

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE COMUNICACIÓN, LINGÜÍSTICA Y LITERATURA
ESCUELA MULTILINGÜE DE NEGOCIOS Y RELACIONES INTERNACIONALES**

**DISERTACIÓN DE GRADO PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
LICENCIADA MULTILINGÜE EN NEGOCIOS Y RELACIONES
INTERNACIONALES**

**INCIDENCIA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA
DEL NORTE (NAFTA) EN EL AUMENTO DE LA MIGRACIÓN
ECONÓMICA MEXICANA HACIA ESTADOS UNIDOS ENTRE 2001 Y
2007**

ANDREA SIMONE AYALA LARREA

**OCTUBRE, 2018
QUITO – ECUADOR**

DEDICATORIA

Para Juan y Rosita, mis queridos padres,
Para Dona y Jese que siempre serán mi familia,
Para Brenda, Mishel, Lily y Kenya que me enseñaron el valor de la amistad.

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer profundamente el inmenso apoyo que nos han dado mis
padres, Juan y Rosita.

Gracias a ellos somos seres humanos íntegros y resilientes.

ÍNDICE

I.	TEMA.....	1
II.	RESUMEN.....	1
III.	ABSTRACT.....	2
IV.	RÉSUMÉ.....	3
V.	INTRODUCCIÓN.....	4
	CAPÍTULO I: APROXIMACIONES AL NAFTA.....	11
1.1.	México frente al NAFTA.....	11
1.1.1.	Antecedentes mexicanos de liberalización comercial 1982-1994.....	11
1.1.2.	Expectativas económicas de México respecto al Tratado.....	15
1.1.3.	Situación económica mexicana 1990-2007.....	17
1.2.	Capítulos del acuerdo que influyen en los factores migratorios.....	22
1.2.1.	Lineamientos para el comercio del sector agropecuario.....	22
1.2.2.	Inversión Extranjera.....	26
1.2.3.	Manejo de Empresas Estatales.....	30
1.3.	Movilidad Humana dentro del NAFTA.....	33
1.3.1.	Ingreso transitorio de personas para fines comerciales y de negocios.....	33
1.3.2.	¿Por qué no se creó un acuerdo de cooperación migratoria?.....	36
	CAPÍTULO II: DINÁMICA DE LOS FACTORES PUSH.....	41
2.1.	Desempleo e IE.....	41
2.1.1.	Desempleo en México dentro del marco del NAFTA.....	41
2.2.1.	Configuración geográfica y sectorial de la IE.....	45
2.1.3.	Limitaciones de la IE para enfrentar el desempleo.....	54
2.2.	Precariedad del sector rural mexicano.....	60
2.2.1.	Desarraigo del sector agrícola mexicano.....	60
2.2.2.	Apoyo gubernamental agrícola insuficiente frente a las exigencias del comercio internacional.....	63
2.2.3.	Pobreza y salarios bajos en el sector agrícola.....	68
	CAPITULO III.....	73

	DINÁMICA DE LOS FACTORES PULL Y MIGRACIÓN ECONÓMICA	73
3.1.	Remesas	73
3.1.1.	Aumento en volumen de remesas	73
3.1.2.	Dinámica de las remesas en la economía nacional	75
3.1.3.	Influencia de las remesas a nivel microeconómico	79
3.2.	Redes migratorias dispersas en Estados Unidos	82
3.2.1.	Configuración de las redes migratorias rurales y urbanas	82
3.2.2.	Capacidad de las redes migratorias para perpetuar la migración	85
3.3	Migración económica desde México hacia Estados Unidos.....	88
3.3.1	Características y crecimiento de la migración mexicana.....	88
3.3.2.	Configuración sociodemográfica de la migración mexicana.....	92
3.3.3	Distribución geográfica y económica del migrante en Estados Unidos	96
VI.	ANÁLISIS	100
VII.	CONCLUSIONES	109
VIII.	RECOMENDACIONES	113
	LISTA DE REFERENCIAS	117

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1: PIB MEXICANO 1990-2007	20
GRÁFICO 2: Tendencia de la tasa de desempleo mexicana entre 2001 y 2007	43
GRÁFICO 3: Brecha de Ocupación en México.....	45
GRÁFICO 4: Porcentaje de IE destinada a cada sector económico entre 2001 y 2007	47
GRÁFICO 5: Monto promedio destinado a cada subsector económico entre 2001 y 2007	48
GRÁFICO 6: Subsectores que componen la Industria Manufacturera.....	48
GRÁFICO 7: Monto promedio de IE por Estado Federal entre 2001 y 2007 ..	52
GRÁFICO 8 : Porcentaje de IE destinada a cada Estado Federal entre 2001 y 2007	53
GRÁFICO 9: Evolución del valor de las remesas familiares	73

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1: Índice de Gini de la renta corriente total y total por persona de los hogares y las razones de la renta del décimo decil comparado con el primer decil	22
TABLA 2: Responsabilidades que al ser incumplidas pueden generar una demanda	28
TABLA 3: Tasa de desempleo abierto anual total	43
TABLA 4: Inversión Extranjera Total	50
TABLA 5: IED por sector económico 2001-2007	51
TABLA 6: Participaciones de los ingresos rurales en porcentaje.....	69
TABLA 7: Valor de las remesas familiares en millones de dólares y variación anual.....	75
TABLA 8: Nivel social de las familias receptoras de remesas en promedio 2002-2007	79
TABLA 9: Presencia de mexicanos en Estados Unidos	91
TABLA 10: Distribución de la migración por género en porcentaje.....	92
TABLA 11: Distribución porcentual de mexicanos según su estatus migratorio	93
TABLA 12: Distribución porcentual de los migrantes mexicanos según su nivel de escolaridad	94
TABLA 13: Distribución porcentual del migrante mexicano por edad.....	95
TABLA 14: Índice de Actividad Migratoria de México hacia Estados Unidos en 2001	96

