplo, varía del 15 por ciento en Ojocaliente al 36 por ciento en San Miguel el Alto; o en la proporción de no asalariados masculinos (patrones y trabajadores por cuenta propia) entre la población ocupada en este mismo año, que oscila entre el 15 por ciento en Rincón de Romos y el 34 por ciento en Maravatío.

De igual forma, la actividad de las personas mayores varía enormemente entre las ciudades, por ejemplo del 15 por ciento de la población masculina de 64 años y más en Ojocaliente al 50 por ciento en Maravatío. Naturalmente, el peso relativo del sector agropecuario en cada municipio, con su distribución de actividades y de posiciones en el trabajo, determina fuertemente el comportamiento de estos indicadores, aun cuando hemos tratado de minimizar su impacto en la presentación de estos datos generales.

CARACTERÍSTICAS DE LOS HOGARES Y DE LA POBLACIÓN ENCUESTADA

En el cuadro 2.7 aparecen las principales características de los hogares y de la población encuestada por sexo, presentes, ocu-

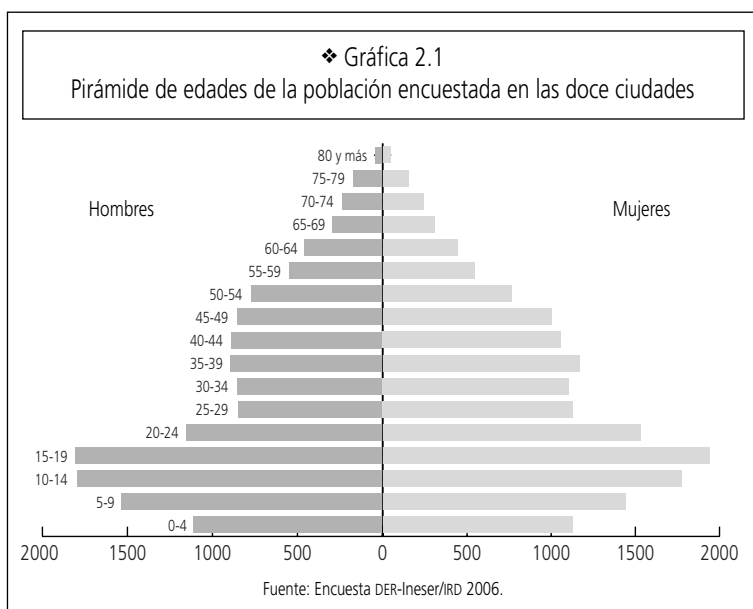
pados, ex migrantes internacionales, migrantes y ausentes actuales en Estados Unidos. El número promedio de personas presentes por hogar, que es de 4.45 para el conjunto de ciudades, oscila entre 4.07 en Salvatierra y 4.94 en Rincón de Romos. Este rango refleja las diferencias de fecundidad y de migración entre las distintas microrregiones. De acuerdo con el censo de 2000, el número promedio de hijos nacidos vivos de las mujeres de 45 a 54 años varía de 5.37 en Ixtlán del Río a 7.92 en San Felipe, y el promedio para el conjunto de las 12 ciudades es de 6.32. Los hogares encabezados por hombres tienen un promedio de 4.62 personas presentes, mientras que los dirigidos por mujeres cuentan con una persona menos (3.59) en promedio.

La población ocupada representa el 45 por ciento de los presentes, y los no asalariados con remuneración (patrones y trabajadores por cuenta propia) un poco más de la mitad (53.4 por ciento) de los ocupados, de manera que en promedio hay

Cuadro 2.7
Características principales de los hogares y de la población encuestada

	Hombres	Mujeres	Total
Jefes de hogar	5 736	1 089	6 825
Presentes encuestados	14 470	15 979	30 449
Ex migrantes internacionales (de retorno de Estados Unidos)	1 737	267	1 999
Migrantes y ausentes actuales en Estados Unidos	2 125	1 066	3 191
Población ocupada	8 008	5 686	13 694
Patrones	1 450	498	1 948
Trabajadores por cuenta propia	3 020	2 351	5 371
Asalariados	2 636	1 682	4 318
Otros (trabajadores familiares)	902	1 155	2 057
Promedio de presentes por hogar			4.45
Promedio de personas ocupadas por hogar			1.96
Promedio de personas remuneradas por hogar			1.81
Promedio de ausentes y migrantes por hogar			1.25
Promedio de personas en Estados Unidos por hogar			0.47

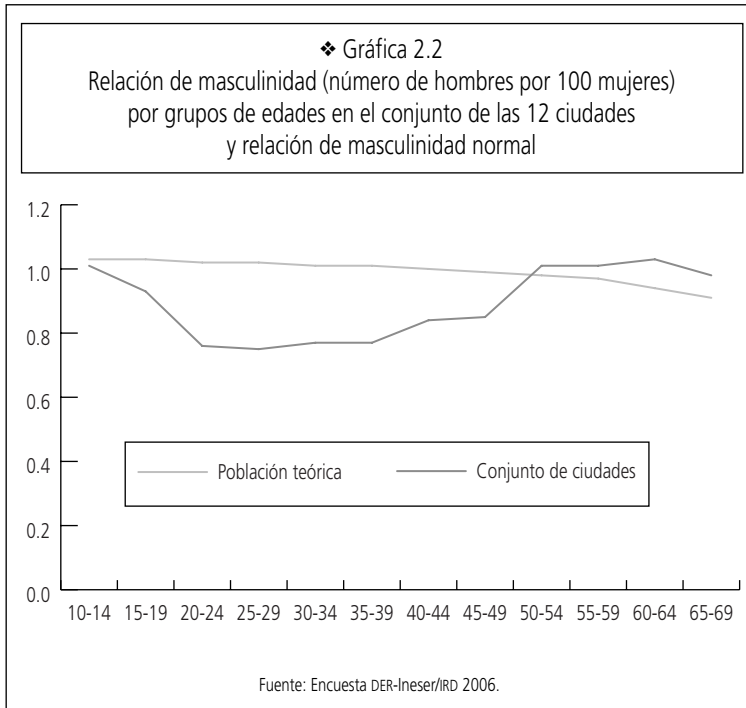
Fuente: Encuesta DER-Ineser/RD 2006.



casi dos personas activas por hogar (1.9). El número de migrantes internacionales que han regresado casi exclusivamente de Estados Unidos representa una subpoblación de 1 999 individuos (0.29 por hogar), mientras que la subpoblación de migrantes y ausentes actuales en dicho país es de 3 191 individuos, es decir, de 0.47 personas por hogar.

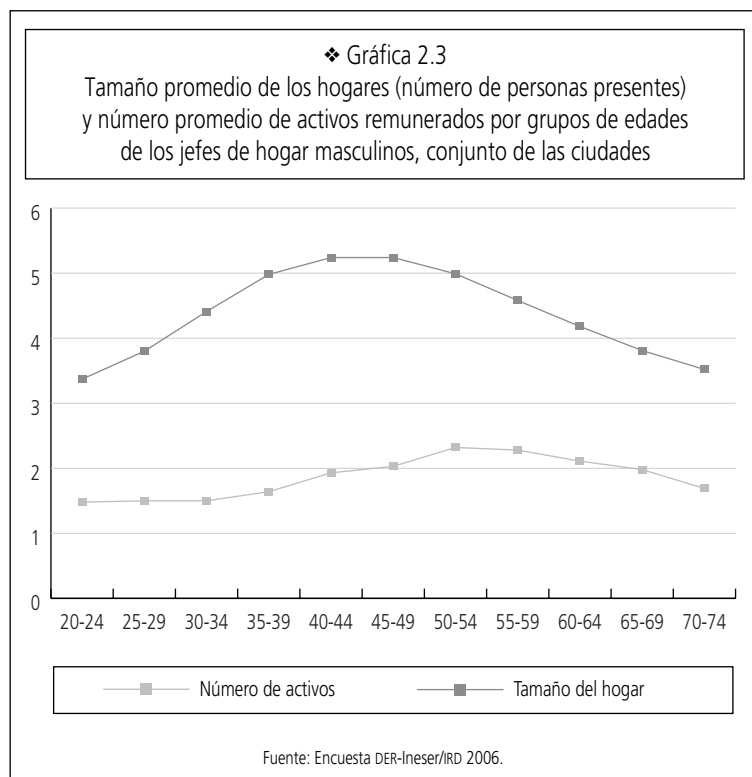
La pirámide de edades del conjunto de la población encuestada (presentes) tiene las características clásicas de una población perturbada por la migración (gráfica 2.1), con un déficit importante de jóvenes adultos de entre 20 y 39 años y un déficit relativo de hombres en este mismo grupo, que refleja movimientos migratorios mayoritariamente compuestos por hombres.

La relación de masculinidad por grupos de edades (gráfica 2.2) nos indica que ésta es mínima entre los 25 y los 29 años, luego aumenta paulatinamente hasta alcanzar la paridad alrededor de los 50 años, lo que refleja una alta migración masculina en este grupo de edades. Por el contrario, el nivel



elevado de esta relación a partir de los 50 años manifiesta una excesiva representación de hombres en estas edades, debido sobre todo a la migración de retorno, en la cual los hombres están claramente sobrerrepresentados, como se verá más adelante. La comparación con la serie de relaciones de masculinidad de una población «normal» (o cerrada) sin relaciones con el exterior pone de relieve la perturbación creada por los movimientos migratorios.

La migración internacional parece interferir con la nupcialidad masculina. La proporción de casados en la subpoblación de ex migrantes internacionales (39.4 por ciento para el grupo de 20 a 24 años, 66.7 por ciento para el de 25 a 29 y 89.6 por ciento para el de 30 a 34) es claramente más alta en todos los grupos de edades que entre los hombres que nunca emigraron a



Cuadro 2.8
Composición de los hogares en términos de parentesco

	Jefes	Cónyuges	Hijos	Padres	Otros parientes	No parientes	Total
Hombres	18.8	0.5	24.6	0.2	3.3	0.1	47.5
Mujeres	3.6	17.5	26.1	0.7	4.4	0.1	52.5
Total	22.4	18.0	50.8	0.9	7.7	0.2	100

Fuente: Encuesta DER-Ineser/RD 2006.

Estados Unidos (17.7, 50.0 y 76.4 por ciento respectivamente en los mismos grupos de edades). Es probable que la emigración a edad temprana permita acelerar la acumulación de ahorros



necesaria para crear una familia y un nuevo hogar, o que el proyecto migratorio atrase las uniones en la población presente.

El ciclo de vida de los hogares encabezados por hombres (que representan el 84 por ciento de los encuestados), en términos de tamaño promedio y de activos ocupados según la edad del jefe de hogar, está representado en la gráfica 2.3. El número máximo de personas presentes (5.24) en los hogares corresponde a jefes de 40 a 49 años, mientras que en los hogares con jefes de 50 a 54 años de edad se encuentra el número máximo de activos ocupados (2.32).

Se puede notar que aun en los hogares con jefes de edad avanzada (70-74 años) el número de activos es superior a 1.5 personas.

La composición de los hogares en términos de parentesco aparece en el cuadro 2.8. Los jefes de hogar y las cónyuges representan el 40.4 por ciento de la población de los hogares, mientras que los hijos representan la mitad (50.8 por ciento) de esta población.

Se nota una presencia nada despreciable del grupo de «otros parientes», compuesto en buena medida por nietos, lo cual indica una cohabitación relativamente importante de varias generaciones. Las mujeres encuestadas como jefes de hogar son generalmente de mayor edad que los hombres de esta misma categoría. La mitad de ellas (49 por ciento) son divorciadas o viudas, el 17.8 por ciento solteras y un tercio (33.1 por ciento) están casadas. En este último subgrupo, en el 32.5 por ciento de los casos el esposo trabaja en Estados Unidos.



3. *La migración reciente a Estados Unidos*

Antes de analizar la migración de los hogares encuestados, conviene presentar la evolución, a grandes rasgos, de la migración mexicana a Estados Unidos durante las últimas décadas. Los censos y la Current Population Survey (CPS) estadounidenses permiten seguir el crecimiento de la población nacida en México y el total de la población nacida en el país vecino (cuadro 3.1). Como se puede constatar, el aporte de la migración mexicana al total de los flujos a Estados Unidos creció considerablemente al pasar del 8.4 por ciento en 1970 al 29.5 por ciento en 2005. En este último año casi el 10 por ciento de la población total nacida en México se encontraba en Estados Unidos, y representaba cerca del 4 por ciento de la población residente en ese país. Según la American Community Survey (ACS) de 2006, la población de origen mexicano (inmigrantes y su descendencia) representaba, con 28 339 000 individuos, casi el 10 por ciento de la población de Estados Unidos (299 398 000 habitantes).

Según estimaciones del Consejo Nacional de la Población (Conapo, 2005), los flujos de migrantes al país vecino se incrementaron de 1 865 000 personas en el quinquenio 1987-1992 a 2 474 000 en el quinquenio 1997-2002. Este fuerte incremento de la migración mexicana estuvo acompañado de una modificación importante de la distribución de las regiones de origen en México y de las regiones de destino en Estados Unidos. En México se observó durante los últimos veinte años una mayor participación en la migración internacional de las regiones centro y

[63]



Cuadro 3.1
Población de México y Estados Unidos (miles)

Año	Nacidos en México y censados en Estados Unidos	Otros nacidos en el exterior y censados en Estados Unidos	Población total de Estados Unidos	Población total de México
1970	879	9 560	205 052	51 176
1980	2 235	11 740	227 225	69 655
1990	4 409	16 217	249 623	81 250
2000	9 325	23 730	281 422	97 483
2005	10 593	26 322	296 410	105 300

Fuente: Zúñiga *et al.* (2005).

sur del país, que antes participaban poco en estas corrientes (cuadro 3.2). La región sur-sureste de México (formada por los estados de Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Quintana Roo, Yucatán, Tabasco y Veracruz) y la región centro (integrada por el Distrito Federal y los estados de México, Morelos, Puebla, Querétaro y Tlaxcala), que aportaban en conjunto el 21.7 por ciento de los flujos internacionales en la década de los ochenta, aportaron en años posteriores el 29.6 por ciento de ellos. Las tasas de crecimiento más elevadas de aporte a los flujos migratorios a Estados Unidos a nivel nacional durante el periodo 1990-2005 se dieron en Veracruz (12.4 por ciento), Tlaxcala (11.5 por ciento), Hidalgo (10.7 por ciento), Puebla (8.2 por ciento) y Chiapas (7.5 por ciento), entidades de estas dos regiones.

La intensificación de la migración internacional desde las regiones centro y sur-sureste redujo el peso relativo del aporte de la región tradicional (del 50.7 al 48.2 por ciento), pero sobre todo de la región norte (del 27.6 al 22.2 por ciento). Nótese que varias entidades de la región tradicional tienen una parte muy importante de su población residiendo en Estados Unidos en 2005. Es el caso de Zacatecas, cuyos nativos que residen en Estados Unidos representan el 25.9 por ciento de la población censada en el estado en 2005, Michoacán (25.1 por ciento), Jalisco (20.8 por ciento), Baja California (19.6 por ciento) y Guanajuato (18.3 por ciento). Estas proporciones son aún más altas si se trata de su

Cuadro 3.2
Entidades de origen de los residentes en Estados Unidos en 1990 y 2005
y porcentaje de migrantes en la población total de las entidades

Regiones y entidades	Aporte relativo de la entidad a los flujos totales,	Aporte relativo de la entidad a los flujos totales,	Migrantes de la entidad a Estados Unidos,
	1990	2005	2005
Región norte	27.6	22.2	10.6
Baja California	8.1	5.4	19.6
Chihuahua	5.8	4.9	15.2
Otros estados	13.7	11.9	
Región tradicional	50.7	48.2	21.2
Jalisco	14.5	13.4	20.8
Michoacán	11.7	10.0	25.1
Guanajuato	7.2	8.7	18.3
Zacatecas	5.7	4.8	25.9
Otros estados	11.6	11.3	
Región centro	14.9	19.1	5.7
Distrito Federal	4.7	4.2	5.1
Estado de México	4.6	6.2	4.5
Otros estados	5.6	8.7	
Región sur-sureste	6.8	10.5	4.5
Guerrero	2.9	3.9	12.5
Veracruz	0.9	2.9	4.2
Otros estados	3.0	3.7	

Fuente: Zúñiga et al. (2005).

población económicamente activa, lo que da la medida de la pérdida de este factor productivo en dichas entidades.

La distribución de los migrantes mexicanos en Estados Unidos muestra también una profunda transformación (cuadro 3.3). El estado de California, que captaba más de la mitad de los flujos de migrantes mexicanos en los inicios de la década de los noventa, captó apenas una cuarta parte de ellos durante los últimos años (el 26.2 por ciento en el periodo 1997-2002) según el módulo de migración de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) de 2002. Esta reorientación de los flujos, que corresponde a una desconcentración de los lugares de destino, ocurrió durante los años noventa, en favor de todos los estados no tradicionales (los estados tradicionales de destino son California, Texas e Illinois), y



Cuadro 3.3
Distribución de los lugares de residencia de los migrantes
mexicanos en Estados Unidos en diferentes fechas (porcentajes)

Estados	1990	2000	2005
California	56.9	42.6	42.2
Texas	21.5	20.5	20.3
Illinois	6.5	6.7	5.4
Arizona	3.6	4.8	5.6
Otros estados	11.5	25.4	26.5

Fuente: Zúñiga *et al.* (2005).

particularmente de los del este (Georgia, Carolina del Norte, Florida, Nueva York, Nueva Jersey...), del noroeste (Washington, Oregon) o de la región de las grandes planicies (Colorado, Kansas).

La relación de masculinidad (número de hombres por 100 mujeres) de los migrantes mexicanos en Estados Unidos era de 125 en 2005, en ligera progresión respecto del año 1990 (123). Como veremos más adelante, si esta relación parece un poco desequilibrada se debe a diferencias importantes en los flujos de migración por sexo, compensadas por diferencias más importantes en las corrientes de regreso a México, lo que permite un reequilibrio en la población de residentes en el país vecino. Según la CPS de 2005, el 41.9 por ciento de los migrantes mexicanos que residían en el país vecino entraron durante el periodo 1996-2005, el 29.7 por ciento en el periodo 1986-1995 y el 28.4 por ciento antes de 1986. Apenas el 21 por ciento de los nacidos en México tienen la nacionalidad estadounidense. Esta proporción es el doble entre los otros nacidos en el exterior que viven en Estados Unidos.

Las características de la población nacida en México difieren mucho de las del conjunto de los otros inmigrantes en Estados Unidos y de las de la población nativa (cuadro 3.4). Así, la participación de las mujeres mexicanas en la población económicamente activa (PEA) es sensiblemente inferior a la participación de otras mujeres inmigrantes y, naturalmente, de las nativas, lo que tiene efectos en el ingreso promedio de los hogares.

Cuadro 3.4
Algunas características de la población nacida en México respecto a otros inmigrantes en Estados Unidos y a la población nativa, 2005 (porcentajes)

	Nacidos en México	Otros inmigrantes	Nativos
Mujeres en la PEA de cada grupo	31.6	43.8	48.1
Distribución de la población ocupada	4.8	11.1	84.1
Distribución de los ejecutivos	1.1	9.7	89.2
Distribución de los profesionales y técnicos	0.8	11.9	87.3
Distribución de ocupados en ventas y ocupaciones relacionadas	2.4	10.5	87.1
Distribución de los ocupados en apoyo administrativo y de oficina	2.0	8.7	89.4
Distribución de los obreros y trabajadores especializados	11.7	10.6	77.7
Distribución de los trabajadores de servicios semicalificados	13.5	8.6	77.8
Distribución de los trabajadores de transporte semicalificados	7.5	10.7	81.8
Agricultores y trabajadores agrícolas	37.9	4.7	57.4
Tamaño promedio de los hogares según el jefe	3.9	2.9	2.5
Porcentaje de hogares con seguridad médica según el jefe	46.6	76.0	86.8
Ingreso promedio anual de los hogares según el jefe (dólares)	39 945	65 875	63 081
Ingreso promedio anual de los activos (dólares)	22 138	37 202	37 112
Porcentaje de población pobre	26.2	12.7	12.3

Fuente: Zúñiga *et al.* (2005).

Respecto al resto de los inmigrantes, los nacidos en México están sobrerrepresentados en ocupaciones como cultivo, pesca y silvicultura; en limpieza de edificios, mantenimiento y preparación de alimentos, en construcción y reparación. En cambio están claramente subrepresentados en las actividades profesionales y de servicios, ventas y administración. Entre la población de 20 a 34 años, por ejemplo, el 68.8 por ciento de los migrantes mexicanos se desempeñan como obreros y trabajadores especializados y de servicios semicalificados, mientras que estos puestos concentran apenas el 37.6 por ciento de los otros inmigrantes y el 36.6 por ciento de los nativos del mismo grupo de edades.



El tamaño promedio de los hogares encabezados por mexicanos es claramente superior al tamaño promedio de los hogares de otros grupos; la proporción de hogares ampliados (familia nuclear con parientes) y compuestos (con no parientes) es bastante importante (19.9 y 8.2 por ciento respectivamente) entre los hogares de mexicanos y los de otros inmigrantes, pero sobre todo de los nativos (8.3 y 2.9 respectivamente). Los ingresos individuales de los activos y de los hogares, el beneficio de la seguridad médica y la proporción de la población que se encuentra por debajo de la línea de pobreza expresan la situación marginada de la población mexicana respecto al conjunto de los otros inmigrantes (pero un desglose de este grupo mostraría situaciones equivalentes para algunas naciones de Centroamérica y del Caribe) y a la población nativa. Sin entrar en un análisis detallado de los ingresos de los inmigrantes mexicanos según el sexo, las ramas o sectores de actividad, el nivel de escolaridad, la situación migratoria, etcétera, vale la pena mencionar que en 2005 el ingreso promedio de los mexicanos que trabajaban como profesionales, quienes obtenían los ingresos más altos entre sus connacionales (37 567 dólares anuales), apenas alcanzaba el ingreso promedio general de la población nativa (37 112 dólares), lo que pone de manifiesto la situación aún desventajosa de la parte más calificada de la migración mexicana.

El ingreso promedio de los migrantes mexicanos (1 844 dólares mensuales) en 2005 permitiría —de acuerdo con la hipótesis de que afecta al 25 por ciento del ingreso en este rubro, lo que se ha detectado en encuestas sobre el tema— un nivel de remesas mensuales del orden de los 450 dólares.

LA MIGRACIÓN EN LOS HOGARES ENCUESTADOS

El número promedio de personas que habían salido (migrantes y ausentes) de los hogares en el momento de la encuesta es de 1.25 por hogar. La distribución de los lugares de residencia actual de los individuos que habían dejado los hogares (ausentes y emigrantes) hace resaltar la preponderancia de Estados Unidos

en las direcciones de estos movimientos (cuadro 3.5). El número promedio de migrantes (o ausentes) internacional se ubica en 0.46 por hogar. En el 23 por ciento de los hogares había una o más personas que residían en el país vecino en el momento de la encuesta. Poco más de la mitad (54.6 por ciento) de los hogares en los cuales se detectó migración internacional tenía un migrante (o ausente) en Estados Unidos. Los hogares con dos migrantes representaban el 20.3 por ciento y los que tenían tres o más eran el 26.1 por ciento.

Cuadro 3.5
Lugares de residencia de los migrantes y ausentes de los hogares encuestados
en el momento de la encuesta (porcentajes)

	Misma ciudad	Mismo estado	Otro estado	Estados Unidos	Total
Hombres	37.2	8.1	7.5	47.2	100 (4 503)
Mujeres	48.6	12.4	11.2	27.6	100 (3 864)

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

El 37.9 por ciento de los individuos que salieron de estos hogares (47.2 por ciento de la población masculina y 27.6 por ciento de la femenina) se encontraban en el país vecino en el momento de la encuesta. Las mujeres representan un tercio (33.4 por ciento) de los movimientos con destino a Estados Unidos. Para los hombres este país representa el 75 por ciento de los destinos fuera de sus ciudades de origen, mientras que para la población femenina representa poco más de la mitad (54 por ciento).

Casi la totalidad de las personas que salieron de los hogares encuestados y residen en la misma ciudad lo hicieron para fundar un nuevo hogar, al unirse. Las salidas a otros lugares del estado de origen o de otros estados dentro de México a menudo están relacionadas con movimientos de estudiantes o transferencias de empleos, como parecen indicarlo las posiciones en el trabajo de estos migrantes, con proporciones mucho más elevadas de asalariados que entre los que siguen residiendo en sus ciudades de origen.



La intensidad de la migración internacional es relativamente homogénea en las ciudades encuestadas (cuadro 3.6). Excepto en los casos de La Barca y Ojocaliente, todos los flujos internacionales masculinos representan entre el 40 y el 60 por ciento de los movimientos migratorios fuera de los hogares. La atracción de Estados Unidos parece particularmente fuerte en Jalostotitlán, San Felipe, San Miguel el Alto y Maravatío. La Barca se distingue claramente de las demás ciudades porque envía apenas una cuarta parte de sus migrantes y ausentes al país vecino. La dispersión de este indicador es más importante en la población femenina, que presenta movimientos internacionales relativamente débiles (menos del 20 por ciento) en La Barca, Ojocaliente, Rincón de Romos y Armería. Los flujos internacionales femeninos más importantes (más de 35 por ciento de los movimientos) salen de Jalpa, Jalostotitlán, Maravatío y San Miguel el Alto.

Los flujos internacionales mexicanos movilizan generalmente personas más jóvenes que el resto de los flujos. Así, cerca de la mitad (46.8 por ciento) de la población masculina residente en Estados Unidos tenía entre 15 y 29 años en el momento de la encuesta (gráfica 3.1), mientras que este grupo de edades representaba un tercio (34.2 por ciento) de los que residían en México fuera de sus ciudades de origen.

Parece existir cierta reproducción de la migración internacional, si consideramos que de los hogares encabezados por hombres presentes de 45 años y más que habían tenido alguna experiencia migratoria en el país vecino el 40 por ciento tenían por lo menos un miembro de su hogar (generalmente un hijo) residiendo en Estados Unidos en el momento de la encuesta. En los hogares donde el jefe de hogar masculino no tenía experiencia migratoria internacional esta proporción no pasa del 28 por ciento.

La distribución por edades de los migrantes y ausentes en Estados Unidos (gráfica 3.2) nos muestra la importancia de la migración internacional en los grupos de edades jóvenes (20-34 años). En la población masculina de 20 a 34 años, entre el 20 y 25 por ciento de la población de los hogares encuestados se en-

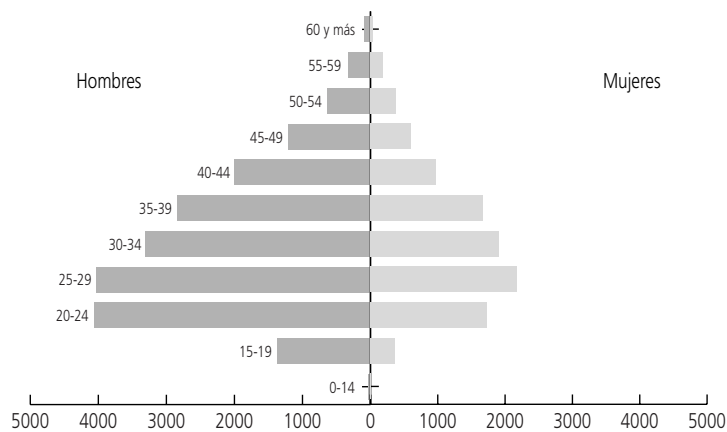


Cuadro 3.6
Migrantes y ausentes en Estados Unidos entre las personas que han salido de sus hogares en las ciudades encuestadas (porcentajes)

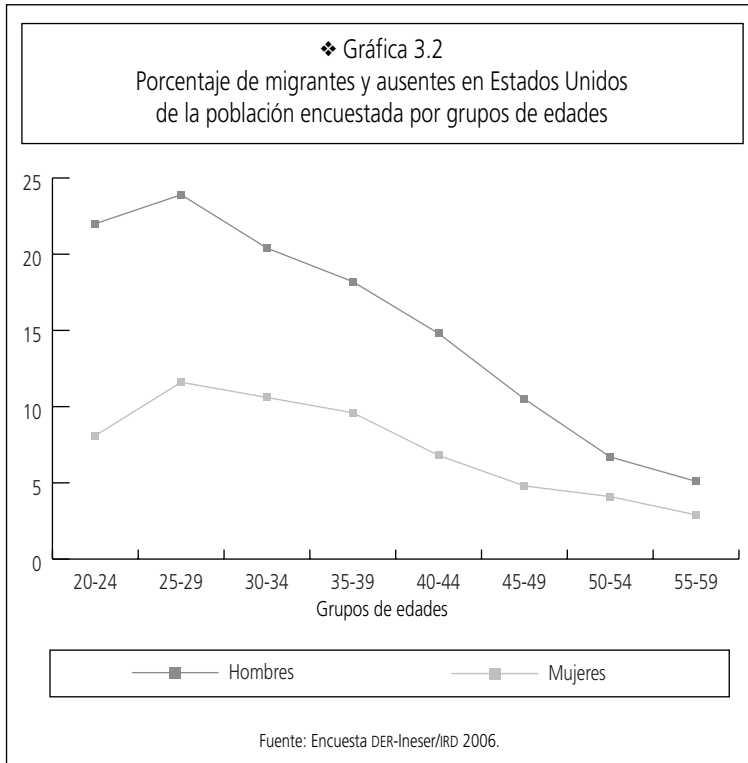
	Hombres	Mujeres
La Barca	25.4	15.0
Jalostotitlán	58.4	36.7
San Miguel el Alto	56.3	38.6
San Felipe	58.6	32.8
Salvatierra	41.1	21.5
Puruándiro	54.2	31.1
Maravatío	57.1	35.1
Ixtlán del Río	44.3	30.0
Jalpa	53.4	36.0
Ojocaliente	37.9	19.0
Rincón de Romos	43.1	15.7
Armería	40.0	16.9
Total	47.2 (4 503)	27.6 (3 864)

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

Gráfica 3.1
Pirámide de edades de los ausentes y migrantes en Estados Unidos en el momento de la encuesta, 12 ciudades



Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.



cuentra en dicho país, lo que da cuenta de la magnitud de este fenómeno. Sin embargo, se observa —como en la población de migrantes de retorno— un aumento de la edad promedio al primer desplazamiento de 20.7 años en el periodo 1985-1994 a 24.9 años en el periodo 2000-2006 en la población masculina y de 22 a 25 años entre los mismos periodos en la población femenina (cuadro 3.7). Esto parece resultar del endurecimiento de la política inmigratoria de Estados Unidos desde mediados de la década de los noventa, que al encarecer considerablemente el traslado de los indocumentados (servicios de los coyotes) alarga el periodo de ahorro necesario para cubrir estos gastos.

La mitad (49.2 por ciento) de los hombres que residían en Estados Unidos en el momento de la encuesta salieron de sus

Cuadro 3.7
Edad promedio al tener el primer desplazamiento a Estados Unidos, según periodo de salida y sexo (porcentajes y absolutos)

Periodo de salida	Hombres	Mujeres
1985-1994	20.7 (351)	22.0 (199)
1995-1999	22.0 (357)	24.3 (170)
2000-2006	24.9 (896)	25.0 (422)
Total	23.0 (1 705)	23.7 (831)

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

hogares durante el periodo 2000-2006 (cuadro 3.8). Agregando los flujos del periodo 1995-1999, las salidas de los últimos diez años representan el 69.1 por ciento de todas las salidas. En la población femenina estas proporciones son prácticamente equivalentes. Cerca de un tercio (30.9 por ciento) de los migrantes masculinos actuales empezó su trabajo migratorio hace más de diez años, antes de 1995.

Las ciudades se distinguen según el carácter más o menos reciente de sus flujos migratorios. Así, La Barca, Salvatierra y Puruándiro parecen tener una tradición migratoria más anti-

Cuadro 3.8
Distribución de la población masculina en Estados Unidos en el momento de la encuesta, por periodo de primera salida y ciudad (porcentajes)

	Antes de 1980	1980-1994	1995-1999	2000-2006	Total
La Barca	8.1	35.2	20.2	36.4	100 (247)
Jalostotitlán	4.1	26.2	23.4	46.2	100 (290)
San Miguel el Alto	2.6	21.7	20.1	55.6	100 (507)
San Felipe	5.8	24.1	21.1	49.0	100 (361)
Salvatierra	4.5	35.9	17.9	41.7	100 (156)
Puruándiro	2.2	33.0	18.1	46.7	100 (182)
Maravatio	0.6	22.2	16.8	60.5	100 (167)
Ixtlán del Río	4.7	28.3	21.5	45.5	100 (191)
Jalpa	8.3	33.6	18.9	39.2	100 (217)
Ojocaliente	2.8	20.3	20.3	56.6	100 (143)
Rincón de Romos	5.5	11.6	17.1	65.9	100 (164)
Armería	1.9	32.7	18.3	47.1	100 (104)
Total	4.4	26.5	19.9	49.2	100 (2 729)

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.



gua, que se manifiesta en una disminución relativa de los flujos recientes, mientras que desde Rincón de Romos, Maravatío y Ojocaliente se estarían movilizandoflujos importantes en los años más recientes. La Barca y Salvatierra se distinguen claramente de las otras ciudades porque —como veremos en la parte sobre los migrantes internacionales de retorno— no parecen tan afectadas por la migración internacional y tienen una proporción mucho más débil de ex migrantes en su población.

Los niveles de escolaridad distinguen claramente a la población migrante, como se puede apreciar en el cuadro 3.9. Los que emigraron (temporal o definitivamente) a otros estados de México son mucho más educados que los otros migrantes. Por ejemplo, la diferencia promedio de años de escolaridad en la población masculina de 25-29 años que emigró a otros estados de México es de 1.5 años respecto a la que salió de sus ciudades pero se quedó en el mismo estado, de 3.5 años respecto a la que se quedó en sus ciudades de origen y de cerca de cinco años (4.8) respecto a los migrantes internacionales. Es de suponer que la migración interna, pero sobre todo la que se dirige a otros estados mexicanos, moviliza a estudiantes y jóvenes profesionistas que prosiguen sus carreras o trayectorias profesionales en entornos que ofrecen más posibilidades que sus ciudades de origen. La distribución de las posiciones en el trabajo de estas poblaciones indica claramente que la proporción de asalariados entre los migrantes de las ciudades del resto de México es mucho más alta que la de aquellos que se quedan en sus ciudades. Estas diferencias se repiten en las poblaciones femeninas de migrantes y ausentes.

Se puede notar, en particular, de acuerdo con resultados de otras encuestas (véase Papail y Arroyo, 2004), que la población femenina de México que reside en Estados Unidos es ligeramente más educada que la población masculina residente en el mismo país. Entre la población masculina emigrada en Estados Unidos no parecen haber mejorado los niveles de educación, pues el número promedio de años de estudio se mantiene entre 8.3 y



Cuadro 3.9
Niveles de escolaridad (número promedio de años de estudio) de migrantes y ausentes, según lugar de residencia, grupos de edades y sexo (porcentajes)

Grupos de edades	Misma ciudad	Mismo estado	Otro estado	Estados Unidos	Total
<i>Hombres</i>					
20-24	9.6	12.0	13.5	8.5	9.4 (687)
25-29	10.0	12.2	13.7	8.9	9.8 (833)
30-34	9.8	11.3	13.2	8.7	9.7 (765)
35-39	9.3	11.9	12.7	8.3	9.4 (661)
40-44	10.0	11.1	12.8	8.4	9.6 (457)
<i>Mujeres</i>					
20-24	10.0	12.4	12.3	9.9	10.5 (597)
25-29	10.1	11.9	13.1	9.3	10.4 (750)
30-34	10.0	12.3	12.4	9.2	10.4 (698)
35-39	9.4	10.0	12.3	8.8	9.6 (563)
40-44	9.3	10.6	11.2	8.9	9.6 (369)

Fuente: Encuesta DER-Ineser/ID 2006.

8.9 años para todas las generaciones de 20 a 44 años. Por el contrario, en las mujeres residentes en el país vecino este nivel parece crecer entre las generaciones más jóvenes.

El retraso progresivo en la edad promedio en que se incorporan a la migración internacional se refleja en el estado civil de los ausentes y migrantes a Estados Unidos. Como se puede constatar en el cuadro 3.10, buena parte de las salidas de mujeres del hogar con destino a otros lugares de México, sobre todo en las mismas ciudades, están relacionadas con la formación de nuevos hogares a través de uniones o matrimonios. Una proporción muy importante de la población que residía en Estados Unidos en el momento de la encuesta se encuentra unida o casada. En el grupo de los migrantes y ausentes internacionales masculinos de 20 a 24 años de edad más de un tercio (37.3 por ciento) están casados o unidos. Esta proporción alcanza el 72 por ciento en la población femenina del mismo grupo de edades. A partir de los 25 años, más del 60 por ciento de los hombres residentes en Estados Unidos tienen este estado civil. En gene-



Cuadro 3.10
Casados o unidos por grupos de edades y sexo,
según el lugar de residencia (porcentajes)

Grupos de edades	En los hogares encuestados	En la misma ciudad	Migrantes en otros lugares de México	Migrantes en Estados Unidos
<i>Hombres</i>				
15-19	2.8	63.6	22.0	8.8
20-24	19.4	87.2	39.0	37.3
25-29	53.2	93.9	70.0	64.0
30-34	79.6	96.9	88.9	77.3
35-39	88.7	95.9	91.3	88.4
<i>Mujeres</i>				
15-19	6.2	83.1	42.6	45.9
20-24	27.8	94.8	60.4	72.0
25-29	59.1	95.5	84.4	84.9
30-34	71.6	97.6	87.7	93.7
35-39	80.0	96.6	93.0	91.6

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

ral, de la población mexicana que reside en Estados Unidos el 67.1 por ciento de los hombres y el 85.2 por ciento de las mujeres están casados o unidos. La gran mayoría de los casados y unidos cohabitan en Estados Unidos con sus cónyuges. Esta situación tiene consecuencias, como veremos más adelante, sobre la propensión o no a regresar a vivir en México, enviar remesas y en los montos de las mismas.

La distribución de los flujos migratorios en el territorio estadounidense cambió mucho desde mediados de la década de los noventa, como se ha documentado en diversos estudios sobre el tema (Durand y Arias, 2005; Zúñiga y Leite, 2006). En el cuadro 3.11 se puede apreciar la dispersión de los flujos masculinos en cuanto a sus destinos, en detrimento especialmente de California. Este estado, que captaba más de la mitad de los migrantes mexicanos antes de 1995, apenas recibió poco más de un tercio (35 por ciento) de la población masculina salida de México entre los años 2000 y 2006 al país vecino. La distribución geográfica de los flujos femeninos es casi idéntica a la de los



masculinos. Los otros estados de destino tradicional de la migración mexicana (Texas e Illinois) conservan más o menos su mismo peso relativo con el transcurso del tiempo. La redistribución de los flujos se hizo hacia muchos estados, principalmente del centro y el este del país (Nuevo México, Arizona, Colorado, Nueva York, Nueva Jersey, Massachusetts, Georgia, Carolina del Norte, Florida...), que captaron en el periodo 2000-2006 el 44.2 por ciento de los migrantes masculinos, frente al 23.8 por ciento de los flujos anteriores a 1980. A pesar de todo, el estado de California aún concentra el 40 por ciento de los migrantes que residen en el país vecino.

Cuadro 3.11
Distribución geográfica de la población masculina que reside en Estados Unidos, según periodo de emigración (porcentajes)

Estados	Antes de 1980	1980-1994	1995-1999	2000-2006	Total
California	52.5	53.6	35.6	35.0	40.8
Texas	16.3	12.3	19.4	14.3	14.9
Illinois	7.5	7.2	6.8	6.5	6.8
Otros estados	23.8	26.9	38.2	44.2	37.5
Total	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta DER-Ineser/RD 2006.

Las particularidades de cada ciudad (cuadro 3.12) en cuanto a la distribución de sus flujos en el territorio estadounidense se conservan a menudo con el transcurso del tiempo, incluso si se acentúa la redistribución en general a estados de destino no tradicionales. Se nota en particular la atracción que sigue ejerciendo California en los flujos procedentes de las ciudades jaliscienses, la de Illinois sobre los de Maravatío y la de los estados no tradicionales sobre los de Ixtlán del Río y Ojocaliente.

Las tasas de ocupación por edades de la población femenina que reside en Estados Unidos son relativamente altas (cuadro 3.13) y superiores a las que presentan las mujeres que viven en las ciudades encuestadas. Están al mismo nivel que las tasas de ocupación de las mujeres que emigraron a otros lugares de México.