TABLA 15: Distribución en porcentaje de los mexicanos según su lugar de residencia en Estados Unidos	97
TABLA 16: Distribución porcentual de la actividad económica de los migrantes mexicanos en Estados Unidos.	98

I. TEMA

INCIDENCIA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (NAFTA) EN EL AUMENTO DE LA MIGRACIÓN ECONÓMICA MEXICANA HACIA ESTADOS UNIDOS ENTRE 2001 Y 2007

II. RESUMEN

La migración de mexicanos hacia Estados Unidos es una problemática histórica que no ha sido atendida, ni resuelta. La firma del NAFTA en 1994 se vislumbró como una alternativa para reducir el flujo migratorio. Sin embargo, los factores que generan migración se vieron profundizados a partir de la firma del NAFTA, por lo que hasta 2007, la migración ha mantenido una tendencia alcista y continua. A través de esta investigación se propone estudiar al proceso de liberación comercial que vivió México como la antesala que llevó a la firma del NAFTA. Así mismo, se realiza un análisis detallado de los Factores Push y Pull que intervienen en el proceso migratorio. En este análisis, los principales actores son los migrantes, pero también los gobiernos mexicanos y estadounidenses que a través de sus instituciones han propuesto pocas iniciativas de desarrollo social en el primer caso y fuertes políticas anti migratorias en el segundo caso. Finalmente, se estudian las características y la configuración de la migración que es un fenómeno permanente y riesgoso. Para llevar a cabo esta investigación se ha propuesto una metodología de análisis- síntesis.

III. ABSTRACT

The migration of Mexicans to the United States is a historical problem that has not been addressed or resolved. The signing of NAFTA in 1994 was envisioned as an alternative to reduce the flow of migrants. However, the factors that generate migration were intensified by NAFTA. Until 2007, migration has maintained an upward trend. This research studies the process of commercial liberation that Mexico has experienced as the prelude that led to the signing of NAFTA. Likewise, a detailed analysis of the Push and Pull factors that intervene in the migratory process is carried out. In this analysis, the main actors are the migrants, but also the Mexican and American governments that, through their institutions, have proposed few social development initiatives in the first case and strong anti-migratory policies in the second case. Finally, the characteristics and configuration of migration are analyzed as a permanent and risky phenomenon. To carry out this research, an analysis-synthesis methodology has been proposed.

IV. RÉSUMÉ

La migration des Mexicains aux Etats Unis est un problème historique qui n'a pas été résolu. La signature de l'ALENA (Accord de libre-échange nord-américain) en 1994 a été envisagé comme une alternative pour réduire la migration. Cependant, jusqu'à 2007 la migration a eu une tendance à la hausse. En conséquence, cette investigation étudie le processus de libéralisation commerciale que le Mexique a expérimenté comme un prélude à la signature de l'ALENA. Nous faisons également une analyse détaillée des « Factors Pull and Push » qui sont liés à la migration. De plus, dans cette investigation les acteurs les plus importants sont les personnes qui migrent, mais aussi le gouvernement américain et mexicain parce que leurs institutions ont proposé une politique anti-migration dans le premier cas et dans le deuxième cas n'ont pas désigné assez de programme de développement social. Finalement, les caractéristiques et la configuration de la migration sont analysées comme un phénomène permanent et risqué. Pour mener à bien cette recherche, une méthodologie d'analyse-synthèse a été proposée.

V. INTRODUCCIÓN

La migración de mexicanos hacia Estados Unidos es un fenómeno que ha estado presente desde el nacimiento de la República mexicana en 1810. La migración responde principalmente a la asimetría del nivel de desarrollo y del nivel de renta que existe entre Estados Unidos y México. Así, la migración es el resultado de la demanda estadounidense de mano de obra barata en periodos de crecimiento económico o de recesión y de la necesidad de los mexicanos de huir del desempleo y la pobreza de su país. El trabajo de los mexicanos ha sido fundamental en Estados Unidos: en el sector agrícola, tanto para cultivar, como para cosechar alimentos y algodón, para la construcción de las vías ferroviarias, en las fábricas, en la construcción de rascacielos, condominios, etc., en los servicios hoteleros y en el comercio.

En la Batalla de Angostura que finalizó en 1848, con la firma del Tratado de Guadalupe Hidalgo, México perdió la mitad de su territorio. Este episodio generó en el país azteca un profundo sentimiento nacionalista que le motivó a proteger su soberanía de cualquier clase influencia norteamericana. Sin embargo, entre 1942 y 1964 el Programa Bracero representó el mayor acuerdo migratorio que se ha producido entre Estados Unidos y México. Este acuerdo permitió que casi 5 millones de braceros se movilizaran desde México hacia el norte para trabajar durante el periodo de la Segunda Guerra Mundial, la posguerra y la consecuente recuperación económica. Los mexicanos se dispersaron por todo el territorio estadounidense principalmente se asentaron en las regiones de Texas y California.

Durante el Programa Bracero y hasta 1982, México mantuvo una política comercial proteccionista que se fundamentó en el Modelo de Industrialización por Substitución de Importaciones. Pero, la caída de los precios del petróleo y la crisis de la deuda en 1980, entre otras razones, provocaron que este modelo se agotara y México entró en un periodo de profunda recesión. El desempleo aumentó, se redujo el gasto público para privilegiar el pago de la deuda y se privatizaron cientos de empresas estatales para sanear las finanzas públicas.

En vista del fracaso del proteccionismo en México y en América Latina, Estados Unidos a través de las Instituciones de Bretton Woods propuso un nuevo modelo de despegue económico, que invitaba a los países a abandonar el proteccionismo económico, y embarcarse en la ola de globalización. Entiéndase globalización por la integración comercial internacional y el liberalismo económico. Este modelo ya estaba en auge en Estados Unidos, con el presidente Reagan y en Reino Unido, con la primer ministro Thatcher. Durante el sexenio de Miguel de la Madrid (1982-1988) México aplicó la receta neoliberal y se sumergió en la globalización. Así, México promovió abiertamente la libre inversión extranjera (IE), la desregularización del trabajo, la privatización de las tierras de propiedad comunal, entre otros. El clímax de este proceso llegó durante el gobierno de Salinas de Gortari (1988-1994), quien gestionó la firma del NAFTA (North América Free Trade Agreement, por sus siglas en ingles) en 1994.

El predecesor del NAFTA fue el tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá, que se firmó en 1988. Este tratado no requirió cambios sustanciales en ninguna de las dos naciones pues sus legislaciones respecto a IE y resolución de conflictos eran muy similares. Sin embargo, cuando México decidió iniciar las negociaciones para formalizar un tratado de libre comercio con sus vecinos del norte, tuvo que adaptar su regulación nacional e incluso la constitución, para encajar con los nuevos requerimientos del comercio internacional. El NAFTA representó a nivel mundial un referente del libre comercio porque hasta esa fecha no existía otro tratado en el mundo que englobara un volumen tan grande de capital económico y humano.

La firma del NAFTA encierra un paradigma de desarrollo que influyó directamente en la forma en la que Estados Unidos y México manejaron la problemática migratoria. Se pronosticaba que la liberación del comercio en México promovería el ingreso masivo de IE lo que su vez permitiría generar suficientes plazas de empleo, para absorber a la población económicamente activa que estaba desempleada o que laboraba en el sector informal. La eliminación de las barreras comerciales de Estados Unidos y Canadá le abriría a

México un mercado enorme, de modo que las exportaciones podrían crecer de manera exponencial, generando una balanza comercial positiva y aportando directamente al PIB. Por lo tanto, se consideró que negociar un acuerdo de cooperación migratorio no era necesario ya que la firma del NAFTA y la aplicación de la receta neoliberal, convertirían a México en un país de ingresos altos con estándares de vida similares a los de Estados Unidos y Canadá. Como garantía de que esta expectativa era totalmente factible, en 1995 México se convirtió oficialmente en miembro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo, una organización de la que solo los países desarrollados pueden formar parte.

A continuación, se propone la justificación para realizar esta disertación. Es válido realizar esta investigación porque la firma del NAFTA no permitió resolver los factores que generaban migración más bien agravó muchos de ellos, como el desempleo y la precariedad del sector rural. Así, 10 años después de la firma del NAFTA, en 2004, la migración estaba más presente que nunca. Por lo tanto, haber dejado de lado la temática migratoria en las negociaciones del NAFTA demostró la falta de compromiso de México con las necesidades de los mexicanos. Hasta 2007, habían ingresado en Estados Unidos, 11 millones de mexicanos¹, cifra que supera al número de mexicanos que ingresaron durante el Programa Bracero. Este estudio es igualmente importante porque contribuye a comprender la realidad y las necesidades del migrante que no necesariamente se miden a través de indicadores económicos. Por ejemplo, el hecho de que México haya sido el mayor receptor de IE de América Latina, no implica que se hayan generado nuevas fuentes de empleo en estados históricamente y rurales como Zacatecas.

Para realizar este estudio se ha propuesto la Teoría Migratoria de Everett S. Lee (1966), que permite organizar a los factores que causan migración según el área de origen y el área de destino. Estos factores pueden ser positivos si resultan atractivos para la población y negativos si expulsan a la población de cierto lugar. La teoría de Lee es lo suficientemente amplia y versátil porque

¹ Consejo Nacional de Población mexicano (2014)

define la migración como el desplazamiento permanente entre una región y otra independientemente la distancia recorrida. Además, permite comprender qué dirección tomará el flujo migratorio, si los migrantes regresan al origen o no y las características del destino que promueven la expansión de la migración por todo un territorio como la diversidad étnica o las oportunidades laborales. A lo largo de esta disertación se define a los Factores Positivos como Factores Pull y a los Factores Negativos como Factores Push. Lee, también permite comprender los riesgos y obstáculos que un migrante debe enfrentar durante el proceso de desplazamiento, estas limitaciones son denominadas por Lee como obstáculos de intervención, y si estos son especialmente duros, infranqueables o traumáticos es muy poco probable que el migrante regrese al origen. Lee estudia al migrante como un individuo con intereses y necesidades. Por lo que en el proceso de toma de decisiones para migrar se considera las circunstancias personales del migrante, la etapa de la vida en la que el migrante se encuentra y su percepción respecto a la propia migración.

Para complementar este análisis se presenta la propuesta de Karl Polanyi (1944) como marco conceptual ya que este autor realiza un análisis histórico de los sistemas económicos que han tenido las sociedades pre capitalistas. Así, descubre que las relaciones económicas se fundamentaban en valores como la reciprocidad, la redistribución y la administración doméstica. Sin embargo, desde finales del siglo XVII con la revolución industrial, se produce una ruptura entre la esfera social y la esfera economía. La economía pasa a ser un ente independiente que maneja sus propios mecanismos, instituciones y valores, así la producción se destinó al mercado y el mercado se convirtió en la única fuente de lucro. La tierra, el capital y el trabajo que hasta entonces habían estado protegidos por valores sociales se mercantizaron y la sociedad se convirtió en una nueva sociedad de mercado que servía a los intereses económicos. Polanyi trata de evidenciar que la economía de mercado no es una característica natural del ser humano, por lo que puede ser nociva para la sociedad. Este marco conceptual permite criticar el modelo de libre mercado mexicano, que incrustó a la esfera social en la esfera económica, lo que afectó la calidad de vida de la población mexicana, que, debido a la desregularización del trabajo, la pobreza y

el desempleo creciente, vio en la migración una alternativa para mejorar sus ingresos y satisfacer sus necesidades básicas.