Cuadro 3.12
Distribución geográfica de los residentes (hombres y mujeres) en Estados Unidos por periodos de salida de las ciudades encuestadas (porcentajes)

	Antes de 1995				1995-2006			
	California	Texas	Illinois	Otros	California	Texas	Illinois	Otros
La Barca	67.0	2.8	10.4	19.8	62.2	3.0	13.3	21.5
Jalostotitlán	89.7	3.4	3.4	3.4	68.0	9.1	5.6	17.3
San Miguel el Alto	74.0	1.6	0.8	23.6	55.4	4.0	0.8	39.8
San Felipe	9.9	62.4	4.0	23.8	3.7	61.4	5.4	29.5
Salvatierra	41.0	14.8	26.2	18.0	20.0	18.8	21.2	40.0
Puruándiro	52.5	0	0	47.5	50.5	2.7	0	46.8
Maravatio	22.9	0	45.7	31.4	21.6	0	34.4	44.0
Ixtlán del Río	46.8	1.6	1.6	50.0	41.9	0.8	2.4	54.8
Jalpa	57.5	18.4	1.1	23.0	42.0	22.7	0.8	34.5
Ojocaliente	18.8	25.0	0	56.3	7.8	13.6	0	78.6
Rincón de Romos	50.0	21.4	0	28.6	15.6	13.9	4.9	65.6
Armería	68.6	0	0	31.4	44.4	3.2	0	52.4
Total	53.6	13.6	6.5	26.3	38.5	14.7	6.4	40.4

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

Cuadro 3.13
Tasas de participación económica de los migrantes en Estados Unidos, por sexo y grupos de edades

	15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55 y más	Total
Hombres	91.8	98.0	97.2	97.6	98.6	97.0	95.9	95.1	81.5	96.4
Mujeres	48.6	53.5	47.0	45.5	47.9	43.8	41.7	41.7	35.5	46.9

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

Las mujeres solteras que residen en Estados Unidos presentan tasas de ocupación muy elevadas (85.5 por ciento entre las de 15 años y más), que se acercan a las tasas de los hombres. Si nos interesamos únicamente en las casadas o unidas según el lugar de residencia, se nota que la migración femenina de las ciudades se traduce en tasas de ocupación más altas, sobre todo en los grupos de edades jóvenes (cuadro 3.14). Las mujeres presentes encuestadas en los hogares tienen tasas de participación aún más elevadas (más del 50 por ciento entre los 30 y los 50 años) por la naturaleza de la encuesta, que privilegió el trabajo no asalariado.

Cuadro 3.14
Tasas de ocupación de la población femenina, migrantes o ausentes
de los hogares encuestados por grupos de edades y según el lugar de residencia

Grupos de edades	En las ciudades encuestadas	En otros lugares de México	En Estados Unidos
20-24	22.2	19.8	39.5
25-29	30.8	37.8	40.0
30-34	35.0	42.0	43.6
35-39	33.7	45.0	43.1
40-44	36.8	51.2	40.2
45-49	38.9	55.4	39.2
50-54	28.8	48.9	36.4
55 y más	16.0	20.0	25.9
Total (15 y más)	30.7	40.1	40.2

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

La distribución de las ramas de actividades en que se insertaba la población masculina que residía en Estados Unidos en el momento de la encuesta muestra la importancia creciente de la construcción en el empleo de los migrantes (cuadro 3.15) y la débil participación de éstos en las actividades agrícolas a medida que se prolonga su estancia en el país vecino. La industria manufacturera, que emplea una buena parte (24 por ciento) de los migrantes más antiguos (antes de 1995), no captó más del 14 por ciento de los que emigraron a partir del año 2000. La rama de la construcción se ha vuelto la primera empleadora de mano de obra masculina migrante de estas ciudades, con un tercio (34.5 por ciento) del empleo total. La rama de los servicios sigue siendo una empleadora importante de los migrantes, con una cuarta parte del empleo total.

Entre la población migrante femenina sigue predominando el empleo en los servicios, que concentra alrededor de la mitad de esta mano de obra. La industria manufacturera, con alrededor del 20 por ciento del empleo, sigue siendo una rama importante en las actividades de esta población.

Casi la totalidad de los migrantes y ausentes en Estados Unidos (93.1 por ciento de los hombres y 90 por ciento de las

Cuadro 3.15
Distribución porcentual de las ramas de actividades en que trabajaban los migrantes y ausentes en Estados Unidos en el momento de la encuesta, por periodo de salida y sexo

	Agricultura	Industria	Construcción	Comercio	Servicios	Otros	Total
<i>Hombres</i>							
1980-1994	8.3	24.2	27.4	8.8	25.4	5.9	100
1995-1999	7.2	12.9	35.2	10.4	30.5	3.8	100
2000-2006	10.5	13.9	38.9	6.7	25.6	4.4	100
Total	9.1	17.3	34.5	8.2	26.5	4.5	100 (1 564)
<i>Mujeres</i>							
1980-1994	6.2	23.0	0.9	15.0	49.6	5.3	100
1995-1999	4.3	22.9	2.9	14.3	50.0	5.7	100
2000-2006	5.2	19.7	5.8	14.5	45.1	9.8	100
Total	5.1	21.3	4.3	14.9	47.3	7.2	100 (376)

Fuente: Encuesta DER-Ineser/RD 2006.

mujeres) tiene empleo asalariado. El 1.3 por ciento de los hombres son patrones (1.1 por ciento de las mujeres) y el 5.0 por ciento son trabajadores por cuenta propia (6.3 por ciento de la población femenina). Parece que la duración de la estancia en el país vecino favorece el proceso de desalarización. Así, el 11.6 por ciento del conjunto de los migrantes activos (hombres y mujeres) que emigraron a ese país antes de 1985 son patrones (2.9 por ciento) o trabajadores por cuenta propia (8.7 por ciento). Esta proporción alcanza el 4.4 por ciento de los que se desplazaron durante el periodo 2000-2006 (0.6 por ciento de patrones y 3.8 por ciento de trabajadores por cuenta propia). Los migrantes masculinos no asalariados se concentran en los servicios (32.5 por ciento), la construcción (30.7 por ciento) y el comercio (16.7 por ciento). En la población femenina esta concentración es más importante en los servicios (55.9 por ciento) y el comercio (26.5 por ciento), como ocurre entre las ex migrantes activas en sus lugares de origen.

La distribución de las personas de referencia en los hogares donde viven los migrantes en Estados Unidos (cuadro 3.16) indica una fuerte presencia de cónyuges en territorio estadounidense. Muy importante, como era de esperar, en la población de

Cuadro 3.16
Distribución porcentual de las personas de referencia en los hogares
estadounidenses de los migrantes, según periodo del desplazamiento y sexo

	Persona de referencia						Total
	Cónyuge	Padre o hijo	Hermano	Otro pariente	Amigo	Otro	
<i>Hombres</i>							
Antes de 1980	75.3	5.2	6.5	5.2	1.3	6.5	100
1980-1994	67.5	6.8	11.2	3.2	5.8	5.4	100
1995-1999	59.6	4.0	14.6	6.9	8.6	6.3	100
2000-2006	23.5	5.3	23.5	16.5	22.0	9.2	100
Total	44.2	5.4	17.8	10.7	14.3	7.5	100 (1 789)
<i>Mujeres</i>							
Antes de 1980	76.9	12.9	5.1	2.6	0	2.6	100
1980-1994	80.2	11.2	3.9	0.9	2.6	1.3	100
1995-1999	82.5	4.5	7.9	1.1	1.7	2.3	100
2000-2006	68.4	7.7	10.1	7.2	4.3	2.2	100
Total	74.9	8.2	7.8	4.1	4.1	2.0	100 (863)

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

migrantes femeninas (el 74.9 por ciento de ellas cohabitan con su cónyuge), pero concierne también a los migrantes masculinos, de quienes el 44.2 por ciento cohabitan con su cónyuge.

En el caso de los hombres, los hermanos y amigos desempeñan un papel importante en los sistemas de cohabitación en los primeros años de estancia en territorio estadounidense, pues representan la forma más frecuente (alrededor de la mitad) de cohabitación. Entre la población de migrantes femeninas la familia (cónyuge, padre, hijo, otro pariente) constituye la modalidad casi única de cohabitación. La mayoría de los migrantes masculinos con una permanencia superior a seis años cohabitan con su cónyuge, ya sea que se unan en Estados Unidos o que hagan trasladarse a la esposa a ese país. Entre la población migrante casada la cohabitación en territorio estadounidense aparece más claramente en el cuadro 3.17. Casi dos terceras partes (64.1 por ciento) de los hombres casados o unidos viven con su cónyuge, mientras que entre la población femenina esta proporción alcanza el 86.7 por ciento. Se puede constatar que,



Cuadro 3.17
Migrantes y ausentes en Estados Unidos, casados o unidos,
que cohabitan con su cónyuge, según periodo de migración y sexo (porcentajes)

	Antes de 1980	1980-1994	1995-1999	2000-2006	Total
Hombres	79.4	78.1	80.3	41.7	64.1 (1 178)
Mujeres	82.4	84.4	87.3	88.6	86.7 (732)

Fuente: Encuesta DER-Ineser/RD 2006.

aun entre los flujos migratorios más recientes, la proporción de hombres casados o unidos que viven con su cónyuge es muy importante.

La fuerte presencia de cónyuges en Estados Unidos tiene impacto en la propensión a enviar remesas a los lugares de origen de los migrantes. El 42 por ciento de los hombres mandan regularmente dinero, mientras que las mujeres, con tasas de participación económica más débiles, lo hacen en el 30 por ciento de los casos (cuadro 3.18). En los casos de cohabitación con hermanos, otros parientes o amigos la propensión a mandar dinero es más elevada entre los migrantes masculinos, con más del 50 por ciento, mientras que la cohabitación con el cónyuge reduce esta propensión al 33 por ciento.

Esta configuración es parecida en la población femenina. La presencia del cónyuge en el hogar estadounidense reduce la propensión a mandar dinero. La duración de la estancia en el país vecino, asociada a la modificación del tipo de cohabitación en el transcurso del tiempo, expresa esta tendencia. Si casi la mitad (48.2 por ciento) de los migrantes masculinos que llegaron a Estados Unidos en el periodo 2000-2006 enviaba dinero, no más del 20 por ciento lo hacía aún entre aquellos que se desplazaron antes de 1980. La tendencia es idéntica en la población femenina.

El monto mensual de las remesas enviadas por los migrantes es también función del tiempo de residencia en Estados Unidos, que modifica el sistema de cohabitación y las prioridades en el uso de los ingresos generados por el trabajo migratorio

Cuadro 3.18
Migrantes y ausentes que mandan dinero a sus lugares de origen, según la persona de referencia en el hogar donde residen en Estados Unidos y sexo (porcentajes)

	Persona de referencia en el hogar en Estados Unidos					Total
	Cónyuge	Padre/hijo	Hermano	Otro pariente	Amigo	
Hombres	32.9	35.7	51.6	58.4	56.0	42.1 (1 973)
Mujeres	26.9	29.2	40.3	50.0	64.3	30.2 (981)

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

Cuadro 3.19
Monto promedio mensual de las remesas (mayores de 29 dólares por mes) enviadas por los migrantes en 2006, según la persona de referencia en el hogar estadounidense y sexo del migrante (dólares)

	Persona de referencia en el hogar en Estados Unidos				Total
	Cónyuge	Padre/hijo/ otro pariente	Hermano	Total cohabitación con no cónyuge	
Hombres	182	334	283	303	278 (473)
Mujeres	233	268	207	236	233 (128)

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

(cuadro 3.19). Los migrantes masculinos que residen en el país vecino desde hace más de once años y mandan remesas, envían en promedio 182 dólares mensuales (117 las migrantes), y aquellos que salieron durante el periodo 2000-2006 mandan un promedio de 286 dólares (235 las migrantes).

La cohabitación de los migrantes masculinos con sus cónyuges reduce considerablemente el monto de sus remesas al lugar de origen (182 dólares mensuales) con respecto a las demás situaciones de cohabitación (303 dólares al mes). Curiosamente, entre la población migrante femenina el tipo de cohabitación no hace variar mucho el monto de las remesas. Las mujeres casadas o unidas que cohabitan con el esposo incluso envían más dinero que en la situación inversa (233 dólares contra los 182 que mandan los esposos en la misma situación). Sin embargo, el tamaño reducido de esta subpoblación femenina de remitentes puede producir sesgos en los resultados aquí presentados.

La perspectiva de regresar a México se debilita con la prolongación de la estancia en el país vecino, como se puede apreciar en el cuadro 3.20. La mayoría (58.4 por ciento) de los migrantes que salieron antes de 1980 no piensa regresar a vivir en México. Entre la población masculina que emigró de 2000 a 2006 la proporción que piensa regresar a vivir algún día en el país alcanza apenas el 52.9 por ciento. Muchos (29.2 por ciento) todavía están indecisos. Esta propensión a no regresar es mucho más frecuente entre las mujeres, lo que se traduce en una débil participación de ellas en la población de ex migrantes internacionales. El hecho de vivir en familia en el país vecino, situación más frecuente entre las migrantes, reduce la probabilidad de que regresen a su lugar de origen.

Cuadro 3.20
Perspectiva de los migrantes y ausentes en Estados Unidos
sobre el posible regreso a México, según periodo de salida y el sexo (porcentajes)

	No piensan regresar a México	Sí piensan regresar a México	Indecisos	Total
<i>Hombres</i>				
1980-1994	47.8	18.8	33.4	100 (518)
1995-1999	37.8	24.4	37.8	100 (441)
2000-2006	17.9	52.9	29.2	100 (881)
Total	30.8	37.1	32.2	100 (1 748)
<i>Mujeres</i>				
1980-1994	48.7	14.7	36.6	100 (265)
1995-1999	48.5	17.0	34.5	100 (165)
2000-2006	29.2	35.5	35.3	100 (408)
Total	39.1	25.3	35.6	100 (838)

Fuente: Encuesta DER-Ineser/RD 2006.

Esta perspectiva tiene repercusiones también en el monto de las remesas. Los migrantes y ausentes masculinos que piensan regresar a vivir en México mandan un promedio de 299 dólares mensuales, mientras que aquellos que no piensan reinstalarse en sus lugares de origen mandan 197. Una parte importante de los que piensan regresar a vivir en México tiene



un proyecto de trabajo bien definido (40.2 por ciento de los hombres y 28.8 por ciento de las mujeres). En la mitad (49 por ciento de los hombres y 47.1 por ciento de las mujeres) de los casos se trata de poner un negocio. El monto de remesas que envía este último grupo de migrantes de la población masculina es el más alto de todos los grupos (322 dólares mensuales).







4. *Los migrantes internacionales de regreso*

La información sobre los migrantes a Estados Unidos es abundante en parte gracias a las encuestas y los censos estadounidenses, pero aquella sobre los migrantes internacionales de regreso en México es escasa y menos detallada. Según estimaciones del Conapo (2005), el número de ellos¹ se incrementó de 1 055 000 en el quinquenio 1987-1992 a 1 358 387 en el quinquenio 1997-2002. El 44.5 por ciento de esta población en el quinquenio 1987-1992 y el 44.3 por ciento en el quinquenio 1997-2002 se concentraba en los estados de Jalisco, Guanajuato, Michoacán y Zacatecas, lo cual demuestra que existe cierta estabilidad de la participación de estas entidades en los flujos migratorios internacionales de regreso a México.

En la Encuesta Nacional de Empleo (ENE), levantada por el INEGI en 2002, se observa que el 3.4 por ciento (2.6 millones) de la población mexicana de 12 años y más había trabajado o buscado trabajo en Estados Unidos, de la cual el 15.9 por ciento eran mujeres. Por sexo, representan el 1 por ciento de las mujeres y el 6 por ciento de los hombres mexicanos que trabajaron o buscaron trabajo en el país vecino. Sin embargo, considerando únicamente a la población masculina de 12 años y más en 2005, se estima que esta proporción asciende al 13 por ciento en Gua-

¹ Se trata de la población nacida en México que se fue a Estados Unidos o se encontraba allá durante el quinquenio y residía en México en la fecha de la entrevista.





najuato, el 15 por ciento en Jalisco y el 22 por ciento en Michoacán, los tres estados que concentran los volúmenes más altos de ex migrantes internacionales (en ellos vivía en 2002 el 37.8 por ciento de los mexicanos de 12 años y más que trabajaron o buscaron trabajo en Estados Unidos).

El volumen de esta población de ex migrantes internacionales (2.6 millones) equivale más o menos al conjunto de los flujos migratorios del país (2.5 millones) a Estados Unidos, que captó la misma encuesta para el periodo 1997-2002; es decir, el conjunto de estos regresos de activos acumulado durante décadas apenas compensa las salidas quinquenales del periodo 1997-2002, lo que indica la magnitud del proceso de acumulación de migrantes en el país vecino. Los datos sucesivos de varias encuestas² y censos de población muestran esta tendencia a la instalación más duradera o la prolongación de la permanencia en Estados Unidos. En efecto, si el 47 por ciento de los individuos que se desplazaron al país vecino entre 1987 y 1992 habían regresado a México al final del periodo, sólo hizo lo mismo el 34 por ciento de los que emigraron entre 1992 y 1997 y el 18 por ciento de los que hicieron lo propio durante el quinquenio 1995-2000.

Casi la mitad (48.9 por ciento) de esta población masculina que trabajó o buscó trabajo en Estados Unidos tenía menos de 40 años, y más de la mitad (52.1 por ciento) cruzó por última vez la frontera en el periodo 1995-2002. Los datos de la ENE indican también que la gran mayoría (73 por ciento) de estos ex migrantes internacionales carecían de documentación migratoria en su estancia en el país vecino.

El *II Censo de Población y Vivienda 2005* aporta información sobre el lugar de residencia en el año 2000, lo que permite estimar los flujos provenientes de Estados Unidos durante este periodo (cuadro 4.1). La repartición de estos flujos reproduce a

² Enadid de 1992 y 1997 (INEGI), censo de población de 2000 (INEGI), ENE de 2002 (INEGI).

Cuadro 4.1
Distribución de la población residente en Estados Unidos
en 2000 y censada en México en 2005

Entidades	Porcentaje del total de México	Porcentaje de mujeres en los flujos
Jalisco	12.3	35.8
Michoacán	8.8	31.0
Baja California	8.7	36.0
Guanajuato	6.1	23.6
Chihuahua	5.5	40.0
Estado de México	5.1	36.0
Zacatecas	4.0	27.2
Oaxaca	4.0	27.8
Veracruz	3.6	29.7
Distrito Federal	3.5	41.8
Otros	38.4	35.1
Total	100 (244 244)	33.9

Fuente: // Censo General de Población y Vivienda 2005 (INEGI).

grandes rasgos la clasificación de las corrientes migratorias de las entidades federativas al país vecino. Cuatro estados de la región tradicional de migración (Jalisco, Michoacán, Guanajuato y Zacatecas) concentran casi un tercio (31.2 por ciento) de los flujos de regreso de quienes residían en Estados Unidos en 2000 y regresaron durante el periodo 2000-2005.

El crecimiento del peso relativo de los estados del centro y sur del país en la recepción de estos movimientos se observa con el aumento de la importancia de las corrientes dirigidas a los estados de México (5.1 por ciento), Oaxaca (4 por ciento), Veracruz (3.6 por ciento) y el Distrito Federal (3.5 por ciento).

Las mujeres representaban el 22 por ciento de los flujos de regreso del periodo 1995-2000,³ pero su participación aumentó hasta un tercio (33.9 por ciento) durante el periodo 2000-2005, y oscilan entre el 23.6 por ciento en Guanajuato y el 41.8 por ciento en el Distrito Federal. Como se puede constatar, estas

³ XII Censo General de Población y Vivienda 2000, base de datos de la muestra censal (INEGI).



proporciones de mujeres son mucho más elevadas que en la población de activos captada por la ENE (15.9 por ciento) o nuestra encuesta (13.4 por ciento).

LOS MIGRANTES DE REGRESO EN LA ENCUESTA

En la población presente encuestada de 15 años y más, el 10 por ciento (17.6 por ciento de los hombres y 2.4 por ciento de las mujeres) trabajó alguna vez en Estados Unidos más de seis meses (cuadro 4.2). En varios trabajos sobre la migración internacional se encuentra esta característica: la participación de las mujeres en los flujos migratorios a Estados Unidos se vuelve cada vez más importante con el paso del tiempo (del 25 al 30 por ciento durante los últimos años), y tienen una propensión mucho menor que los hombres a regresar a sus lugares de origen en México.

Considerando únicamente a la población masculina, la situación parece muy contrastante, con corrientes muy importantes en Jalpa, San Felipe y Puruándiro, donde alrededor de un cuarto (entre 23 y 26 por ciento) de esta población tuvo una experiencia de trabajo en el país vecino; por el contrario, se observan corrientes mucho más débiles (entre 8 y 15 por ciento) en Armería, La Barca y Rincón de Romos. En la población femenina estas proporciones oscilan entre el 1.3 por ciento en La Barca y el 4.5 por ciento en Armería. La distribución de los ex migrantes por grupos de edades y sexo aparece en la gráfica 4.1. Como se puede constatar, la mayor parte de los ex migrantes internacionales se concentran en las edades de 25 a 55 años.

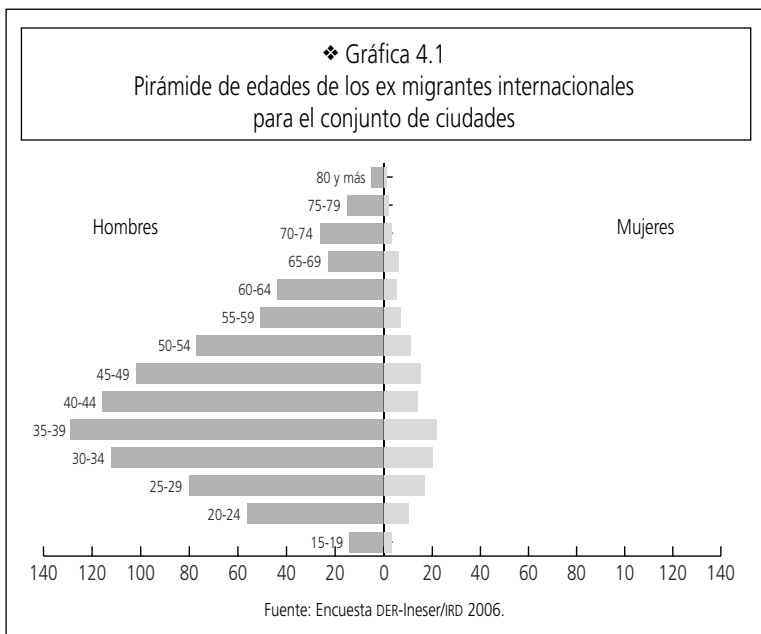
En las edades de 30 a 44 años (cuadro 4.3) se percibe que las proporciones de ex migrantes en la población masculina alcanzan su valor máximo entre el 25 y 30 por ciento. Recordemos que la población encuestada está compuesta por hogares donde hay al menos un no asalariado o un ex no asalariado, lo que contribuye a poner de relieve la importancia de la migración internacional, por la relación que admitimos entre migración internacional y trabajo no asalariado en México. El 41.1 por ciento de los ex migrantes masculinos realizaron su primer despla-



Cuadro 4.2
 Proporción de personas de 15 años y más de las ciudades encuestadas que trabajaron en Estados Unidos más de seis meses

	Hombres	Mujeres	Total
La Barca	8.3	1.3	4.6
Jalostotitlán	17.8	2.1	9.7
San Miguel el Alto	15.8	1.4	8.0
San Felipe	23.3	2.1	11.5
Salvatierra	15.2	1.7	8.0
Puruándiro	25.8	3.4	13.3
Maravatío	20.7	4.0	11.5
Ixtlán del Río	21.8	4.0	12.7
Jalpa	24.1	3.2	12.8
Ojocaliente	22.5	3.4	12.4
Rincón de Romos	14.9	1.5	7.8
Armería	13.9	4.5	9.0
Total	17.6 (1 732)	2.4 (267)	9.5 (1 999)

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.



Cuadro 4.3
Ex migrantes internacionales por grupos
de edades y sexo en el conjunto de ciudades (porcentajes)

Grupos de edades	Hombres	Mujeres
15-19	1.6	0.3
20-24	9.8	1.3
25-29	19.1	3.0
30-34	26.3	3.7
35-39	28.9	3.8
40-44	26.5	2.6
45-49	23.8	2.9
50-54	20.2	2.8
55-59	18.8	2.6
60-64	19.6	2.1
65-69	15.3	3.7
70 y más	21.3	2.1
15 y más	17.6	2.3

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

miento a Estados Unidos antes de 1985, el 29.9 por ciento entre 1985 y 1994 y el 29.8 por ciento después de 1995. La migración femenina es generalmente más reciente, con 42.5 por ciento de los primeros desplazamientos después de 1995, el 36.9 por ciento entre 1985 y 1994 y solamente el 20.7 por ciento antes de 1985. Como se sabe, la ley Simpson-Rodino (IRCA, por sus siglas en inglés) propició a mediados de los ochenta, con la regularización de los indocumentados, el incremento de los movimientos de reunificación familiar, impulsando así la migración de esposas al país vecino.

La edad promedio a la primera emigración a Estados Unidos aumentó de manera importante desde los inicios de la década de los ochenta (cuadro 4.4). En la población masculina pasó de 21.4 años en el periodo 1980-1984 a 22.4 en 1990-1994 y a 27.5 años en el periodo 2000-2006. Parece que en los años más recientes se produjo un fuerte retraso en la edad del desplazamiento, debido probablemente al fuerte incremento de los costos de traslado para los migrantes indocumentados, lo que impone un tiempo más largo de ahorro para cubrir estos gastos.

Cuadro 4.4
Edad a la primera emigración, el último regreso y tiempo total promedio
vivido en Estados Unidos por periodos, en la población masculina
del conjunto de ciudades

Periodos	Edad promedio a la primera emigración	Edad promedio al último regreso	Tiempo promedio total en Estados Unidos (años)
1980-1984	21.4 (123)	30.0 (80)	
1985-1989	22.8 (169)	29.0 (108)	4.5
1990-1994	22.4 (122)	31.0 (153)	4.4
1995-1999	25.7 (173)	32.8 (231)	4.5
2000-2006	27.5 (154)	35.2 (781)	5.1

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

Poco más de la mitad (51 por ciento) de los migrantes internacionales que tuvieron una experiencia de trabajo en el país vecino regresó a su lugar de origen a partir del año 2000 (cuadro 4.5). La distribución de los periodos de regreso es casi idéntica en las poblaciones de ex migrantes masculina y femenina. Los regresos de años anteriores a 1995 representan apenas un tercio del conjunto de ellos y equivalen, en volumen, a los regresos del quinquenio 2000-2004.

Cuadro 4.5
Distribución porcentual de los periodos de regreso de los migrantes internacionales por sexo

	Antes de 1985	1985-1989	1990-1994	1995-1999	2000-2004	2005-2007	Total
Hombres	16.2	7.0	10.3	15.2	31.2	20.1	100 (1 573)
Mujeres	14.2	6.3	9.8	13.7	36.9	19.2	100 (255)
Total	15.9	6.9	10.2	15.0	32.0	20.0	100 (1 828)

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

Paralelamente al incremento de la edad a la primera emigración internacional, la edad al último regreso de Estados Unidos en la población masculina aumentó de 29-30 años en los años ochenta a 35 años en el periodo 2000-2006. El tiempo total promedio pasado en Estados Unidos se mantiene relativamen-

te constante durante las décadas de los ochenta y los noventa, y aumentó en lo que va del nuevo siglo. Se ubicaba en 4.8 años en el periodo 2000-2004 y 5.5 años en 2005 y 2006. Es probable que el endurecimiento de la política migratoria de Estados Unidos desde mediados de los noventa, y aún más después del año 2001, incite a los migrantes indocumentados a prolongar su estancia para reducir sus riesgos y costos atravesando la frontera en idas y vueltas, como lo hicieron en décadas anteriores, lo cual tiene como consecuencia una mayor estancia en el país vecino, como se puede constatar en estos datos. Las mujeres generalmente tienen estancias más cortas que los hombres. Si distribuimos la duración de las estancias según la posición en el trabajo en el lugar de origen, se nota que los ex migrantes masculinos no asalariados (patrones y trabajadores por cuenta propia) pasaron casi un año más en Estados Unidos que los ex migrantes asalariados (4.9 y 4 años respectivamente).

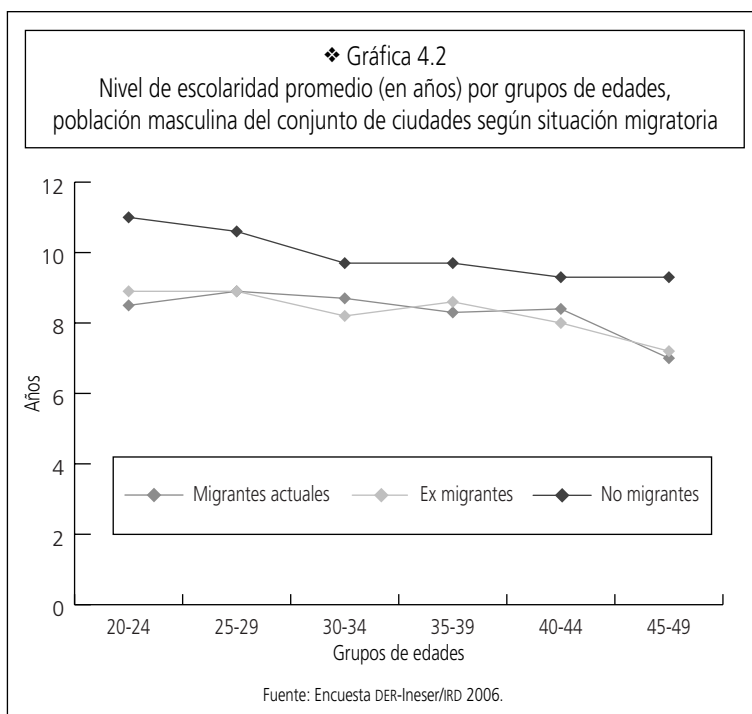
Los niveles de escolaridad (cuadro 4.6, gráficas 4.2 y 4.3), medidos en años de estudio, ratifican lo que se ha comentado en muchos trabajos sobre los migrantes internacionales: que éstos generalmente son menos educados que los no migrantes.

De acuerdo con estos datos, se nota en la población masculina que la diferencia entre migrantes internacionales y no

Cuadro 4.6
Años promedio de escolaridad por sexo, grupos de edades
y situación migratoria de la población encuestada

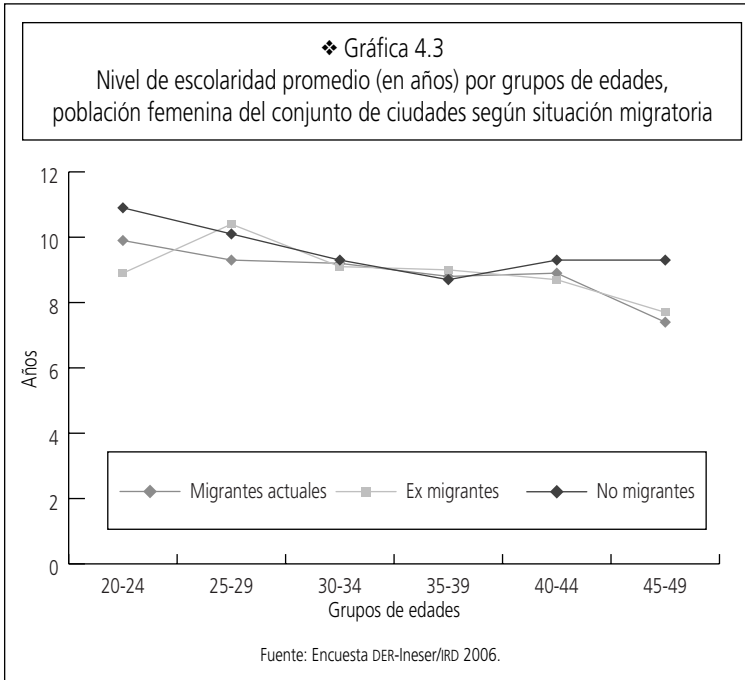
	Grupos de edades					
	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49
Hombres no migrantes	11.0	10.6	9.7	9.7	9.3	9.3
Hombres ex migrantes en EU	8.9	8.9	8.2	8.6	8.0	7.2
Hombres actualmente en EU	8.5	8.9	8.7	8.3	8.4	7.0
Mujeres no migrantes	10.9	10.1	9.3	8.7	9.3	9.3
Mujeres ex migrantes en EU	8.9	10.4	9.1	9.0	8.7	7.7
Mujeres actualmente en EU	9.9	9.3	9.2	8.8	8.9	7.4

Fuente: Encuesta DER-Ineser/ID 2006.



migrantes es de uno a dos años de estudio, según los grupos de edades, mientras que esta diferencia es casi imperceptible en la población femenina, excepto en el grupo de edades de 20-24 años. Por otra parte, entre los migrantes internacionales las mujeres en general son más educadas que los hombres, con una diferencia de 0.5 a 1 año de estudio.

La persona de referencia (el cohabitante principal) en el hogar donde vive el migrante durante su estancia en Estados Unidos muestra el importante papel de la familia en el hospedaje o los arreglos residenciales de los migrantes. Entre los migrantes masculinos, los hermanos y otros parientes como tíos, primos y cuñados representaban la principal fuente de cohabitación con alrededor de la mitad de las situaciones de hospedaje (cuadro 4.7). Los amigos representaban alrededor del 30 por cien-



to de estas situaciones. La cohabitación con la esposa era muy poco frecuente, siempre inferior a los 10 puntos porcentuales.

Entre las migrantes la cohabitación con el cónyuge era mucho más frecuente (del 18 al 25 por ciento en todas las épocas). La cohabitación con padres o hijos parece mucho más frecuente entre los hombres. Hermanos y otros parientes representaban alrededor del 40 por ciento de las situaciones de hospedaje. En general, la presencia del cónyuge en el país vecino no parece muy importante durante las estancias de trabajo, sobre todo para los ex migrantes masculinos. En cambio, en el caso de las ex migrantes, en el entorno familiar (cónyuge, padres, hijos, hermanos u otros parientes) son mucho más frecuentes las situaciones de cohabitación.

La forma de hospedaje tiene impacto sobre la propensión de los migrantes a enviar remesas, como se puede constatar en

Cuadro 4.7
Cohabitante principal en el hogar en Estados Unidos durante la última estancia, por periodo de regreso y sexo del ex migrante (porcentajes)

	Periodo	Cónyuge	Padres o hijos	Hermanos	Otros parientes	Amigos	Otros	Total
Hombres	1985-1994	8.4	4.0	22.7	27.4	27.4	10.0	100
	1995-2006	3.9	6.9	24.8	24.6	29.3	10.5	100
Mujeres	1985-1994	25.0	14.3	17.9	26.8	8.9	7.1	100
	1995-2006	18.4	10.5	22.4	24.3	15.8	8.6	100

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

Cuadro 4.8
Ex migrantes que mandaban dinero a su lugar de origen según el sexo y el cohabitante principal en Estados Unidos (porcentajes)

	Cónyuge	Padres o hijos	Hermanos	Otros parientes	Amigos	Otros	Total
Hombres	47.0	69.6	82.6	73.6	82.7	77.5	77.1 (1 474)
Mujeres	39.6	33.3	63.4	48.8	66.7	63.6	50.5 (182)

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

el cuadro 4.8. En general, en el último periodo de estancia en Estados Unidos el 77.1 por ciento de los hombres y el 50.5 por ciento de las mujeres mandaban regularmente dinero a sus lugares de origen en México. Pero el hecho de convivir con el cónyuge reducía considerablemente esta propensión tanto en el caso de los hombres (47.0 por ciento) como en el de las mujeres (39.6 por ciento), mientras que en el conjunto de las otras formas de cohabitación esta propensión alcanzaba el 78.9 por ciento en los ex migrantes y el 54.4 por ciento en las ex migrantes. Los envíos de dinero de los primeros tenían esencialmente a las cónyuges (68.3 por ciento) y a los padres (29.1 por ciento) como destinatarios en México. En el caso de las segundas estos envíos llegaban sobre todo a padres (78.7 por ciento), hermanos (8.2 por ciento), hijos (6.6 por ciento) y cónyuges (6.6 por ciento).

La evolución del monto promedio de las remesas mensuales enviadas por los migrantes masculinos, por periodos de es-



tancia en Estados Unidos,⁴ aparece en el cuadro 4.9. De 346 dólares en el periodo 1985-1994, aumentó hasta 462 dólares en los años 2005-2006. Parece sensiblemente más elevado que los montos promedio que se estiman generalmente para los años noventa; pero tratándose de migrantes que regresaron a vivir a sus lugares de origen, se puede pensar que buena parte de ellos articulaba su trabajo migratorio a un proyecto profesional posterior, que requería ahorros importantes producidos por ingresos en dólares.

Si comparamos el monto promedio de las remesas del periodo 2000-2006 (453 dólares) con la estimación del ingreso promedio mensual de los migrantes masculinos que vivían en Estados Unidos en 2003 (estimación del Conapo con base en la CPS de marzo de 2003), que era de 1 791 dólares, se puede estimar que el monto promedio de las remesas que envían los hombres representa el 23 por ciento del ingreso masculino, lo cual parece plausible.

La dispersión de los montos promedio mensuales de las remesas es relativamente débil según el tipo de cohabitación en Estados Unidos: varían de 388 dólares para los migrantes que no cohabitaban con parientes o amigos a 453 dólares para los que cohabitaban con sus padres o hijos, con un promedio general de 426 dólares. De igual manera, la dispersión de los montos según el destinatario no muestra diferencias significativas. El único factor que parece tener influencia sobre los montos es la posición en el trabajo (cuadro 4.10) en el momento de la encuesta del ex migrante que mandaba dinero. Los ex migrantes que se volvieron no asalariados (patrones y trabajadores por cuenta propia) mandaban bastante más dinero (479 dólares) que los ex migrantes que fueron encuestados como asalariados (403 dólares), aunque una parte de estos últimos invirtieron en negocios para sus esposas.

⁴ Nos interesan únicamente las remesas enviadas por hombres, pues el número de mujeres que las envían es demasiado bajo.

Cuadro 4.9
Monto promedio de las remesas mensuales enviadas por los migrantes masculinos, según periodo de última estancia en Estados Unidos (dólares)

1985-1994	1995-1999	2000-2004	2005-2006	Total 1985-2006
345.8	446.9	447.4	462.1	434.7 (776)

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

Cuadro 4.10
Monto promedio mensual de las remesas enviadas por los ex migrantes masculinos, según su posición en el trabajo en el momento de la encuesta (dólares)

Patrones	Trabajadores por cuenta propia	Asalariados
531.3 (87)	459.2 (237)	403.3 (125)

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

No se notan diferencias significativas en la distribución entre las ramas de actividades de la población masculina ocupada según su situación migratoria (cuadro 4.11), excepto una concentración más importante de los ex migrantes de 50 años y más en la rama agropecuaria respecto a los no migrantes. En contraste, los no migrantes de estas edades se concentran más en el comercio y los servicios. Las mujeres, cualquiera que sea su situación migratoria, se han concentrado tradicionalmente en estas ramas, que emplean alrededor del 80 por ciento de las ocupadas.

Cuadro 4.11
Distribución de los ocupados masculinos por rama de actividad, según su situación migratoria, conjunto de las ciudades

	Agricultura	Industria	Construcción	Comercio	Servicios	Otros	Total
Ex migrantes	13.5	9.5	13.2	33.7	25.8	4.3	100 (1 530)
No migrantes	11.5	10.7	11.1	32.9	30.8	2.9	100 (5 818)

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.



El impacto de la migración en las actividades es mucho más visible en la distribución de las posiciones en el trabajo (cuadro 4.12 y gráfica 4.4). Las proporciones de patrones y trabajadores por cuenta propia son claramente mayores entre los ex migrantes que entre los no migrantes, ya sean hombres o mujeres, particularmente en los grupos de edades de 30-35 y 35-39 años, que corresponden, como se ha visto, a las edades de regreso de los migrantes de Estados Unidos.