Para realizar esta investigación se ha propuesto la siguiente hipótesis: La entrada en vigor del NAFTA potenciaría los Factores Push y Pull lo que agravaría la migración económica desde México hacia Estados Unidos. Este trabajo es una investigación de tipo mixto, o sea conjuga elementos cualitativos y cuantitativos. Es no experimental, de tipo exploratorio porque analiza las causas y consecuencias de la problemática propuesta. El método que se usa para procesar la información es análisis-síntesis. Durante el proceso de análisis se fragmentan los elementos que producen migración dentro del marco del NAFTA para estudiarlos uno por uno, entre ellos resaltan las medidas de liberación comercial que tomó México, los Factores Push y los Factores Pull. Finalmente se realiza una síntesis de la problemática migratoria para ello se reúne como un todas las características, los mecanismos y la configuración sociodemográfica de la migración.

A través de esta investigación se busca cumplir el siguiente objetivo general: Analizar los factores que generan la migración económica desde México hacia Estados Unidos, dentro del marco del NAFTA en el periodo 2001-2007 para comprender la incidencia de la liberalización del comercio en la sociedad mexicana. Este trabajo se divide en tres capítulos a continuación se sintetiza los puntos más sobresalientes analizados en cada uno. Cada capítulo a su vez cumple con un objetivo específico.

En el primer capítulo se busca cumplir el siguiente objetivo: analizar los capítulos del NAFTA relacionados con los factores migratorios. Por ello, el capítulo 1 busca evidenciar que la sociedad mexicana se incrustó poco a poco en la economía, dejando de lado los intereses de la gente en las zonas marginales para privilegiar las necesidades del mercado globalizado. Este capítulo es la antesala para comprender porque México decidió negociar con países con los que claramente estaba en desventaja presentándose como un igual, lo que resultó

en el éxodo masivo de mexicanos que buscaban mejorar su calidad de vida. Este capítulo está dividido en 3 subtemas. En el primero se realiza un análisis del cambio de paradigma que representó para México la transición desde una economía proteccionista hacia una totalmente liberal. En la segunda sección del capítulo, se estudia la normativa que establece el NAFTA para el comercio agrícola, la inversión extranjera y el manejo de empresas estatales. Finalmente, se analiza por qué no se creó un acuerdo de cooperación migratorio dentro del marco del NAFTA.

El capítulo dos responde al siguiente objetivo: analizar al desempleo y a la precariedad del sector rural como Factores Push de la migración económica desde México hacia Estados Unidos. Por lo tanto, el capítulo dos de esta disertación analiza al desempleo y a la precariedad del sector rural como Factores Push. En la primera parte del capítulo se analiza que el desempleo ha tenido una tendencia alcista entre 2001 y 2007 y se muestra las limitaciones de la IE, para enfrentar el desempleo. En la segunda parte este capítulo, se analiza que el ingreso de maíz y frijol subsidiado desplazó a los productores nacionales. Además, se estudia que el apoyo gubernamental está presente pero no responde a las necesidades de los pequeños productores.

Finalmente, el capítulo tres busca cumplir el siguiente objetivo: analizar a las remesas y las redes migratorias como Factores Pull en el aumento de la migración económica desde México hacia Estados Unidos. Así, en el capítulo 3 del presente trabajo, se analiza que los Factores Push son las redes migratorias y las remesas. Además, busca comprender las características y elementos de la problemática migratoria como un todo. A continuación, se muestra algunos de estos elementos de análisis: estatus migratorio del migrante, proporción de hombres vs mujeres migrantes, fecundidad de los migrantes, edad, nivel de educación, estados de origen y estados de destino en Estados Unidos y sectores laborales.

Esta investigación es relevante para la carrera Multilingüe en Negocios y Relaciones Internacionales, porque se alinea con la visión internacionalista de la

carrera que busca comprender la realidad compleja del sistema internacional. Además, esta investigación es un aporte para la carrera porque no se limita a estudiar el comercio trilateral entre México, Estados Unidos y Canadá, sino que ofrece un análisis de la incidencia que la economía de mercado puede tener en las problemáticas sociales, como la migración. El libre comercio, la migración, las remesas, la Inversión Extranjera, los paradigmas de desarrollo, y las leyes que buscan contener la migración son elementos que se estudian en esta disertación y se ajustan a los ejes temáticos de investigación que esta carrera propone.

CAPÍTULO I: APROXIMACIONES AL NAFTA

1.1. México frente al NAFTA

En este subcapítulo se analiza en un primer momento, los antecedentes de liberación comercial que llevaron a México a firmar el NAFTA en 1994. Además, se estudia los cambios que México aplicó a su legislación para alinearse a los estándares liberales de Estados Unidos y Canadá. En un segundo momento, se analizan las expectativas que existían frente al tratado tanto desde la visión del gobierno de Salinas de Gortari, como desde el preámbulo del propio tratado, finalmente se estudia la evolución de la realidad social y económica mexicana dentro el marco del NAFTA, en función del crecimiento o decrecimiento del PIB y el aumento de la desigualdad social.

Para cumplir la metodología de análisis – síntesis se propone desagregar los elementos, componentes y mecanismos de la liberalización económica mexicana para poder analizar cada una de estas partes por separado.

1.1.1. Antecedentes mexicanos de liberalización comercial 1982-1994

La constitución de 1917 presentaba a México como un país nacionalista que buscaba protegerse del “enemigo extranjero” o Estados Unidos, mismo que ha estado presente en el nacimiento de la República mexicana² como evidencian la victoria estadounidense en la Batalla de Angostura que se desarrolló desde el 13 de mayo de 1846 hasta 2 de febrero de 1848, y finalizó con la firma del Tratado de Guadalupe Hidalgo. Este tratado estableció que México cedería lo que hoy son los estados de California, Nevada, Utah, Nuevo México y Texas, y algunas zonas de Arizona, Colorado, Wyoming, Kansas y Oklahoma. Igualmente, México no podría volver a reclamar Texas y la frontera internacional sería el Rio Bravo (Rouquié, 2015).

Por lo tanto, hasta la década de 1980, México mantuvo una política exterior hermética frente a la influencia internacional, buscando defender su

² México nació como república el 16 de septiembre de 1810.

soberanía nacional, con una economía basada en la producción interna. Sin embargo, cuando el modelo de Industrialización por Substitución de Importaciones se volvió insostenible fue evidente la necesidad de integrarse al mercado mundial a fin de superar las limitaciones del mercado interno. Por lo tanto, la proximidad geográfica que México comparte con Estados Unidos dejó de considerarse una amenaza, y pasó a vislumbrarse como una ventaja económica (Rouquié, 2015).