Cuadro 4.12
Patrones y trabajadores por cuenta propia entre los ocupados,
según la situación migratoria, los grupos de edades y el sexo (porcentajes)

Grupos de edades	Hombres no migrantes	Hombres ex migrantes	Mujeres no migrantes	Mujeres ex migrantes
20-24	21.6	31.7	22.3	*
25-29	41.3	49.4	41.3	*
30-34	53.8	74.1	52.0	*
35-39	60.2	75.8	56.6	*
40-44	69.4	74.9	64.1	*
45-49	64.7	76.5	68.1	*
50-54	73.3	77.1	73.2	*
55-59	74.5	75.3	72.1	*
60-64	77.6	78.7	80.9	*
65-69	83.5	84.8	69.4	*
70 y más	88.2	88.0	85.4	*
Total	59.3	71.2	55.3	64.6
20-39	45.6	63.6	42.2	57.6
40 y más	71.0	77.7	70.9	73.6
Total estandarizado ¹	59.3	68.1	55.3	64.6

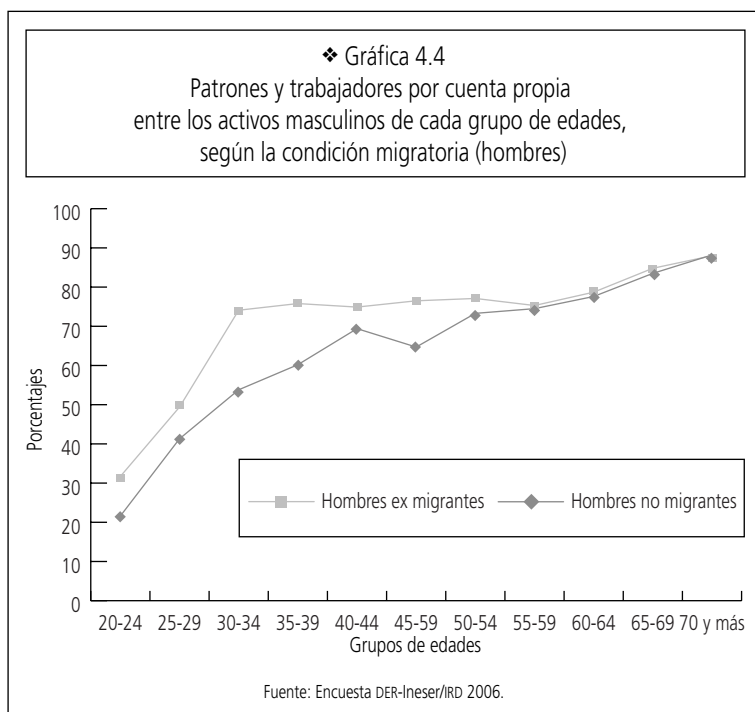
¹ Se adoptó para los ex migrantes la misma estructura por edades que para los no migrantes.

* Número débil de casos.

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

De la población activa masculina de 20 años y más que nunca emigró a Estados Unidos, el 59.3 por ciento son no asalariados⁵ (patrones o trabajadores por cuenta propia). Esta proporción aumenta al 71.2 por ciento entre los ex migrantes interna-

⁵ Recordemos que la muestra está compuesta de hogares en los cuales hay por lo menos un no asalariado o un ex no asalariado.



cionales. En la población femenina de los mismos grupos de edades estas proporciones se ubican respectivamente en 55.3 y 64.6 por ciento. Si se elimina el efecto de las estructuras de edades, el diferencial entre las poblaciones de no migrantes y ex migrantes se reduce levemente (del 71.2 al 68.1 por ciento entre los ex migrantes internacionales masculinos). Entre los 20 y 40 años el diferencial en estas proporciones de no asalariados alcanza casi 20 puntos porcentuales (45.6 contra 63.6 por ciento) entre no migrantes y ex migrantes en la población masculina, y 15 puntos en la población femenina. Parece que es en estos grupos de edades, con el regreso de la mayoría de los migrantes internacionales, donde se opera la diferencia de capacidad de inversión en las poblaciones de ex migrantes y de no migrantes. La disponibilidad de ahorros en cantidad suficiente, producidos por los sueldos



mucho más elevados de Estados Unidos, permite a los ex migrantes crear sus negocios más pronto que los no migrantes. A partir de los 55-59 años, los no migrantes compensan su atraso con niveles de no asalariados equivalentes a los de ex migrantes.

No existen diferencias notables entre la población masculina y la femenina de no migrantes en los diferentes grupos de edades. El comportamiento de las ex migrantes respecto a las no migrantes es muy parecido a lo que acabamos de describir para la población masculina.

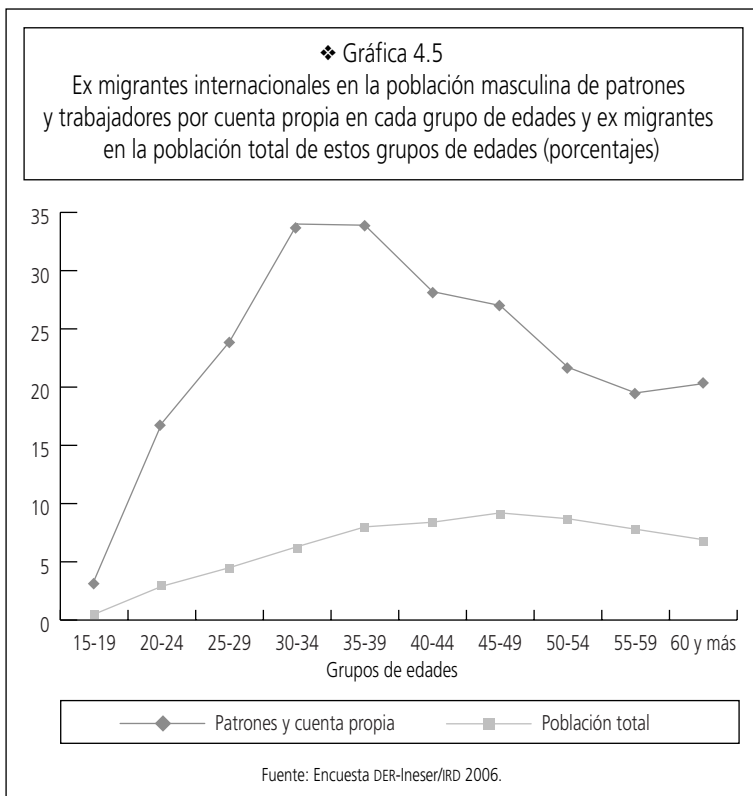
De manera general, los no asalariados se concentran en la parte superior de la pirámide de edades, hasta representar más del 70 por ciento de los activos a partir de los 50 años tanto en la subpoblación masculina como en la femenina.

Una manera más clara de visualizar la sobrerrepresentación de los ex migrantes internacionales en la población de no asalariados consiste en comparar su proporción en la población de no asalariados de cada grupo de edades con la proporción estimada de ex migrantes en la población total. A partir de los resultados del conteo de población de 2005 para las 12 ciudades, de

Cuadro 4.13
Ex migrantes internacionales en la población masculina de patrones y trabajadores por cuenta propia en cada grupo de edades (A) y ex migrantes en la población total de estos grupos de edades (B) (porcentajes)

Grupos de edades	A	B
15-19	3.4	0.5
20-24	16.9	2.9
25-29	23.9	4.5
30-34	34.0	6.3
35-39	33.9	8.0
40-44	28.2	8.4
45-49	27.0	9.2
50-54	21.7	8.7
55-59	19.5	7.8
60 y más	20.3	6.9
Total	25.4	5.6

Fuente: Encuesta DER-Ineser/RD 2006, estimación propia con base en el *XII Censo General de Población y Vivienda 2000* y en el *II Censo de Población y Vivienda 2005* (INEGI).



los migrantes que regresaron durante el periodo 2000-2005, de la proporción de aquellos que lo hicieron durante el periodo 2000-2005 en la población total de ex migrantes de la encuesta y de las estructuras por edades de la población urbana (localidades de 20 000 a 49 000 habitantes) del censo de 2000, se puede estimar la proporción de ex migrantes internacionales de 15 años y más en la población total de estas ciudades de las mismas edades. Los resultados aparecen en el cuadro 4.13 y la gráfica 4.5. Como se puede constatar, la sobrerrepresentación de los ex migrantes es muy importante en todas las edades, pero sobre todo en las de 30 a 39 años, cuando representan poco más de un tercio de los no asalariados, mientras que su peso relativo en



la población total de las ciudades se ubica entre el 5 y el 10 por ciento. Una cuarta parte (25.4 por ciento) de los no asalariados masculinos encuestados en las 12 ciudades son ex migrantes internacionales, mientras que la población total de éstos en la población masculina total de 15 años y más de estas ciudades apenas alcanza el 5.6 por ciento, según nuestra estimación. Esto nos confirma la existencia de una relación muy fuerte entre migración internacional y empleo no asalariado.

Los resultados son comparables en la población femenina. El análisis longitudinal de la serie distributiva de las posiciones en el trabajo de los datos censales de 1970 a 2000 muestra, a nivel nacional, que este cambio de empleados a no asalariados con la edad no concierne únicamente a los migrantes internacionales, sino que es un fenómeno general en las sucesivas generaciones de activos, como veremos más adelante.





5. *El empleo y la protección social*

La población mexicana en edad productiva (15-64 años), que sumaba 24.1 millones de individuos en 1960, alcanzó los 63 millones de personas en 2005, según los censos y conteos de población y vivienda. El crecimiento anual de este grupo de población aumentó ligeramente durante las décadas de los ochenta y los noventa (1 112 000 por año de 1970 a 1990 y 1 296 000 de 1990 a 2000), y disminuyó a 967 000 durante el quinquenio 2000-2005, por efecto conjugado de la baja de fecundidad iniciada en la década de los setenta y la migración internacional.¹ Sin embargo, desde los inicios de la década de los noventa las generaciones que llegaron a los 15 años representan entre 2 y 2.2 millones de individuos (cuadro 5.1), la gran mayoría de ellos en condiciones de insertarse paulatinamente en el mercado de trabajo. Una estimación rápida con base en las tasas recientes de participación económica masculina y femenina nos indica que cada generación que ha llegado a la edad de trabajar en los primeros años del nuevo siglo necesitaría alrededor de 1 500 000 puestos de trabajo, que la economía mexicana no puede crear, como veremos más adelante.

El tamaño de la población económicamente activa era de 31.2 millones en 1991, 40.2 millones en 2000 y 43.6 millones en

¹ También interfieren de manera importante las diferencias en las tasas de omisión entre los censos y conteos, la distribución de las edades no determinadas en las estructuras etarias y que se tomen en cuenta las fechas exactas de los levantamientos.





Cuadro 5.1
Estructura de la población mexicana en diferentes fechas
y tamaño de algunas generaciones (miles)

	1970	1990	2000	2005
Población 0-14 años	22 287	31 146	32 587	31 650
Población 15-64 años	24 145	46 516	58 092	63 026
Población 65 años y más	1 793	3 377	4 750	5 716
Total ¹	48 225	81 250	97 483	103 203
Volumen promedio de una generación a los 15 años	1 145	2 078	2 147	2 187

¹ Incluye las edades no determinadas.

Fuente: Estimación propia con base en los censos y conteos de población y vivienda (INEGI).

2006 (INEGI, 2006), es decir, tuvo un incremento anual promedio de un millón por año entre 1991 y 2000, y de apenas 570 000 al año en el periodo 2000-2006. Según proyecciones del Conapo, alcanzaría los 59.5 millones en 2015, con una reducción paulatina de los volúmenes de incorporación neta en los quinquenios sucesivos. En el cuadro 5.2 se resume la evolución de varios indicadores sobre la población activa desde principios de la década de los noventa.

Aunque los datos presentados en el cuadro 5.2 no se refieren siempre a las mismas definiciones ni a las mismas áreas en los diferentes años,² se observan ciertas tendencias en el transcurso del tiempo. La participación de las mujeres en actividades económicas se incrementó en forma paulatina durante las últimas décadas. En 1970, el 16 por ciento de la población femenina de 12 años y más era económicamente activa. En 2006, esta proporción alcanzó el 40 por ciento de las mujeres de 14 años y más, que representaban poco más de un tercio (37.2 por ciento) de los activos. Predominan las mujeres de 25 a 64 años

² Por ejemplo las encuestas sobre empleo del INEGI se hacían en 16 áreas urbanas en 1990, 47 en 2000, 32 en 2003... Recientemente se consideró también a la población activa a partir de 14 años, en lugar de 12 años como antes.

Cuadro 5.2
Evolución de algunos indicadores de la población
económicamente activa de México (porcentajes)

	1990	2000	2006
Mujeres en la población económicamente activa	30.7 ¹	34.2	37.2 ²
Tasa de participación femenina	33.3	36.4	40.6
Empleadores y trabajadores por cuenta propia entre los ocupados	32.2 ¹	27.7	28.5
Asalariados entre los ocupados	55.4 ¹	63.1	65.5
No remunerados entre los ocupados	13.0 ¹	9.1	7.0
Ocupados que perciben dos salarios mínimos o menos	64.2 ¹	51.5	40.1
Ocupados que trabajan en unidades económicas de una a cinco personas	40.3	40.9	54.7
Población ocupada que trabaja entre 35 y 48 horas por semana	60.5	58.5	44.0
Población ocupada que trabaja más de 48 horas por semana	20.3	23.7	29.1
Población ocupada que no recibe ninguna prestación laboral	43.4	46.1	50.7
Asegurados permanentes en el IMSS (áreas urbanas, miles)	9 149	13 286	14 703
Asegurados eventuales en el IMSS (áreas urbanas, miles)	1 036	1 520	2 038

¹ 1991.

² En la población de 14 años y más. Antes de esta fecha se trataba de la población de 12 años y más.

Fuente: INEGI (2006).

que, al incrementar sus tasas de participación económica (pasaron del 38.2 al 49.5 por ciento en el grupo de 25 a 54 años y del 24.4 al 32 por ciento en el de 55-64 años entre 1991 y 2004), impulsan la participación creciente de las mujeres en general en la economía.

El peso relativo de la población asalariada creció durante los años noventa, en detrimento de los trabajadores familiares sin remuneración y de los empleadores. Sin embargo, desde finales de la última década, la estructura del empleo parece estabilizada en casi dos tercios (65 por ciento) de los asalariados, alrededor del 28 por ciento de los patrones y trabajadores por cuenta propia y cerca del 7 por ciento de los trabajadores no remunerados. Las mujeres siguen incrementando su participación en el trabajo no remunerado. En 1991 representaban el 40 por ciento de esta subpoblación (hombres y mujeres) y el 55 por

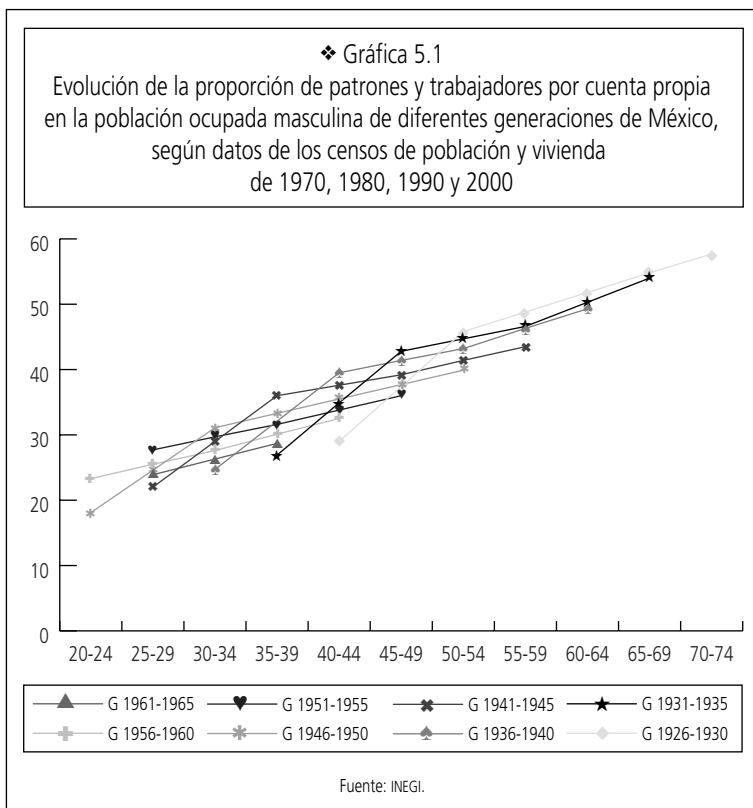


ciento en 2006, pero se incrementó un poco más rápidamente su presencia entre los trabajadores por cuenta propia de ambos sexos (del 24 al 35.7 por ciento) entre estas dos fechas.

Un hecho importante que aparece cuando pasamos del examen de la distribución de las posiciones en el empleo en los censos de población o en las series de encuestas sobre el empleo (análisis transversal) al análisis del empleo en el transcurso de la vida activa de las generaciones (análisis longitudinal) gracias a los censos, es progresivo el cambio de asalariados a no asalariados (patrones y trabajadores por cuenta propia) en las sucesivas generaciones, como se puede observar en la gráfica 5.1. En efecto, en todas las generaciones la proporción de patrones y trabajadores por cuenta propia es de alrededor del 25 por ciento en el grupo de edades de 25 a 29 años, y aumenta constantemente con el envejecimiento de las generaciones, hasta representar alrededor del 50 por ciento cuando alcanzan las edades de 60 a 64 años. Este avance progresivo parece prolongarse después, pero las desagregaciones de las diferentes edades mayores en los censos sucesivos no permiten seguir este proceso más allá de los 65 años. Este proceso de «desalarización» en todas las generaciones es idéntico en la población femenina. Aquí nos interesa este grupo de activos —los no asalariados—, y particularmente la población de trabajadores por cuenta propia, que representa entre el 80 y el 90 por ciento de los no asalariados con ingresos, usando diferentes fuentes de datos provenientes del INEGI, que mediante sus censos de población, encuestas en hogares y en establecimientos proporciona información muy valiosa para analizar la evolución del empleo en México. Completaremos esta presentación con datos de nuestra encuesta, que permiten hacer un análisis más detallado del trabajo y la migración en los hogares.

Según un estudio del INEGI³ sobre la evolución del sector no estructurado (cuadro 5.3), ha habido un aumento muy ligero de

³ *La ocupación en el sector no estructurado, 1995-2003* (INEGI, 2004). Basado en las encuestas nacionales de empleo (ENE) y las



los activos ocupados en este sector desde mediados de la década de los noventa, que aumentaron del 25.3 al 26.7 por ciento de los activos totales entre 1996 y 2003. Entre estos dos años, más de una tercera parte (37.5 por ciento) del crecimiento de la población económicamente activa se dio en el sector informal. Tiene mayor presencia en las localidades de 2 500 a 99 999 habitantes (33.7 por ciento del empleo total de las ciudades de 2 500 a 14 999 habitantes y 35.4 por ciento en las de 15 000 a 99 999) que en las

encuestas de empleo urbano (ENEU). No toma en cuenta el sector de los servicios domésticos ni el sector agropecuario.



Cuadro 5.3
Algunas características del empleo en el sector no estructurado (SNE), 1996 y 2003

	1996	2003
Porcentaje de hombres de la población ocupada en el SNE del empleo total	25.3	26.8
Porcentaje de mujeres de la población ocupada en el SNE del empleo total	25.2	26.4
Tasa de ocupación de hombres en el SNE del grupo de edades de 15-19	33.5	36.5
Tasa de ocupación de mujeres en el SNE del grupo de edades de 50-59	32.3	32.9
Tasa de ocupación de mujeres en el SNE del grupo de edades de 60 años y más	41.8	44.4
Tasa de ocupación en el SNE de las mujeres sin instrucción	33.3	42.0
Tasa de ocupación en el SNE de las mujeres con primaria incompleta	33.2	36.7
Tasa de ocupación en el SNE de los hombres que trabajan en la construcción	62.4	67.9
Tasa de ocupación en el SNE de los hombres que trabajan en el comercio y restaurantes-hoteles	40.3	35.3
Tasa de ocupación en el SNE de las mujeres que trabajan en la industria manufacturera	44.5	43.9
Tasa de ocupación en el SNE de las mujeres que trabajan en el comercio y restaurantes-hoteles	51.0	48
Tasa de ocupación en el SNE de los hombres que trabajan por cuenta propia	33.0	32.9
Tasa de ocupación en el SNE de los hombres que trabajan como asalariados	16.3	18.2
Tasa de ocupación en el SNE de las mujeres que trabajan por cuenta propia	52.8	52.5
Tasa de ocupación en el SNE de las mujeres que trabajan como asalariadas	6.4	7.7

Fuente: INEGI (2004).

grandes urbes (27.4 por ciento en las ciudades de 100 000 habitantes y más). La distribución del empleo por edades indica que los hombres jóvenes (de 12 a 19 años) y las mujeres de más de 50 años están claramente sobrerrepresentados en este sector (36.5 por ciento de los hombres de 15 a 19 años trabajan en él, lo mismo que el 32.9 por ciento de las mujeres de 50 a 59 años y el 44.4 por ciento de las de 60 años y más). Este sector concentra también una buena parte de las mujeres sin instrucción o con primaria incompleta.

Los asalariados representaban el 39.6 por ciento del sector no estructurado en 2003. En este año los empleos en el sector se concentraban en la construcción en el caso de los hombres (67.9 por ciento del empleo de esta rama pertenece al sector informal), y en el de las mujeres en la industria manufacturera (43.9 por ciento) y el comercio-hoteles-restaurantes (48 por ciento). Se considera que poco más de la mitad (52.5 por ciento) de las tra-





bajadoras por cuenta propia pertenecía a este sector en 2003 (32.9 por ciento en el caso de los hombres), mientras que el 18.2 por ciento de los asalariados masculinos (7.7 por ciento de las asalariadas) trabajaba en este sector. En 2003, los asalariados del sector laboraban claramente más (44.5 horas en promedio de la población masculina y 42.8 horas de la femenina) que los trabajadores por cuenta propia (40.6 y 28.5 horas respectivamente). El ingreso promedio por hora era sensiblemente más elevado entre los trabajadores por cuenta propia en 2003 (16.67 pesos) que entre los asalariados (12.50 pesos) del sector. Por el contrario, la diferencia es muy pequeña en la población femenina (9.97 y 9.38 pesos respectivamente) para la misma fecha.

Otra fuente de información interesante es la Encuesta Nacional de Micronegocios (Enamin) que levanta el INEGI desde 1992 con base en la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU). Las encuestas de 1992 y 2002 permiten seguir la evolución de las características de este sector económico (cuadro 5.4). Durante estos diez años hubo una transformación sensible de la distribución de las ramas de actividad, que se manifiesta en la disminución del peso relativo del comercio (del 43.2 por ciento en 1992 al 35.7 en 2002) a favor de los servicios (que pasan del 34.6 al 42.3 por ciento) entre los trabajadores por cuenta propia. La proporción de micronegocios a cargo de trabajadores por cuenta propia —representaban el 81.8 por ciento en 1992 y el 86.6 por ciento en 2002— que operan sin local se mantiene estable en alrededor del 70 por ciento. Entre los motivos para iniciar un negocio por cuenta propia, el de complementar el ingreso familiar aumentó del 25.9 al 31.8 por ciento durante el periodo, y el motivo «para tener mayor ingreso que como asalariado» creció del 17.5 al 24.7 por ciento en el mismo periodo de tiempo, lo que indica el deterioro de los ingresos durante esta década.

La principal fuente de financiamiento está constituida siempre por los ahorros personales (entre el 63 y el 65 por ciento durante el periodo) y los préstamos de parientes y amigos (entre el 19 y el 22 por ciento). Una proporción creciente de los patro-





nes y trabajadores por cuenta propia (52.4 en 1992 y 76.3 por ciento en 2002) no están registrados en ningún organismo (tesorería municipal, cámara o las secretarías de Comercio y Fomento Industrial, de Salud, de Economía...), lo que muestra el aumento de la informalidad en estas actividades. El tiempo de trabajo de los dueños de micronegocios aumentó sensiblemente, sobre todo entre los hombres: casi la mitad de ellos (48.2 por ciento) trabajaban más de 48 horas por semana en 2002, contra el 38.4 por ciento en 1992. La distribución por edades de los dueños de micronegocios muestra cierta concentración en los grupos de edades superiores a 50 años (entre el 28 y el 31 por ciento en la población masculina y del 25 al 30 por ciento en la población femenina entre ambas fechas), mientras que los asalariados se concentran en las edades más jóvenes (más del 92 por ciento en las poblaciones masculina y femenina de las dos fechas tenían menos de 50 años). Entre 1992 y 2002 se observa en la población ocupada en micronegocios un incremento importante del peso relativo de los trabajadores por cuenta propia, particularmente en la población femenina (que pasa del 43.8 al 60 por ciento del empleo femenino del sector), y una fuerte reducción de los trabajadores familiares sin remuneración. Más allá de un posible mejoramiento de la captación de datos en estas dos categorías, siempre difícil de definir con precisión, es muy probable que estemos asistiendo a una fuerte inserción de las mujeres en actividades remuneradas a través de los micronegocios. Es lo que muestran también las series de la ENE y la ENOE: la proporción de mujeres entre el conjunto de los trabajadores por cuenta propia aumentó del 30.4 por ciento en 2000 al 35.8 en 2006.

En términos de niveles de escolaridad, la situación es contrastante según el género. Los hombres que trabajan por cuenta propia tienen un nivel de escolaridad sensiblemente superior al de los asalariados, mientras que ocurre lo contrario en la población femenina. En años recientes se puede constatar que las asalariadas son en general más educadas que los asala-



Cuadro 5.4
Comparación de algunos indicadores en las Enamin
de 1992 y 2002 (porcentajes)

	1992	2002
De los micronegocios manejados por trabajadores por cuenta propia que operan en el comercio	43.2	35.7
De los micronegocios manejados por trabajadores por cuenta propia que operan en los servicios	34.6	42.3
De los motivos complementar el ingreso familiar y mejorar el ingreso respecto al trabajo asalariado en el conjunto de motivos	43.4	56.5
De negocios que no tienen ningún tipo de registro	52.4	76.3
De dueños de negocios masculinos que trabajan más de 48 horas a la semana	38.4	48.2
De dueños de negocios femeninos que trabajan más de 48 horas a la semana	28.9	34.0
De trabajadores por cuenta propia en la población masculina ocupada en micronegocios	51.0	61.1
De trabajadores por cuenta propia en la población femenina ocupada en micronegocios	43.8	60.0
De trabajadores familiares sin remuneración en la población masculina ocupada en micronegocios	11.7	4.9
De trabajadores familiares sin remuneración en la población femenina ocupada en micronegocios	30.1	15.2
De asalariados en la población masculina ocupada en micronegocios	20.9	18.6
De asalariados en la población femenina ocupada en micronegocios	20.0	16.1
De trabajadores masculinos por cuenta propia con nivel de escolaridad menor que la preparatoria	78.5	67.5
De trabajadores femeninos por cuenta propia con nivel de escolaridad menor que la preparatoria	88.6	70.6
De asalariados masculinos con nivel de escolaridad menor que la preparatoria	81.3	74.1
De asalariados femeninos con nivel de escolaridad menor que la preparatoria	80.4	63.4
De trabajadores masculinos por cuenta propia de 40 a 44 años con ingresos superiores a tres salarios mínimos	43.5	48.4
De trabajadores femeninos por cuenta propia de 40 a 44 años con ingresos superiores a tres salarios mínimos	22.8	17.9
De asalariados masculinos de 40 a 44 años con ingresos superiores a tres salarios mínimos	24.8	24.2
De asalariados femeninos de 40 a 44 años con ingresos superiores a tres salarios mínimos	4.7	12.7

Fuente: Encuesta Nacional de Micronegocios 1992 y 2002 (NEGI).



riados. Estas diferencias se reflejan en la distribución de los ingresos. Se observa, en efecto, que los trabajadores por cuenta propia perciben ingresos claramente superiores a los que obtienen los asalariados en ambas fechas, sea cual sea el sexo. Sin embargo, estas diferencias se reducen con la edad en 2002 en la población masculina, e incluso se invierten en forma sorprendente a partir de los 55 años, tal vez por fluctuaciones debidas al tamaño reducido de la muestra en estas edades.

Según datos recopilados por el INEGI en el *Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 2006*, parece que en los últimos años ha habido un incremento muy fuerte de la población urbana ocupada en unidades económicas de menos de seis personas, componente esencial del sector de los micronegocios. La proporción de la población ocupada en estas unidades, más o menos estable durante la década de los noventa (entre 40 y 45 por ciento), aumenta en 2006 (54.7 por ciento). Es posible que el cambio en las áreas de encuesta a partir del año 2005, que incluye áreas de tamaño inferior en las que disminuye el peso de las unidades productivas grandes, tenga impacto en estos resultados.

En los últimos años se observa también un fuerte incremento en la proporción de ocupados que trabajan menos de 35 horas por semana (pasa del 17.8 al 26.9 por ciento entre 2000 y 2006) o más de 48 horas (del 23.7 al 29.1 por ciento), lo cual sugiere un fuerte aumento del trabajo precario. Es lo que observan también Salas y Zepeda (2006), quienes señalan que entre el segundo trimestre de 2000 y el segundo trimestre de 2004 se crearon 2 804 000 puestos de trabajo, de los cuales el 54 por ciento fueron para asalariados, el 43 por ciento por cuenta propia y el 4 por ciento de empleadores. Nótese que la creación de estos empleos representa en promedio 700 000 puestos de trabajo al año, muy por debajo de los requeridos para la inserción de las generaciones que entran en la vida activa, como vimos antes. Parte de este débil incremento se debe, como indican los autores, a la disminución del número de empresas maquiladoras durante estos años, producto de la salida de algunas de ellas del





país hacia lugares con salarios inferiores a los de México. Estos autores subrayan también que el 72 por ciento de los puestos de trabajo asalariados que se generaron entre 2000 y 2004 se crearon en microunidades de menos de seis trabajadores y que el 62 por ciento de éstos no tienen prestaciones sociales. Como ellos señalan, el aumento de los micronegocios (incluyendo las unidades unipersonales) tiene un carácter anticíclico: su participación en el empleo total crece cuando decae el crecimiento del producto interno bruto y se reduce durante las fases de expansión económica.

La proporción de trabajadores con contrato escrito se mantuvo estable en alrededor del 60 por ciento de la población activa femenina y el 54 por ciento de la población activa masculina desde 1995. La fracción de la población ocupada que no recibe ninguna prestación laboral se incrementó sensiblemente entre 1990 (43.4 por ciento) y 2005 (50.7 por ciento). Esta evolución es idéntica entre la población asalariada, que en general vio deteriorarse su situación en este aspecto. La evolución del número de trabajadores asegurados en el IMSS (que concentra alrededor del 80 por ciento de la PEA asegurada) permite seguir el comportamiento del empleo «formal» o socialmente protegido del sector privado. Indica que este sector de la economía creció mucho más lentamente que el empleo total. En diez años, entre 1990 y 2000, el incremento de la población asegurada (permanentes) fue de 4 137 000, es decir, creció apenas en 413 000 al año. Durante el periodo 2000-2006 este crecimiento sólo alcanzó los 236 000 empleos anuales. En cambio, el número de asegurados en el IMSS contados como trabajadores eventuales creció mucho más rápidamente, de 1 036 000 en 1990 a 1 520 000 en 2000, pero sobre todo en el periodo 2000-2006, ya que alcanzó los 2 038 000 en el último año.

La evolución del conjunto de estos indicadores muestra un proceso de precarización de la población activa, por falta de crecimiento sostenido del empleo de tipo clásico fordista, de manera que gran parte de las generaciones que entran en la vida activa no





Cuadro 5.5
Evolución del trabajo en los hogares con pareja, 1992-1998

Hogares con jefe(a) y cónyuge	Porcentaje de los hogares en 1992	Ingreso promedio de los hogares en 1992 ¹ (pesos)	Porcentaje de los hogares en 1998	Ingreso promedio de los hogares en 1998 ¹ (pesos)
Sólo el jefe o la jefa trabaja	68.6	3 620	57.9	3 088
El jefe o jefa y su cónyuge trabajan	23.4	4 917	34.6	4 009
Sólo la o el cónyuge trabaja	2.2	3 378	1.5	3 590
Ninguno trabaja	5.8	3 124	6.0	2 986
Total	100	3 890	100	3 408

¹ A precios constantes de 1996.
Fuente: INEGI (2001).

tiene otra opción que el mercado de trabajo informal, con sus desventajas, o la emigración a Estados Unidos. Esta evolución se refleja también en el funcionamiento de los hogares (cuadro 5.5). En aquellos donde hay una pareja que asume la jefatura del grupo familiar se puede constatar muy nitidamente el fuerte incremento del trabajo femenino en la producción de recursos monetarios para el hogar. En el transcurso de seis años, entre 1992 y 1998, la proporción de hogares en los cuales únicamente el jefe trabajaba se redujo del 68.6 al 57.9 por ciento, mientras que la proporción de hogares donde los dos miembros de la pareja trabajaban aumentó del 23.4 al 34.6 por ciento. Es muy probable que esta tendencia —impulsada en particular por la crisis económica de 1995— al incremento de la participación femenina en la producción de los recursos para el hogar haya seguido en años posteriores, inscrita en el incremento general de las actividades femeninas, como se puede constatar en el incremento de la tasa neta de participación económica de las mujeres de 12 años y más en la población de México, que pasó del 31.8 por ciento en 1992 al 39.7 en 1998. En 1995, según el primer conteo de la población realizado por el INEGI, el 31.2 por ciento de las mujeres casadas estaban en actividad. En aquel año, los jefes y jefas de hogar



constituían más de la mitad (52.1 por ciento) de quienes percibían ingresos en los hogares, pero en 2004 su participación disminuyó al 46.4 por ciento, con el incremento de la participación de cónyuges, hijos o hijas en dicha percepción.

También en estos datos se puede notar la caída de los recursos durante el periodo 1992-1998 en todos los tipos de situaciones, excepto aquella en la cual solamente el o la cónyuge trabajaba. Se constata asimismo que la incorporación del cónyuge a la producción de recursos incrementa el ingreso global sólo en alrededor de un tercio, lo cual sugiere que se trata de un ingreso complementario producido con un trabajo precario o de tiempo parcial.

A grandes rasgos, se puede resumir la evolución del empleo en México desde el inicio de la década de los noventa de la manera siguiente:

1. Un fuerte incremento de la participación femenina en las actividades remuneradas, particularmente de mujeres casadas, para contrarrestar la disminución de los ingresos del hogar.
2. Un incremento reciente de las actividades del sector no estructurado como respuesta al déficit de creación de puestos de trabajo en el sector moderno de la economía.
3. Un incremento de la participación de las mujeres en micronegocios, particularmente como trabajadoras por cuenta propia, con una reducción concomitante del trabajo no remunerado.

EL EMPLEO EN LOS HOGARES ENCUESTADOS

De los 6 825 hogares encuestados, el 84 por ciento son dirigidos por hombres y el 16 por ciento por mujeres (cuadro 5.6). Un aspecto interesante de este último grupo es que de las mujeres casadas cuyos cónyuges trabajaban en Estados Unidos en el momento de la encuesta, el 70 por ciento tenían una actividad económica, y de estas últimas el 88 por ciento eran no asalariadas (patronas y trabajadoras por cuenta propia esencialmente).



Cuadro 5.6
Distribución de los hogares encuestados según las condiciones de trabajo

Número total de hogares encuestados	6 825	
Hogares encabezados por mujeres	1 089	(16 por ciento)
Solteras, divorciadas, viudas	726	
Sin información	3	
Casadas	360	
Con cónyuges residiendo en Estados Unidos	117	
Hogares encabezados por hombres	5 736	(84 por ciento)
Solteros, viudos, divorciados	382	
Casados	5 354	
Con esposas presentes	5 270	
Los dos cónyuges trabajan	2 253	(42.8 por ciento)
Solamente el hombre trabaja	2 610	(49.5 por ciento)
Solamente la esposa trabaja	168	(3.2 por ciento)
Ninguno de los dos trabaja	215	(4.1 por ciento)
Sin información	24	(0.5 por ciento)

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

Esta información no puede ser interpretada por las condiciones de constitución de la muestra,⁴ pero indica que una parte de las esposas (no migrantes) de los migrantes que trabajan en Estados Unidos pertenece a la población económicamente activa, en particular al sector de los micronegocios, con lo que producen recursos monetarios para sus hogares.

En el grupo de hogares encabezados por un hombre, tienen un cónyuge presente en casi la totalidad (98.4 por ciento) de los casos. Los hogares encabezados por una pareja, según el modelo clásico (jefe de hogar masculino con cónyuge) representan el 77.2 por ciento de los encuestados. Más adelante analizaremos este subconjunto de los hogares. La situación más frecuente —la mitad de las situaciones (49.5 por ciento)— en las parejas que encabezan el hogar es aquella en la cual solamente

⁴ Recordemos que para pertenecer a la muestra un hogar debía tener por lo menos un miembro dueño de un negocio, o que lo haya tenido, lo que hace aparecer este tipo de situación.



el hombre trabaja. La situación que corresponde a la actividad de ambos miembros de la pareja representa, sin embargo, el 42.8 por ciento de los casos.

Las tasas de participación por grupos de edades muestran una fuerte participación femenina en las actividades (entre el 50 y 60 por ciento de los 25 a los 60 años), así que existe una fuerte presencia de los hombres de más de 70 años en los micronegocios. Por ejemplo en los grupos masculinos de 75-79 años y de más de 80, el 56.5 y el 35.3 por ciento respectivamente están activos. Estas tasas de participación son normales en hogares donde existen miembros dueños de micronegocios. Si no se toma en cuenta a las mujeres enfermas o jubiladas (que representan menos del 1 por ciento de la población femenina), el 46.5 por ciento de los cónyuges femeninos trabajan. En las parejas en las cuales los hombres no trabajan, la mayor parte de los casos corresponde a situaciones de desempleo (46.3 por ciento). Las situaciones de enfermedad representan el 26.5 por ciento de los otros casos y las de jubilación el 27.2 por ciento.

El número promedio de personas activas según la posición en el trabajo del esposo (cuadro 5.7) aumenta regularmente con la edad y es sensiblemente más alto cuando el esposo es asalariado, por la posibilidad de integración de la cónyuge en el grupo de no asalariados. En efecto, en los hogares en los cuales el jefe masculino asalariado tiene entre 20 y 69 años hay 2.23 activos en promedio, contra 1.81 cuando el jefe masculino es patrón o trabajador por cuenta propia, y la proporción de esposas que trabajan es de casi la mitad (37.4 por ciento) en éste respecto al primer caso (70.3 por ciento). Pareciera que el hecho de no trabajar como asalariado reduce en forma considerable la necesidad de aportar ingresos complementarios por parte de sus cónyuges, y la posición masculina de asalariado obliga en la mayoría de los casos a combinar esta posición con el trabajo no asalariado del cónyuge femenino.

La distribución de las posiciones en el trabajo de las parejas en las cuales ambos miembros trabajan aparece en el cua-

Cuadro 5.7
Número promedio de activos en los hogares encabezados por hombres,
según edad y posición en el trabajo del jefe, y porcentaje de cónyuges que trabajan

Posición en el trabajo del jefe de hogar masculino	20-39 años	40-69 años	Total 20-69 años	Porcentaje de cónyuges que trabajan
Asalariado	1.87	2.44	2.23	70.3
Patrón o trabajador por cuenta propia	1.42	2.04	1.81	37.4

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

Cuadro 5.8
Distribución de las posiciones en el trabajo de parejas en las cuales los dos trabajan

Posición del hombre	Posición de la mujer	Porcentaje de situaciones	Porcentaje de parejas con uno o dos ex migrantes internacionales
Asalariado	Patrón o cuenta propia	31.1	20.5
Patrón o cuenta propia	Patrón o cuenta propia	28.6	20.6
Patrón o cuenta propia	Trabajador familiar	20.1	27.9
Patrón o cuenta propia	Asalariado	10.8	29.4
Asalariado	Asalariado	4.6	2.0
Otras situaciones ¹	Otras situaciones ¹	4.8	
		100 (2 253)	

¹ Casos sin información completa sobre la posición de uno o ambos cónyuges.
Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

dro 5.8. La situación más frecuente (31.1 por ciento) está representada por el hombre asalariado y su cónyuge patrona o trabajadora por cuenta propia. Las parejas en las cuales ambos cónyuges son patrones o trabajadores por cuenta propia representan el 28.6 por ciento de los casos. Las situaciones más frecuentes después de estos dos casos están representadas por la combinación hombre patrón o trabajador por cuenta propia/mujer trabajadora familiar con 20.1 por ciento y la combinación hombre patrón o trabajador por cuenta propia/mujer asalariada con 10.8 por ciento. En el caso de la combinación asalariado/asalariado (4.6 por ciento de los casos) el negocio captado



en el hogar pertenece a un ascendiente o descendiente presente en éste.