Para 1990, México ya era el primer socio comercial latinoamericano de Estados Unidos, de modo que la firma del NAFTA no fue una decisión aislada, más bien representó el resultado de los esfuerzos de México para reestructurar el modelo nacional-popular propuesto en 1917 por el gobierno Revolucionario (Rouquié, 2015).

El NAFTA representa para México la consolidación del cambio de paradigma en la vida política, social y económica del país. En 1982, se aplicaron las medidas de ajuste económico propuestas por las instituciones de *Bretton Woods*. Además, se construyó un nuevo modelo económico basado en las exportaciones, que crecían más rápido que el PIB, pasando de 6,5% del PIB en 1970 a 27% del PIB en 1985. En 1986, México se adhirió al GATT, lo que legitimó su política de liberalización económica que resultó en el desarraigo del mercado o la pérdida de los valores sociales que lo rigen: reciprocidad, redistribución y redistribución doméstica (Polanyi, 1944; Prieto, 1996, Rouquié, 2015).

Polanyi, propone que las sociedades pre capitalistas se construyeron bajo tres principios que normaron a los sistemas económicos hasta el final del feudalismo en Europa occidental: reciprocidad, redistribución y administración doméstica. El principio de reciprocidad de Polanyi define un intercambio de bienes y servicios que no está basado en la lógica capitalista del *rational choice*³. Por su parte, el principio de la administración doméstica sugiere que cada hogar vive en autarquía, o sea esta en la capacidad de decidir cómo usará los recursos

³ El concepto de *rational choice* implica que las acciones de un individuo o de un Estado se ven motivadas únicamente por el beneficio económico.

que posee y que genera. En las sociedades pre capitalistas, la economía mantenía un carácter sustantivista, donde cada individuo producía lo necesario para su sustento y el excedente podía donarse o cambiar en función de las necesidades de cada familia, así la economía no respondía a las fuerzas de oferta y demanda, sino que representaba un conjunto de relaciones sociales. Finalmente, la redistribución según Polanyi es el desplazamiento de los recursos desde la periferia hacia el centro y nuevamente hacia el exterior, de modo que todos los miembros de una sociedad pueden beneficiarse de ellos, mientras que en el intercambio mercantil los recursos se mueven según los intereses del mercado (Polanyi 1944, Nettel, 1993).

Estos conceptos son valiosos en el estudio de la liberalización económica mexicana porque permite comprender como la reciprocidad, la redistribución y la administración domestica desaparecieron para dar lugar a procesos económicos basados en el principio de la *rational choise*.

En efecto, para aumentar su competitividad frente al libre comercio y en respuesta a la flexibilización de la economía México tomó tres medidas fundamentales. En primer lugar, modificó su normativa fiscal, en segundo lugar, redujo los salarios y finalmente limitó la influencia de los sindicatos en las empresas. A continuación, se analiza cada una de estas acciones, las cuales reflejan la mercantilización del capital y del trabajo, lo que Polanyi llama mercancías ficticias (Fraser, 2012; Polanyi-Levitt, 2014).

En primer lugar, se redujeron las cargas fiscales a las empresas y las personas jurídicas, hasta alcanzar valores similares a los de Estados Unidos y Canadá. En el periodo 1989-1992, el porcentaje de impuestos aportado por las empresas se redujo de 42% a 35%. Por su parte el impuesto pagado por las personas naturales se redujo sustancialmente de 50% a 35% y el impuesto al valor agregado (IVA) de 20% a 15%. Para no afectar los ingresos fiscales en función del PIB, se amplió el espectro de los contribuyentes, todas las empresas independientemente de si registraban pérdida o no, se vieron en la obligación de pagar un impuesto del 2% del valor de sus activos, ya que se consideraba que

muchas empresas maquillaban su contabilidad. Además, se modificó la ley para que la evasión fiscal se castigue penalmente (Ríos, 2003).

En segundo lugar, desde 1982, se efectuó una reducción de los salarios por las siguientes razones. Primero, la contracción de estos es un instrumento que permite contener la inflación porque limita la capacidad adquisitiva de la gente, por lo que los precios tienden a la baja. Segundo, la disminución del salario reduce los costos de producción. De modo que se puede percibir utilidades sin aumentar el precio de los bienes. Además, los productos baratos pueden ser más competitivos en el mercado externo, lo que convierte al país en un lugar atractivo para los inversionistas extranjeros, que quieren abaratar su costo de producción. En este caso donde se evidencia la mercantilización del trabajo, que más allá de proteger los intereses de los trabajadores, responde a los intereses del mercado (Barcelata, 2006).

Entre 1982 y 1987, el salario mínimo se redujo en 52%. Entre 1987 y 1995, la disminución fue del 27% y entre 1995 y 2006, el salario mínimo se redujo en 6%. En resumen, entre 1982 y 2006 se observa una disminución del 66% del valor del salario mínimo (SM) que merma de 122,44 pesos en 1982 a 42,66 pesos en 2006, en ese año solo se pudo comprar el 33% de lo que se adquiriría en 1982 (Barcelata, 2006).

Finalmente, la privatización de las empresas estatales redujo la contratación de nuevos trabajadores, junto con el valor de las prestaciones sociales y de salarios, igualmente cambió los términos de los contratos. En el sector privado, se dieron procesos de cambio semejantes, que contaban con el apoyo del gobierno y de la policía. Las empresas y el Estado se mostraron abiertamente en contra de la homogenización de los salarios en diversas industrias como la producción de ropa, el azúcar, el hule⁴ y la producción audiovisual. Por lo tanto, se popularizó la subcontratación y se redujo la capacidad de negociación y de protección de los sindicatos (Barcelata, 2006).