Nótese que, en general, en las combinaciones en que el hombre es dueño del micronegocio hay mayor presencia de ex migrantes internacionales: entre el 27 y 30 por ciento de estas combinaciones corresponde a parejas en las que al menos uno (generalmente el hombre) trabajó un tiempo en Estados Unidos. Aunque de las dos combinaciones posibles —asalariado/patrón o trabajador por cuenta propia— entre hombres y mujeres, aquella en la que el hombre es el asalariado es tres veces más frecuente que la otra, el diferencial en la proporción de parejas con experiencia migratoria en Estados Unidos no es muy amplio (20.5 y 29.4 por ciento), lo cual sugiere que una parte no despreciable de las inversiones que pueden hacer los migrantes masculinos en la creación de micronegocios se realiza en provecho de las cónyuges.

En los 6 825 hogares encuestados existían 7 319 micronegocios, es decir, poco menos de 1.1 micronegocio por hogar en promedio. La distribución por sexo y posición en el trabajo aparece en el cuadro 5.9. Como se puede observar, el 43.8 por ciento de los trabajadores por cuenta propia de esta encuesta son mujeres. Parece que se intensificó el incremento del peso relativo de las mujeres en el empleo por cuenta propia observado en las Enamin DE 1992 y 2002 (del 30.6 al 33.8 por ciento) y las ENE y ENOE. En nuestra encuesta, la fuerte presencia de migrantes internacionales incrementa aún más esta proporción.

De las mujeres patronas o trabajadoras por cuenta propia el 26.4 por ciento son jefes de hogar, es decir, la mayoría no tienen pareja (viudas, divorciadas, solteras...) o ésta reside en Estados Unidos. El resto se distribuye entre cónyuges (55.2 por ciento), hijas (14.5 por ciento), madres (0.6 por ciento) y otras parientes (3.2 por ciento). En la población masculina correspondiente la gran mayoría son jefes de hogar (87.6 por ciento) o hijos (8.9 por ciento). Una buena parte (26.2 por ciento) de las parejas en las cuales el hombre, la mujer o ambos son no asalariados, uno de los dos por lo menos fue migrante internacional. Esta proporción au-



Cuadro 5.9
Distribución de dueños de negocios por sexo, posición en el trabajo,
parejas centrales de los hogares y
parejas con uno o dos ex migrantes
(absolutos y porcentajes)

	Patrones	Trabajadores por cuenta propia	Total	Parejas: patrones y trabajadores por cuenta propia	Parejas con uno o dos ex migrantes internacionales
Hombres	1 450 (74.4)	3 020 (56.2)	4 470	3 598 (69.9)	28.2
Mujeres	498 (25.6)	2 351 (43.8)	2 849	1 551 (30.1)	21.5
Total	1 948 (100)	5 371 (100)	7 319	5 149 (100)	26.2

Fuente: Encuesta DER-Ineser/RD 2006.

menta hasta el 34.4 por ciento en las parejas en que el jefe masculino pertenece al grupo de edades de 30-34 años. En general, para el grupo de parejas con jefe masculino de 25 a 39 años, con uno o dos no asalariados en la pareja, en casi un tercio de los casos (32.1 por ciento) uno de ellos por lo menos había residido en Estados Unidos. Todo esto muestra la relación muy fuerte que existe entre el universo de los micronegocios y la migración internacional.

Si hacemos intervenir la variable migración internacional en la distribución del empleo y de las posiciones de las cónyuges (cuadro 5.10), es muy parecido el comportamiento de las parejas migrantes y no migrantes. El 34 por ciento de las cónyuges de ex migrantes no asalariados (patrones o trabajadores por cuenta propia) trabajan, mientras que en el grupo de no migrantes en la misma situación la proporción es del 38.5 por ciento. De igual manera, el 68.8 por ciento de las cónyuges de los ex migrantes asalariados trabajan, mientras que las cónyuges de no migrantes lo hacen en el 70.8 por ciento de los casos. Si se observan más no asalariadas entre las cónyuges de no migrantes no asalariados (50.5 por ciento) que entre las conyuges de ex migrantes en la misma situación (39.8 por ciento), en este último grupo de cónyuges la posición de trabajadoras familiares es más frecuente.

El tiempo de trabajo por semana según la posición no es muy diferente en los ocupados. Varía de 54.3 horas entre los

Cuadro 5.10
Cónyuges que trabajan y distribución de las posiciones en el trabajo de las cónyuges ocupadas según posición en el trabajo y situación migratoria de los jefes masculinos de los hogares (porcentajes)

Posición del jefe de hogar masculino	Cónyuges que trabajan	Patronas o trabajadoras por cuenta propia entre las ocupadas	Asalariadas entre las ocupadas	Trabajadoras familiares entre las ocupadas	Total
No migrante y patrón o cuenta propia	38.5	50.5	17.1	32.3	100 (999)
Ex migrante y patrón o cuenta propia	34.0	39.8	21.3	38.9	100 (329)
No migrante y asalariado	70.8	84.1	11.8	4.2	100 (646)
Ex migrante y asalariado	68.8	83.3	14.9	1.7	100 (174)

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

patrones a 51.8 horas de los trabajadores por cuenta propia y 49.4 horas de los asalariados. Las diferencias son mayores en las ocupadas: de 52.6, 49.4 y 43.6 horas respectivamente en las posiciones de patronas, trabajadoras por cuenta propia y asalariadas (cuadro 5.11). Sin embargo, una proporción importante de los patrones y trabajadores por cuenta propia trabajan más de 70 horas a la semana (21.5 por ciento de los hombres y 24.2 por ciento de las mujeres), particularmente en el pequeño comercio y los servicios. En la población de asalariados solamente el 11 por ciento de los hombres y el 5.3 por ciento de las mujeres sobrepasan este límite de horas de trabajo semanales.

Cuadro 5.11
Tiempo de trabajo e ingresos por sexo y posición
en el trabajo entre la población ocupada (porcentajes y absolutos)

	Patrones	Trabajadores por cuenta propia	Asalariados
Horas de trabajo por semana (hombres)	54.3 (1 328)	51.8 (2 774)	49.4 (2 317)
Horas de trabajo por semana (mujeres)	52.6 (450)	49.4 (2 167)	43.6 (1 509)
Hombres que trabajan más de 70 horas por semana	21.5 ¹	21.5 ¹	11.0
Mujeres que trabajan más de 70 horas por semana	24.2 ¹	24.2 ¹	5.3
Ingresos mensuales hombres (pesos) ²	9 789 (923)	5 891 (1 859)	5 130 (1 025)
Ingresos mensuales mujeres (pesos) ²	6 607 (256)	3 812 (1 377)	4 766 (494)

¹ Conjunto de los patrones y trabajadores por cuenta propia.

² Población de 30 años y más.

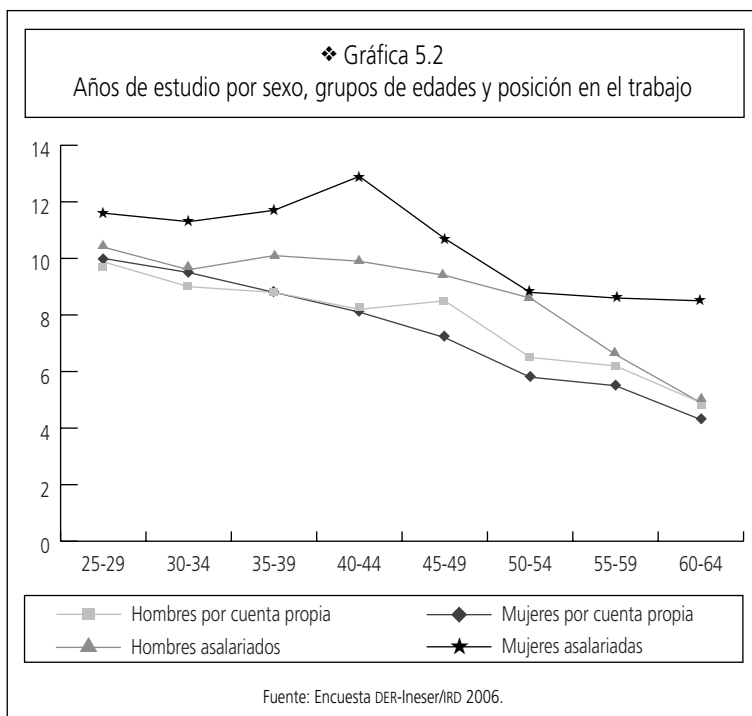
Fuente: Encuesta DER-Ineser/ID 2006.

Los ingresos mensuales de los hombres son superiores para los trabajadores por cuenta propia (5 891 pesos) respecto a los que perciben los asalariados (5 130 pesos), como se ha podido constatar también en otras encuestas sobre el trabajo en el sector informal o no estructurado. Por el contrario, en la población femenina las asalariadas tienen ingresos mensuales (4 766 pesos) superiores a los de las trabajadoras por cuenta propia (3 812 pesos). Es muy probable que el diferencial del nivel de calificación (asimi-

lado aquí al nivel de escolaridad) entre las mujeres de los dos grupos —más elevado que en la población masculina— representa un factor importante para explicar esta diferencia.

Como se puede apreciar en la gráfica 5.2, los asalariados son generalmente más educados (en términos de años de escolaridad) que los trabajadores por cuenta propia, sea cual sea la edad; pero si el diferencial es relativamente débil en la población masculina, con un promedio de uno y un máximo de 1.7 años de estudios entre los 25 y 65 años de edad, es mucho más importante en la población femenina, con un promedio de tres y un máximo de más de cuatro años en el grupo de edades de 40-49 años, en favor de las asalariadas.

Por otro lado, se puede constatar que las mujeres forman los dos extremos de las series: el grupo más educado del conjun-





to es el de las mujeres asalariadas, y el grupo menos educado lo conforman aquellas que trabajan por cuenta propia.

Las diferentes combinaciones posibles de posiciones en el trabajo en las parejas en que ambos cónyuges trabajan y los ingresos de las parejas aparecen en el cuadro 5.12. Como se puede constatar, la situación que maximiza el ingreso del hogar es aquella en la que tanto el hombre como la mujer trabajan como patrón o trabajador por cuenta propia. La situación en la cual el jefe de hogar masculino ocupa una posición de patrón o trabajador por cuenta propia y su cónyuge una posición de asalariado, así como la combinación de dos posiciones de asalariados, permite acercarse a este nivel de maximización de los ingresos del hogar. Las situaciones menos ventajosas en estas parejas con ambos miembros activos son aquellas en que se asocia un asalariado masculino con una trabajadora por cuenta propia, debido sobre todo al bajo nivel de ingresos de la cónyuge, y la situación en que el hombre patrón o trabajador por cuenta propia tiene a su cónyuge trabajando con él sin recibir ingresos (trabajadora familiar⁵).

Se puede notar que la combinación asalariado/asalariado no presenta desventaja aparente⁶ en términos de ingresos totales de las parejas, gracias al alto nivel relativo de remuneración del trabajo femenino asalariado. Es evidente que el nivel de ingreso de los hogares con un solo miembro activo (casi siempre el hombre) es claramente inferior, sobre todo cuando la posición del activo es como asalariado. Los aspectos sociales del trabajo asalariado aparecen en el cuadro 5.13. En él se puede constatar

⁵ En realidad el ingreso del jefe de hogar masculino en este caso incluye el que hubiera percibido su cónyuge si su trabajo fuera remunerado. Es muy difícil distinguir entre trabajadores familiares con y sin remuneración.

⁶ Sin embargo, la debilidad numérica de este grupo (84 casos con información completa sobre los ingresos de ambos miembros) hace recomendable tomar esto con prudencia.

Cuadro 5.12
Ingresos de las parejas según las diferentes combinaciones de las posiciones de sus miembros en el trabajo

Porcentaje de parejas (ambos activos, 2 253 casos)	Ingresos (pesos)		Total ingresos (pesos)
	Hombres (pesos)	Mujeres (pesos)	
31.1	Asalariado	Patrón o cuenta propia	(8 259)
4.6	Asalariado	Asalariado	(11 812)
28.6	Patrón o cuenta propia	Patrón o cuenta propia	(12 825)
20.1	Patrón o cuenta propia	Trabajo familiar	(7 867)
10.8	Patrón o cuenta propia	Asalariado	(12 229)
Porcentaje de parejas			
(un activo masculino, 2 610 casos)			
86.0	Patrón o cuenta propia		(7 127)
13.5	Asalariado		(5 571)

¹ Tomando en cuenta que una parte de las trabajadoras familiares declararon que reciben ingresos.
Fuente: Encuesta DER-Ineser/Ido 2006.



Cuadro 5.13
Aspectos laborales y sociales del asalariado en los hogares encuestados
y en los micronegocios pertenecientes a los miembros de estos hogares (porcentajes)

Tipo de beneficios laborales y sociales	Población asalariada encuestada en los hogares (hombres y mujeres)	Asalariados en los negocios encuestados
Tienen un contrato de trabajo escrito	30.4	9.4
Reciben atención médica	45.9	22.8
Cotizan en un fondo para el retiro	35.2	14.1
Trabajan en empresas de tamaño menor de cinco personas	65.4	

Fuente: Encuesta DER-Ineser/RD 2006.

que más de la mitad de los asalariados (conjunto de los hombres y las mujeres) no gozan de ningún beneficio social. Menos de una tercera parte (30.4 por ciento) tienen contrato escrito, el 45.9 por ciento recibe atención médica y apenas el 35.2 por ciento cotiza en un fondo para el retiro.

Sin embargo, la situación de los asalariados en los micronegocios de la población encuestada parece mucho más desventajosa, con el 9.4 por ciento de ellos con un contrato escrito, el 22.8 por ciento que reciben atención médica y apenas el 14 por ciento que cotizan en un fondo para el retiro. En las Enamin se observa también que sólo el 38.9 por ciento de los asalariados de los micronegocios (conjunto de los sexos) estaban registrados en el IMSS en 1992, y el 36.7 por ciento en 2002. La falta de protección social del asalariado en los micronegocios se suma a los bajos salarios del sector, de manera que una aspiración importante de los asalariados es ponerse a trabajar por su cuenta. En términos de ingresos, por ejemplo, en el cuadro 5.14 se observa la percepción que tienen los no asalariados de los sueldos que podrían esperar si trabajaran como tales.

La mayoría de los hombres y mujeres que trabajan por cuenta propia consideran que tendrían menores ingresos si trabajaran como asalariados. La edad no parece influir en esta percepción, sea cual sea el sexo. Sin embargo, es claro que las



Cuadro 5.14

Trabajadores por cuenta propia que piensan que no tendrían mejores ingresos trabajando como asalariados, según el grupo de edades y el sexo (porcentajes)

Sexo	Menores de 40 años	40-69 años	70 años y más	Total
Hombres	74.1	74.5	74.8	74.5
Mujeres	65.2	63.2	64.9	64.2

Fuente: Encuesta DER-Ineser/RD 2006.

mujeres son menos proclives a emitir esta opinión, lo que refleja en cierta forma los diferenciales de ingresos observados según la posición en el trabajo de esta subpoblación. Recordemos que, en términos generales, los ingresos de las asalariadas son superiores a los de las trabajadoras por cuenta propia, y es probable que la distribución de las asalariadas entre los sectores formal e informal influya mucho en el resultado general de esta percepción.

PROTECCIÓN SOCIAL: JUBILACIÓN Y PENSIONES

La población de 60 años y más representaba el 5.8 por ciento de la población total en 1990, y el 6.9 por ciento en 2000. Según las proyecciones del Conapo, esta proporción seguirá aumentando hasta alcanzar el 8.8 por ciento en 2010 y el 12.5 por ciento en 2020. La tasa de crecimiento de la población de ancianos, muy débil hasta los años setenta (1.6 por ciento en el quinquenio 1970-1975, por ejemplo) se aceleró hasta representar el 3.4 por ciento en el quinquenio 1995-2000, es decir, tuvo el doble del crecimiento de la población total en este último periodo (1.6 por ciento). Ello refleja el crecimiento continuo de su volumen con las generaciones nuevas; este aumento del tamaño de la población de ancianos se debe también al aumento de la esperanza de vida a lo largo de estos años. La esperanza de vida al nacer se alargó en alrededor de diez años (de 60.1 a 69.5 años en la población masculina y de 65.2 a 75.5 años en la femenina) entre los periodos 1970-1975 y 1995-2000, mientras que la esperanza de vida a los 60 años aumentó de dos a tres años (de 17.5 a



19.6 años en los hombres y de 19.1 a 22.1 años en las mujeres) durante estos 25 años. Si bien la situación actual es muy diferente aún de la que presentan los países más industrializados, en los cuales la proporción de la población de 60 años y más se ubica entre el 20 y 30 por ciento (20.5 por ciento en Francia y 23.3 por ciento en Japón en 2000, por ejemplo), su rápido crecimiento planteará diversos problemas en el futuro, en particular en relación con la salud y los recursos económicos (jubilaciones) necesarios para esta población.

Como en muchos otros países de América Latina, en México el sistema de protección social, en el aspecto de producción de recursos de reemplazo (pensiones) al final de la vida laboral, se ha apoyado tradicionalmente en la familia, sobre todo en los hijos, a pesar de que se crearon sistemas de jubilación en la primera parte del siglo xx. La expansión progresiva de estos sistemas de pensiones —basados generalmente en el modelo de repartición, y más recientemente en modelos mixtos o de capitalización individual— no tuvo efectos claros en las perspectivas de las pensiones, sobre todo por la reducción del ritmo del crecimiento económico desde los inicios de la década de los ochenta y la expansión concomitante del empleo informal, generalmente excluido del sistema de producción de pensiones. Esta evolución del contexto económico deja todavía gran parte de la dependencia de los padres, trabajadores envejecidos (no activos), sobre los hijos. Es lo que expresa Chackiel (2000) en un estudio del Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (Celade): «Las condiciones económicas y sociales de las personas de edad no dependen solamente de los mecanismos que ofrecen los sistemas de seguridad social, estatales o privados, sino, principalmente en América latina, del rol que cumple la familia y las relaciones entre sus miembros», y agrega: «Las familias con muchos hijos, tradicionalmente eran vistas como una garantía de seguridad para los mayores (sustento económico y arreglos residenciales)». Sin embargo, la reducción de la fecundidad de las parejas desde el inicio de la década de los setenta aumentó



Cuadro 5.15
Estimación del número de hijos de 40 años por padres de 70 años
en dos generaciones de padres

	Generaciones de padres nacidos en los años treinta	Generaciones de padres nacidos en en los años sesenta
Paridad (hijos nacidos vivos) a los 50 años	6.5	3.8
Padres sobrevivientes a los 70 años (S70)	0.43	0.63
Hijos sobrevivientes a los 40 años (S40)	0.82	0.92
Razón de dependencia hijos (S40) por padres (S70)	$5.33/0.86 = 6.25$	$3.50/1.26 = 2.78$

Fuente: Estimaciones propias a partir de las tablas de mortalidad y de fecundidad mexicana en diferentes años.

progresivamente esta carga para un número de hijos que se ha reducido claramente con los cambios de generaciones.

Por otro lado, la disminución continua de la mortalidad durante las últimas décadas aumenta progresivamente el número de padres que sobreviven en las edades teóricas de fin de la actividad (alrededor de los 65 años), y con ello la duración de esta dependencia. Este doble efecto, que ilustramos con una estimación sencilla en el cuadro 5.15, más que duplicó esta carga intergeneracional en treinta años. En efecto, si las parejas de las generaciones nacidas en los años treinta podían apoyarse, a la edad de setenta, en un poco más de seis hijos para financiar su periodo de inactividad después de una vida de trabajo, las generaciones nacidas en los sesenta, a la misma edad de setenta años, no podrán apoyarse en menos de tres hijos. Eso nos da una idea de la magnitud del problema que la puesta en marcha de los sistemas de pensiones debieron resolver a medida que crecían. Un estudio de Guzmán (2002) sobre los sistemas de pensiones de América Latina concluye que «Los sistemas provisionales de la región no permiten a la fuerza laboral acumular recursos para una vejez digna sin depender de un trabajo adicional o de ayuda familiar». En otro estudio, Uthoff (2006) pone el énfasis en el hecho que «la cobertura de los sistemas de pensiones es muy baja en América Latina porque un



porcentaje significativo de su mercado de trabajo está compuesto por sectores de subsistencia (empleos precarios, niveles bajos de ingresos y alta incidencia de pobreza). Los sistemas contributivos excluyen a gran parte de los trabajadores y sus familiares de las prestaciones contra los riesgos de invalidez, vejez y muerte». En el mismo sentido, Weller (2005) encuentra una reducción de la cobertura de la seguridad social en América Latina (el porcentaje de asalariados que cotizan en los sistemas de seguridad social en América Latina disminuyó del 66.6 por ciento en 1990 al 63.6 en 2003) como reflejo de la precariedad del empleo.

En México, según Valencia (2005), el 62.7 por ciento de la población económicamente activa (PEA) no contaba con plan de pensiones en 2004. De la población cubierta (37.3 por ciento), casi la totalidad de los derechohabientes dependen del IMSS (79.1 por ciento) o del ISSSTE (12.6 por ciento). Es un porcentaje pequeño de la PEA, y para cubrir una proporción de 85 por ciento de ella en 2030 se requeriría, según cálculos de Partida (2004), una tasa de crecimiento económico constante de 4.6 por ciento durante los 30 primeros años de este siglo, para crear los empleos formales, productivos, bien remunerados y con prestaciones que faltan en la economía mexicana. Este nivel de crecimiento aún parece inalcanzable si examinamos la tasa promedio del periodo 2000-2004, que se ubicó en alrededor del 2.5 por ciento anual. De hecho, el número de quienes cotizan al IMSS aumentó apenas en 2.2 millones durante cinco años, entre 2002 (12 millones) y 2007 (14.2 millones), es decir, un promedio anual de 440 000 personas, muy por debajo del volumen anual de una nueva generación que entra en el mercado de trabajo durante el mismo periodo.

Según la Encuesta Nacional de Empleo y Seguridad Social de 2004 del INEGI, levantada a partir de una submuestra de la Encuesta Nacional de Empleo 2004, más de la mitad (55.3 por ciento) de la población ocupada que cotiza al IMSS recibe remuneraciones inferiores a tres salarios mínimos, y el 22.8 por cien-





to, menores de dos salarios mínimos. Con hipótesis sobre las tasas reales de interés de los fondos individuales para el retiro del 3.5 por ciento,⁷ muy por encima de lo observado durante el periodo 1997-2004, un periodo de aportación de 30 años y una cónyuge que sea menos de tres años menor que el marido, Valencia estima que los asalariados que perciben menos de tres salarios mínimos —es decir, la mayoría de los asalariados— quedarían con pensiones inferiores a un salario mínimo, o sea con ingresos de 15 por ciento por debajo de la línea de pobreza en 2003 según la CEPAL. El mismo autor, con hipótesis parecidas (el sueldo final equivalente al sueldo inicial en términos reales, el retiro a los 65 años de edad con 32 años de cotización), estima la tasa de reemplazo del salario (pensión) en 0.31 para un sueldo de tres salarios mínimos, 0.35 para un sueldo de dos salarios mínimos y hasta una tasa de reemplazo inferior a dos salarios mínimos para un salario actual de siete salarios mínimos. Estas perspectivas muy desalentadoras del sistema de pensiones se deben, según este autor, al elevado costo de administración de las cuentas individuales, el nivel muy bajo de cuotas (aportaciones de los trabajadores) y, de manera más general, a la inestabilidad del empleo (bajos volúmenes de cotización a lo largo de la vida activa), que impide acumular fondos suficientes.

A una conclusión similar llegan Nava y Ham (2006) cuando escriben que «se prevé que del total de los trabajadores asegurados al IMSS, 67 por ciento llegará a su edad de retiro con ahorros insuficientes». En efecto, «el lapso de cotización de los trabajadores es muy corto. El tiempo promedio de un pensionado en el seguro de IVCM (Invalidez, Vejez, Cesantía y Muerte) es de 18 años, en tanto que la antigüedad promedio de cotización al sistema es de sólo 20 años». Según estos autores para que un trabajador pueda obtener una pensión decorosa para su retiro

⁷ Según Valencia (2005), el rendimiento neto de estas cotizaciones se ubica en 1.8 por ciento (entre el 0.5 y el 2.5 por ciento en la mayoría de los casos) entre 1997 y 2004.



debe hacer aportaciones al fondo de pensiones al menos durante cuarenta años. Sin embargo, las densidades de cotización (años de cotización/años de trabajo) permanecen muy bajas en la mayoría de los casos por la expansión del sector no estructurado, en el cual la proporción de quienes cotizan para el sistema de retiro es muy débil.

Según la Encuesta Nacional sobre Salud y Envejecimiento (Enasem, INEGI) de 2001 esto se refleja en el hecho de que «sólo el 21.3 por ciento de las personas mayores que trabajaron alguna vez tiene pensión e incluso muchos de los que la tienen siguen trabajando como consecuencia de los bajos ingresos» (Montes de Oca y Hebrero, 2006). Con los datos de la Encuesta Nacional de Empleo y Seguridad Social se puede estimar la proporción de la población de 65 años y más que recibe el beneficio de una pensión laboral en alrededor del 20 por ciento. De los 2 997 181 pensionados (laborales y no laborales) captados en dicha encuesta, el 71.5 por ciento dependen del IMSS y el 18.1 por ciento del ISSSTE. La mayoría de ellos (69.4 por ciento) corresponde a pensiones laborales (89.3 por ciento en la población masculina y 42.8 por ciento en la femenina). De los pensionados del IMSS (2 111 558 personas), el 87.3 por ciento recibe menos de dos salarios mínimos, lo que obliga a una parte no despreciable de ellos (25.5 por ciento) a tener una ocupación remunerada.

Las ocupaciones de los pensionados laborales todavía activos se concentran en actividades no asalariadas (67.5 por ciento de los hombres y 56.4 por ciento de las mujeres en 2004), es decir, en actividades por cuenta propia, sin duda porque sus capacidades se encuentran disminuidas por la edad, lo que reduce sus oportunidades en el mercado de trabajo. A pesar de este aporte a sus ingresos, sus ingresos totales eran inferiores en 50 y 60 por ciento a dos salarios mínimos en la población masculina y femenina respectivamente (mientras que la proporción correspondiente a la población activa que cotiza al IMSS se ubicaba en 23 por ciento para ambos sexos). En 2004, en la población pensionada del IMSS y ocupada, las pensiones repre-



sentaban menos del 40 por ciento del ingreso total del 56.7 por ciento de la población masculina y del 47.1 por ciento de la población femenina. Todos estos datos demuestran que aun con la reforma del sistema de pensiones del sector privado a partir de 1997, las cuentas individuales no muestran perspectivas favorables para financiar el retiro de manera adecuada y suficiente.

Recordemos que en nuestra encuesta la proporción de asalariados que cotizan a un fondo para el retiro es apenas superior a una tercera parte (35.2 por ciento), ligeramente mayor en las mujeres (37.4 por ciento) que en los hombres (33.8 por ciento). Esta proporción de quienes cotizan es débil (inferior a 30 por ciento) antes de los 25 y después de los 60 años, edades en las que se encuentran las mayores proporciones de asalariados que trabajan en el sector informal y alcanza su máximo (entre el 45 y 55 por ciento) entre los 35 y 50 años. Por otro lado, sólo el 10.8 por ciento de los asalariados de 60 años y más captados en nuestra encuesta cuentan con otros tipos de ingresos además de sus salarios (transferencias familiares dentro de México o del exterior, apoyos gubernamentales, pensiones, rentas, etcétera).

Estas perspectivas permiten entender mejor también la atracción ejercida por el trabajo independiente, que permite conservar una actividad y tener ingresos en edades avanzadas cuando se reducen las oportunidades de trabajo asalariado y las posibilidades de apoyo familiar, y son insuficientes los sistemas de pensiones. En este sentido, la acumulación de ahorros a lo largo de la vida activa, que propicia con frecuencia el trabajo migratorio en Estados Unidos, permite un cambio de la situación de asalariado a trabajador por cuenta propia y responder a un probable deterioro futuro de las condiciones de vida en las edades mayores.







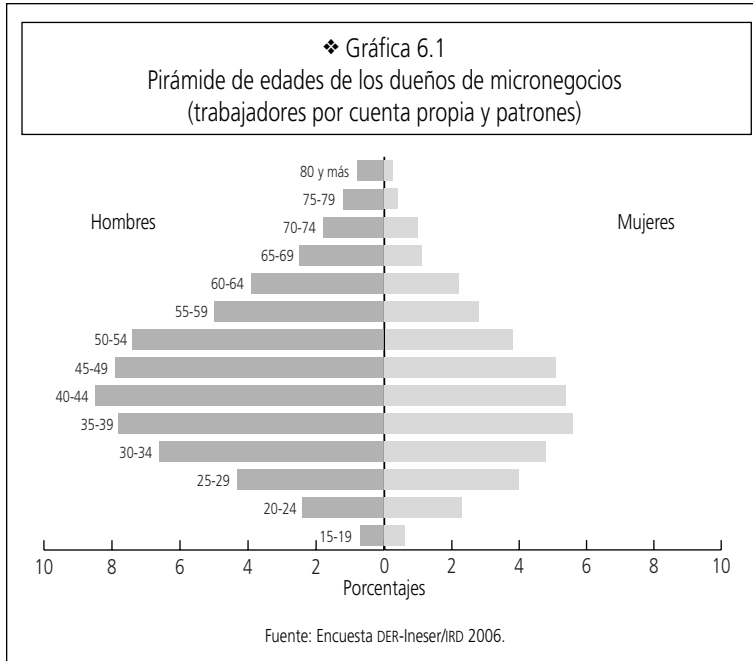
6. Los micronegocios en la encuesta

La encuesta recogió información sobre 7 177 micronegocios¹ en operación pertenecientes a miembros de los hogares encuestados y 727 micronegocios desaparecidos, también de miembros de estos hogares. Nos interesan principalmente los que estaban funcionando en el momento de la encuesta. La mitad (51.6 por ciento) de ellos está en manos del grupo de adultos de 30 a 49 años, el grupo de la tercera edad (60 años y más) maneja el 15 por ciento y el grupo de jóvenes adultos (menores de 30 años) administra el 14.4 por ciento de estas unidades (gráfica 6.1).

La pirámide de edades de esta subpoblación es claramente más «vieja» que la de los activos en general, como se podría pensar dada la necesidad de ahorrar previamente para invertir en una actividad independiente o por esperar el retiro de generaciones anteriores en casos de herencias. En la distribución por eda-

¹ Existe una diferencia entre este total de micronegocios, también llamados autoempleados, y el del capítulo 7 debido a que en éste es mayor la muestra de hogares porque los datos recabados en la encuesta fueron agrupados de distinta manera. Se utilizan por comodidad los términos de micronegocios, microempresas o negocios de manera indistinta. La casi totalidad de estas unidades económicas tienen menos de diez personas. A veces los registros están incompletos —por información poco confiable o falta de ella— según las variables, los diferentes cuadros no contemplan en todos los casos la totalidad del archivo.





des las mujeres son ligeramente más jóvenes que los hombres. Ellas operan el 39.2 por ciento de las microempresas, lo cual refleja su irrupción reciente en el sector no asalariado, como vimos en capítulos anteriores. Este último fenómeno se expresa también en la relativa «juventud» de los negocios, pues casi la mitad (45.1 por ciento) tenían menos de siete años en el momento de la encuesta. En el caso de las mujeres emprendedoras, en efecto, el 60.1 por ciento crearon su negocio a partir del año 2000, mientras que hicieron lo mismo sólo el 35.2 por ciento de los hombres emprendedores. Los micronegocios se concentran en el comercio (42.7 por ciento si son propiedad de los hombres y 77.4 por ciento si pertenecen a las mujeres) y en los servicios (25 y 15.1 por ciento respectivamente). Los negocios más representativos son abarrotes, papelerías, restaurantes, loncherías, tortillerías, peluquerías y otros servicios de belleza, etcétera).

LAS ACTIVIDADES PREVIAS DE LOS MICROEMPREENDEDORES

El desempleo no parece desempeñar un papel importante en la iniciación de una actividad no asalariada. La mayor parte (58.6 por ciento) de los microempresarios tenía una ocupación antes de iniciar su negocio, sobre todo los hombres (cuadro 6.1), de los cuales casi tres cuartas partes tenían un trabajo. Por el contrario, la mayoría de las mujeres se dedicaban a los quehaceres domésticos. Su falta de experiencia en la esfera laboral puede tener relación con la precariedad ulterior de sus actividades. Esta distribución de ocupaciones previas se mantiene más o menos estable durante el transcurso del tiempo.

Cuadro 6.1
Ocupaciones previas a la creación del negocio, por sexo (porcentajes)

	Estudiante	Enfermo, incapacitado	Desempleado, quehaceres domésticos	Trabajaban	Total
Hombres	14.2	0.7	11.0	74.2	100 (4 346)
Mujeres	10.6	0.7	54.6	34.1	100 (2 759)
Total	12.8	0.7	28.0	58.6	100 (7 105)

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

Para la gran mayoría de los emprendedores (87.4 por ciento) este cambio de situación laboral fue su primera experiencia como no asalariados. Del 12.6 por ciento restante que tuvieron alguna vez un negocio, la mayor parte (80 por ciento) tuvo sólo uno antes, la mitad de ellos en la rama del comercio. Los motivos de la desaparición de los negocios anteriores no parecen muy vinculados con problemas estrictamente económicos. La duración de ellos es relativamente corta, sobre todo cuando estaban manejados por mujeres: el 36 por ciento (31.3 por ciento para los negocios de hombres y 40.4 para los de mujeres) funcionaron menos de tres años y casi la mitad (45.3 por ciento) menos de cuatro (39.5 por ciento propiedad de ellos y 50.7 por ciento de ellas).

Las posiciones en el trabajo de quienes trabajaban antes de iniciar su negocio aparecen en el cuadro 6.2. En él se observa



Cuadro 6.2 Posiciones en el trabajo en la ocupación previa, según periodo de creación del negocio y sexo						
	Antes de 1990	1990-1994	1995-1999	2000-2004	2004-2007	Total
Hombres						
Patrón o trabajador por cuenta propia	19.5	15.4	21.0	18.4	16.5	18.7
Asalariado	53.7	60.5	65.9	69.0	72.9	62.7
Tirabajador familiar	26.5	24.2	12.9	12.4	10.3	18.5
Total	100 (1 004)	100 (430)	100 (552)	100 (806)	100 (310)	100 (3 102)
Mujeres						
Patrón o trabajador por cuenta propia	32.5	18.2	28.5	27.8	19.8	25.8
Asalariado	49.2	69.3	57.8	65.5	72.6	64.1
Tirabajador familiar	18.3	11.3	12.9	5.8	7.0	9.5
Total	100 (120)	100 (88)	100 (154)	100 (345)	100 (212)	100 (919)

Fuente: Encuesta DER-Ineser/Ino 2006.



que con el transcurso del tiempo la mayor parte de los creadores de negocios fueron antes asalariados, en detrimento de los trabajadores familiares, cuyo peso relativo en la población activa disminuyó continuamente, como se sabe, en gran medida por la disminución del peso relativo de las actividades agropecuarias en el empleo.

Por otra parte, estos datos indican que habría más inestabilidad en los negocios manejados por mujeres. Una parte importante de los negocios creados por la subpoblación femenina activa (25.8 por ciento frente a 18.7 por ciento de los hombres) proviene, en efecto, de personas que tuvieron ya una experiencia previa como no asalariados.

La mayoría de los hombres que eran patrones o trabajadores por cuenta propia antes de abrir su nuevo negocio provenían de la rama del comercio, mientras que los ex asalariados se concentraban mayormente en los servicios y la industria. Apenas una cuarta parte de quienes tenían trabajo asalariado tenía un contrato escrito o se beneficiaba de aportes a un sistema de pensiones. El acceso a la atención médica concentraba apenas el 40 por ciento de estos asalariados, lo cual indica que en su gran mayoría provenían del sector informal. Casi la mitad (45.9 por ciento) de esta subpoblación laboraba antes en negocios con menos de cinco trabajadores. La concentración más importante en una rama de origen es la de los ex trabajadores familiares, de los que casi la mitad (47 por ciento) provenían del sector agropecuario, que aportaba la mayor parte de los nuevos emprendedores hasta finales de la década de los ochenta, antes de que fuera reemplazado por la rama de servicios. En la población femenina, la fuerte concentración en actividades del comercio y los servicios no permite detectar una evolución tan nítida como en la población masculina. Las dobles actividades en empleos anteriores concernían al 13.2 por ciento de ellos y el 9.9 por ciento de ellas.

Los intercambios de ramas de actividad al momento de la creación de los negocios captados en la encuesta entre las personas que tenían un trabajo previo se traducen en una fuerte



movilidad: la mitad de los hombres y las mujeres (51 y 50.3 por ciento respectivamente) cambiaron de rama de actividad cuando iniciaron su negocio (cuadro 6.3). Únicamente la rama del comercio se beneficia de los intercambios en ambas subpoblaciones, masculina y femenina. Los negocios de esta rama son creados por activos que provienen de todas las otras ramas. Esta atracción del comercio es particularmente notable en la población femenina, en la cual se nota una fuerte transferencia desde la rama de los servicios, que pierde 21 puntos porcentuales en el cambio de estructura de las actividades.

En resumen, los emprendedores masculinos de negocios eran económicamente activos en su gran mayoría y por lo general asalariados del sector informal, mientras que la mayoría de las emprendedoras no tenía una actividad económica. Por otro lado, en el caso de las mujeres que tenían una actividad, una parte importante tenía experiencia como patrona o trabajadora por cuenta propia, lo que significa cierta precariedad o inestabilidad de los negocios manejados por mujeres.

LA CREACIÓN DE NEGOCIOS

Para alrededor de dos tercios de las emprendedoras de negocios, esta actividad representaba su primera entrada en la vida activa. Entre aquellas que tenían experiencia laboral, más de la mitad (56 por ciento) tuvieron un solo trabajo antes de iniciar su actividad no asalariada. En la población masculina, por el contrario, la gran mayoría (77.8 por ciento) había entrado en la vida activa. Casi la mitad (45.1 por ciento) de estos micronegocios fueron creados desde el año 2000, pero el 60.1 por ciento de las mujeres iniciaron su actividad durante este periodo, lo que da la magnitud de la irrupción reciente de las mujeres en este sector de actividad (cuadro 6.4). En el periodo 2000-2007, la creación de negocios por mujeres fue superior a la de hombres, lo que se observa también en las series de estadísticas sobre el empleo del INEGI²

² Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2007.

Cuadro 6.3
Resultados de los intercambios de ramas
al momento de la creación de los negocios (porcentajes)

	Agricultura	Industria	Construcción	Comercio	Servicios	Otros	Total
Hombres							
Tasa de retención en la rama ¹	69.7	59.8	54.7	37.9	54.8	19.6	49.0 (3 431)
Balance de los intercambios de ramas ²	-7.0	-8.3	-2.5	+21.8	-4.2	+0.1	—
Mujeres							
Tasa de retención en la rama	58.8	60.0	25.0	48.1	62.1	16.7	49.7 (1 063)
Balance de los intercambios de ramas	-2.4	-9.9	+0.3	+32.5	-21.0	+0.6	—

¹ Tasa de retención: el 69.7 por ciento de los hombres que trabajaban previamente en la agricultura, cualquiera que fuera su posición en el trabajo, crearon un negocio en esta misma rama.

² Balance: la agricultura perdió 7 por ciento de sus activos (del 21.5 por ciento del conjunto de los activos antes del intercambio al 14.5 por ciento del total de los negocios creados).
 Fuente: Encuesta DEE-INSEER/IDB 2006.

Cuadro 6.4
Estructura de las ramas de los negocios,
por periodo de creación y sexo del emprendedor

	Antes de 1985	1985-1989	1990-1994	1995-1999	2000-2007	Total
Hombres						
Agricultura	21.9	14.3	10.5	10.8	9.1	13.0
Comercio	34.0	37.8	41.5	46.3	48.5	42.7
Servicios	24.4	27.3	26.4	24.2	24.4	25.0
Otros	19.7	20.6	21.6	18.8	18.0	19.3
Total	100 (1 938)	100 (490)	100 (552)	100 (724)	100 (1 469)	100 (4 173)
Mujeres						
Comercio	72.5	70.6	74.9	76.4	79.4	77.4
Servicios	17.2	20.3	14.9	14.9	14.4	15.1
Otros	10.3	9.1	10.2	8.7	6.2	7.5
Total	100 (233)	100 (153)	100 (255)	100 (450)	100 (1 649)	100 (2 740)

Fuente: Encuesta DER-Ineser/RD 2006.

durante este periodo. Se ve el aumento constante del peso relativo de la rama del comercio en el transcurso del tiempo en la estructura de los nuevos negocios creados, en detrimento de la agricultura en la población masculina, y de los servicios en la femenina. El 56.5 por ciento de los micronegocios se ubican en la rama del comercio, pero en el periodo 2000-2007 ya representaban casi dos tercios (64.8 por ciento) de la creación de negocios.

Se observa también un aumento constante de la edad al inicio del negocio, tanto en las mujeres como en los hombres, cualquiera que sea la situación migratoria. En efecto, en los hombres que iniciaron una actividad no asalariada entre los 25 y 69 años, la edad promedio al inicio del negocio aumentó de 35.4 a 40.3 años en no migrantes internacionales entre los periodos 1985-1989 y 2000-2007, y de 32.3 a 38 años en migrantes internacionales entre los mismos periodos. En la población femenina no migrante el incremento durante este periodo fue de 4.3 años (de 35.5 a 39.8 años). Esto indica que han aumentado las dificultades para constituir el capital necesario para la inversión, y también que los migrantes internacionales lo constituyen más rápidamente que los no migrantes.



Para la mayoría de los emprendedores (63.2 por ciento de los hombres y 56.1 por ciento de las mujeres) la creación de un negocio fue una decisión individual que no necesitó el consenso familiar. El desempleo no parece tener mucha importancia entre los motivos declarados por los emprendedores para explicar la creación de sus negocios. Esta situación es mencionada por el 20.4 por ciento de los hombres y el 18.4 por ciento de las mujeres. La respuesta más importante de los hombres (30.4 por ciento) y de las mujeres (30.8 por ciento) se refiere a una «opción para sobrevivir», lo que puede ocultar, a pesar de todo, situaciones de desempleo o de subempleo, incluso si éstas no aparecen directamente como tales. El deseo de incrementar sus ingresos es otro motivo importante para hombres (19.1 por ciento) y mujeres (24.0 por ciento). Muy pocas personas (menos del 2 por ciento) mencionan la disponibilidad de dinero para invertir como motivo principal para iniciar una actividad por cuenta propia. Sin embargo, en el cuadro 6.5 se puede observar que alrededor de dos tercios de los recursos principales para estas inversiones están constituidos por ahorros propios, proporción que se mantiene estable con el transcurso del tiempo, como el hecho de recurrir a préstamos para constituir el recurso principal, que siempre fue de alrededor del 20 por ciento. No se notan diferencias significativas entre hombres y mujeres, ni entre migrantes internacionales y no migrantes, en cuanto a las distintas fuentes de financiamiento.

Cuando el recurso principal proviene de un préstamo, en la mayoría de los casos (54.7 por ciento de hombres y 55.6 por ciento de mujeres) se trata de un préstamo familiar. Los amigos y las cajas de ahorros populares o cooperativas de ahorros constituyen una fuente de financiamiento nada despreciable pues les aportan respectivamente el 13.6 y el 14.2 por ciento del recurso principal. Tampoco se observan diferencias notorias según el sexo. Sin embargo, se nota un incremento algo importante del peso relativo del aporte familiar con el transcurso del tiempo, pues aumenta del 48.8 al 58.3 por ciento entre el periodo

Cuadro 6.5
Distribución de los recursos principales utilizados en la creación
de los negocios por periodo (hombres y mujeres)

Periodo	Ahorros propios	Préstamo	Otras fuentes	Total
1985-1989	65.6	19.7	14.7	100 (640)
1990-1994	64.1	20.2	15.8	100 (799)
1995-1999	65.2	19.1	15.7	100 (1 163)
2000-2006	63.6	23.2	13.1	100 (3 084)
Total	64.1	20.8	15.1	100 (6 841)

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

1985-1989 y los años más recientes. De igual manera, las cajas de ahorros populares o cooperativas de ahorros incrementaron su participación en el financiamiento de los negocios entre estos dos periodos del 9.9 al 16.8 por ciento. Por el contrario, la participación de las redes de amistades, prestamistas y otras fuentes decrecieron como fuentes de financiamiento principal. Las mujeres se benefician un poco más que los hombres del financiamiento de familiares y amistades. La mayor parte (71.9 por ciento) del mismo proviene de personas que residen en Estados Unidos, sobre todo cuando el negocio es creado por mujeres (77.4 por ciento). Se puede pensar que los esposos migrantes hacen buena parte de estos aportes financieros externos.

No parece haber una preparación técnica importante para la creación de micronegocios, si se considera que apenas el 38.3 por ciento de los hombres y el 21.7 por ciento de las mujeres tuvieron prácticas, asesoramiento o cursos de capacitación antes de empezarlos, preparación que se redujo con el transcurso del tiempo debido al incremento del peso relativo de las actividades de la rama del comercio, que no necesitan tanta preparación como las de otras ramas. En efecto, apenas el 24.2 por ciento de los hombres y el 13.7 por ciento de las mujeres que abrieron un negocio comercial tuvieron preparación al respecto, mientras que esta proporción es de poco más de la mitad para las personas que crearon su negocio en la industria manufacturera o en los servicios. Este aprendizaje se obtiene generalmente con la prác-



tica, proporcionada con mayor frecuencia por familiares o amistades que laboran en la misma rama de actividad.

La gran mayoría de los creadores de negocios (78.9 por ciento de los hombres y 83 por ciento de las mujeres) no mencionaron haber tenido problemas particulares para iniciar su actividad, ni se notan modificaciones con el tiempo. Cuando se mencionan problemas, se trata sobre todo de falta de financiamiento (alrededor del 75 por ciento en todas las épocas consideradas), lo que se puede interpretar como un acceso limitado al crédito. Como ya vimos, se recurre a familiares o amistades para conseguir créditos con los cuales complementar los ahorros propios, pero esta fuente de financiamiento generalmente tiene límites importantes en el monto del préstamo. Menos del 3 por ciento de estos negocios obtuvo algún apoyo público (créditos, asesoramiento, capacitación), cualquiera que sea el periodo de creación del negocio, a pesar de la importancia que ha adquirido el tema desde hace una década. La proporción de emprendedores que conocían los programas públicos estatales o nacionales de apoyo para fomentar la creación de microempresas (una decena a nivel estatal y alrededor de 25 a nivel nacional) es extremadamente pequeña, pues no pasa del 5 por ciento. El programa más conocido, el crédito PYME (programa nacional) es conocido por apenas el 4.1 por ciento de los emprendedores, lo cual explica la ausencia del sector público en el fomento de pequeñas y medianas empresas. Así, aunque se les ofrece una cantidad apreciable de recursos públicos a través de estos programas, casi la totalidad de los trabajadores desconocen la existencia de estos recursos por falta de difusión de la información por los diferentes niveles de gobierno.

EL FUNCIONAMIENTO DE LOS NEGOCIOS

Las mujeres ejercen sus actividades de negocios más a menudo en su propio domicilio (63.2 por ciento), pero también en locales aparte (21.5 por ciento), lugares más compatibles con las actividades de servicios o de comercio, sector en el cual se concentra



la gran mayoría de sus micronegocios. La mayoría de los hombres lo hacen en un local aparte (31.5 por ciento) o en su domicilio (31.0 por ciento). Los puestos en las calles o los recorridos ambulantes no representan más del 4.4 y el 5.9 por ciento respectivamente del conjunto de actividades masculinas o femeninas. En la rama de los servicios se observa la dispersión más fuerte en cuanto a los sitios donde se ejercen las actividades masculinas. Éstos se distribuyen en diferentes lugares, sin mostrar una concentración importante como en el caso de la población femenina, que ejerce estas actividades preferentemente (58.8 por ciento) en su domicilio. Entre los emprendedores masculinos, las actividades comerciales o industriales se ejercen más a menudo en su domicilio (40.7 y 47.3 por ciento respectivamente), pero también tienen con frecuencia locales separados de sus casas. Cuando las actividades por cuenta propia o de micronegocios con asalariados se realizan en un local aparte, éste es generalmente rentado (49 por ciento de los casos). Los locales propios representan el 41.7 por ciento de los locales de emprendedores masculinos y el 33.9 por ciento de los locales de emprendedoras.

Alrededor de la mitad (52.9 por ciento) de estos micronegocios están registrados en alguna dependencia pública (Hacienda, tesorería municipal...). Es el caso del 55.4 por ciento de los manejados por hombres y del 49.2 por ciento de los que están a cargo de mujeres. La mayor frecuencia de registro se da en los micronegocios manejados por hombres en la rama del comercio (62.2 por ciento) y la menor en la rama de la construcción (18.2 por ciento). Las actividades que realizan los hombres en sus domicilios presentan mayor registro (64.9 por ciento) que las de mujeres en la misma situación (46.7 por ciento). Si el registro de las actividades de hombres parece independiente de sus edades (o duración en estas actividades), al parecer las femeninas necesitan cierto tiempo de consolidación antes de integrarse al sector formal. En efecto, apenas el 40.1 por ciento de las actividades femeninas iniciadas en el periodo 2000-2007 están registra-





das, pero de las que se iniciaron antes de 1985 el 67.8 por ciento lo están. La gran mayoría de los micronegocios no registrados son actividades por cuenta propia, pero poco más de un tercio de los patrones (36.7 por ciento de los hombres y 36.4 por ciento de las mujeres), es decir los que emplean asalariados, no están registrados.

Poco más de un tercio de los micronegocios (36.4 por ciento) emplean trabajadores familiares, lo cual es más frecuente en el caso de los patrones (53.3 por ciento) que cuando se trata de actividades por cuenta propia (29.8 por ciento). Esta mano de obra familiar está constituida esencialmente de hijos (54.5 por ciento) y cónyuges (22.3 por ciento). En total, esta mano de obra representa 59 individuos para 100 micronegocios. Una quinta parte (19.6 por ciento) de los negocios emplea también mano de obra no familiar. El número promedio de asalariados empleados por los negocios dirigidos por hombres que fungen como patrones es de 3.1 y de 2.5 cuando son dirigidos por mujeres, de manera que el promedio general de asalariados en los negocios que emplean personal remunerado es de tres personas. El conjunto de micronegocios emplea en promedio 1.3 personas entre trabajadores familiares y asalariados, además de sus dueños. Los hombres son más a menudo patrones que las mujeres, que se concentran sobre todo en actividades por cuenta propia sin emplear asalariados. Los capitales más importantes pertenecen por lo general a la población masculina, pero no necesariamente a migrantes internacionales de regreso.

Entre los asalariados empleados por estos micronegocios apenas el 13.9 por ciento tiene un contrato escrito, el 13.1 por ciento tiene alguna aportación al sistema de pensiones (AFORES) y el 21.2 por ciento recibe atención médica, es decir, casi la totalidad de estos trabajadores no tiene ninguna protección social. Apenas la mitad de ellos (52.8 por ciento) recibieron capacitación para el puesto que ocupan. Otra característica del sector informal es que el tiempo de trabajo semanal es bastante grande: más de la mitad de los asalariados trabajan 48 horas (32 por



ciento) o más (25 ciento). Si a ellos se suman los que trabajan entre 41 y 47 horas, son dos tercios de ellos quienes laboran más de 40 horas a la semana.

La gran mayoría de los dueños de micronegocios (72.7 por ciento) consideran que no tendrían mejores ingresos trabajando como asalariados. Sin embargo, si es el caso de 77 por ciento de los hombres, en las mujeres el porcentaje es claramente menor (65.9 por ciento), por el hecho de tener en promedio ingresos que representan el 63 por ciento de los que perciben los hombres. Como ya vimos, las mujeres son patronas con menos frecuencia que los hombres en este conjunto de no asalariados, y tienen un nivel de educación claramente más bajo que las asalariadas, lo que influye en su ingreso promedio. Casi tres cuartas partes (73.9 por ciento) de los no asalariados consideran que tienen ingresos suficientes para mantener a sus familias. El hecho de ser independientes («no depender de nadie», «ser su propio patrón») parece ser la principal ventaja de emprender un negocio, tanto para hombres como para mujeres. Esta aparece con mucho más frecuencia en la lista de las ventajas que las respuestas relacionadas con el incremento de los ingresos, la creación de empleos familiares o la constitución de un patrimonio para los hijos. La principal desventaja del trabajo no asalariado (alrededor de un tercio de los casos de hombres y mujeres) mencionada por los dueños de los micronegocios es la irregularidad de los ingresos, que fluctúan a veces de manera importante según los periodos. Los otros problemas mencionados en el ejercicio de las actividades no asalariadas (impuestos, trámites burocráticos, competencia...) no pasan individualmente de 20 por ciento de los casos mencionados. En definitiva, pocos emprendedores (menos del 15 por ciento) encuentran dificultades en sus operaciones, y cuando éstas existen se refieren a la falta de financiamiento para realizar nuevas operaciones o ampliar sus actividades. La mayoría de los emprendedores (59.1 por ciento) proyectan ampliarlas o por lo menos mantener (29.7 por ciento) su nivel actual. Casi nadie piensa volver a ser asalariado en el futuro.





LOS NEGOCIOS DESAPARECIDOS

El módulo del cuestionario sobre los micronegocios recogió información también sobre 727 negocios que dejaron de funcionar, es decir, alrededor del 10 por ciento de la suma de los negocios en funcionamiento más aquellos que cerraron. El 51.2 por ciento pertenecían a mujeres, proporción claramente más elevada que en el caso de los micronegocios en actividad. Los dueños de los micronegocios abandonados son generalmente de mayor edad que los activos, sobre todo en la población masculina, con 39.2 por ciento de 60 años y más (contra 19.3 por ciento en la población femenina). El 45 por ciento de los negocios manejados por hombres funcionaron menos de cinco años, mientras que el 60.7 por ciento de los que tenían dueña se encontraban en el mismo caso. Estos datos confirman la inestabilidad mayor de los micronegocios manejados por mujeres que se mencionó anteriormente. La gran mayoría (62 por ciento) pararon sus actividades desde el año 2000. Una parte relativamente importante de estos emprendedores (18.7 por ciento), sobre todo de los hombres (23.6 por ciento), cerró su negocio por enfermedad o incapacidad. Muy pocos (5 por ciento) cerraron para jubilarse, la mayor parte (40.2 por ciento) se volvieron asalariados, sobre todo en la población masculina (53.4 por ciento). Los motivos económicos (falta de financiamiento, demasiada competencia en la rama de actividad) parecen tener un peso importante (38.4 por ciento) entre los motivos que desembocaron en el cierre de estos micronegocios. La distribución por ramas de las actividades desaparecidas según el sexo de sus propietarios es muy parecida a las de los micronegocios en funcionamiento. Apenas se puede observar una ligera sobrerrepresentación de los servicios en la estructura de los micronegocios masculinos desaparecidos. Estos cambios de situación del autoempleo a asalariados se traducen en cambios importantes de rama de actividad, pues sólo poco más de un tercio de los dueños de negocios se quedó en la misma rama como asalariado después del cierre de su actividad. Tanto en hombres como en mujeres





se observa el abandono masivo de la rama del comercio en favor sobre todo de los servicios. Esta última rama absorbe la mayor parte de los nuevos asalariados (37.0 por ciento de los hombres y 51.5 por ciento de las mujeres) que dejaron sus actividades de emprendedores.

Los puestos como asalariados que tomaron los ex emprendedores parecen estar menos relacionados con el sector informal, con la presencia de 35.3 por ciento de contratos escritos en la población masculina y 41.4 por ciento en la femenina. Es justamente en la rama de los servicios donde se encuentran las mayores proporciones de empleos protegidos (48.4 por ciento de los hombres y 48.2 por ciento de las mujeres tienen contrato escrito). El 44.2 por ciento de estos asalariados (46.2 por ciento de los hombres y 40.2 por ciento de las mujeres tienen acceso al sistema de salud por su trabajo, y el 40 por ciento aporta a las AFORES para su jubilación, proporciones claramente más elevadas que en la población de asalariados empleados en micronegocios.

La gran mayoría (61.5 por ciento) de estos asalariados perciben ingresos superiores a los que percibían como no asalariados, lo que refleja la situación precaria en la cual se encontraban generalmente sus actividades. Esta situación se observa tanto en los hombres (59.7 por ciento) como en las mujeres (65.1 por ciento). Sólo una cuarta parte de los asalariados (25.4 por ciento) declararon tener menores ingresos en sus actividades asalariadas que en sus actividades anteriores como emprendedores. Generalmente, casi dos tercios de estos asalariados (63.4 por ciento de los hombres y 64.8 por ciento de las mujeres) estarían interesados en crear un nuevo negocio, incluso entre los que ahora perciben ingresos superiores como asalariados. Este interés por la creación de un nuevo micronegocio se sustenta en la mayoría de los casos en la esperanza de aumentar sus ingresos actuales como asalariados. Como se puede constatar, a pesar de sus antecedentes no muy exitosos como emprendedores, y de situaciones laborales relativamente favorables en el sector asa-



lariado por las posibilidades de inserción en el sector formal, es relativamente atractiva la posibilidad de volverse nuevamente no asalariados.

Es muy probable que las actividades no asalariadas sean consideradas como una posibilidad de permanecer activos y percibir ingresos en la edad avanzada, cuando el mercado de trabajo se vuelve muy poco favorable para los trabajadores de más edad por la disminución de sus capacidades físicas o de adaptarse a nuevos procesos de trabajo. En este sentido se puede interpretar el hecho de que alrededor del 80 por ciento de los emprendedores, sin importar el sexo o su situación en el momento de la encuesta, considera que ser no asalariado es una buena opción de trabajo en la tercera edad, sobre todo porque la gran mayoría de los activos (82.3 por ciento de los hombres y 81.4 por ciento de las mujeres) piensa dejar de trabajar a los 75 años o más. Esta edad aparece como la que simboliza la ruptura entre la vida activa y la jubilación, cualquiera que sea la edad en el momento de la encuesta. Sin embargo, la fracción de los emprendedores que se preparan para cesar en su actividad con ahorros o diversos tipos de inversiones parece pequeña, pues alcanza su valor máximo (apenas un tercio) entre los emprendedores masculinos menores de 40 años.

En resumen, las principales características de la esfera de los micronegocios encuestados en los hogares son las siguientes:

1. La irrupción reciente de las mujeres en las actividades por cuenta propia, que crean ahora más puestos de autoempleo que los hombres.
2. Una precariedad superior de los micronegocios manejados por mujeres debido a su menor experiencia laboral, relativamente bajo nivel de escolaridad y mayores restricciones en el acceso al crédito, a pesar de que se benefician en parte de remesas familiares provenientes de Estados Unidos.
3. La fuerte y progresiva concentración de emprendedores y emprendedoras en el comercio, en detrimento de los servicios y de la industria manufacturera.



4. Una fuerte deficiencia de apoyo gubernamental, que se manifiesta en la falta evidente de promoción pública de los diversos programas de apoyo y fomento a las microempresas, lo cual margina de hecho este sector de actividades aun cuando son importantes los recursos disponibles.
5. La envejecida estructura de emprendedores, que encuentran en las actividades por cuenta propia una forma de conseguir recursos hasta edades avanzadas para reducir su riesgo de empobrecer en la tercera edad, dado que las capacidades de apoyo familiar y el sistema de pensiones se deterioran con el transcurso del tiempo.
6. Actividades orientadas generalmente a la sobrevivencia, con pocas expectativas de expansión por falta de recursos, y particularmente poco acceso al crédito.
7. Flujos de financiamiento nada despreciables que provienen de familiares o amistades que residen en Estados Unidos, quienes a través de préstamos o aportaciones participan en la constitución de los capitales necesarios para la creación de micronegocios.
8. La creación de puestos de trabajo en los micronegocios se produce generalmente por el empleo importante de miembros de la familia, esencialmente esposa e hijos, aunque el empleo de asalariados alcanza más o menos el mismo volumen que la mano de obra familiar y no puede ser considerado como despreciable.





7. El autoempleo: comparación de ciudades

BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CIUDADES ESTUDIADAS

La información que aquí se presenta particulariza algunas de las características de las ciudades en estudio mencionadas en el capítulo 2 de manera comparativa, para dar al lector un contexto mínimo de cada una de ellas. Aunque son diferentes, tienen en común la falta de suficiente empleo formal adecuadamente remunerado, no cuentan con mercados laborales estables y en ellas proliferan el subempleo y el autoempleo.

Jalostotitlán.¹ Se localiza en el noreste de Jalisco (véase el mapa 2.1). En 2005 la ciudad cabecera municipal tenía 21 656 habitantes y el municipio 28 462. De 1995 a 2005 tuvo un crecimiento del 8.23 por ciento; aunque en el mismo lapso disminuyó la población en edad de trabajar y aumentó la infantil y la de la tercera edad. Esto se debe muy probablemente a que es una localidad de alta migración, sobre todo a Estados Unidos; de hecho el Conapo la clasifica como de *muy alta* intensidad migratoria² a ese

¹ Para mayores datos geográficos, sociodemográficos y económicos consúltese el Instituto Nacional de Geografía (INEGI), el Conapo y la página Web del gobierno municipal de Jalostotitlán: http://www.jalostotitlan.gob.mx/site/index.php?option=com_content&task=view&id=17&Itemid=31. Cabe aclarar que en esta sección algunos datos corresponden a los municipios y no sólo a las cabeceras.

² La intensidad migratoria a Estados Unidos es un índice elaborado por el Conapo utilizando datos de la muestra del 10 por





país, por lo que en 2000 alrededor del 15.80 por ciento de los hogares recibían remesas. Gracias a esta tradición migratoria recibe montos considerables de ellas, que influyen en su base económica, de la que son un componente importante. Es interesante señalar que buena parte de los bienes raíces de la ciudad se valoran en dólares. Por otro lado, existen comercios y negocios en los que se venden productos traídos de Estados Unidos por los migrantes o sus familias. También por efecto de las remesas, es importante considerar la actividad de la construcción. Otro componente de la base económica de Jalostotitlán es la fabricación de prendas de vestir, así como de bolsas, zapatos y curtiduría, actividades que se realizan en pequeños talleres que recientemente han experimentado fuerte competencia de los productos importados. La actividad de los sectores servicios y comercio a través del autoempleo es parte de dicha base económica. Además, se puede observar desigualdad social y económica entre quienes tienen recursos gracias a la migración y las remesas y los que no las reciben. De acuerdo con el Conapo su nivel de marginación en 2005 era *bajo*.³ El 58.99 por

ciento de los hogares encuestados en el censo del año 2000, en que se aplicó un cuestionario con diversos temas, entre ellos la migración a Estados Unidos. Se utilizaron variables de esta migración para estimar, con el método estadístico de los componentes principales, un índice de intensidad migratoria a este país. El método, por supuesto, estima el índice a través de las características (es decir, las variables) comparativas de todos los municipios de México. Así, su valor debe interpretarse como comparativo con los demás municipios del país. De esta manera, el Conapo clasifica a los municipios como de *muy alta*, *alta*, *media*, *baja* y *muy baja* intensidad migratoria a Estados Unidos.

³ El índice de marginalidad fue estimado por el Conapo de manera similar al índice de intensidad migratoria a Estados Unidos, pero en este caso utilizó variables relacionadas con la pobreza, características de precariedad de la vivienda, servicios públicos y baja escolaridad. Clasificó este índice en *muy alto*, *alto*, *medio*, *bajo* y *muy bajo*.



ciento de su población ocupada recibe hasta dos salarios mínimos⁴ de ingresos diarios, por encima de la media nacional, que es del 45.30 por ciento.

La Barca. Está situada en el oriente del estado de Jalisco (véase el mapa 2.1). La ciudad cabecera municipal tenía 33 653 habitantes en 2005 y el municipio 59 990. Su crecimiento a partir de 2005 es de 4.63 por ciento y es catalogado por el Conapo con un índice de *muy alta* intensidad migratoria a Estados Unidos. El 23 por ciento de los hogares del municipio recibían remesas en 2000. Su nivel educativo no es muy alto considerando que en 2005 el 33 por ciento de su población no había concluido la instrucción primaria. Según los Censos Económicos 2004 alrededor del 45 por ciento de la población ocupada se encontraba en el comercio y el 35 por ciento en los servicios. Por otro lado, el 45 por ciento de la población ocupada ganaba hasta dos salarios mínimos, la segunda proporción más baja del conjunto de ciudades estudiadas y ligeramente por debajo de la media nacional. Su nivel de marginación, según el Conapo, es *bajo* en comparación con todos los municipios del país. Aunque en la ciudad se percibe una gran actividad comercial y de servicios que experimenta cierto crecimiento, gran parte de ella es en micronegocios de autoempleo. Empero, por su localización, experi-

⁴ El salario mínimo es de 50.96 pesos diarios en 2008, que equivalen a 4.07 dólares estadounidenses al tipo de cambio de 12.50 pesos por dólar, aproximadamente el promedio de 2008. El salario mínimo es la cantidad menor que debe recibir en efectivo el trabajador por los servicios prestados en una jornada de trabajo, debiendo ser suficiente para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia en el orden material, social y cultural, y para proveer la educación obligatoria a los hijos (Comisión Nacional de Salarios Mínimos). En la actualidad (2009) un salario mínimo no es suficiente para la alimentación de una familia de tres miembros. Para sobrevivir se requiere de al menos dos salarios mínimos diarios.



menta una gran competencia regional en estas actividades de ciudades como Zamora y Ocotlán, que por su propia dinámica tienen una influencia regional en el comercio y los servicios más amplia que la de La Barca.

San Miguel el Alto. Se localiza en el norte del estado de Jalisco (véase el mapa 2.1). Esta ciudad tenía 21 080 habitantes en 2005 y el municipio de que es cabecera, 26 971. Más de la mitad de su población es menor de 25 años de edad. Tradicionalmente ha sido una ciudad de emigración, en particular a Estados Unidos, por lo que el Conapo la clasifica como de *alta* intensidad migratoria. En 2000 el 16.24 por ciento de los hogares tenía migrantes en Estados Unidos y el 28.32 por ciento de su población ocupada era considerada como autoempleada. Su base económica se sustenta de manera importante en la industria manufacturera en pequeños talleres y en la construcción. Debido a la migración, las remesas y el autoempleo, las condiciones socioeconómicas de la población son comparativamente aceptables, por lo que el índice de marginación estimado por el Conapo es *bajo*. La población ocupada que gana hasta dos salarios mínimos es el 46 por ciento, proporción apenas por encima de la media nacional, que es del 45.30 por ciento. En 2005 el 36 por ciento de su población no contaba con instrucción primaria concluida y poco más del 10 por ciento era analfabeta.

Salvatierra. Se localiza en el sur del estado de Guanajuato (véase el mapa 2.1). Su población es de 36 306 habitantes, y de 92 411 la del municipio del que es cabecera, considerado de *baja* marginación por el Conapo. En su actividad económica predominan el comercio y los servicios, y son de poca importancia la industria y la construcción. Al visitar la ciudad se puede observar una cantidad considerable de empresas dedicadas al comercio, pero también, como la mayoría de ciudades de su tipo, tiene una periferia agropecuaria. Su cercanía con la carretera federal México-Guadalajara favorece su actividad económica, comercial y turística. En 2000 poco más del 23 por ciento de la población se consideraba autoempleada y en 2005 casi el 50 por





ciento de la ocupada obtenía hasta dos salarios mínimos, más que la media nacional. El Conapo clasifica a este municipio como de *alto* índice de intensidad migratoria a Estados Unidos y el 15 por ciento de los hogares recibían remesas. La población de la ciudad en 2005 contaba con 7.71⁵ años de escolaridad, ligeramente superior a la media del estado de Guanajuato.

San Felipe.⁶ Se localiza en el norte del estado de Guanajuato (véase el mapa 2.1). Su población en 2005 era de 24 621 y la de su municipio de 95 896 habitantes, con una tasa de crecimiento casi nula, lo que se explica por su *alto* índice de intensidad migratoria a Estados Unidos. Tal vez por esto mismo el 60 por ciento de su población tiene menos de 25 años de edad. La principal actividad del municipio es el comercio. Presenta el segundo mayor porcentaje (63.64) de población ocupada del conjunto de ciudades encuestadas que gana hasta dos salarios mínimos, muy por encima de la media nacional. También cuenta con el mayor porcentaje de población analfabeta del conjunto de ellas y es el segundo en instrucción primaria incompleta (17.09 y 41.91 por ciento respectivamente). El Conapo clasifica al municipio como de *alta* marginación y con un índice *alto* de intensidad migratoria a Estados Unidos, por lo que el 15.80 por ciento de su población recibía remesas.

Maravatío. Se localiza en el noreste del estado de Michoacán de Ocampo (véase el mapa 2.1), cerca de la autopista México-Guadalajara. Su población en 2005 era de 32 146 y la de su municipio de 70 170 personas. El Conapo lo clasifica como de intensidad migratoria *media*, y también es *medio* su nivel de marginación. En cuanto a migración, es el único con esta clasi-

⁵ Información de ubicación geográfica y extensión territorial obtenida de <http://www.e-local.gob.mx>.

⁶ Para mayor información geográfica, sociodemográfica y económica, consúltense el Instituto Nacional de Geografía (INEGI), el Conapo y la página Web del gobierno municipal de San Felipe: <http://sanfelipe.guanajuato.gob.mx/sanfelipe/marcos.html>.



ficación del conjunto de los estudiados. Casi el 40 por ciento de su población no había concluido la instrucción primaria. Su economía gira alrededor del comercio y la confección de prendas de vestir, principalmente. El 68.37 por ciento de la población ocupada ganaba hasta dos salarios mínimos en 2005 (media nacional 45.30 por ciento), lo que hace de este municipio el de mayor porcentaje a este respecto en el conjunto de ciudades.

Puruándiro. Se encuentra en el norte del estado de Michoacán de Ocampo (véase el mapa 2.1). Su población en 2005 era de 29 144 y la de su municipio de 64 590 personas; el 49.94 por ciento de ellas tenía hasta 19 años de edad. El Conapo clasifica a este municipio con un índice de intensidad migratoria *muy alto*. Es cabecera del segundo municipio con mayor recepción de remesas en 2000 de los estudiados, el 20.31 por ciento de los hogares las recibían. El 43.68 por ciento de la población no había concluido su instrucción primaria, por lo que es el municipio del conjunto con más alto porcentaje al respecto. Presenta un grado de marginación *medio* según el Conapo. En cuanto a su economía, el empleo se concentra en el comercio, la venta al detalle y los servicios. El 63.90 por ciento de la población ocupada obtiene hasta dos salarios mínimos de ingresos, por encima de la media nacional, que es de 45.30 por ciento. Se considera que la ciudad tiene potencial turístico por su arquitectura tradicional mexicana, pero no ha sido aprovechado lo suficiente.

*Rincón de Romos.*⁷ Está situada en el norte del estado de Aguascalientes (véase el mapa 2.1), cerca de la ciudad de Aguascalientes. En 2005 su población era de 25 815 y la del municipio de 45 471 habitantes, a partir de 1995 éste ha tenido una tasa de crecimiento promedio anual de 4.09 por ciento y el 56.90 por ciento de la población tenía menos de 25 años. Su intensidad migratoria a Estados Unidos es *alta*; sin embargo, es el

⁷ Los datos geográficos, sociodemográficos y económicos fueron tomados del INEGI, el Conapo y la página Web del gobierno municipal de Rincón de Romos: <http://www.rinconderomos.gob.mx/>.



municipio del grupo de estudio con menor proporción de hogares que reciben remesas. Su índice de marginación es *bajo*. La población ocupada que gana menos de dos salarios mínimos es una de las menores del conjunto de ciudades estudiadas (51.2 por ciento). En general, es la que cuenta con los mejores indicadores de cobertura de servicios públicos y la que tiene el menor porcentaje de población sin instrucción primaria. Rincón de Romos es el municipio con la menor concentración de autoempleados. La ciudad cabecera municipal se especializa en la industria manufacturera y de la construcción, así como en los servicios.

Armería. Se encuentra en el estado de Colima (véase el mapa 2.1). Esta ciudad, cercana al puerto de Manzanillo, tiene 14 091 habitantes y su municipio 24 939. Este último tiene una población en decrecimiento, pues en 1995 contaba con alrededor de 28 000 habitantes. El Conapo lo clasifica como de *alto* índice de intensidad migratoria a Estados Unidos. En 2000 el 19.24 por ciento de su población ocupada era autoempleada y presentaba un índice de marginación *bajo*. La base económica de esta ciudad se sustenta en el comercio y los servicios, impulsados principalmente por la agricultura. La ciudad se localiza a un costado de la autopista Guadalajara-Manzanillo, lo que ha beneficiado a su sector comercio. Un buen número de sus familias dependen de la producción de coco y limón. En general, se puede decir que existe inestabilidad en los empleos disponibles, por lo que la migración a Estados Unidos se ha convertido en válvula de escape al desempleo y la falta de oportunidades de obtener ingresos. Del total de su población ocupada en 2005 el 67.58 por ciento recibía hasta dos salarios mínimos de ingresos diarios, por encima de la media nacional (45.30 por ciento).

Ixtlán del Río. Se localiza en el suroeste del estado de Nayarit (véase el mapa 2.1). Tenía en 2005 una población de 21 915 personas, mientras que su municipio contaba con 25 713. Tuvo un decremento poblacional promedio anual de 0.32 por ciento. Casi el 50 por ciento de su población es menor de 25 años. Tiene





un índice de intensidad migratoria clasificado por el Conapo como *medio* y el 13.4 por ciento de los hogares recibían remesas en 2000. El índice de marginación de su población es *muy bajo*, es el único municipio del grupo de estudio con tal categoría; de acuerdo con este indicador la población de Ixtlán del Río tendría las mejores condiciones socioeconómicas del conjunto de ciudades estudiadas. En cuanto a su intensidad migratoria, se ubica en el nivel *medio*, con apenas el 13.4 por ciento de sus hogares como receptores de remesas en 2000. Es el municipio con la menor proporción de analfabetos y de población residente en comunidades rurales. Esta ciudad se encuentra a un costado de la autopista Guadalajara-Tepic y es atravesada por la carretera libre a la misma ciudad, lo que propicia el desarrollo de las actividades comerciales y de servicios. El 58.44 por ciento de su población ocupada recibía hasta dos salarios mínimos, porcentaje mayor que la media nacional (45.30 por ciento).

Jalpa.⁸ Esta ciudad se localiza en el sur del estado de Zacatecas (véase el mapa 2.1). En 2005 su población era de 14 016 habitantes y el municipio tenía 22 909, de 1995 a 2005 tuvo un decrecimiento promedio anual de 0.81 por ciento. El 50.72 por ciento de su población es menor de 25 años. Según el Conapo, Jalpa tiene un índice de intensidad migratoria clasificado como *alto* y un grado de marginación *bajo*. El empleo se concentra en los sectores comercio y servicios, especialmente al menudeo. El 61.25 por ciento de su población ocupada recibía hasta dos salarios mínimos, muy por arriba de la media nacional (45.30 por ciento). Se localiza a un costado de la carretera Guadalajara-Salttillo, lo cual propicia el comercio y los servicios. En la época colonial y de la independencia de México Jalpa fue un centro minero del que se extraía plata, oro y estaño. Hoy en día casi ha

⁸ Para mayor información geográfica, sociodemográfica y económica consúltense el Instituto Nacional de Geografía (INEGI), el Conapo y la página Web del gobierno de Zacatecas: <http://www.zacatecas.gob.mx/>.



desaparecido esta actividad, que ha sido sustituida por otras como la extracción de tierra para barro.

Ojocaliente. Esta ciudad se localiza en el centro del estado de Zacatecas (véase el mapa 2.1). Su población en 2005 era de 18 940 y el municipio de su nombre contaba con 37 545 habitantes, de los cuales el 56.20 por ciento tenía menos de 25 años de edad. De 1995 a 2005 su población creció a una tasa promedio anual de 0.75 por ciento. El Conapo clasifica al municipio como de *muy alto* grado de intensidad migratoria a Estados Unidos. Forma parte de la gran cantidad de municipios con tradición migratoria del occidente de México; el 12 por ciento de sus hogares recibían remesas en 2000. Su índice de marginación es *muy alto*. Como en las demás ciudades estudiadas, su empleo se concentra en el comercio al por menor y los servicios, seguido en su caso por la industria manufacturera artesanal. El 64.41 por ciento de la población ocupada de esta ciudad recibía hasta dos salarios mínimos, también bastante por arriba de la media nacional. La vocación del municipio durante muchos años fue la minería. En la década de los setenta del siglo pasado surgió la actividad vitivinícola en la región, que parecía promisoría para su desarrollo, pero no prosperó. Otra actividad importante es la cosecha y venta de tuna, de la cual una parte pequeña se exporta a Estados Unidos. Se ubica sobre la carretera México-Ciudad Juárez, de tráfico abundante, lo que propicia las actividades de los sectores comercio y servicios.

CARACTERÍSTICAS Y PROCESO DE AUTOEMPLEO EN LAS CIUDADES ENCUESTADAS

Recordemos que la población encuestada corresponde a la de aquellos hogares donde había al menos un autoempleado o ex autoempleado entre sus miembros presentes o que residían en otro lugar del país o en Estados Unidos. Dado el tamaño de esta población y del número de hogares, en términos generales, la encuesta se aplicó a un alto porcentaje de la población total y de la autoempleada. De sus resultados es posible inferir las caracte-



terísticas y el proceso de autoempleo en cada una de las ciudades encuestadas.

Es importante resaltar que estas ciudades pequeñas presentan altos porcentajes de autoempleo —conformado por trabajadores por cuenta propia más patrones— en comparación con los de grandes ciudades como la zona metropolitana de Guadalajara, que presenta un autoempleo considerable a pesar de que en su área urbana predominan la micro y pequeña empresa (Arias, 1985).

En un primer momento, en el cuadro 7.1⁹ destaca la diferencia entre las ciudades de La Barca y Rincón de Romos; la primera tiene muy alta intensidad migratoria a Estados Unidos y la segunda solamente alta, ambas presentan un bajo grado de marginación. La Barca se especializa en el sector servicios, Rincón de Romos en la industria manufacturera y la construcción, tal vez por su cercanía con la ciudad de Aguascalientes. Podríamos decir que la base económica de esta ciudad es menos proclive al autoempleo que la de La Barca, que compite con Ocotlán y Zamora (ciudades más grandes y diversificadas económicamente), otros centros de servicios de la misma microrregión; de ahí que atienda un área muy limitada y su oferta de servicios en micronegocios se desarrolle con mayores dificultades. Su base económica se complementa con lo que producen las actividades agropecuarias y con las remesas que recibe de Estados Unidos, ya que cuenta con una centenaria tradición migratoria a este país. El porcentaje de mujeres autoempleadas en todas las localidades es considerable (40.49 por ciento), pero sobre todo en La Barca y San Felipe, que presentan una mayor proporción de mujeres autoempleadas respecto a la de los hombres, tal vez porque su estructura económica es más o menos similar, pues ambas se especializan en el comercio y los servicios. Es interesante

⁹ Advertimos al lector que las cifras que se analizan en este capítulo difieren de las utilizadas en el capítulo 2 porque los datos recabados por la encuesta fueron agrupados de manera distinta.

Cuadro 7.1
Población encuestada de 12 años y más y autoempleados por ciudad, 2006 (porcentajes)

Ciudad	Total	Autoempleados	Autoempleados hombres y mujeres	Mujeres autoempleadas
La Barca	6 083	1 460	24.00	51.99
Jalostotitlán	3 899	731	18.75	27.77
San Miguel el Alto	5 299	1 036	19.55	34.65
San Felipe	4 594	931	20.27	51.77
Salvatierra	2 284	482	21.10	38.80
Puruándiro	2 223	422	18.98	34.83
Maravatío	2 200	444	20.18	40.09
Ixtlán del Río	2 258	456	20.19	37.50
Jalpa	2 187	433	19.80	34.18
Ojocaliente	2 483	479	19.29	33.19
Rincón de Romos	3 125	581	18.59	40.45
Armería	1 678	357	21.28	37.82
Total	38 313	7 812	20.39	40.49

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

observar que Jalostotitlán y San Miguel el Alto presentan bajos porcentajes de mujeres autoempleadas, tal vez porque se trata de sociedades tradicionales y conservadoras, donde ellas se han incorporado en menor medida a las actividades económicas.

Si se considera la población encuestada total por ciudades y se calcula la parte proporcional de autoempleados y ex autoempleados, las que presentan mayor concentración de autoempleados son La Barca, Maravatío, Salvatierra y Armería, que se encuentran por encima del total del conjunto de ciudades, que es de 18.48 por ciento. En el caso de Armería, aun cuando fue donde se aplicó la menor proporción de cuestionarios, está por encima de la proporción de autoempleados del conjunto de ciudades (véase el cuadro 7.2). Por otro lado, la proporción de ex autoempleados en todas las ciudades es relativamente baja; de éstas la que menor proporción presenta es Maravatío, mientras que en Ixtlán del Río, Armería y San Felipe es mayor. La participación de ex autoempleados es de apenas el 1.91 por ciento del total de los encuestados.