⁴ El Hule es un polímero que de forma natural se obtiene de la savia de plantas como la Castilla Elástica, el hule permite fabricar productos plásticos, este material es elástico, es impermeable y es un buen conductor de calor (Fuentes, 2007).

Entre 1980 y 1990, la Confederación de Trabajadores de México (CTM) junto con otros miembros del Congreso de Trabajo abogaron para evitar que se realizara una reforma profunda a la Ley Federal del Trabajo (LFT). En 1993, la negociación del Tratado de Cooperación Laboral que se firmó dentro del marco del NAFTA, disuadió al presidente Salinas de Gortari de llevar a cabo una desregulación total del mercado laboral. No obstante, sí se efectuaron cambios importantes referentes a las políticas de seguridad social, en vista del déficit que enfrentaban el Instituto Mexicano de Seguridad Social y el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de Trabajadores del Estado. La administración salinista ejerció injerencia en el Congreso de trabajo para que aprobaran el Sistema de Ahorro para el Retiro, que privatizaba la seguridad social lo que otorgó poder a los bancos sobre los ahorros de los asegurados (Bensusán y Middlebrook, 2013).

1.1.2. Expectativas económicas de México respecto al Tratado

El NAFTA se firmó dentro del Plan Nacional de Desarrollo (PND) 1989-1994 que buscaba liberalizar la economía y reducir el papel del Estado (Gómez y Albarrán, 1994). El NAFTA fue una medida que trataba de impedir que futuros gobiernos volvieran al proteccionismo comercial, ya que durante este periodo (1951-1981) la economía mexicana tuvo un crecimiento sostenido. Mediante la firma de este tratado México lograría convertirse en un país desarrollado, con un nivel de industrialización similar al de Estados Unidos y Canadá. Este ideal se vio plasmado con la entrada de México en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (Rouquié, 2015).

Gazol (2004) sugiere que existen dos puntos de vista desde los que se puede analizar las expectativas que se puso en el NAFTA. El primero corresponde a los ideales del presidente Gortari cuando solicitó al congreso de la Unión la aprobación del NAFTA. La segunda perspectiva corresponde al preámbulo que se establece en el propio tratado.

En primer lugar, el NAFTA se firmó en el gobierno de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), el entonces presidente de México delineó las siguientes ventajas que el tratado aportaría a la sociedad mexicana (Gazol, 2004):

- La posibilidad de establecer futuras relaciones comerciales con Europa y Asia, se esperaba que la firma de este tratado sentara un referente para la negociación de futuras alianzas comerciales.
- La oportunidad de ofrecer los productos mexicanos a un mercado de 360 millones de consumidores. Se esperaba que las empresas mexicanas bajaran sus costos al producir a gran escala, lo que permitiría crear nuevos empleos y absorber a la población dentro del sector informal.
- Normativa comercial clara con los socios, en 1994 México era el tercer socio comercial de Estados Unidos, por su parte Estados Unidos era el primer socio comercial de México. Entre 1990 y 1993 el comercio entre México y Estados Unidos se quintuplicó.
- La oportunidad de adquirir bienes de capital para potenciar la producción y la industrialización del país.
- Mayor oferta laboral y mejores salarios, gracias al ingreso de nuevas inversiones. Esta fue la principal propuesta del NAFTA para enfrentar el desempleo y el aumento del sector informal.
- Exportar productos, no personas. Se esperaba que gracias a la creación de nuevos empleos y al enriquecimiento del nivel de vida de la población (mejores salarios, acceso a los servicios de salud y educación) se reducirían los incentivos para abandonar el país y la migración desde México hacia Estados Unidos mantendría una tendencia bajista.
- Se esperaba que los beneficios del tratado llegarían a todo el país y alcanzarían a todos los sectores productivos. No se consideró que debido a

las diferencias de infraestructura y de redes de comunicación entre una región y otra la inversión podría estancarse en ciertos estados.

- Además, se sostuvo la idea de que el NAFTA y las negociaciones previas se adherirían a la Constitución y a los intereses de la población mexicana, a pesar de que ya se constataba que sería necesario modificar la carta magna.

La segunda perspectiva corresponde a los objetivos delineados en el preámbulo del tratado. Estas metas son poco claras y es difícil medirlas en el tiempo (Gazol 2004). A continuación, se enumeran las más significativas:

- Promover la cooperación entre países.
- Fomentar la expansión de las exportaciones mundiales.
- Alentar la competitividad entre compañías y crear nuevas oportunidades laborales mejorando las condiciones de vida de la población.
- Crear un mercado más amplio y libre de distorsiones, donde exista seguridad financiera para proteger las inversiones.
- Promover el desarrollo sostenible, la creación de empleo y la seguridad laboral.

Ni en este acuerdo, ni en los acuerdos paralelos⁵ existen artículos que controlen el cumplimiento de estos objetivos en el tiempo (Gazol 2004).

1.1.3. Situación económica mexicana 1990-2007

Crecimiento medido en términos de Producto Interno Bruto (PIB)

El gobierno salinista mantuvo el programa de política fiscal y monetaria restrictiva que se venía aplicando desde 1982. Entre 1989 y 1994, se configuró el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE), que incorporó políticas como el control de los precios nacionales, privatización de empresas y apertura comercial. Entre 1991 y 1992, se privatizó la banca comercial. Entre

⁵ Junto con el NAFTA se firmaron acuerdos de Cooperación Ambiental y Laboral, su objetivo es garantizar la protección y el mejoramiento de las condiciones laborales y ambientales de sus miembros.

1989 y 1994, el tipo de cambio peso/dólar se devaluó en 37.1%, pasando de 2,46 pesos por dólar en 1989, a 3,37 pesos por dólar en 1994. El crecimiento promedio del PIB, entre 1989 y 1994, fue de 3,91%. Entre diciembre de 1994 y diciembre 1995, el tipo de cambio pasó de 3,44 pesos por dólar a 7,66 pesos por dólar. En 1997, se registró un crecimiento de 6,8%, el más alto hasta el año 2000 (Terrones, Sánchez y Vargas, 2009).