En el cuadro 7.3 vemos que la proporción de autoempleados hombres es mayor en todos los casos que la de las mujeres;



Cuadro 7.2
Porcentaje de población autoempleada y ex autoempleada

Ciudad	Autoempleados	Ex autoempleados	Total de encuestados ¹
La Barca	22.52	1.48	6 083
Jalostotitlán	16.65	2.10	3 899
San Miguel el Alto	18.29	1.26	5 299
San Felipe	17.70	2.57	4 594
Salvatierra	19.35	1.75	2 284
Puruándiro	17.63	1.35	2 223
Maravatio	19.41	0.77	2 200
Ixtlán del Río	16.87	3.32	2 258
Jalpa	17.19	2.61	2 187
Ojocaliente	17.56	1.73	2 483
Rincón de Romos	16.48	2.11	3 125
Armería	18.59	2.68	1 678
Total	18.48	1.91	38 313
Encuestados	7 082	730	

¹ Número total de encuestados = 100 por ciento.
Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

las excepciones son La Barca y San Felipe, que presentan cifras más equilibradas; en cambio, en Jalostotitlán, Jalpa y San Miguel el Alto el número de hombres es muy superior al de mujeres. Es interesante señalar que estas tres ciudades se han caracterizado históricamente como sociedades tradicionales y son menos las mujeres que se incorporan a los mercados de trabajo en comparación con las otras. Las demás ciudades presentan una proporción mayor de autoempleados que de autoempleadas.

En San Felipe el alto porcentaje de mujeres autoempleadas quizá se deba a su nivel de marginación, su alta intensidad migratoria a Estados Unidos y la especialización que tiene en el comercio; podríamos suponer que se trata de una sociedad menos tradicional que la de los tres casos anteriores y que las mujeres quizá se incorporan al autoempleo para complementar el ingreso familiar. Ixtlán del Río destaca por tener el más alto porcentaje de ex autoempleados, debido tal vez a tres grandes obras de infraestructura construidas en la región en los últimos diez años; se han hecho dos grandes presas hidroeléctricas y una

Cuadro 7.3
Autoempleados y ex autoempleados según sexo (porcentajes)

Ciudad	Autoempleados ¹		Ex autoempleados ¹		Población encuestada	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
La Barca	22.85	22.21	0.92	1.98	2 945	3 138
Jalostotitlán	24.73	8.63	2.37	1.74	1 941	1 958
San Miguel el Alto	24.14	12.52	1.44	0.94	2 631	2 668
San Felipe	18.30	17.12	1.79	3.21	2 229	2 365
Salvatierra	24.28	14.64	2.15	1.37	1 116	1 168
Puruándiro	24.31	11.62	1.80	0.94	1 053	1 170
Maravatio	24.76	14.49	0.47	1.05	1 054	1 146
Ixtlán del Río	21.63	12.12	3.63	3.01	1 128	1 130
Jalpa	24.13	10.90	3.27	2.01	1 040	1 147
Ojocaliente	23.82	11.41	2.20	1.28	1 230	1 253
Rincón de Romos	20.98	12.24	1.85	2.36	1 516	1 609
Armería	24.28	13.00	2.40	2.96	832	846
Total	22.93	14.24	1.86	1.90	18 715	19 598
Total autoempleados y ex autoempleados	4 292	2 790	349	372		

¹ Respecto de la población encuestada para cada sexo.
Fuente: Encuesta DER-INSEPR/ID 2006.



más está en construcción. Suponemos que muchos se emplearon en estas empresas con salarios reales seguramente más altos que los que obtenían en el autoempleo.

En el cuadro 7.4 se observa la situación laboral de autoempleados y ex autoempleados. En él se ve claramente que en su mayoría fueron asalariados, en segundo lugar desempleados, en tercero estudiantes y una proporción poco significativa eran enfermos o incapacitados o tenían alguna otra ocupación. Aunque se cree que el desempleo es la principal situación laboral previa al autoempleo, las proporciones anteriores demuestran que la mayoría de las personas tenían un trabajo antes de trabajar de manera independiente. Si bien es cierto que el desempleo es un factor importante para decidir autoemplearse, el hecho de que las personas hayan tenido un trabajo antes hace pensar que no era suficientemente remunerado o no tenían las condiciones necesarias para seguir trabajando como asalariados. En el caso de quienes estudiaban antes del autoempleo, las razones para decidir trabajar de esta forma son la falta de oportunidades de incorporarse al mercado laboral o el abandono de los estudios, como afirmaron algunos encuestados. En la ciudad de La Barca destacan las proporciones de desempleados y estudiantes. San Felipe ocupa el segundo lugar en desempleados. Jalostotitlán y Ojocaliente se distinguen por su porcentaje de ex trabajadores asalariados. Podríamos asumir que, en general, existe en estas ciudades un alto desempleo y una población importante de empleados con bajos salarios que buscan mejorar sus condiciones de ingreso o sobrevivir con el autoempleo. No descartamos que haya casos de emprendurismo exitoso, es decir, de creación de negocios formales en los que se aprovechen las oportunidades mediante alguna innovación. En el cuadro es evidente también que en este tipo de ciudades existe un proceso tal vez generalizado de desalarización.

La mayoría de las personas que cuentan con un negocio fueron asalariadas, es decir, trabajaban para alguien más, como se observa en el cuadro 7.5. Un rasgo importante que no se puede dejar de lado es que el autoempleo fue también una fuente de



Cuadro 7.4
Situación laboral previa de autoempleados y ex autoempleados (porcentajes)

Ciudad	Estudiante	Enfermo incapacitado	Desempleado	Asalariado	Otras actividades	Total	Número de autoempleados
La Barca	17.10	0.76	39.03	43.10	0	100	1 450
Jalostotitlán	16.51	0.83	17.88	64.65	0.14	100	727
San Miguel el Alto	12.68	1.17	22.24	60.88	3.02	100	1 025
San Felipe	9.83	1.30	34.34	52.81	1.73	100	926
Salvatierra	10.37	0.21	27.39	60.79	1.24	100	482
Puruándiro	10.90	0.47	27.49	60.90	0.24	100	422
Maravatio	10.36	0.23	25.90	63.51	0	100	444
Ixtlán del Río	9.43	0.22	23.03	63.16	4.17	100	456
Jalpa	10.39	0	23.09	63.74	2.77	100	433
Ojocaliente	9.81	0.21	23.59	65.55	0.84	100	479
Rincón de Romos	10.67	0	24.61	62.82	1.89	100	581
Armería	10.08	0.28	23.81	63.87	1.96	100	357
Total	12.39	0.62	27.64	57.97	1.39	100	7 782
Número de autoempleados	964	48	2 151	4 511	108	7 782 ¹	

¹ 30 casos perdidos.
Fuente: Encuesta DER-INESER/RO 2006.



ingreso usual para poco más del 20 por ciento de las personas detectadas por la encuesta. Podemos suponer que su motivo para cambiar de negocio posiblemente fue la quiebra o la búsqueda de mayores ganancias mediante el cambio de giro en sus actividades, el cambio de residencia o para seguir trabajando de manera independiente en una nueva ubicación. También vemos que hubo una gran influencia de los negocios familiares en el trabajo anterior al autoempleo, es decir, tuvieron un tipo de «incubación» dentro de la familia. El término «sin remuneración» no significa que no reciban ningún tipo de ingreso, sino que no tienen un salario fijo. Destaca San Felipe por el porcentaje de patrones como ocupación previa, tal vez por su tradición de micronegocios en los sectores comercio y servicios. La Barca sobresale en trabajadores por cuenta propia en la actividad previa; de manera similar, podemos decir que se trata de una tradición de autoempleo en el que predominan el comercio y los servicios. Hay una diferencia, tal vez de carácter cultural, entre los trabajadores familiares sin remuneración de La Barca y los de Salvatierra. Las ciudades son bastante heterogéneas en cuanto a trabajadores familiares con y sin remuneración, lo que podría obedecer a causas culturales, sin desconocer la migración a Estados Unidos, la falta de oportunidades, la deserción escolar, etcétera.

Durante la aplicación de los cuestionarios se observó que la mayoría de los autoempleados eran casados, estado civil que da pie a la pregunta de si la decisión de trabajar de esta forma fue tomada en acuerdo familiar o de manera individual. Tal variable fue considerada en la encuesta con los resultados que aparecen en el cuadro 7.6. En él se observa claramente que volverse autoempleado fue una decisión más individual que por consenso familiar, excepto en el caso de San Felipe, donde esto último fue más común. Ello se debe a que generalmente se autoemplean los jefes de familia,¹⁰ quienes por lo regular hacen

¹⁰ En este trabajo el concepto de «jefe de familia» no distingue género, es decir, puede ser un hombre o una mujer.

Cuadro 7.5
Posición en el trabajo anterior a la creación del negocio (porcentajes)

Ciudad	Patrón	Trabajador por cuenta propia	Asalariado	Trabajador familiar sin remuneración	Trabajador familiar con remuneración	Otros	Total	Número de casos ¹
La Barca	3.55	26.00	63.00	3.06	4.19	0.32	100	620
Jalostotitlán	3.40	18.72	65.74	5.53	6.38	0.21	100	470
San Miguel el Alto	4.35	13.53	60.06	11.59	10.31	0.16	100	621
San Felipe	7.82	15.64	60.08	11.73	3.09	1.65	100	486
Salvatierra	2.39	12.63	63.48	15.02	6.48	0	100	293
Puruándiro	1.95	15.56	63.04	8.56	10.51	0.39	100	257
Maravatio	2.13	18.79	58.16	9.57	10.99	0.35	100	282
Ixtlán del Río	0.35	17.36	63.89	6.94	11.11	0.35	100	288
Jalpa	3.62	11.96	59.78	9.42	14.86	0.36	100	276
Ojocaliente	1.91	17.20	63.69	7.96	9.24	0	100	314
Rincón de Romos	1.64	11.78	66.85	9.32	9.86	0.54	100	365
Armería	1.32	20.61	60.96	6.14	10.96	0	100	228
Total	3.27	17.22	62.20	8.58	8.33	0.40	100	4 500
Número de casos	147	775	2 799	386	375	18	4 500	

¹ Se refiere a los autoempleados que tienen un negocio establecido.
Fuente: Encuesta DER-Ineser/Ido 2006.



Cuadro 7.6
Tipo de decisión tomada para la creación de un negocio
o trabajar por cuenta propia (porcentajes)

Ciudad	Individual	Familiar	No sabe	Total	Número de casos
La Barca	67.17	32.55	0.27	100	1 456
Jalostotitlán	54.40	44.51	1.10	100	728
San Miguel el Alto	61.25	38.46	0.29	100	1 027
San Felipe	44.46	53.71	1.83	100	929
Salvatierra	63.49	35.48	1.04	100	482
Puruándiro	60.19	39.81	0	100	422
Maravatio	63.74	35.81	0.45	100	444
Ixtlán del Río	61.76	38.02	0.22	100	455
Jalpa	64.67	35.10	0.23	100	433
Ojocaliente	60.33	39.46	0.21	100	479
Rincón de Romos	57.66	40.79	1.55	100	581
Armería	63.31	35.57	1.12	100	357
Total	59.93	39.37	0.71	100	7 793
Número de casos	4 670	3 068	55	7 793 ¹	

¹19 casos perdidos.

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

el mayor aporte al hogar. De esta forma, si ven la oportunidad de incrementar sus ingresos por medio del trabajo independiente, lo hacen por el bienestar de sus dependientes económicos, prescindiendo en la mayoría de los casos de la opinión de sus familiares.

En el cuadro 7.7 se puede observar que el principal motivo para autoemplearse fue sobrevivir en el 30.3 por ciento de los casos, aspecto en el que resaltan Salvatierra, San Miguel el Alto y Maravatio. El segundo motivo más importante es incrementar los ingresos, con el 21.7 por ciento para el conjunto de ciudades, entre las que sobresalen Jalpa y Rincón de Romos. La tercera motivación en importancia es el desempleo. Un hallazgo importante es que los autoempleados que abrieron un negocio por tener dólares de remesas procedentes de Estados Unidos son una proporción muy poco significativa si se considera que la captación de ellas es alta en México y se trata de ciudades con tradición migratoria.

Cuadro 7.7
Motivo principal por el que creó un negocio o decidió trabajar por cuenta propia (porcentajes)

Ciudad	Desempleo	Opción para sobrevivir	Incrementar ingresos	Probar que podía tener un negocio propio	Siempre le ha gustado el negocio propio	Tenía dólares de EU	Se le presentó la oportunidad	Otros	Total	Número de casos
La Barca	25.84	33.29	18.19	8.34	8.06	0.34	5.10	0.84	100	1 451
Jaliscoatlán	18.04	28.79	18.73	11.02	10.47	2.20	9.09	1.66	100	726
San Miguel el Alto	21.3	35.32	17.91	9.98	7.05	0.98	6.95	0.48	100	1 022
San Felipe	27.53	27.31	21.00	7.73	7.73	1.74	5.22	1.74	100	919
Salvatierra	15.77	35.48	23.86	4.15	8.09	0.41	4.15	8.09	100	482
Puruándiro	16.11	29.86	18.96	8.06	11.61	0.71	5.92	8.77	100	422
Maravatio	14.64	34.46	23.65	5.63	9.23	0.90	4.95	6.54	100	444
Ixtlán del Río	12.72	26.54	24.56	6.14	15.57	0.22	7.89	6.36	100	456
Jalpa	12.70	22.63	30.25	5.77	13.86	1.62	6.24	6.93	100	433
Ojocaliente	18.16	27.14	24.84	6.89	11.90	0.63	3.76	6.68	100	479
Rincón de Romos	11.88	28.40	30.12	6.37	11.70	0.52	4.30	6.71	100	581
Armería	10.08	24.37	21.01	8.12	14.29	1.96	8.40	11.77	100	357
Total	19.18	30.30	21.72	7.78	9.93	0.99	5.94	4.16	100	7 772
Número de casos	1 491	2 355	1 688	605	772	77	462	322	7 772	

¹ 40 casos perdidos.
Fuente: Encuesta DER-Ineser/Ido 2006.



La precariedad de los empleos existentes en este tipo de ciudades y los sueldos han desalentado el trabajo asalariado, por lo que éste sale perdiendo en un análisis individual o familiar costo-beneficio al decidir entre las alternativas para obtener ingresos.

En el cuadro 7.8 se observa el claro predominio del autoempleo en los sectores comercio y servicios. Como dijeron algunos encuestados, para empezar a vender un producto no se necesita hacer una inversión fuerte, es posible iniciar vendiendo artículos propios usados y es una actividad que no requiere gran experiencia laboral; lo mismo puede afirmarse de muchos servicios de baja productividad como taquerías, fondas, servicios domiciliarios, etcétera. Al comercio se dedica un alto porcentaje de los autoempleados de San Felipe y La Barca, mientras que Armería presenta la proporción más baja de ellos, debido tal vez a la competencia comercial con la vecina ciudad de Tecomán, localizada a pocos kilómetros y con un sector comercial más desarrollado; es decir, el área tributaria de Armería para la prestación de servicios comerciales es muy reducida. Lo mismo se puede afirmar de otras ciudades estudiadas en este trabajo. Aun cuando en algunas localidades la actividad agropecuaria es importante, en el promedio general se observa que no es una rama que atraiga fuertemente a los autoempleados. Al aplicar la encuesta se pudo constatar que un gran número de personas se dedican a esta actividad más por tradición familiar que por gusto propio, sobre todo en la agricultura. Jalostotitlán, Armería y San Miguel el Alto destacan en este sector. Finalmente, en el cuadro se puede observar que las actividades menos tomadas en cuenta son la construcción y la industria. San Miguel el Alto sobresale por su industria de la confección domiciliaria y maquiladora, así como por el trabajo en cantera. Aparte de las pocas oportunidades que pueden existir para el emprendimiento en la industria manufacturera, normalmente ésta requiere una alta inversión inicial y especialización que puede tomar años, razones suficientes para que esta actividad sea importante en el emprendurismo.



Cuadro 7.8
Rama de actividad de los autoempleados

Ciudad	Agropecuaria	Industria	Construcción	Comercio	Servicios	Otros	Total	Número de casos
La Barca	3.24	1.31	3.65	68.87	22.18	0.76	100	1 452
Jalostotitlán	20.22	7.43	5.50	45.39	20.08	1.38	100	727
San Miguel el Alto	15.10	10.84	6.20	48.50	18.20	1.16	100	1 033
San Felipe	2.27	4.00	4.43	73.19	14.49	1.62	100	925
Salvatierra	6.02	6.85	3.53	60.17	20.33	3.11	100	482
Puruandiro	9.72	6.87	7.35	49.76	24.41	1.90	100	422
Maravatio	3.15	9.23	4.28	59.91	17.57	5.86	100	444
Ixtlán del Río	13.16	5.70	8.99	43.42	24.78	3.95	100	456
Jalpa	9.47	6.24	6.70	48.73	25.17	3.70	100	433
Ojocaliente	6.89	6.68	3.76	49.69	28.39	4.59	100	479
Rincón de Romos	8.95	6.71	4.99	55.25	18.76	5.34	100	581
Armería	17.37	7.00	5.32	41.18	19.33	9.80	100	357
Total	9.02	6.08	5.15	56.33	20.60	2.81	100	7 791
Número de casos	703	474	401	4 389	1 605	219	7 791 ¹	

¹ 21 casos perdidos.
Fuente: Encuesta DER-Ineser/Ino 2006.



Cuadro 7.9
 Porcentaje de autoempleados que tuvieron adiestramiento (asesoramiento,
 práctica, etcétera) antes de iniciar un negocio

Ciudad	Sí	No	No sabe	Total	Número de casos
La Barca	30.84	69.02	0.14	100	1 443
Jalostotitlán	26.04	73.82	0.14	100	722
San Miguel el Alto	31.57	68.33	0.10	100	1 023
San Felipe	22.91	75.22	1.87	100	908
Salvatierra	30.08	69.92	0	100	482
Puruándiro	42.89	57.11	0	100	422
Maravatio	32.88	66.89	0.23	100	444
Ixtlán del Río	32.89	67.11	0	100	456
Jalpa	33.72	66.28	0	100	433
Ojocaliente	34.86	64.93	0.21	100	479
Rincón de Romos	28.74	71.26	0	100	581
Armería	40.90	59.10	0	100	357
Total	31.12	68.58	0.30	100	7 750
Número de casos	2 412	5 315	23	7 750 ¹	

¹ 62 casos perdidos.
 Fuente: Encuesta DER-Ineser/ID 2006.

Alrededor de una tercera parte de los autoempleados tuvieron cierto adiestramiento, capacitación o asesoría previa a la apertura de sus negocios, como se observa en el cuadro 7.9. En este aspecto sobresalen Puruándiro y Armería con arriba del 40 por ciento, posiblemente gracias al entorno institucional de apoyo educativo o a programas gubernamentales de asesoría. El hecho de que la mayoría de los autoempleados no reciban este tipo de apoyo podría deberse a que no lo necesitan porque el tipo de autoempleo es de muy baja productividad. Este adiestramiento pudieron haberlo recibido de algún familiar, amigo o empresa.

De aproximadamente un tercio de los autoempleados de las localidades en estudio que recibieron algún tipo de adiestramiento, asesoría, capacitación, de acuerdo con el cuadro 7.10, la mayoría adquirieron estas habilidades en trabajos anteriores, aspecto en el que sobresalen La Barca, Armería y San Miguel el Alto, suponemos que debido a la tradición comercial y de servicios en pequeña escala. Una pequeña parte obtuvo la experien-

Cuadro 7.10
 Tipo de adiestramiento previo a iniciar un negocio o trabajo por cuenta propia
 (porcentajes)

Ciudad	En el trabajo, tuve prácticas	Por mis estudios	Curso de capacitación	Otros	No sabe	Total	Número de casos
La Barca	77.50	2.95	3.18	16.36	0	100	440
Jalostotitlán	56.22	27.03	11.35	4.32	1.08	100	185
San Miguel el Alto	71.20	16.46	1.90	10.13	0.32	100	316
San Felipe	40.58	9.18	1.45	48.79	0	100	207
Salvatierra	64.83	26.21	6.90	2.07	0	100	145
Puruándiro	66.11	13.33	10.00	10.00	0.56	100	180
Maravatío	59.59	19.18	12.33	8.22	0.68	100	146
Ixtlán del Río	61.33	10.00	11.33	17.33	0	100	150
Jalpa	67.81	20.55	5.48	6.16	0	100	146
Ojocaliente	65.27	13.77	5.39	15.57	0	100	167
Rincón de Romos	66.47	8.38	10.18	13.77	1.20	100	167
Armería	74.66	12.33	4.11	8.90	0	100	146
Total	65.72	13.53	6.14	14.32	0.29	100	2 395
Número de casos	1 574	324	147	343	7	2 395	

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

cia necesaria mediante sus estudios, generalmente médicos,¹¹ arquitectos, juristas y otros preparados en aquellos oficios que requieren alguna especialización como electricistas y técnicos en electrónica. Esta última observación vale para todas las ciudades estudiadas. Sólo una pequeña proporción de los encuestados tomó un curso de capacitación, generalmente en alguna escuela de la localidad y pagando el costo total del mismo, como lo mencionaron generalmente. Por último, de acuerdo con las observaciones de los encuestadores, algunos encuestados dijeron haber adquirido la práctica necesaria en forma diferente de las mencionadas, y otros que habían aprendido sólo con mirar y llevaron sus observaciones a la práctica una vez iniciado el negocio. Un hallazgo de este trabajo es la casi nula presencia de

¹¹ Con el término *médico* nos referimos no sólo a los médicos generales, sino también a oculistas, dentistas y demás profesionistas relacionados con los estudios de medicina.

Cuadro 7.11
Persona o institución que proporcionó adiestramiento (asesoría, capacitación, etcétera) previa al inicio de un negocio propio (porcentajes)

Ciudad	Patrones	Instructores	Instituciones	Familiares	Amigos	Otros	No sabe	Total	Número de casos
La Barca	4.55	19.32	7.27	37.27	12.73	18.86	0	100	440
Jalostotlán	16.39	26.23	4.92	38.80	2.19	9.29	2.19	100	183
San Miguel el Alto	11.91	10.34	8.78	51.72	8.78	7.84	0.63	100	319
San Felipe	13.11	12.14	5.83	39.32	6.80	22.82	0	100	206
Salvatierra	13.79	8.28	22.76	40.69	8.97	4.14	1.38	100	145
Puruándiro	13.89	0.56	25.56	47.22	5.56	7.22	0	100	180
Maravatio	11.64	17.81	13.70	47.26	4.11	4.79	0.68	100	146
Ixtlán del Río	15.33	14.67	5.33	55.33	6.00	3.33	0	100	150
Jalpa	13.70	22.60	7.53	43.84	10.27	2.05	0	100	146
Ojocaliente	16.17	11.38	7.78	55.69	7.19	1.80	0	100	167
Rincón de Romos	20.36	6.59	7.19	52.69	7.78	4.79	0.60	100	167
Armería	10.96	2.74	13.01	52.74	11.64	8.22	0.68	100	146
Total	12.40	13.32	10.15	45.89	8.23	9.35	0.67	100	2 395
Número de casos	297	319	243	1 099	197	224	16	2 395	

Fuente: Encuesta DER-Ineser/Ind 2006.



proyectos públicos institucionalizados de capacitación para el emprendurismo.

Aproximadamente un tercio de los autoempleados reportaron haber tenido algún tipo de adiestramiento, de los cuales cerca de la mitad lo recibió de familiares, como se puede observar en el cuadro 7.11. Este resultado nos permite inferir que los negocios familiares pueden llegar a ser determinantes para que las personas decidan trabajar en forma independiente. El hecho de que hayan recibido el adiestramiento de los patrones significa más bien que adquirieron experiencia en trabajos anteriores, cuando eran asalariados. Las proporciones de adiestramiento recibido de un instructor o de instituciones pueden sumarse, pues durante la aplicación de las encuestas estas dos opciones causaban confusión y las personas optaban indistintamente por una u otra.

Sobresalen por su mayor porcentaje de adiestramiento a cargo de instituciones e instructores Puruándiro, Salvatierra y Jalpa, y otro aspecto importante es que en Rincón de Romos obtuvo adiestramiento de los patrones el 20.36 por ciento; si a ello agregamos el adiestramiento recibido de familiares obtenemos el 73.05 por ciento. Es interesante resaltar que alrededor del 8 por ciento recibió de sus amigos cierto adiestramiento y posiblemente información para el autoempleo, lo que nos permite afirmar que en este proceso existe un alto sentido de solidaridad social.

En el cuadro 7.12, donde aparecen las proporciones de autoempleados que tuvieron algún problema para poder iniciar su negocio y de quienes no lo tuvieron, se observa que casi el 20 por ciento de ellos respondió que tuvo algún tipo de inconveniente. Resalta que en Puruándiro y Maravatío, ambas localidades del estado de Michoacán, hubo más encuestados que reportaron haber tenido problemas, mientras que La Barca presentó el menor porcentaje.

Si bien existen otros tipos de problemas, el hecho de que predomine el de financiamiento puede indicar que tal vez existe cultura de emprendurismo y hasta oportunidades, pero no finan-

Cuadro 7.12
Problemas para iniciar su negocio o trabajo por cuenta propia (porcentajes)

Ciudad	Sí	No	No sabe	Total	Número de casos
La Barca	11.72	88.14	0.14	100	1 442
Jalostotitlán	19.86	80.00	0.14	100	725
San Miguel el Alto	18.22	81.78	0	100	1 021
San Felipe	21.63	77.46	0.91	100	883
Salvatierra	21.37	78.63	0	100	482
Puruándiro	30.81	69.19	0	100	422
Maravatío	27.93	72.07	0	100	444
Ixtlán del Río	16.45	83.33	0.22	100	456
Jalpa	20.55	79.21	0.23	100	433
Ojocaliente	20.04	79.75	0.21	100	479
Rincón de Romos	19.59	81.24	0.17	100	581
Armería	16.25	83.75	0	100	357
Total	19.07	80.74	0.19	100	7 725
Número de casos	1 473	6 237	15	7 725 ¹	

¹ 87 casos perdidos.

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

ciamiento. Sabemos que la banca comercial no presta a los micronegocios, y que el financiamiento público es escaso y se conoce poco este tipo de apoyo, además de que para obtenerlo hay que hacer trámites que muchas veces resultan complicados para emprendedores con escasa capacitación formal. Al respecto es necesario mencionar que las cajas populares suplen de alguna manera esta deficiencia. Sin embargo, la nueva Ley de Ahorro y Crédito Popular las ha venido convirtiendo paulatinamente en pequeños bancos comerciales para que de esta manera no puedan competir con los grandes consorcios bancarios internacionales en la captación de ahorros, dada su pequeñez y que se les impide operar a la manera tradicional. En el caso de México, en parte porque ha experimentado varias crisis económicas, se desarrollaron las llamadas cajas populares, que se convirtieron en financiadoras de micronegocios hasta antes de la promulgación de la Ley de Ahorro y Crédito Popular en 2001, que las convirtió prácticamente en bancos comerciales. El atractivo del funcionamiento anterior era que podían funcionar fuera de los esquemas de mercados finan-



cieros capitalistas porque en ellas los ahorradores se obligaban a ahorrar una cierta cantidad de dinero en un periodo determinado. Sus socios podían obtener préstamos de acuerdo con los montos de sus ahorros y se obligaban a pagar en abonos periódicos. Esto hacía que la caja popular siempre dispusiera de fondos para hacer frente a los retiros de ahorradores y prestar con intereses por debajo de los del mercado. Así, durante las crisis de los ochenta y la de mediados de los noventa se dice que las cajas populares destinaron hasta el 60 por ciento de sus préstamos a crear o ampliar negocios, principalmente micro.¹²

En el cuadro 7.13 destacan Jalpa y San Felipe con porcentajes más altos de autoempleados que han tenido problemas con el gobierno, tal vez porque muchos de ellos son de carácter informal. Una ciudad que resalta por su bajo porcentaje de problemas con el gobierno, es San Miguel el Alto, lo cual quizá sea un indicador de diferencias en los estilos de gobiernos municipales o que haya más intervención del gobierno estatal y el federal.

En el cuadro 7.14 se puede constatar que la principal fuente de recursos es el ahorro de los autoempleados. Esto sorprende si se toma en cuenta que casi todos recibían ingresos bajos antes de trabajar en forma independiente. El préstamo es la segunda fuente de recursos. Cuando mencionan otras fuentes, éstas se refieren, como lo mencionaron los autoempleados, a que los recursos provienen de la liquidación recibida por la terminación de su relación laboral, la venta de algún bien o de haber tomado dinero del gasto familiar; las remesas fueron poco mencionadas como fuente de financiamiento. En el mismo cuadro destacan las ciudades de San Miguel el Alto y La Barca por sus más altos porcentajes de autoempleados que utilizaron sus propios ahorros, mientras que los de Jalostotitlán fueron los que más recurrieron a un préstamo.

En el caso de los autoempleados cuya principal fuente de financiamiento para iniciar su negocio fueron los préstamos,

¹² Para un estudio más amplio al respecto véase Guzmán y Romero (2006).

Cuadro 7.13
Tipos de problemas enfrentados al iniciar su negocio
o trabajo por cuenta propia (porcentajes)

Ciudad	Falta de financiamiento	Con el gobierno	Capacitación de mano de obra	Otros	Total	Número de casos
La Barca	80.72	3.01	9.04	7.23	100	166
Jalostotitlán	78.26	3.62	5.80	12.32	100	138
San Miguel el Alto	85.33	0.54	4.86	9.24	100	184
San Felipe	75.26	8.95	4.74	11.05	100	190
Salvatierra	74.76	7.77	1.94	15.53	100	103
Puruándiro	69.23	1.54	2.31	26.92	100	130
Maravatio	66.94	7.26	4.84	20.96	100	124
Ixtlán del Río	62.67	4.00	5.33	28.00	100	75
Jalpa	65.17	8.99	2.25	23.59	100	89
Ojocaliente	75.00	2.08	0	22.92	100	96
Rincón de Romos	81.48	1.85	2.78	11.89	100	108
Armería	60.34	5.17	8.62	25.86	100	58
Total	74.74	4.45	4.62	16.29	100	1 461
Número de casos	1 092	65	66	238	1 461	

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

en el cuadro 7.15 se observa que éstos procedían en mayor proporción de la familia debido a que este tipo de préstamos es más informal y generalmente no se fija una fecha exacta de pago, es decir, son más flexibles por la confianza que existe entre los miembros de la familia, además en esta modalidad por lo general no hay pago de intereses. Los lazos de amistad con otras personas también parecen dar la confianza necesaria para pedirles préstamos a los amigos, como también se ve en dicho cuadro. Los préstamos de las cajas de ahorros tienen casi la misma importancia para los autoempleados, ya que las tasas de interés de éstas son menores que las de la banca comercial y los trámites son menos rigurosos, en muchos casos basta con ser cuentahabiente de estas cooperativas o sociedades para tener derecho a este servicio. Sin embargo, tenderá a disminuir su actividad cuando se aplique totalmente la nueva Ley de Ahorro y Crédito Popular, con los inconvenientes que ya mencionamos.

Cuadro 7.14
Financiamiento principal que utilizó para la creación
del negocio o trabajo por cuenta propia (porcentajes)

Ciudad	Ahorros propios	Préstamo	Otro	No sabe	Total	Número de casos
La Barca	71.76	17.51	10.73	–	100	1 445
Jalostotitlán	62.29	30.25	7.46	–	100	724
San Miguel el Alto	75.80	14.87	9.33	–	100	1 029
San Felipe	62.53	20.25	17.23	–	100	894
Salvatierra	52.90	22.41	24.69	–	100	482
Puruándiro	56.87	24.88	18.25	–	100	422
Maravatío	56.26	26.65	17.08	–	100	439
Ixtlán del Río	58.02	19.56	22.42	–	100	455
Jalpa	57.74	22.86	18.71	0.69	100	433
Ojocaliente	65.74	19.62	14.61	0	100	479
Rincón de Romos	58.65	17.82	23.01	0.52	100	578
Armería	49.58	23.81	26.61	0	100	357
Total	63.51	20.76	15.60	0.13	100	7 737
Número de casos	4 914	1 606	1 207	10	7 737 ¹	

¹ 75 casos perdidos.

Fuente: Encuesta DER-Ineser/RD 2006.

Los préstamos que otorga el gobierno son los requeridos en menor proporción por los autoempleados porque existe la creencia generalizada de que para obtener un apoyo de este tipo es necesario cumplir con muchos requisitos, estar en el sector formal, hacer trámites engorrosos y pagar tasas de interés comparativamente altas. Creemos que no es así, pero al parecer tienen una imagen distorsionada de los programas gubernamentales y desconocen la información referente a éstos.

En general, con los datos del cuadro 7.15 se demuestra lo mencionado acerca de la solidaridad social, ya que son la familia y los amigos quienes prestan para el autoempleo, y también se manifiesta al darles adiestramiento a los autoempleados. Conviene destacar la importancia de las cajas populares en Salvatierra y Maravatío, así como los préstamos de amigos en Ixtlán del Río y Jalpa. Como puede apreciarse, existen diferencias entre ciudades, que de seguro tienen relación con aspectos socioculturales.

Cuadro 7.15
Fuente del préstamo para la creación del negocio o trabajo por cuenta propia (porcentajes)

Ciudad	De un familiar	Del gobierno	De un amigo	De un prestamista caja de ahorros	De una De un De una prestamista caja de ahorros	Otro	No sabe	Total	Número de casos
La Barca	59.36	4.78	12.35	6.77	9.56	7.17	0	100	251
Jalostitlán	71.03	4.21	14.95	4.21	2.80	2.80	0	100	214
San Miguel el Alto	69.33	4.67	14.00	4.00	3.33	4.67	0	100	150
San Felipe	44.00	10.86	8.57	6.29	24.00	6.29	0	100	175
Salvatierra	40.74	0.93	5.56	2.78	46.30	3.70	0	100	108
Puruándiro	47.62	0.95	18.10	11.43	12.38	9.52	0	100	105
Maravatío	39.32	1.71	13.68	6.84	33.33	4.27	0.85	100	117
Ixtlán del Río	47.19	2.25	24.72	10.11	6.74	6.74	2.25	100	89
Jalpa	51.52	4.04	22.22	8.08	3.03	11.11	0	100	99
Ojocaliente	57.45	4.26	10.64	3.19	13.83	10.64	0	100	94
Rincón de Romos	46.60	11.65	11.65	8.74	6.80	13.59	0.97	100	103
Armería	51.76	5.88	16.47	8.24	8.24	8.24	1.18	100	85
Total	54.15	4.91	13.84	6.42	13.52	6.86	0.31	100	1 590
Número de casos	861	78	220	102	215	109	5	1 590	

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

A partir del análisis de otros datos, se puede afirmar que alrededor del 64 por ciento de los autoempleados no pagaron intereses, lo cual coincide con los altos porcentajes de préstamos obtenidos de familiares y amigos.

En el cuadro 7.16 se observa que son poco significativos los apoyos que otorga el gobierno para la creación, ampliación o consolidación del autoempleo. Como ya se dijo, esto podría deberse a la poca información que se difunde respecto a los programas gubernamentales que pueden aprovechar los estados y municipios. Así mismo, tal vez no se busca esta información por la mala imagen que tienen las personas del gobierno en general. Los autoempleados suponen que al obtener un apoyo o préstamo tendrán que pagar altas tasas de interés o realizar largos trámites, además de sortear mucha burocracia. Por otro lado, los gobiernos no hacen la suficiente difusión de ellos o tal vez no utilizan los canales adecuados al hacerla.

Cuadro 7.16
Autoempleados que recibieron apoyo gubernamental
para iniciar su negocio o trabajo por cuenta propia (porcentajes)

Ciudad	Sí	No	No sabe	Total	Número de casos
La Barca	1.17	98.83	0	100	1 450
Jalostotitlán	2.34	97.66	0	100	726
San Miguel el Alto	1.17	98.83	0	100	1 027
San Felipe	1.30	98.70	0	100	921
Salvatierra	1.45	98.55	0	100	482
Puruándiro	2.37	96.92	0.71	100	422
Maravatio	1.80	97.97	0.23	100	444
Ixtlán del Río	2.63	96.93	0.44	100	456
Jalpa	2.77	97.23	0	100	433
Ojocaliente	1.46	98.54	0	100	479
Rincón de Romos	6.37	93.63	0	100	581
Armería	5.60	94.40	0	100	357
Total	2.20	97.72	0.08	100	7 778
Número de casos	171	7 601	6	7 778 ¹	

¹ 34 casos perdidos.

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

De los pocos autoempleados que obtuvieron algún apoyo de gobierno (véase el cuadro 7.17) se puede inferir que la principal necesidad de las personas es tener el mayor financiamiento posible e invertirlo en lo que consideren más conveniente y necesario para su negocio. Este motivo deja en segundo plano la búsqueda de apoyos que tengan por objeto la capacitación de trabajadores o las asesorías para los negocios. Salvatierra y Puruándiro destacan por sus más altos porcentajes de capacitación por parte del gobierno.

Cuando preguntamos a estas pocas personas autoempleadas cuál era el programa gubernamental del que obtuvieron los apoyos, encontramos que el 24.12 por ciento correspondió a programas de apoyos al agro, fundamentalmente el Programa de Apoyos Directos al Campo (Procampo), que en realidad es un subsidio. Le sigue en importancia el programa de apoyo a las microempresas, en el que sobresale ampliamente Ixtlán del Río,

Cuadro 7.17
Tipo de apoyo gubernamental que tuvo para iniciar
su negocio o trabajo por cuenta propia (porcentajes)

Ciudad	Financiero	Capacitación	Asesoría fiscal	Otro	Total	Número de casos
La Barca	86.67	13.33	0	0	100	15
Jalostotitlán	90.91	0	0	9.09	100	11
San Miguel el Alto	50.00	8.33	41.67	0	100	12
San Felipe	90.91	0	9.09	0	100	11
Salvatierra	42.86	28.57	0	28.57	100	7
Puruándiro	20.00	40.00	10.00	30.00	100	10
Maravatio	62.50	12.50	12.50	12.50	100	8
Ixtlán del Río	83.33	0	0	16.66	100	12
Jalpa	66.67	16.67	0	16.67	100	12
Ojocaliente	71.43	0	14.29	14.29	100	7
Rincón de Romos	72.97	0	0	27.03	100	37
Armería	80.00	0	5.00	15.00	100	20
Total	70.99	7.41	6.17	15.44	100	162
Número de casos	115 ¹	12	10	25	162 ²	

¹ La diferencia de 37 casos con el cuadro 7.15 se debe que en éste se refiere a préstamos únicamente.

² 9 casos perdidos.

Fuente: Encuesta DER-Ineser/RD 2006.

tal vez por la reciente incursión de sus campesinos en el cultivo del agave. Sin embargo, es necesario mencionar el alto porcentaje de personas (50 por ciento) que reportaron no saber de dónde obtuvieron el apoyo financiero.

En el cuadro 7.18 se ve que la mayoría de los autoempleados no obtuvieron financiamiento de amigos o familiares de fuera de su ciudad de residencia ni de personas que pudieran vivir en el mismo estado pero en diferente municipio, en otro estado o en otro país, sin importar si el dinero que utilizaron fue prestado o regalado. Evidentemente, esto significa que las remesas provenientes de Estados Unidos tienen poca importancia en este rubro. Además, como ya sabemos, el mayor porcentaje que obtuvo financiamiento lo recibió principalmente de amigos o parientes a través de remesas. Sin embargo, hay que resaltar que Jalostotitlán, Puruándiro, San Felipe y Maravatío presentan los más altos porcentajes de este tipo de apoyo.

Cuadro 7.18
Financiamiento para iniciar un negocio o trabajar por cuenta propia proveniente de algún amigo o familiar que no residía en la ciudad encuestada (porcentajes)

Ciudad	Sí	No	No sabe	Total	Número de casos
La Barca	3.77	96.23	0	100	1 434
Jalostotitlán	10.74	89.26	0	100	726
San Miguel el Alto	5.39	94.61	0	100	1 021
San Felipe	8.33	91.67	0	100	912
Salvatierra	5.39	94.40	0.21	100	482
Puruándiro	9.48	90.52	0	100	422
Maravatío	8.11	91.67	0.23	100	444
Ixtlán del Río	3.73	96.05	0.22	100	456
Jalpa	5.54	94.23	0.23	100	433
Ojocaliente	2.92	96.87	0.21	100	479
Rincón de Romos	2.75	96.73	0.52	100	581
Armería	7.00	93.00	0	100	357
Total	5.95	93.95	0.10	100	7 747
Número de casos	461	7 278	8	7 747 ¹	

¹ 65 casos perdidos.

Fuente: Encuesta DER-Ineser/RD 2006.



Cuando preguntamos quién les había otorgado apoyo financiero, observamos que el 78.28 por ciento de los autoempleados lo obtuvieron de familiares que residían en otras partes de la ciudad. También es interesante observar una vez más que el 13 por ciento fueron ayudados por personas que vivían en otras partes. Pero tomemos en cuenta que sólo recibieron dinero de este tipo de residentes 461 personas, un número realmente pequeño.

La procedencia del dinero utilizado en el autoempleo nos permite conocer la importancia relativa de las remesas en la creación de negocios. De 461 autoempleados que recibieron dinero de familiares y amigos que no residían en la ciudad encuestada, para 311 (68.35 por ciento) provino de Estados Unidos (véase el cuadro 7.19). Así, las inversiones de las remesas en autoempleo son importantes para el subgrupo de autoempleados que reciben dinero del exterior. Sin embargo, con respecto al total de autoempleados (7 812 de la muestra) este tipo de recursos no son importantes en el autoempleo. Es decir, las remesas únicamente son determinantes en la inversión en autoempleo para el subgrupo que emigra a Estados Unidos.

El lugar más común para trabajar como autoempleado es el hogar, como se deduce de los datos del cuadro 7.20, tal vez porque de esta manera se ahorra el pago de la renta; el dinero que se pudiera destinar a ésta puede utilizarse en acondicionar un espacio en la casa para el negocio, con lo cual la inversión inicial es menor. Es fácil suponer que la mayoría de este tipo de negocios pertenece al ramo comercial y una parte significativa son atendidos por mujeres, lo que es una ventaja puesto que atienden al mismo tiempo la familia y el negocio. Este es un aspecto que se pudo constatar durante la encuesta y que no consideraba el cuestionario. Es importante señalar que la mayor parte del autoempleo es de carácter fijo, ya que se realiza en un local en el domicilio del autoempleado o fuera de él, pero es mayor el porcentaje de quienes tienen un local en su casa. Se trata de talleres, tiendas de abarrotes, misceláneas, restaurantes y, por supuesto, de espacios donde trabajan profesionistas

Cuadro 7.19
 Procedencia de los recursos para iniciar su negocio o trabajo
 por cuenta propia (porcentajes)

Ciudad	Estados Unidos	Otro	No sabe	Total	Número de casos
La Barca	70.37	25.93	3.70	100	54
Jalostotitlán	60.00	37.33	2.67	100	75
San Miguel el Alto	55.56	42.59	1.85	100	54
San Felipe	68.92	31.08	0	100	74
Salvatierra	69.23	30.77	0	100	26
Puruándiro	75.00	17.50	7.50	100	40
Maravatío	86.11	11.11	2.78	100	36
Ixtlán del Río	94.12	0	5.88	100	17
Jalpa	75.00	25.00	0	100	24
Ojocaliente	78.57	21.43	0	100	14
Rincón de Romos	50.00	50.00	0	100	16
Armería	60.00	32.00	8.0	100	25
Total	68.35	29.01	2.4	100	455
Número de casos	311	132	12	455 ¹	

¹ 6 casos perdidos.

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

independientes. Otra proporción importante es la de aquellas personas que maquilan en sus propios domicilios productos para empresas, principalmente textiles y zapateras. Los locales fuera del domicilio —27.90 por ciento— pueden ser propios o rentados, lo que hace suponer que entre estos negocios predominan los formales y que tal vez tengan mayor productividad que los establecidos en los domicilios de los autoempleados. A este rubro le sigue en importancia el servicio a domicilio que prestan por su cuenta trabajadores calificados como fontaneros, electricistas, pintores, jardineros, etcétera.

Resaltan por sus altos porcentajes de autoempleo dentro de su propio domicilio las ciudades de San Felipe y La Barca; en ambas predomina el comercio. Jalostotitlán y San Miguel el Alto, localizadas en la región de Los Altos de Jalisco, presentan altos porcentajes de autoempleo en locales fuera del domicilio del autoempleado, lo que habla de mayor formalidad en los negocios respecto a las demás ciudades encuestadas. En el caso de



Cuadro 7.20
Lugares donde se ejerce el autoempleo

Ciudad	En su hogar	Servicio a domicilio	Local fuera del domicilio	En la calle	Recorridos ambulantes	Otro	Total	Número de casos
La Barca	48.21	13.12	25.34	4.74	5.91	2.68	100	1 456
Jalostotitlán	22.42	9.22	47.04	4.40	1.79	15.03	100	727
San Miguel el Alto	39.46	10.30	33.92	3.50	2.24	10.59	100	1 029
San Felipe	63.48	9.02	18.15	3.26	4.46	1.63	100	920
Salvatierra	45.44	8.09	27.18	5.19	5.81	8.30	100	482
Puruándiro	37.20	12.80	29.62	1.66	6.87	11.85	100	422
Maravatio	42.79	6.53	21.40	7.66	15.99	5.63	100	444
Ixtlán del Río	35.31	10.96	24.56	5.48	8.99	14.69	100	456
Jalpa	39.49	9.93	27.71	3.70	9.93	9.24	100	433
Ojocaliente	43.84	9.19	25.68	6.89	6.68	7.72	100	479
Rincón de Romos	45.61	9.47	24.44	3.27	6.88	10.33	100	581
Armería	37.54	12.04	27.17	5.60	5.04	12.61	100	357
Total	43.18	10.33	27.90	4.44	5.97	8.18	100	7 786
Número de casos	3 362	804	2 172	346	465	637	7 786 ¹	

¹ 26 casos perdidos.

Fuente: Encuesta DER-Ineser/Ined 2006.



Maravatío casi el 16 por ciento de los autoempleados son ambulantes, quizá por sus condiciones de atraso general respecto a las otras localidades; por ejemplo, es la ciudad cuya población tiene más bajo índice de escolaridad.

Al preguntar a los encuestados si sus negocios estaban dados de alta ante las autoridades, observamos que se encontraban en esta situación alrededor del 50 por ciento, sin mucha variación entre ciudades; sin embargo, Maravatío tiene la más alta proporción de negocios no registrados con 60.80 por ciento, seguida por Puruándiro con el 57.10 por ciento. Tomando en cuenta que esta es una pregunta delicada y que a veces se oculta el hecho de no estar registrados por temor a las autoridades hacendarias, muchos de ellos pudieron responder de manera afirmativa sin que en realidad tuviera registro su negocio, por lo que las respuestas deben tomarse con cautela.

La confianza que da el parentesco permite que, en general, los autoempleados prefieran trabajar con miembros de la familia. Los datos del cuadro 7.21 nos permiten asegurarlo ya que más del 65 por ciento de los trabajadores tienen este tipo de vínculo, mientras que el resto trabajan con autoempleados a los que no los unen estos lazos; sin embargo, también se puede observar que las proporciones de no asalariados son muy diferentes entre familiares y no familiares. Para los primeros no asalariados esto significa que se les proporciona lo necesario, es decir, sí tienen alguna retribución por lo que hacen, mientras que los segundos sin salario son personas que ayudan esporádicamente sin trabajar de planta en el negocio y la retribución es variable.

Considerando que es alto el porcentaje de familiares asalariados en algunas ciudades, sobre todo en Maravatío, Ojocaliente y Rincón de Romos, asumimos que esto tal vez se debe a que es en la maquila domiciliaria donde cada miembro de la familia puede tener un ingreso como asalariado. En contraste, San Felipe presenta un alto porcentaje de empleados no familiares no asalariados, quizá debido a que en esta ciudad predominan el comercio y los servicios precarios.



Cuadro 7.21
Empleados familiares y no familiares en el negocio del autoempleado (porcentajes)

Ciudad	Familiares		No familiares		Total	Número de casos
	Asalariados	No asalariados	Asalariados	No asalariados		
La Barca	31.80	25.04	39.63	3.53	100	651
Jalostotitlán	60.49	0.41	38.48	0.62	100	486
San Miguel el Alto	49.83	11.60	37.20	1.37	100	586
San Felipe	16.64	58.15	23.53	1.68	100	595
Salvatierra	65.35	2.63	31.14	0.88	100	228
Puruándiro	39.49	26.81	32.61	1.09	100	276
Maravatío	73.09	0.90	23.77	2.24	100	223
Ixtlán del Río	57.66	4.03	37.10	1.21	100	248
Jalpa	56.43	2.07	41.49	0	100	241
Ojocaliente	68.75	1.10	28.68	1.47	100	272
Rincón de Romos	67.08	4.62	24.62	3.69	100	325
Armería	58.37	5.58	33.05	3.00	100	233
Total	48.88	16.20	33.09	1.83	100	4 364
Número de casos	2 133	707	1 444	80	4 364 ¹	

¹ 13 casos perdidos.

Fuente: Encuesta DER-Ineser/ID 2006.

Al preguntar sobre la situación formal de los empleados el 86 por ciento reportó no tener un contrato escrito. En este sentido, la ciudad con mayor proporción es San Miguel el Alto con el 96.33 por ciento, y el segundo lugar lo ocupa Armería con el 94.12 por ciento. Este es otro indicador indiscutible de que el autoempleo que estamos analizando es principalmente de carácter informal.

De manera similar, cuando preguntamos si los empleados estaban registrados en el Instituto Mexicano del Seguro Social, principal institución de asistencia en México, encontramos que sólo el 20 por ciento de los empleados en micronegocios eran derechohabientes. En este aspecto destaca Jalostotitlán con el 34.44 por ciento de asegurados. Esto ratifica la situación de informalidad en que se encuentra la mayor parte del autoempleo.

Cuando se preguntó, al aplicar el cuestionario, si se capacita a los empleados en los negocios de referencia, el 52 por ciento respondió que sí los capacitaba. Sin embargo, creemos que en muchos negocios dedicados a la producción y la oferta de



servicios simples en pequeña escala debe existir cierto adiestramiento y capacitación, a la manera del aprendizaje tradicional.

Otro indicador importante de la informalidad y la precariedad de la mayoría de los negocios de los autoempleados es la existencia o no de socios en la creación de ellos. Al respecto encontramos que el 95.10 por ciento no tuvo socios. Una vez más sobresale Jalostotitlán con casi el 10 por ciento de autoempleados que sí tuvieron socios al crear su negocio, es decir, el doble de lo que presenta el conjunto de las ciudades.

En el cuadro 7.22 se puede constatar que el ingreso de la mayoría de los autoempleados no es tan alto como se pudiera pensar, pues oscila apenas entre 2 y 3.6 veces el salario mínimo de la región centro-occidente. Durante el trabajo de campo frecuentemente los encuestados mencionaron que era mejor trabajar así, ya que de esta forma al menos disponían de un patrimonio propio, mientras que como asalariados carecían de éste y tenían incertidumbre porque podían ser despedidos en cualquier momento. Otra ventaja de su situación es que son sus propios patrones.

Sólo el 2.15 por ciento de los autoempleados reportaron tener ingresos mayores de 20 000 pesos en promedio al mes. Podríamos decir que éstos serían relativamente exitosos si consideramos que obtenían esta cifra 169 de ellos en el conjunto de ciudades. Destacan en el número de negocios establecidos y desarrollados por autoempleados con cierto éxito, en términos de sus ingresos promedio mensuales, La Barca con 4.39, Jalostotitlán con 3.28 y San Miguel el Alto con 3 por ciento. En cambio, la mayor parte de estos negocios obtienen ingresos que nos hacen pensar que se trata de establecimientos de sobrevivencia, sobre todo aquellos que obtienen ingresos promedio mensuales de hasta 1 999 pesos. En este aspecto sobresale la alta proporción de San Felipe con este ingreso con 39.10 por ciento. Casi el 17 por ciento del total de autoempleados del conjunto de ciudades tenían en promedio este nivel de ingresos. Tanto en el caso de las ciudades con altos porcentajes de autoempleados que obtienen ingresos comparativamente altos como en el de aque-



Cuadro 7.22
Porcentajes de autoempleados de acuerdo con su ingreso mensual promedio

Ciudad	Hasta 1 999 ¹	De 2 000 a 5 000	De 5 001 a 10 000	De 10 001 a 15 000	De 15 001 a 20 000	De 20 001 a 25 000	25 001 y más	No sabe	Total	Número de casos
La Barca	18.29	40.21	23.77	5.96	4.04	1.44	2.95	3.36	100	1 460
Jalostotitlán	8.76	23.67	55.13	6.29	2.74	1.09	2.19	0.14	100	731
San Miguel el Alto	13.61	46.24	23.17	5.41	3.38	0.77	2.22	5.21	100	1 036
San Felipe	39.10	37.92	8.70	2.15	1.61	0.11	0.97	9.45	100	931
Salvatierra	14.11	40.46	12.86	2.90	0.83	0	0.62	28.22	100	482
Puruándiro	13.74	40.05	15.64	3.32	1.42	0.71	1.42	23.70	100	422
Maravatío	15.32	45.27	12.39	2.25	0	0	0.45	24.32	100	444
Ixtlán del Río	8.99	37.50	14.04	1.54	0.88	0	0.66	36.40	100	456
Jalpa	9.01	36.26	12.01	3.23	1.85	0.23	1.39	36.03	100	433
Ojocaliente	15.66	37.79	14.82	2.30	1.04	0.21	1.04	27.14	100	479
Rincón de Romos	14.63	33.05	12.39	1.55	1.72	0	1.38	35.28	100	581
Armería	14.85	35.85	14.57	1.68	0.84	0	0.28	31.93	100	357
Total	16.94	38.22	20.03	3.76	2.16	0.55	1.60	16.73	100	7 812
Número de casos	1 323	2 986	1 565	294	169	43	125	1 307	7 812	

¹ Pesos de 2006.
Fuente: Encuesta DER-INESER/IRD 2006.



llas que se encuentran en el caso contrario, esto tiene que ver con las características socioeconómicas de cada una de ellas. Coincide que las ciudades de Jalostotitlán, San Miguel el Alto y La Barca presentan indicadores favorables por su tipo de autoempleo menos precario y seguramente con una mayor cantidad de casos exitosos. En general, podemos decir que el autoempleo en negocios del tipo innovador con posibilidades de crecimiento parece ser la excepción prácticamente en todas las ciudades estudiadas.

Según los datos obtenidos en la encuesta, la mayoría de los autoempleados reportaron que sus ingresos son suficientes para sostener a la familia. En muchos casos el ingreso de las familias de los autoempleados era complementado con el salario de otros miembros del hogar. Sin embargo, los encuestados mencionaron con frecuencia que aun cuando no podían darse muchos lujos con lo que les dejaba el negocio, al menos podían mantenerse ellos y sus familias. El 26.91 por ciento de los autoempleados dijeron no obtener lo suficiente para el sostenimiento del hogar, es decir, lo que ganaban sólo representaba un aporte al ingreso familiar.

En el cuadro 7.23 se observan las principales ventajas de ser trabajador independiente, de acuerdo con la encuesta. La que más mencionaron los encuestados fue la de ser su propio patrón, pues de esta forma hacían lo que querían, trabajaban el tiempo que desearan sin recibir órdenes de otra persona. Además podían irse de vacaciones cuando lo creyeran conveniente y por el tiempo que quisieran. Este hallazgo es consistente con los encontrados en la literatura respecto al autoempleo.

Mientras que la ventaja mencionada de ser su propio patrón está equilibrada en la mayoría de las ciudades encuestadas, el argumento de que entre más se trabaja más se gana tiene indicadores más altos en San Miguel el Alto, Puruándiro y Maravatío.

En el cuadro 7.24 se puede observar que la desventaja más común es la variación de los ingresos que se reciben, debido prin-



Cuadro 7.23
Principales ventajas del autoempleo (porcentajes)

Ciudad	Soy mi propio patrón	Entre más trabajo más gano	Con suerte el negocio puede crecer	Doy empleo a otras personas	Patrimonio para mis hijos	Empleo para mi familia	Otro	Total	Número de casos
La Barca	69.18	11.67	4.75	0.70	9.92	3.14	0.63	100	1 431
Jalostotitlán	62.20	8.79	10.04	0.70	13.53	3.77	0.98	100	717
San Miguel el Alto	56.67	19.02	12.55	1.29	7.87	1.69	0.90	100	1 004
San Felipe	57.06	13.03	15.33	0.88	7.56	4.16	1.97	100	913
Salvatierra	66.39	13.66	9.45	1.26	4.83	1.26	3.15	100	476
Puruándiro	51.66	17.54	8.06	2.61	10.66	4.98	4.50	100	422
Maravatio	58.14	16.52	9.05	2.26	7.47	3.17	3.39	100	442
Ixtlán del Río	64.40	13.19	6.59	1.10	7.03	1.76	5.93	100	455
Jalpa	68.21	13.92	6.03	1.39	6.03	1.62	2.73	100	431
Ojocaliente	67.87	11.70	5.53	0.64	6.38	2.98	4.90	100	470
Rincón de Romos	64.67	10.54	5.98	1.93	8.08	2.11	6.68	100	569
Armería	63.17	14.16	7.93	0.28	4.82	2.27	7.37	100	353
Total	62.66	13.50	8.71	1.16	8.32	2.82	2.83	100	7 683
Número de casos	4 814	1 037	669	89	639	217	218	7 683 ¹	

¹ 129 casos perdidos.

Fuente: Encuesta DER-Inserr/Id 2006.



principalmente a que la mayoría de los negocios pertenecen al ramo comercial, donde predominan las tiendas de abarrotes y misceláneas. Esto supone también una alta competencia, la cual trae como consecuencia una baja liquidez que repercute en las expectativas de crecimiento de estas unidades económicas. Es interesante señalar que los autoempleados perciben problemas de impuestos y burocracia principalmente en La Barca, San Felipe, Jalostotitlán y Armería; el 15.77 por ciento de los autoempleados del conjunto de ciudades percibe como desventaja tales aspectos. Si a esto le sumamos la falta de apoyo de los gobiernos y el problema que les representa tener que inscribir a sus trabajadores al IMSS, el resultado es que el 23 por ciento de los autoempleados perciben problemas referentes al gobierno. De alguna manera el hecho de tener ingresos no fijos, el riesgo de quiebra y la alta competencia representan factores de riesgo, inestabilidad e inseguridad, según lo percibe poco más del 60 por ciento de los encuestados.

Del casi 14 por ciento que tienen algún problema con la operación de su negocio, el más común es el financiamiento, como se puede observar en el cuadro 7.25. Esto se debe principalmente a que los negocios tienen baja liquidez, ya sea por la limitante del tamaño —la mayoría son micronegocios— o por la carencia de controles administrativos básicos que les permitan un mejor funcionamiento; así se pudo observar en el trabajo de campo. Esto es consistente con los demás hallazgos en lo que respecta al problema del financiamiento, el cual tiene que ver con aspectos de carácter institucional, de disponibilidad de apoyos de todo tipo, especialmente financieros, de los gobiernos y de las instituciones bancarias. A nuestro modo de ver, las cajas de ahorros populares son una alternativa probada para resolver este problema, pero si funcionaran como lo hacían antes de la nueva Ley de Ahorro y Crédito Popular.

Por otro lado, tomando en cuenta sólo a aquellos que en el pasado fueron autoempleados y ya no lo son, se analizó el tiempo durante el cual mantuvieron abierto su negocio. Al respecto, los resultados de la encuesta arrojan que poco más del 7 por

Cuadro 7.24
Principales desventajas del autoempleo (porcentajes)

Ciudad	Altos impuestos y burocracia	Muchos problemas con el IMSS	Dificultad para conseguir financiamiento	Ingresos no fijos	Riesgo de quebrar	Falta de apoyo del gobierno	Mucha competencia	Otro	Total	Número de casos
La Barca	28.63	2.88	10.74	24.35	8.14	2.39	22.46	0.42	100	1 425
Jalostotitlán	18.21	2.38	25.77	22.13	9.66	4.20	17.09	0.56	100	714
San Miguel el Alto	11.94	6.92	15.65	22.57	18.56	5.12	19.16	0.10	100	997
San Felipe	25.52	2.09	16.06	26.84	11.33	1.76	14.85	1.54	100	909
Salvatierra	6.67	1.29	5.38	55.05	8.39	2.58	11.61	9.03	100	465
Puruándiro	13.78	3.56	8.31	38.24	7.84	5.23	17.58	5.47	100	421
Maravatio	8.28	2.76	6.44	51.26	7.36	3.45	12.41	8.05	100	435
Ixtlán del Río	5.33	7.11	3.78	47.11	3.33	2.89	20.89	9.56	100	450
Jalpa	6.35	4.94	4.71	47.76	1.88	5.88	19.76	8.71	100	425
Ojocaliente	8.10	0.66	3.28	46.61	6.56	3.06	20.79	10.84	100	457
Rincón de Romos	7.56	5.17	14.76	35.61	5.35	3.14	15.87	12.55	100	542
Armería	15.38	8.88	7.10	35.80	7.10	3.85	13.02	8.88	100	338
Total	15.77	3.87	11.65	33.73	9.01	3.46	17.85	4.66	100	7 578 ¹
Número de casos	1 195	293	883	2 556	683	262	1 353	353	7 578 ¹	

¹ 234 casos perdidos.
Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

Cuadro 7.25
Problemas de operación del negocio (porcentajes)

Ciudad	Técnico	Financiero	Capacitación de trabajadores	Otros	No sabe	Total	Número de casos
La Barca	8.89	65.56	3.33	21.11	1.11	100	90
Jalostotitlán	7.58	62.12	6.06	24.24	0	100	66
San Miguel el Alto	11.11	76.77	3.03	9.09	0	100	99
San Felipe	5.00	78.33	2.50	14.17	0	100	120
Salvatierra	7.94	57.14	1.59	31.75	1.59	100	63
Puruándiro	7.14	51.43	1.43	40.00	0	100	70
Maravatio	5.17	50.00	1.72	43.10	0	100	58
Ixtlán del Río	6.82	54.55	4.55	34.09	0	100	44
Jalpa	8.45	38.03	2.82	47.89	2.82	100	71
Ojocaliente	6.94	47.22	1.39	44.44	0	100	72
Rincón de Romos	7.06	54.12	0.00	37.65	1.18	100	85
Armería	5.63	80.28	1.41	12.68	0	100	71
Total	7.37	61.50	2.42	28.16	0.55	100	909
Número de casos	67	559	22	256	5	909	

Fuente: Encuesta DER-Ineser/Ined 2006.



200

EL AUTOEMPLEO: COMPARACIÓN DE CIUDADES

ciento de ellos dejaron estas actividades antes de que cumplieran un año, poco más del 50 por ciento en el lapso de uno a cinco años, casi el 14 por ciento duraron de cinco a diez y el resto permanecieron más de once años siendo patrones o trabajadores por cuenta propia.

Los principales motivos por los cuales dejaron de funcionar sus negocios fueron una baja obtención de ingresos, falta de clientes, mala administración y, en consecuencia, escasa liquidez, poca actualización de los productos o servicios que ofrecían o que ya no los podían atender adecuadamente por su avanzada edad. De todas estas personas, más de la tercera parte se volvieron asalariadas, el 14 por ciento dejaron de trabajar por enfermedad o incapacidad, casi el 5 por ciento dejaron el autoempleo porque decidieron jubilarse y las restantes realizaron alguna otra actividad o emigraron a Estados Unidos.





8. *El autoempleo exitoso*

En una primera parte de este capítulo hacemos un análisis de los 7 065¹ casos encuestados considerando un índice del grado de éxito; en la segunda sólo se analizan 251 casos, los de aquellos que tenían más de 20 000 pesos de ingresos mensuales, tres empleados o más y una antigüedad mayor de diez años.

Este tipo de autoempleo se caracteriza por originarse en negocios con posibilidades de crecimiento, en gran medida porque incorporan innovaciones ya sean tecnológicas, en la comercialización o por la introducción de un producto o servicio que antes no estaba disponible en el mercado local o regional. Normalmente el autoempleado tiene una visión más amplia de las necesidades de la localidad o región y de las oportunidades que ofrece; puede poseer espíritu emprendedor, por lo que toma riesgos; suponemos que los autoempleados en su mayoría tienen capacitación y niveles escolares más altos que el promedio de la población local. Así mismo, invierten cantidades comparativamente altas y en actividades que al común de la gente de la localidad no le parecen rentables.

En nuestra encuesta definimos varias categorías de negocios de autoempleados exitosos: 1) *poco exitosos*, con ingresos de

¹ Este total de casos de autoempleados encuestados difiere de los 7 812 totales debido a que fueron desechados aquellos casos que no presentaban una de las tres variables de categorización: ingresos, antigüedad o número de empleados.

[201]





entre 10 000 y 19 999 pesos mensuales (de 800 a 1 520 dólares estadounidenses a un tipo de cambio de 12.50 pesos por dólar), tres o más empleados y diez o más años de antigüedad como autoempleados; 2) *medio exitosos*, con ingresos de 20 000 a 29 999 pesos mensuales (de 1 600 a 2 392 dólares), tres o más empleados y diez o más años de antigüedad como autoempleados; 3) *exitosos*, con ingresos de entre 30 000 y 39 999 pesos mensuales (de 2 400 a 3 199 dólares), tres o más empleados y diez o más años de antigüedad como autoempleados, y 4) *sobresalientes*, con ingresos de 40 000 o más pesos mensuales (de 3 200 a 2 392 dólares), tres o más empleados y diez o más años de antigüedad como autoempleados. Esta clasificación es comparativa y la obtuvimos de los 7 065 autoempleados encuestados en las doce ciudades. Los consideramos exitosos en el contexto de las ciudades estudiadas, pero en otros contextos se les podría considerar como micronegocios con pocas posibilidades de evolucionar a las categorías de empresas medianas o grandes. Posiblemente muy pocos de estos autoempleados tienen capacidad de acumulación de capital para convertir sus negocios en empresas competitivas en las regiones respectivas, menos aún en los mercados nacionales.

Para estudiar al conjunto de autoempleados comparativamente exitosos de las doce ciudades encuestadas construimos un *índice de autoempleo exitoso* usando el método estadístico multivariado de componentes principales, que reduce las variaciones comunes de n variables a componentes y el componente que acumula la mayor cantidad de esas variaciones comunes es el que normalmente se utiliza como variable. A través de la asociación que tiene cada caso (autoempleado) con la misma se obtiene el llamado *score*, de manera que en este caso el *score* de un autoempleado mide el grado de asociación con el componente y, por lo tanto, el nivel de éxito comparativo entre todos los casos encuestados. Las n variables fueron seleccionadas *a priori*, considerando que están relacionadas con el nivel de «éxito» del negocio del autoempleado. Las variables seleccionadas fueron las siguientes: inversión total al momento de abrir la empresa, nú-

mero de familiares laborando en ella, sueldo promedio por familiar que labora en ella, empleados no familiares asalariados, empleados no familiares no asalariados, años de antigüedad de la empresa e ingresos mensuales de la misma.

El cuadro 8.1 muestra que solamente al 20 por ciento de los casos estudiados se les puede considerar con algún éxito comparativo (índice muy alto), esto es 1 415 casos. Es interesante ver que la mayoría de ellos son hombres y solamente el 7.07 son autoempleadas. Podemos decir que la gran mayoría de los negocios con índice desde alto hasta muy bajo se podrían considerar como de sobrevivencia en su contexto y de acuerdo con el análisis que hemos realizado anteriormente.

Cuadro 8.1
Índice de autoempleo exitoso de acuerdo con el sexo

Índice	Sexo				Total	
	Hombre	Porcentaje	Mujer	Porcentaje	Autoempleados	Porcentaje
Muy bajo	717	16.76	794	28.48	1 511	21.39
Bajo	656	15.34	659	23.64	1 315	18.61
Medio	823	19.24	597	21.41	1 420	20.10
Alto	972	22.73	432	15.49	1 404	19.87
Muy alto	1 109	25.93	306	10.98	1 415	20.03
Total	4 277	100	2 788	100	7 065	100

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

Por otro lado, en el cuadro 8.2 se observa que los autoempleados con alto índice de éxito tienen mayor grado de escolaridad, es decir educación media superior y superior, y representan el 44.59 por ciento. Se puede ver que entre más alto es el índice mayor es el nivel educativo; sin embargo, también los autoempleados con índices medios y bajos, e incluso altos y muy altos, pueden tener baja escolaridad, pero la asociación se mantiene.

En el cuadro 8.3 se muestra que el autoempleo se da en la edad madura, tal vez después de que el dueño del micronegocio ha sido empleado, o porque no consigue empleo debido a la edad. No hay relación con el sexo, ni entre estas dos variables y el

Cuadro 8.2
Índice de autoempleo exitoso de acuerdo con la escolaridad
(porcentajes)

Escolaridad	Índice de autoempleo exitoso					Total
	Muy bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy alto	
Sin escolaridad	13.63	9.66	6.90	5.56	3.96	8.00
Primaria incompleta	20.45	16.05	14.72	12.39	9.26	14.64
Primaria terminada o hasta sexto grado	29.52	27.30	29.58	26.42	20.92	26.78
Secundaria y estudios técnicos	19.72	20.38	22.25	23.65	20.71	21.33
Educación media superior y superior	15.68	26.08	26.06	31.41	44.59	28.62
No sabe	0.99	0.53	0.49	0.57	0.57	0.64
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

Cuadro 8.3
Índice de autoempleo exitoso de acuerdo con la edad promedio y el sexo

Sexo	Índice de autoempleo exitoso				
	Muy bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy alto
	Edad promedio				
Hombre	51	47	45	44	43
Mujer	45	43	41	42	42
Total	48	45	43	43	43

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

índice de autoempleo exitoso. Esto puede ser un indicador de la falta de cultura de emprendurismo en los jóvenes de estos lugares, a diferencia de lo que ocurre en otras culturas.

La decisión de autoemplearse es en gran medida individual, principalmente en los hombres, y sobre todo en los que tienen un índice alto o muy alto de autoempleo exitoso. En el cuadro 8.4 se corrobora el hecho de que muchos negocios de autoempleadas son de sobrevivencia y es normal que sean micronegocios familiares, por lo que la decisión puede ser tomada en función de una estrategia familiar de ayuda a la manutención de la familia en la mayoría de los casos.

Cuadro 8.4
Índice de autoempleo exitoso por tipo de toma de decisiones y sexo (porcentajes)

Género	La creación del negocio fue una decisión	Índice de autoempleo exitoso					
		Muy bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy alto	Total
Hombre	Individual	26.74	34.14	36.06	43.30	50.11	37.96
	Familiar	20.12	15.21	21.62	25.43	27.56	22.05
	No sabe	0.60	0.53	0.28	0.50	0.71	0.52
Mujer	Individual	27.13	29.81	24.51	16.24	11.87	21.88
	Familiar	25.02	19.62	16.90	14.10	9.61	17.13
	No sabe	0.40	0.68	0.63	0.43	0.14	0.45
	Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

A partir de los datos del cuadro 8.5 podemos inferir una baja relación entre el nivel de éxito que tienen las mujeres autoempleadas y su escolaridad, mientras que para los hombres es evidente que a mayor escolaridad tienen más éxito. Esto se debe a que es muy reducido el número de mujeres autoempleadas con índice de autoempleo exitoso alto o muy alto. Es posible que tales datos reflejen un medio en el que la mujer tiene baja escolaridad y no hay condiciones propicias para que se autoemplee con mayores posibilidades de éxito.

Los datos del cuadro 8.6 demuestran que los autoempleados con índice alto y muy alto de autoempleo exitoso se encuentran en el comercio y los servicios, sectores en los que también se presenta la mayor cantidad de casos con índice muy bajo o bajo. Se trata seguramente del comercio al por mayor y el de las grandes abarroteras locales. El hecho de que se observen en este sector también altos porcentajes de autoempleados de los niveles más bajos puede indicar que han proliferado los pequeños negocios de abarrotes en el propio domicilio o aumentado los negocios en tianguis (comercios semifijos e informales que se instalan en días y lugares y preestablecidos, como calles, baldíos y plazas populares).

En el cuadro 8.7 se puede observar que 287 de 425 (69 por ciento) de los autoempleados que recibieron remesas como apo-

Cuadro 8.5
Índice de autoempleo exitoso, escolaridad y sexo (porcentajes)

Escolaridad	Índice de autoempleo exitoso					Total
	Muy bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy alto	
Hombres						
Sin escolaridad	6.88	5.02	4.23	4.63	2.90	4.76
Primaria incompleta	10.26	8.97	10.07	9.33	7.63	9.27
Primaria terminada o hasta sexto grado	14.49	12.85	17.32	19.16	16.40	16.07
Secundaria y estudios técnicos	7.48	9.20	12.89	15.88	16.25	12.31
Educación media superior y superior	7.81	13.38	13.17	19.73	34.70	17.68
No sabe	0.53	0.46	0.28	0.50	0.49	0.45
Mujeres						
Sin escolaridad	6.75	4.64	2.68	0.93	1.06	3.24
Primaria incompleta	10.19	7.07	4.65	3.06	1.63	5.36
Primaria terminada o hasta sexto grado	15.02	14.45	12.25	7.26	4.52	10.71
Secundaria y estudios técnicos	12.24	11.18	9.37	7.76	4.45	9.02
Educación media superior y superior	7.88	12.70	12.89	11.68	9.89	10.94
No sabe	0.46	0.08	0.21	0.07	0.07	0.18
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta DER/Ineser/RD 2006.

yo financiero de familiares o amigos les fueron enviadas de Estados Unidos; empero, representan solamente el 4 por ciento de todos los autoempleados de la encuesta. Cabe destacar que un buen número de los que tienen un índice alto o muy alto de autoempleo exitoso recibieron remesas de dicho país. En general, podemos decir que las remesas son poco significativas tanto en la creación de autoempleos como en el éxito de los mismos, excepto entre los propios migrantes internacionales y sus cónyuges que usan los ahorros obtenidos en su trabajo migratorio para crear sus negocios, pero debemos aceptar que existe relación positiva entre un mayor éxito y la recepción de remesas.

Si analizamos el índice de autoempleo exitoso logrado con el apoyo gubernamental podemos ver que no existe relación en-

Cuadro 8.6
Índice de autoempleo exitoso según sectores de actividad de los autoempleados
(porcentajes)

Índice	Agropecuario	Industria	Construcción	Comercio	Servicios	Otros	Sin respuesta	Total
Muy bajo	6.68	4.50	3.57	64.92	15.55	3.31	1.39	100
Bajo	7.83	5.86	4.41	55.74	22.36	2.36	1.44	100
Medio	7.11	5.99	6.62	52.11	22.32	3.03	2.82	100
Alto	9.40	6.27	8.55	47.72	24.00	2.78	1.28	100
Muy alto	12.01	8.62	8.20	40.28	26.71	2.83	1.34	100
Total	8.59	6.23	6.26	52.29	22.09	2.87	1.67	100

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

Cuadro 8.7
Índice de autoempleo exitoso según uso de remesas y su procedencia

Procedencia	Índice de autoempleo exitoso					Total
	Muy bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy alto	
Estados Unidos	42	35	57	81	72	287
Otros lugares	15	16	17	34	46	128
No sabe	1	1	2	2	4	10
Total	58	52	76	117	122	425

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

tre la magnitud de éste y dicho apoyo. Casi el 98 por ciento de los autoempleados no lo recibieron independientemente de su índice de éxito. Se esperaba que a mayor índice hubieran recibido mayor apoyo del gobierno, lo cual es consistente con el análisis del capítulo 7 al respecto.

Como se observa en el cuadro 8.8, en términos del ingreso medio mensual global, sólo parecen tener negocios con rentabilidad comparativamente aceptable los autoempleados con índice muy alto. El resto de seguro son negocios de sobrevivencia; sin embargo, es interesante observar que existe poca diferencia en el número de autoempleados en todas las categorías, cuando era de esperar una diferencia grande entre los negocios con índice alto y muy alto.

En el cuadro 8.9 aparece el número de autoempleados de acuerdo con los cuatro tipos de éxito señalados arriba. Es inte-



Cuadro 8.8
Ingresos de los autoempleados

Índice de éxito	Ingreso medio mensual, 2006 (pesos)	Ingreso global mensual (pesos)	Número de autoempleados
Muy bajo	1 359	1 508 266	1 110
Bajo	2 142	1 793 121	837
Medio	3 800	5 198 293	1 368
Alto	6 340	8 096 286	1 277
Muy alto	14 179	19 298 205	1 361
Total	6 030	35 894 171	5 953

Fuente: Encuesta DER-Ineser/ID 2006.

resante observar que los autoempleados sobresalientes, los medianamente exitosos y aquellos que obtienen poco éxito se concentran en La Barca, Jalostotitlán y San Miguel el Alto. En las demás ciudades este tipo de empleo es casi inexistente. Hay razones diversas para que esto ocurra, como el hecho de que La Barca tiene una base económica más consolidada y la cultura emprendurista de las ciudades alteñas. Esta afirmación puede ser un poco aventurada, por lo que se requeriría un estudio más profundo de la estructura económica de estas ciudades y de su inserción en la funcionalidad socioeconómica de cada región. Si analizamos el género, vemos que en las categorías de menor éxito hay más mujeres, pero en los casos de La Barca y San Miguel el Alto los autoempleados sobresalientes son tanto hombres como mujeres; de hecho son más las mujeres en esta última ciudad.

En cuanto a la edad de los autoempleados de las diferentes categorías de éxito, no encontramos diferencias significativas en las diversas ciudades. La edad promedio es de alrededor de 43 años tanto en hombres como en mujeres. Y respecto a la educación, predomina la media superior y superior en los autoempleados sobresalientes y exitosos. En este aspecto destacan las ciudades de Jalostotitlán y San Miguel el Alto.

Los autoempleados de las diferentes categorías de éxito se concentran en el sector comercio, sobre todo en La Barca, Puruándiro y Rincón de Romos, y en segundo lugar en San Felipe. En el

Cuadro 8.9
Tipos de autoempleo según categoría de éxito por ciudades

Ciudad encuestada	Sobresaliente	Exitoso	Medio exitoso	Poco exitoso	Total
La Barca	16	5	7	21	49
Jalostotitlán	4	0	9	13	26
San Miguel el Alto	6	3	13	43	65
San Felipe	1	2	2	7	12
Salvatierra	0	0	1	2	3
Puruándiro	3	1	2	6	12
Maravatio	1	0	0	3	4
Ixtlán del Río	0	0	0	5	5
Jalpa	0	2	3	2	7
Ojocaliente	1	1	1	5	8
Rincón de Romos	2	1	2	1	6
Armería	0	0	0	4	4
Total	34	15	40	112	201

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

Cuadro 8.10
Autoempleados por categoría de éxito y lugar de su actividad (porcentajes)

Lugar donde ejerce su actividad	Sobresaliente	Exitoso	Medio exitoso	Poco exitoso	Total
En su domicilio	14.70	46.70	25.00	26.80	25.90
En el domicilio de los clientes	5.90	20.00	2.50	8.00	7.50
En un local aparte	52.90	26.70	62.50	47.30	49.80
En un puesto en la calle	2.90	0	2.50	1.80	2.00
En recorridos ambulantes	0	0	0	1.80	1.00
Otro	23.50	6.70	7.50	14.30	13.90
Total	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

sector servicios sobresalen San Miguel el Alto y Puruándiro, mientras que en el sector industrial lo hacen Jalostotitlán y San Miguel el Alto.

Lo primero que salta a la vista del cuadro 8.10 es que la mayor parte de los autoempleados exitosos de todos los niveles, excepto los poco exitosos, realizan sus actividades fuera del domicilio particular, y en segundo lugar dentro del mismo. Por otro



lado, la mayoría declaró estar registrado ante las autoridades, sobre todo los de San Miguel el Alto, La Barca y Jalostotitlán.

Son muy pocos los autoempleados con algún éxito que han tenido la experiencia de emigrar a Estados Unidos (26 de un total de 201). En este aspecto sobresale que Jalostotitlán solamente tiene una persona con éxito sobresaliente y tres con poco éxito; San Miguel el Alto una con éxito medio y cuatro poco exitosas y San Felipe cinco de estas últimas, mientras que en La Barca sólo una persona con poco éxito había tenido experiencia migratoria (véase el cuadro 8.11).

Cuadro 8.11
Autoempleados por categoría de éxito que alguna vez emigraron
a Estados Unidos (absolutos)

Ciudad encuestada	Sobresaliente	Exitoso	Medio exitoso	Poco exitoso	Total
La Barca	0	0	0	1	1
Jalostotitlán	1	0	1	3	5
San Miguel el Alto	0	0	1	4	5
San Felipe	0	0	0	5	5
Salvatierra	0	0	0	0	0
Puruándiro	0	0	0	1	1
Maravatío	0	0	0	1	1
Ixtlán del Río	0	0	0	2	2
Jalpa	0	1	0	1	2
Ojocaliente	0	0	1	1	2
Rincón de Romos	0	1	0	1	2
Armería	0	0	0	0	0
Total	1	2	3	20	26

Fuente: Encuesta DER-Ineser/IRD 2006.