Para el año 2000, en el gobierno de Fox, se incentivó actividades de autoempleo llamadas *changarros*, que tenían una productividad muy baja. Las exportaciones petroleras aumentaron. El tipo de cambio peso-dólar continuó devaluándose, 9,43 pesos por dólar en 2001 a 11,28 pesos por dólar en 2005. Para 2006, el tipo de cambio se mantuvo en un promedio 10,8 pesos por dólar. Entre 2001 y 2006, la inflación anual disminuyó pasando de 6,36% a 2,6%. En el año 2000, existían 915 418 desempleados. En 2006 esta cifra ascendió a 1 600 891 desempleados. Por lo que, en este gobierno el desempleo aumentó en 78,88% (Terrones, Sánchez y Vargas, 2009).

Entre 2001 y 2006 se observa un estancamiento del crecimiento económico (ver Gráfico1). La tasa de crecimiento del PIB fue en promedio de 2,3%, que supera únicamente a la tasa de -5,6% registrada durante el gobierno de Miguel de la Madrid (1982-1988). Este crecimiento limitado puede deberse a la falta de incentivos para los inversionistas extranjeros. Entre 2000 y 2004, la inversión productiva mantuvo una forma de U, los valores iniciales fueron similares a los valores finales. La industria metal mecánica, que produce valor real, decreció en 8,8% entre 2000 y 2004, mientras que el sector financiero, que no genera valor real, creció de forma sostenida por la especulación y las transacciones financieras (Ornelas, 2007).

La tasa del crecimiento del PIB varió de 4,8% en 2006 y a 3,3% en 2007, esto podría deberse al encogimiento de la economía estadounidense, lo que reduciría la demanda de bienes exportados desde México. Además, se redujo el gasto de consumo en los hogares y el gasto fijo en las empresas. Se generaron menos empleos, lo que significó menos ingresos para las familias y reducción en

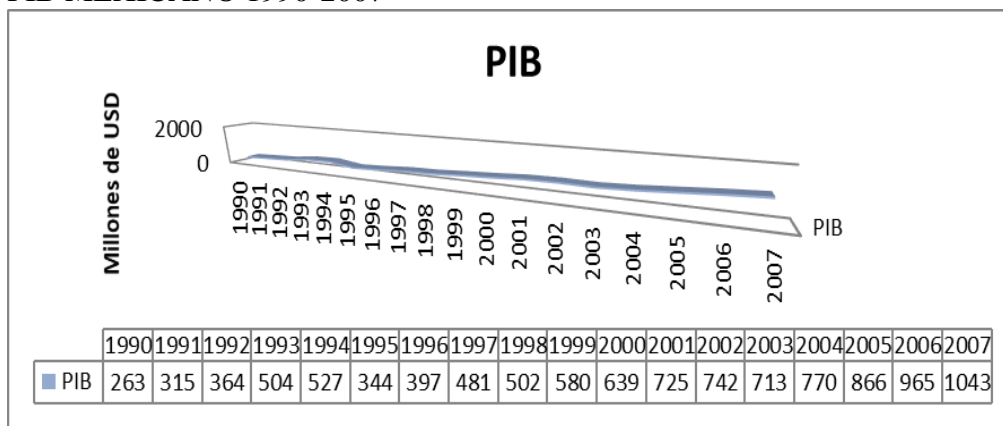
el crédito de inversión. La dinámica de las importaciones no se vio afectada, lo que perpetuó el déficit en la balanza comercial y de pagos. La cuenta corriente mantuvo una tendencia negativa, con un déficit de 0,6% del PIB en comparación con 0,3% en 2006. Las remesas representaron el 7% del PIB, lo que impidió que el déficit fuera mayor (CEPAL, 2008).

La reducción del gasto social limitó la inversión extranjera (debido a la falta de infraestructura y de redes de comunicación). También, permitió que proliferaran problemas sociales: como la desigualdad y del desempleo, como se analiza más adelante. Por lo tanto, la población vio en la migración una oportunidad para mejorar su calidad de vida. En promedio, entre 2001 y 2007, 400 mil mexicanos se dirigieron hacia Estados Unidos cada año, a pesar de las restricciones norteamericanas. Esta cifra refleja lo que Polanyi llama el “doble movimiento”, a saber, la lucha de los actores sociales contra un sistema económico que los oprime.

Los mexicanos que salieron huyendo de las duras condiciones económicas en su país representan para Lee (1966) una corriente migratoria de selectividad negativa. Porque son personas que buscan beneficiarse de una mejor condición económica en el lugar de destino. La selección positiva se produce cuando el migrante responde a factores positivos del destino más bien que a factores negativos del origen (Fraser, 2012, Polanyi-Levitt, 2014, Prieto, 1996; Lee, 1966).

El Gráfico 1, muestra que el PIB mantuvo una ligera tendencia alcista desde 1990 hasta 2007.

GRÁFICO 1:
PIB MEXICANO 1990-2007



Fuente: Banco Mundial (2017:1)
Elaborado por: Simone Ayala Larrea

Desigualdad

Para medir la desigualdad se usa el índice de Gini, que oscila entre 0 y 1. Cero representa equidad perfecta, mientras que uno, inequidad perfecta.

En México, la desigualdad urbana es mayor que la rural. El valor del ingreso es superior en las zonas urbanas, pero en el campo está mejor distribuido. De modo que la pobreza podría ser más igualitaria en las zonas rurales que en las urbanas. Las zonas urbanas generan el 65% de la desigualdad total del país. Para reducir el índice nacional de desigualdad sería necesario disminuir prioritariamente la desigualdad urbana (Gollás, 2003).

En 1989, era necesario sumar el ingreso por persona de 32 hogares o el ingreso total de 14 familias del primer decil para igualar el ingreso de una familia del décimo decil. Como muestra la Tabla 1, estos valores aumentaron después de 1996 y alcanzaron los números más elevados en 1998 y en 2000. Entre 1989 y 2000 el índice de Gini del ingreso total per cápita varió de 0,519 a 0,542. Esto evidencia un aumento en la desigualdad tanto en lo referente al ingreso total por hogar, como al ingreso por persona (Cortés y Vargas, 2017).