Es necesario enfatizar que pocos de los casos que analizamos en este capítulo se ajustarían al tipo de autoempleo que hemos llamado schumpeteriano. También que es necesario hacer análisis microeconómico y regional para identificar los principales determinantes del éxito o falta de éste en cada una de las ciudades encuestadas y otras del mismo tipo. En realidad, con la selección de dichas ciudades buscamos la heterogeneidad económica y regional, esperando esta misma heterogeneidad en las



características de autoempleo; sin embargo, como podemos darnos cuenta, existe una gran homogeneidad. Pero haría falta estudiar a fondo casos especiales como, por un lado, La Barca, Jalostotitlán y San Miguel el Alto, y por otro, Armería, San Felipe y Jalpa, pues los primeros presentan un cierto nivel de éxito empresarial en el autoempleo y los segundos no tienen esta característica.

Recalamos el hecho de que en este subgrupo de autoempleados exitosos encontramos una influencia poco significativa de la migración a Estados Unidos y las remesas.







9. Conclusiones

Desde los primeros tiempos de la migración internacional hasta la actualidad sus causas principales han sido la falta de oportunidades de empleo para los habitantes de muchos asentamientos y su necesidad de obtener mayores ingresos. Existe una gran brecha salarial entre México y Estados Unidos; aun cuando los mexicanos tengan ocupaciones que los estadounidenses no desean desempeñar por lo que se paga en ellas y porque son inferiores en la escala de preferencias de ocupación, los salarios promedio en México son alrededor de cinco veces menores que aquellos que reciben los migrantes internacionales mexicanos. En México la tradicional rigidez del mercado laboral, el menor pago por el trabajo y otros factores influyen para que el empleo sea poco atractivo si se le compara con el estadounidense, lo cual se relaciona también con la baja competitividad y productividad de las empresas empleadoras mexicanas. A ello se debe en parte que casi todas las ciudades como las analizadas en este trabajo presenten altas tasas de autoempleo. Por otro lado, en México el desarrollo económico regional no ha sido suficiente para que las ciudades pequeñas tengan un crecimiento autosostenido que ofrezca más y mejores empleos a la población en edad de trabajar, menos aún con los ingresos que les permitan aspirar a la movilidad social. Por ello en muchas localidades del centro-occidente del país el empleo escaso y mal pagado desalienta el trabajo formal asalariado, pues no representa una opción aceptable y permanente para las mayorías, que buscan

[213]





otras oportunidades iniciando un negocio o emigrando a Estados Unidos. En muchos otros casos las opciones sólo dan para la supervivencia en negocios precarios o realizando trabajo por cuenta propia de ínfimo valor en el mercado laboral.

Por otra parte, también desde que los mexicanos empezaron a emigrar se ha sostenido que los dólares de los migrantes han traído la prosperidad a quienes invierten en el campo o ponen un pequeño negocio en el lugar de origen, con resultados que dependen de muchos factores, pero sobre todo de las características de la localidad en cuanto a comunicaciones, educación, crecimiento poblacional o alguna especialización. Cuando se conjuntan tales factores en localidades del tamaño de las estudiadas aquí, sus poblaciones tienen más oportunidades de lograr la prosperidad abriendo un negocio o en un trabajo profesional o semiprofesional. Los datos de nuestra encuesta dan cuenta de resultados exitosos en unas localidades gracias a factores que no inciden mayormente en los resultados de otras porque son distintas sus estructuras económicas; la diferencia puede ser que en las primeras los pequeños negocios tengan clientes o los pobladores puedan pagar y necesiten los servicios personales que se ofrecen, así se relacionen o no con los dólares de la migración a Estados Unidos. O tal vez el éxito dependa de que no tengan demasiado cerca una ciudad grande con la cual deban competir.

En los últimos años las condiciones socioeconómicas propiciaron la creación de micronegocios en los sectores comercio y servicios. Muchos empleados formales fueron orillados por la insuficiencia de sus ingresos a buscar alternativas en este tipo de establecimientos, o vendiendo lo que fuera en un tianguis para tener ingresos que no reciben en el empleo formal, o porque no pueden encontrar ni siquiera un trabajo precario y sin prestaciones. Los negocios pueden ser de diversa índole, dependiendo de las necesidades de la localidad y de las oportunidades que ofrezca, desde tiendas de abarrotes, misceláneas, restaurantes y muchos otros comercios hasta pequeñas ferreterías o refaccionarias. Para quienes trabajan por cuenta propia, nues-





tra encuesta arroja que existe una amplia gama de opciones que van desde la oferta de trabajo profesional de abogados, médicos, arquitectos, contadores y otros profesionistas, pasando por quienes ofrecen mano de obra semicalificada como electricistas, fontaneros, carpinteros y practicantes de otros oficios que requieren cierta capacitación, hasta el trabajo ocasional de quienes no cuentan con muchas destrezas y realizan trabajos más modestos sin tener un patrón. En las ciudades estudiadas hemos encontrado diversas actividades de autoempleo que dependen, como ya dijimos, de su desarrollo relativo, de su entorno y de la inserción de las respectivas economías locales en las economías más grandes de las regiones donde se localizan. También hallamos diversas situaciones de micronegocios y autoempleados, un gran número de ellos exitosos, pero también abundantes fracasos.

Como dijimos con anterioridad, la mayor parte de los micronegocios —de los emprendedores y emprendedoras— se concentran en el comercio, en detrimento de los servicios y de la industria manufacturera. Buena parte de ellos son precarios, manifestaciones de un emprendurismo rudimentario en actividades de sobrevivencia y con pocas expectativas de expansión por falta de recursos. Tal precariedad es superior en los micronegocios manejados por mujeres, dada su menor experiencia laboral, su relativamente bajo nivel de escolaridad y que tienen mayores restricciones de acceso al crédito, aunque se beneficien de remesas familiares provenientes de Estados Unidos. Además, una envejecida estructura de los emprendedores encuentra en las actividades por cuenta propia una forma de conseguir recursos hasta edades avanzadas ante el riesgo de empobrecer en la tercera edad. Por otro lado, la reciente irrupción de mujeres en las actividades por cuenta propia ha permitido la creación de mayor número de autoempleos de ellas que de los hombres, trabajos que son desempeñados generalmente por miembros de la familia, aunque el empleo de asalariados tiene más o menos el mismo volumen que la mano de obra familiar y no puede ser considerado como despreciable.



Son notorias las deficiencias de apoyo gubernamental tanto en actividades de capacitación a emprendedores como en el financiamiento a micronegocios. Esto se manifiesta en una evidente falta de difusión de los diversos programas de apoyo y fomento a las microempresas existentes, lo cual de hecho margina a este tipo de actividades, aun cuando son importantes los recursos disponibles para ellas. A veces no se aprovechan los apoyos porque el pequeño emprendedor desconoce tales programas o desconfía de las buenas intenciones del gobierno. Además, para obtenerlos tiene que realizar trámites engorrosos y cumplir requisitos que representan una gran dificultad para estos emprendedores con escasa capacitación formal. Por su parte, la banca comercial no financia a los micronegocios.

Los datos de la encuesta ponen de manifiesto una gran solidaridad de familiares y amigos, quienes son realmente los que apoyan a los microempresarios tanto con algún tipo de capacitación como proporcionándoles los medios económicos para iniciarse en los negocios. Muchos son financiados por personas que viven fuera de la ciudad de residencia de éstos, en el mismo estado pero en diferente municipio, en otro estado o en otro país. El 4 por ciento de los autoempleados —311 de una muestra de 7 812— recibieron financiamiento de familiares o amigos que residen en Estados Unidos, por lo que podemos asegurar que las remesas no son determinantes en el autoempleo, como suele suponerse, excepto entre los migrantes internacionales y sus cónyuges, que usan con frecuencia los ahorros producidos por el trabajo migratorio para crear sus propios negocios. Sin embargo, en las pequeñas ciudades estudiadas, como en muchas otras de México, las remesas promueven indirectamente el autoempleo a través del gasto en bienes y servicios que hacen muchas familias receptoras de remesas.

Si bien existen otros tipos de problemas, el hecho de que predomine el financiero indica que tal vez existe cultura de emprendurismo y hasta oportunidades, pero no siempre se cuenta con financiamiento. Creemos que las cajas populares son una





alternativa probada para resolver este problema, siempre y cuando vuelvan a funcionar como lo hacían antes de que entrara en vigor la nueva Ley de Ahorro y Crédito Popular. Por ejemplo, durante las crisis económicas de las décadas de los ochenta y noventa se convirtieron en financiadoras de micronegocios hasta que en 2001 se promulgó dicha legislación, que las convirtió prácticamente en pequeños bancos comerciales incapaces de competir con los grandes consorcios bancarios internacionales.

Por otro lado, algunas ciudades estudiadas enfrentan la competencia de otras mayores cercanas, lo que reduce su potencial de desarrollo en las actividades comerciales. Son los casos de La Barca respecto a Ocotlán y Zamora y de Armería frente a Tecomán. Muchas de las ciudades de su tipo en el país se encuentran en condiciones similares. Como hemos dicho reiteradamente, las condiciones de autoempleo tienen que ver con la estructura y base económica de cada ciudad, así como con su inserción en la funcionalidad socioeconómica de sus respectivas regiones; por ello consideramos necesario recurrir al análisis regional para relacionar tales características con el desarrollo de la región y de las localidades, así como con el autoempleo de sobrevivencia y el de emprendedores de tipo schumpeteriano.

En el autoempleo hay personas con conocimientos obtenidos mediante estudios formales, como médicos, arquitectos, juristas, contadores, y otras con oficios que requieren de alguna especialización, como técnicos en electrónica, electricistas, fontaneros, carpinteros, pintores y los relacionados con el tipo de industrias que predominan en cada localidad. Sólo una pequeña proporción de los encuestados tomó un curso de capacitación, generalmente en alguna escuela de la localidad y pagando su costo, otros dicen haber aprendido lo necesario con sólo mirar y poniendo en práctica sus observaciones. Un hallazgo de este trabajo es la casi nula presencia de proyectos públicos institucionalizados de capacitación para el emprendurismo. De alrededor de un tercio de autoempleados que reportaron haber tenido algún tipo de adiestramiento, cerca de la mitad lo recibie-





ron de sus parientes, lo que nos permite inferir que los negocios familiares pueden ser determinantes para que las personas opten por trabajar en forma independiente.

En varias localidades siguen presentes las actividades agropecuarias; aunque es un sector que no atrae fuertemente a los autoempleados, hay quienes se dedican a ellas más por tradición familiar que por su gusto, sobre todo en la agricultura, como ocurre en Jalostotitlán, Armería y San Miguel el Alto.

Específicamente, es necesario que en la política pública intervengan también los gobiernos estatales y municipales, considerando que la aparente contradicción entre la necesidad del autoempleo en las localidades y la obligación de formalizar y registrar los micronegocios con propósitos recaudatorios, cuestiones laborales y de seguridad social, constituyen un gran obstáculo para promover el autoempleo simplemente porque la mayoría de estos negocios no pueden funcionar con todas esas exigencias. Esto se podría solucionar con una política de emprendurismo que los considere en formación, les exija el registro y el cumplimiento de sus obligaciones cuando logren consolidarse y dispongan de recursos para acatar poco a poco las leyes laborales, de seguridad social y de pago de impuestos. Mientras tanto, por el contrario, los gobiernos locales deberían instrumentar esquemas de financiamiento, pues la carencia de éste es el principal problema que enfrenta el emprendurismo en general. Otro aspecto importante que se debe atender es la capacitación tanto de los funcionarios de gobiernos locales como de los emprendedores. Para ello es fundamental la participación de las universidades.

Es necesario dar marcha atrás a la nueva Ley de Ahorro y Crédito Popular, para que las cajas populares funcionen con el sistema anterior y no bajo una legislación que las ha convertido en pequeños bancos incapaces de competir con los grandes. Se deben organizar de manera que las personas que utilicen sus servicios tengan sus propios esquemas de ahorro cooperativo en ellas, e inyectarles financiamiento público para que otorguen créditos y promuevan el ahorro de remesas.



También se deben crear asociaciones de municipios que puedan diseñar e instrumentar políticas emprenduristas comunes para los respectivos ámbitos locales y otras que tengan impacto en la región, identificando oportunidades de inversión para mercados regionales, nacionales e incluso el de Estados Unidos enfocado en la población de origen mexicano. Tales organizaciones podrían tener políticas de aprovechamiento de las capacidades aprendidas por los migrantes de retorno en la promoción del emprendurismo, así como para aprovechar la capacidad de la mujer en pequeñas localidades, de manera que sean tan exitosas como los hombres en lo que emprendan.

Dado que la mayor parte de los micronegocios son de muy escasa productividad o de sobrevivencia, debe establecerse una política dirigida especialmente al financiamiento y la innovación para evitar la alta mortalidad de este tipo de negocios.

En el análisis comparativo de las ciudades encontramos implícitamente una gran competencia local y regional en el comercio y los servicios. Las áreas de mercado de las localidades parecen traslaparse con umbrales de mercado muy reducidos que no permiten que se desarrollen los micronegocios en estos sectores. Por ello puede ser plausible una política pública que promueva la creación de micronegocios en ramas acordes a la vocación de cada localidad y región a través de la búsqueda de una especialización regional que permita economías de escala y de aglomeración para competir en mercados nacionales e incluso internacionales. También una política que promueva el aprovechamiento de los efectos de difusión del crecimiento industrial de ciudades nodales, como ha ocurrido en Los Altos en ciudades como Villa Hidalgo y San Miguel el Alto en la rama textil, que se desarrolló inicialmente en Aguascalientes.

Se necesita hacer análisis microempresarial para conocer las tendencias generales de los emprendedores de ciudades pequeñas y así entender cuáles son los procesos de éxito y estancamiento para fortalecer los positivos y evitar en lo posible los que conducen al fracaso. Esta es una labor pendiente de las





universidades y otras instituciones de educación superior y de investigación.

Al tradicional desempleo y empleo de baja remuneración de muchas regiones del país, particularmente en áreas rurales y ciudades pequeñas como las estudiadas aquí, debemos agregar la prolongada situación estructural de falta de crecimiento económico continuo de México en los últimos veinticinco años,¹ por lo que desde entonces la movilidad social es más difícil considerando el gran volumen de población joven que se incorpora a la fuerza de trabajo. Según la estructura de edades en 2005 habría 69.6 por ciento de jóvenes de 15 a 35 años, quienes deberían respaldar fuertemente el crecimiento económico de México. Pero esto no sucede en gran medida por las condiciones de las instituciones de la sociedad mexicana. Por un lado, encontramos una economía moderna y globalizada, oligopólica y monopólica en algunas ramas, que poco difunde territorial y socialmente sus beneficios y finca su éxito en parte en el apoyo del sector público, por sus estrechas relaciones políticas con los funcionarios en turno de todos los niveles de gobierno;² por otro lado se encuentra la economía de pequeñas y medianas empresas, que sobreviven con muchas dificultades en un marco institucional adverso y en las que se concentra el empleo nacional aun cuando no pueden crecer e innovarse. Un tercer componente es la economía microempresarial, que hemos caracterizado en los capítulos de este libro como de baja productividad, pues la mayoría de los microempresarios realizan actividades de refugio para sobrevivir; sin descartar la existencia de micronegocios exitosos. Esta última es seguramente la que predomina en cientos de ciudades mexicanas pequeñas.

¹ Discurso leído en la ceremonia de entrega post mórtem del doctorado honoris causa por la Universidad de Guadalajara a don Víctor L. Urquidi.

² Véase participación de Denise Dresser en el Foro México ante la Crisis en 2009.



Más aún, es imperativo considerar que la actual crisis económica de Estados Unidos y de México está cancelando la oportunidad de emigrar a ese país. En consecuencia, ante la baja en la entrada de remesas, la primera y casi única opción de movilidad social —acaso de sobrevivir— será el autoempleo, que para la mayoría no tendrá éxito porque son casi nulas las oportunidades de financiamiento, la capacitación es exigua y el marco institucional no favorece la innovación. También influyen en esta falta de éxito unas políticas públicas centradas en la macroeconomía desde hace ya mucho tiempo y que en la mayoría de los casos beneficia a las grandes ciudades y a las grandes empresas monopólicas y oligopólicas, mientras que perjudica o mantiene en el olvido a las regiones pobres.

A la luz de la información analizada, creemos que la política económica debe dar un giro radical para enfocarse en la microeconomía y tratar de resolver los problemas de los mercados de trabajo con salarios insuficientes en micro, pequeñas y medianas empresas; apoyarlas en su innovación; proporcionarles créditos (tal vez permitiendo que revivan y reforzando a las cajas populares, en lugar de limitarlas); ofreciéndoles asesoría; reforzando el mercado interno nacional y de las regiones, sobre todo de aquellas que ofrecen productos y servicios básicos populares. También será necesario que éstos y otros esfuerzos tengan en cuenta los impactos e interrelaciones de las políticas en la dimensión territorial. No pueden estar dispersas a lo largo y ancho del territorio nacional. Sabemos que en las regiones existen asentamientos urbanos nodales dinámicos que tienen una base económica de crecimiento autosostenido; éstos pueden ser dinamizados aún más con la intervención del sector público en infraestructura, capacitación y asesoría para la innovación, entre otros apoyos. De esta manera, muchas de tales ciudades podrían captar migrantes de localidades menos dinámicas y del medio rural, con lo que disminuiría la presión del flujo migratorio a Estados Unidos.





Bibliografía

- Alarcón, Rafael, Rodolfo Cruz, Alejandro Díaz-Bautista, Gabriel González-König, Antonio Izquierdo, Guillermo Yrizar y René Zenteno (2008) «Documentos de coyuntura. La crisis financiera en Estados Unidos y su impacto en la migración mexicana», documento de trabajo, El Colegio de la Frontera Norte.
- Aponte, Robert (1997) «Informal work in the US: Case studies and a working typology». *International Journal of Sociology and Social Policy*, núm. 17, pp. 18-36.
- Arias, Patricia (coord.) (1985) *Guadalajara. La gran ciudad de la pequeña industria*. Zamora: El Colegio de Michoacán.
- Arroyo Alejandro, Jesús e Isabel Corvera Valenzuela (2006) «Principales impactos económicos en México de la migración a Estados Unidos». En Elena Zúñiga Herrera, Jesús Arroyo Alejandro, Agustín Escobar Latapí y Gustavo Verduzco Igartúa (coords.), *Migración México-Estados Unidos. Implicaciones para ambos países*. México: Consejo Nacional de Población/Universidad de Guadalajara/Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social/Casa Juan Pablos/El Colegio de México, pp. 195-245.
- y David Rodríguez Álvarez (2008) «Migración México-Estados Unidos, remesas y desarrollo regional». *Papeles de Población*, Universidad Autónoma del Estado de México, núm. 58.
- Audretsch, David B., Martin A. Carree y A. Roy Thurik (2001) *Does entrepreneurship reduce unemployment?* Tinbergen Institute Discussion Paper, TI2001-074/3.

[223]

- Bernhardt, Irwin (1994) «Comparative advantage in self-employment and paid work». *The Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'Economique*, vol. 27, núm. 2 (mayo), pp. 273-289.
- Berumen Sandoval, Salvador y Julio Santiago Hernández (2009) «Migración y mercado de trabajo en México. Una aproximación desde la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo». En Jesús Arroyo Alejandre y Salvador Berumen Sandoval, *Migración a Estados Unidos, remesas y autoempleo. Orientaciones de política pública* (en prensa).
- Borjas, George J. (1986) «The self-employment experience of immigrants». *The Journal of Human Resources*, vol. 21, núm. 4 (Autum), pp. 485-506.
- Bustamante, Jorge A. (1975) *Espaldas mojadas: materia prima para la expansión del capital norteamericano*. México: El Colegio de México.
- (1979) «Emigración indocumentada a los Estados Unidos». En Centro de Estudios Internacionales-El Colegio de México, *Indocumentados: mitos y realidades*. México: El Colegio de México.
- (1987) «La política de inmigración de Estados Unidos: un análisis de sus contradicciones». En Gustavo López Castro (ed.), *Migración en el occidente de México*. Zamora: El Colegio de Michoacán, pp. 19-40.
- Carrillo Regalado, Salvador (2005) *Globalización en Guadalajara. Economía formal y trabajo informal*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara/UCLA Program on Mexico/Profmex/Casa Juan Pablos.
- Castells, Manuel y Alejandro Portes (1989) «World underneath: The origins, dynamics, and effects of the informal economy». En Alejandro Portes, Manuel Castells y Laurent A. Benton (eds.), *Informal economy: Studies in advanced and less developed countries*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, pp. 11-37.
- Chackiel, Juan (2000) *Envejecimiento de la población latinoame-*



- ricana. *¿Hacia una relación de dependencia favorable?* Santiago de Chile: Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (Celade) (Serie Población y Desarrollo, 4).
- Cornelius, Wayne A. (1989) «The U.S. demand for Mexican labor». En Wayne A. Cornelius y Jorge A. Bustamante (eds.), *Mexican migrants to the United States. Origin, consequences, and policy options*. San Diego: Center for U.S. Mexican Studies-University of California San Diego.
- (1990) *Labor migration to the United States: Development outcomes and alternatives in Mexican sending communities*. Washington: Commission for the Study of International Migration and Cooperative Economic Development.
- Díez-Canedo Ruiz, Juan (1984) *La migración indocumentada de México a los Estados Unidos. Un nuevo enfoque*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Dresser, Denise (2009) Presentación en el Foro México ante la Crisis. *¿Qué hacer para crecer?*, Cámara de Diputados del Honorable Congreso de la Unión, LX Legislatura, versión estenográfica, 29 de enero de 2009.
- Durand, Jorge y Douglas S. Massey (1992) «Mexican migration to the United States: A critical review». *Latin American Research Review*, vol. 27, núm. 2.
- y Patricia Arias (2005) *La vida en el norte. Historia e iconografía de la migración México-Estados Unidos*. San Luis Potosí/Guadalajara: El Colegio de San Luis/Universidad de Guadalajara.
- Fabila, Alfonso (1932) «El problema de la emigración de obreros y campesinos mexicanos». En Jorge Durand (comp.) (1991) *Migración México-Estados Unidos. Años veinte*. México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- Fajnzylber, Pablo, William Maloney y Gabriel Montes Rojas (2006) «Microenterprise dynamics in developing countries: How similar are they to those in the industrialized world? Evidence from Mexico». *The World Bank Economic Review*, vol. 20, núm. 3, pp. 389-419.





- Gamio, Manuel (1930) *Mexican immigration to the United States. A study of human migration and adjustment*. Chicago: University of Chicago Press.
- (1930a) «Número, procedencia y distribución geográfica de los inmigrantes mexicanos en Estados Unidos». En Jorge Durand (comp.) (1991), *Migración México-Estados Unidos. Años veinte*. México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- García y Griego, Manuel (1989) «The Mexican labor supply, 1990-2010». En Wayne A. Cornelius y Jorge A. Bustamante (eds.), *Mexican migrants to the United States. Origin, consequences, and policy options*. San Diego: Center for U.S. Mexican Studies-University of California San Diego.
- García Zamora, Rodolfo (2007) «El programa tres por uno de remesas colectivas en México. Lecciones y desafíos». *Migraciones Internacionales*, El Colegio de la Frontera Norte, vol. 4, núm. 1, pp. 165-172.
- Guzmán, José Miguel (2002) *Envejecimiento y desarrollo en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (Celade) (Serie Población y Desarrollo).
- Guzmán Flores, Julieta y Martín G. Romero Morett (2006) *Cajas populares y gobierno corporativo. Perspectivas de una legislación*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- Hamilton, Barton H. (2000) «Does entrepreneurship pay? An empirical analysis of the returns to self-employment». *Journal of Political Economy*, vol. 108, núm. 3.
- Hernández Laos, Enrique (2000) *Perspectiva demográfica y económica de México y sus efectos sobre la pobreza*. México: Consejo Nacional de Población.
- Hondagneu-Sotelo, Pierrette (1997) «Affluent players in the informal economy: Employers of paid domestic workers». *International Journal of Sociology and Social Policy*, núm. 17, pp. 130-158.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)





BIBLIOGRAFÍA

227

- (1995) *I Censo de Población y Vivienda 1995*. Aguascalientes: INEGI.
- (2000) *XII Censo General de Población y Vivienda 2000*. Aguascalientes: INEGI.
- (2001) *Indicadores sociodemográficos de México (1930-2000)*. Aguascalientes: INEGI.
- (2004) *La ocupación en el sector no estructurado en México 1995-2003*. Aguascalientes: INEGI.
- (2005) *II Censo de Población y Vivienda 2005*. Aguascalientes: INEGI.
- (2006) *Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 2006*. Aguascalientes: INEGI.
- Principales características metodológicas de la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN-98), <http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/metodologias/encuestas/hogares/metodenamin98.pdf> (consultado el 28 de marzo de 2009).
- López Ramírez, Adriana (2001) *El perfil sociodemográfico de los hogares en México, 1976-1997*. México: Consejo Nacional de Población (Cuadernos Técnicos Conapo).
- Marcouiller, Douglas, Verónica Ruiz de Castilla y Christopher Woodruff (1997) «Formal measures of the informal-sector wage gap in Mexico, El Salvador and Peru». *Economic Development and Cultural Change*, vol. 45, núm. 2.
- Massey, Douglas S., Rafael Alarcón, Jorge Durand y Humberto González (1991) *Los ausentes. El proceso social de la migración internacional en el occidente de México*. México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes/Alianza Editorial.
- Meza González, Liliana, Carla V. Pederzini y Sarah Martínez (2006) «El autoempleo como mecanismo de arraigo de la población en México. El caso de cuatro localidades». *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 21, núm. 3, pp. 547-623.
- Montes de Oca, Verónica y Mirna Hebrero (2006) «Eventos cruciales y ciclos familiares avanzados: el efecto del envejeci-





- miento en los hogares de México». *Papeles de Población*, Universidad Autónoma del Estado de México, núm. 50, pp. 97-116.
- Nava Bolaños, Isaías y Roberto Ham Chande (2006) «Dividendos demográficos y el sistema de pensiones para el retiro». *Papeles de Población*, Universidad Autónoma del Estado de México, núm. 50, pp. 71-95.
- Organization for Economic Co-Operation and Development (OECD) (2003) *OECD territorial reviews: Mexico*. París: OECD Publications.
- (2008) *A profile of immigrant population in the 21st century: Data from OECD countries*. París: OECD.
- Papademetriou, Demetrios G. y Aarón Terrazas (2009) *Immigrants and the current economic crisis: Research evidence, policy challenges, and implications*. Washington: Immigration Policy Institute.
- Papail, Jean y Jesús Arroyo Alejandro (1996) *Migración mexicana a Estados Unidos y desarrollo regional*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- — (2004) *Los dólares de la migración*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara/Institut de Recherche pour le Développement/Profmex/Casa Juan Pablos.
- Partida Bush, Virgilio (2004) «Proyecciones de quienes cotizan a los sistemas de seguridad social». En Consejo Nacional de Población, *La situación demográfica de México, 2004*. México: Conapo.
- (2006) «Impacto demográfico de la migración de México a Estados Unidos». En Elena Zúñiga Herrera, Jesús Arroyo Alejandro, Agustín Escobar Latapí y Gustavo Verduzco Igartúa (coords.), *Migración México-Estados Unidos. Implicaciones para ambos países*. México: Consejo Nacional de Población/Universidad de Guadalajara/Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social/Casa Juan Pablos/El Colegio de México, pp. 83-109.



- Passel, Jeffrey y D'Vera Cohn (2008) «Trends in unauthorized immigration: Undocumented inflow now trails legal inflow». Pew Hispanic Center, Washington, D.C., 2 de octubre de 2008. En <http://pewhispanic.org/files/reports/94.pdf> (consultado el 1 de diciembre de 2008).
- (2005) «The size and characteristics of the unauthorized migrant population in the U.S. estimates based on the March 2005 Current Population Survey». Pew Hispanic Center, marzo.
- Perry, Guillermo E., William F. Maloney, Omar S. Arias, Pablo Fajnzylber, Andrés D. Mason y Jaime Saavedra-Chanduvi (2007) *Informalidad: escape y exclusión*. Washington: Banco Mundial.
- Rajman, Rebeca (2001) «Mexican immigrants and informal self-employment in Chicago». *Human Organization*, vol. 60, núm. 1.
- Ratha, Dilip y Zhimei Xu (2008) *Migration and remittances factbook*. Washington: Banco Mundial, 2008. En www.worldbank.org/prospects/migrationandremittances.
- Reyes, Rolando (1990) *Microenterprise and the informal sector in the Dominican Republic: Operation and promotion policy*. Washington: Commission for the Study of International Migration and Co-Operative Economic Development (Working Papers).
- Richardson, Harry W. (1979) *Regional economics*. Chicago: University of Illinois Press.
- Salas, Carlos y Eduardo Zepeda (2006) «Ocupación e ingreso en México: 2000-2004». En Enrique de la Garza y Carlos Salas, *La situación del trabajo en México, 2006*. México: Plaza y Valdés.
- Santibáñez, Enrique (1930) «Ensayo acerca de la inmigración mexicana en Estados Unidos». En Jorge Durand (comp.) (1991), *Migración México-Estados Unidos. Años veinte*. México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- Soriano Montero, Miguel Ángel (2008) *El papel del emprendedurismo en la formación de clusters industriales*. Tesis de maestría, Universidad de las Américas Puebla, <http://>





catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/mcap/soriano_m_ma/index.html (consultado el 1 de febrero de 2009).

- Staudt, Katheleen (1999) «Seeds for self-sufficiency? Policy contradictions at the US-Mexico border in gender and migration». En Gregory A. Kelson y Debra L. DeLaet (eds.), *Gender and immigration*. Londres: Macmillan, pp. 21-37.
- Stern, Claudio F. (1977) *The growth of Mexico City: Varying sources of its migrant inflow 1900-1970*. PhD dissertation, Washington University, San Louis Missouri.
- y Fernando Cortés (1977) «Hacia un modelo explicativo de las diferencias interregionales en los volúmenes de población a la ciudad de México, 1900-1970». *Cuadernos de Estudios Sociológicos*, El Colegio de México, núm. 24.
- Unikel, Luis, Crescencio Ruiz Chiapetto y Gustavo Garza (1978) *El desarrollo urbano de México: diagnóstico e implicaciones futuras*. México: El Colegio de México.
- Urquidi, Víctor L. (2004) Mensaje leído con motivo de la recepción del Doctorado Honoris Causa por la Universidad de Guadalajara, 21 de junio.
- Uthoff, Andras (2006) «Brechas del Estado de bienestar y reformas a los sistemas de pensiones en América latina». *Revista de la CEPAL*, núm. 99.
- Valencia Armas, Alberto (2005) «Perspectivas de las pensiones ante el envejecimiento». En *México ante los desafíos de desarrollo del milenio. Metas del milenio*. México: Conapo.
- Weller, Jürgen (2005) *Problemas de empleo*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) (Serie Macroeconomía del Desarrollo, 40).
- Wilson, Patricia A. (1996) *Las nuevas maquiladoras de México*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- Woodruff, Christopher y René Zenteno (2001) *Remittances and microenterprises in Mexico*. Essay Working Paper núm. 01-25. Santa Cruz: Center for International Economics-University of California.



BIBLIOGRAFÍA

231

- Zúñiga Herrera, Elena y Paula Leite (2006) «Los procesos contemporáneos de la migración México-Estados Unidos». En Elena Zúñiga Herrera, Jesús Arroyo Alejandro, Agustín Escobar Latapí y Gustavo Verduzco Igartúa (coords.) *Migración México-Estados Unidos. Implicaciones para ambos países*. México: Consejo Nacional de Población/Universidad de Guadalajara/Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social/Casa Juan Pablos/El Colegio de México, pp. 49-82.
- — y Luis Acevedo Prieto (2005) *Migración México-Estados Unidos. Panorama Regional y Estatal*. México: Conapo.





Migración a Estados Unidos y autoempleo.
Doce ciudades pequeñas de la región centro-occidente de México
terminó de imprimirse en agosto de 2009
en los talleres de Casa Juan Pablos Centro Cultural, S.A. de C.V.
Malintzin 199, colonia El Carmen, Delegación 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, fotografía Carlos Vela

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 †)

Coordinadores de Publicación de la Serie
Adriana P. López Velazco
J. David Rodríguez Álvarez

La serie Ciclos y Tendencias en el Desarrollo de México es un esfuerzo de Profmex (Worldwide Research Consortium), en cooperación con la Universidad de California en Los Ángeles, para el estudio de los procesos de cambio en México y su lugar en el mundo. La creación de esta serie fue posible gracias a los auspicios de la Fundación William and Flora Hewlett. Publicada bajo la coordinación de la Universidad de Guadalajara, la serie consta de los siguientes tomos:

1. *Industria y trabajo en México*. James W. Wilkie y Jesús Reyes Heróles González Garza (eds.) (México: Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, 1990).
2. *The rise of the professions in twentieth-century Mexico: University graduates and occupational change Since 1929*. David E. Lorey (Los Ángeles: UCLA Latin American Center Publications, 1992; corregida y aumentada en 1994).
3. *La frontera que desaparece: las relaciones México-Estados Unidos hasta los noventa*. Clint E. Smith. (México: Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco y UCLA Program on Mexico, 1993). *Este tomo está interrelacionado con el número 9.*
4. *Impactos regionales de la apertura comercial: perspectivas del Tratado de Libre Comercio en Jalisco*. Jesús Arroyo Alejandro y David E. Lorey (comps.) (Guadalajara: Universidad de Guadalajara y UCLA Program on Mexico, 1993).



5. *La estadística económica en México. Los orígenes.* Sergio de la Peña y James W. Wilkie (México: Siglo XXI y Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, 1994).
6. *Estado y agricultura en México: antecedentes e implicaciones de las reformas salinistas.* Enrique C. Ochoa y David E. Lorey (eds.). (México: Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, 1994).
7. *Transiciones financieras y TLC.* Antonio Gutiérrez Pérez y Celso Garrido Noguera (eds.) (México: Ariel Económica, Universidad Nacional Autónoma de México y Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, 1994).
8. *Ahorro y sistema financiero en México.* Celso Garrido y Tomás Peñaloza Webb (eds.) (México: Editorial Grijalbo y Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, 1996).
9. *México ante los Estados Unidos: historia de una convergencia.* Clint E. Smith (México: Editorial Grijalbo y Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, 1995). *Este tomo está interrelacionado con el número 3.*
10. *Crisis y cambio de la educación superior en México.* David E. Lorey y Sylvia Ortega Salazar (eds.) (México: Limusa-Noriega Editores y Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, 1997).
11. *Ajustes y desajustes regionales: el caso de Jalisco a fines del sexenio salinista.* Jesús Arroyo Alejandre y David E. Lorey (eds.) (Guadalajara: Universidad de Guadalajara y UCLA Program on Mexico, 1995).
12. *Integrating cities and regions: North America faces globalization.* James W. Wilkie y Clint E. Smith (eds.) (Guadalajara, Los Ángeles, Guanajuato: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, CILACE-Centro Internacional «Lucas Alamán» para el Crecimiento Económico, 1998).
13. *Realidades de la utopía: demografía, trabajo y municipio en el occidente de México.* David E. Lorey y Basilio Verduzco Chávez (eds.) (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico y Juan Pablos Editor, 1997).





14. *La internacionalización de la economía jalisciense*. Jesús Arroyo Alejandro y Adrián de León Arias (eds.) (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico y Juan Pablos Editor, 1997).
15. *Descentralización e iniciativas locales de desarrollo*. María Luisa García Bátiz, Sergio M. González Rodríguez, Antonio Sánchez Bernal y Basilio Verduzco Chávez (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico y Juan Pablos Editor, 1998).
16. *México frente a la modernización de China*. Óscar M. González Cuevas (ed.) (México: Limusa-Noriega y Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, 1998).
17. *La reforma agraria en México desde 1853: sus tres ciclos legales*. Rosario Varo Berra (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, Profimex y Juan Pablos Editor, 2002).
18. *Mercados regionales de trabajo y empresa*. Rubén A. Chavarín Rodríguez, Víctor M. Castillo Girón y Gerardo Ríos Almodóvar (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico y Juan Pablos Editor, 1999).
19. *Globalidad y región: algunas dimensiones de la reestructuración en Jalisco*. Graciela López Méndez y Ana Rosa Moreno Pérez (eds.) (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico y Juan Pablos Editor, 2000).
20. *México en la economía global: tecnología, espacio e instituciones*. Miguel Ángel Rivera Ríos (México: Universidad Nacional Autónoma de México, UCLA Program on Mexico y Editorial Jus, 2000).
21. *El renacimiento de las regiones: descentralización y desarrollo regional en Alemania (Brandenburgo) y México (Jalisco)*. Jesús Arroyo Alejandro, Karl-Dieter Keim y James Scott (eds.) (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico y Juan Pablos Editor, 2001).





22. *México y Estados Unidos: 180 años de relaciones ineludibles*. Clint E. Smith. (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, Profmex y Juan Pablos Editor, 2001).
23. *La regionalización: nuevos horizontes para la gestión pública*. Guillermo Woo Gómez (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico y Centro Lindavista, 2002).
24. *El norte de todos: migración y trabajo en tiempos de globalización*. Jesús Arroyo Alejandro, Alejandro I. Canales Cerón y Patricia Noemí Vargas Becerra (eds.) (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, Profmex y Juan Pablos Editor, 2002).
25. *Competitividad: implicaciones para empresas y regiones*. Jesús Arroyo Alejandro y Salvador Berumen Sandoval (eds.) (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, Profmex y Juan Pablos Editor, 2003).
26. *Globalización y cambio tecnológico: México en el nuevo ciclo industrial mundial*. Alejandro Dabat, Miguel Ángel Rivera Ríos y James W. Wilkie (eds.) (Guadalajara, México, Los Ángeles: Universidad de Guadalajara, Universidad Nacional Autónoma de México, UCLA Program on Mexico, Profmex y Juan Pablos Editor, 2004).
27. *Los dólares de la migración*. Jean Papail y Jesús Arroyo Alejandro (Guadalajara, París, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, Institut de Recherche pour le Développement, Profmex y Casa Juan Pablos Centro Cultural, 2004).
28. *Diez mil millas de música nortea: memorias de Julián Garza*. Guillermo E. Hernández (Culiacán, Los Ángeles: Universidad Autónoma de Sinaloa y UCLA Program on Mexico, 2003).
29. *El futuro del agua en México*. Boris Graizbord y Jesús Arroyo Alejandro (comps.) (Guadalajara, Los Ángeles, México:





- Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, Profmex y Casa Juan Pablos Centro Cultural, 2004).
30. *Intermediarios y comercializadores. Canales de distribución de frutas y hortalizas mexicanas en Estados Unidos*. Margarita Calleja Pinedo (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, Profmex/World y Casa Juan Pablos Centro Cultural, 2007).
 31. *Capitalismo informático, cambio tecnológico y desarrollo nacional*. Miguel Ángel Rivera Ríos (México, Guadalajara, Los Ángeles: Universidad Nacional Autónoma de México Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, Profmex/World y Casa Juan Pablos Centro Cultural, 2005).
 32. *Globalización en Guadalajara. Economía formal y trabajo informal*. Salvador Carrillo Regalado (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, Profmex/World y Casa Juan Pablos Centro Cultural, 2005).
 33. *Productividad de la industria eléctrica en México. División Centro Occidente*. José César Lenin Navarro Chávez, Óscar Hugo Pedraza Rendón (Guadalajara, Los Ángeles, Morelia, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Profmex/World, 2007).
 34. *Migración y remesas en Michoacán*. Óscar Hugo Pedraza Rendón, José Odón García García, Enrique Armas Arévalos, Francisco Ayvar Campos (Guadalajara, Los Ángeles, Morelia, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Profmex/World, 2008).
 35. *La globalización se descentraliza. Libre mercado, fundaciones, Sociedad Cívica y gobierno civil en las regiones del mundo*. Olga Magdalena Lázín (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, Profmex/World y Casa Juan Pablos Centro Cultural, 2007). Este tomo está interrelacionado con el número 36.





36. *La globalización se amplía. Claroscuros de los nexos globales.* Olga Magdalena Lazín y James W. Wilkie (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, Profmex/World y Casa Juan Pablos Centro Cultural, 2008). *Este tomo está interrelacionado con el número 35.*
37. *El oro rojo de Sinaloa. El desarrollo de la agricultura del tomate para la exportación, 1920-1956.* Eduardo Frías Sarmiento (Guadalajara, Los Ángeles, Culiacán, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, Profmex/World, Universidad Autónoma de Sinaloa y Casa Juan Pablos Centro Cultural, 2008).
38. *Migración a Estados Unidos y autoempleo. Doce ciudades pequeñas de la región centro-occidente de México.* Jean Papail y Jesús Arroyo Alejandre (Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, Profmex/World y Casa Juan Pablos Centro Cultural, 2009).