La Tabla 1 muestra que, a partir del año 2000, la diferencia de renta per cápita entre el primer y el décimo decil se contrajo. En 2002, el índice de Gini de ingreso total cayó en 30 centésimas, lo que refleja que el ingreso del octavo, noveno y décimo decil, se redujo y mientras que el ingreso del primero y del segundo decil aumentó. Entre 2000 y 2006 se necesitó entre 34 y 26 hogares del primer decil, para sumar el ingreso del décimo decil (Cortés y Vargas, 2017).

La caída de la inequidad que se observa entre 2001 y 2006 no se debe a cambios estructurales. Más bien a que la economía del país vivió un periodo de recesión moderado entre 2001 y 2003. Entre 2004 y 2006, se observó una aceleración económica lenta donde la tasa de crecimiento más alta fue de 3,7% en 2006. Por lo tanto, los periodos de recesión reducirían la desigualdad. Esto podría deberse a que las familias al percibir una reducción masiva de sus ingresos recurren a una fuerza de trabajo alterna, o sea, los niños, los jóvenes, los ancianos y las amas de casa que en otras circunstancias permanecerían en el hogar. Además, varias familias se aglomeran en un solo lugar para reducir los gastos fijos. Igualmente, las empresas para reducir costos despiden a quienes ocupan los puestos gerenciales, que generalmente ganan los sueldos más altos (Cortés y Vargas, 2017).

Otro factor que pudo influir en la reducción de la desigualdad fue el aumento del gasto social, que creció en al menos 6% hasta 2006. Debido a que se promovieron programas sociales, como el Programa de Educación, Salud y Alimentación, también llamado Progres⁶, que se implementó en 1997 y ofrecía transferencias directas de dinero a hogares rurales, oportunidad de que todos los miembros de una familia asistieran a la escuela y la capacidad de hacer uso de servicios de salud (Scott, 2009). Los programas sociales han sido determinantes para estabilizar el flujo de ingresos que reciben los pobres. Los hogares más beneficiados fueron rurales, ubicados en los primeros deciles (Cortés y Vargas, 2017).

⁶ En el año 2001 el programa se aplicó también en áreas urbanas, ofreciendo educación media-superior y fue renombrado *Oportunidades* (Scott, 2009).

TABLA 1:
 INDICE DE GINI DE LA RENTA CORRIENTE TOTAL Y TOTAL POR PERSONA DE LOS HOGARES Y LAS RAZONES DE LA RENTA DEL DÉCIMO DECIL COMPARADO CON EL PRIMER DECIL.

Índice de Gini	1989	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006
Gini Renta Total	0,483	0,484	0,491	0,470	0,469	0,493	0,465	0,469	0,459
Gini Renta por persona	0,542	0,525	0,534	0,519	0,527	0,53	0,5	0,498	494
Razón de la renta por persona del decil X vs el 1	32	31	32	30	34	34	26	26	25
Razón de Renta por hogar del decil X vs el 1	14	15	16	14	17	17	13	13	12

Fuente: Cortés y Vargas (2017: 49).

Elaborado por: Simone Ayala Larrea

1.2. Capítulos del acuerdo que influyen en los factores migratorios

A continuación, se analizan los lineamientos que estableció el NAFTA para el comercio agrícola, la Inversión Extranjera y el manejo de empresas estatales. Estas secciones del tratado son relevantes porque se relacionan directamente con los factores que generan la migración de mexicanos hacia Estados Unidos.

1.2.1. Lineamientos para el comercio del sector agropecuario

El capítulo VII del NAFTA, en la sección A estipula los lineamientos para la liberalización del comercio de productos agrícolas. Por su parte, la sección B delinea las normas sanitarias y fitosanitarias. En esta sección se analizará con mayor detenimiento la sección A del capítulo VII, porque se relaciona de forma directa y profunda con los problemas que vive el sector rural mexicano que a su vez generan migración. Los Factores que generan migración se denominan como Factores Push de acuerdo con la teoría de Lee (1966).

De acuerdo con la sección A del Capítulo VII y el Anexo 302,2 del NAFTA (1994) los miembros del tratado decidieron liberalizar sus sectores agrícolas en tres momentos. El primer momento inició el 1 de enero de 1994 y finalizó el 31 de diciembre 2001. En esta etapa, entre Estados Unidos y México

se da una eliminación completa de las restricciones cuantitativas. Mientras que entre México y Canadá se mantienen estas limitaciones en lo referente a lácteos y productos avícolas. Canadá liberó *ipso facto* a México de las limitaciones a la importación de trigo, cebada, carne de res y margarina. Igualmente, de forma inmediata o en un periodo máximo de cinco años México y Canadá liberaron la mayoría de los productos agrícolas, los restantes se liberaron hasta 10 años después, es decir en 2004.

Después de la firma del tratado México liberó 36% del valor aplicado a las importaciones provenientes de Estados Unidos, y el 50% de las provenientes de Canadá. Por su parte Canadá desgravó el 88,4% del valor de las exportaciones mexicanas, y Estados Unidos el 61%. En las negociaciones referentes al comercio agrícola se eliminaron las licencias y los permisos de importación mismos que fueron reemplazados por arancel-cuota (Cámara de Diputados, 2003).

En lo referente a la sección B, los tres países se comprometieron a establecer las barreras sanitarias y fitosanitarias que consideraran adecuadas siempre y cuando estas tuvieran alguna clase de fundamento científico (Puyana y Romero, 2004).

En 2003, inició la segunda etapa de liberalización comercial. México liberalizó el ingreso del 42,47% del valor de las importaciones provenientes de Estados Unidos y el 28,3% del valor de las importaciones provenientes de Canadá. Mientras que Estados Unidos liberalizó 18,12% y Canadá el 7,2%. Desde el primero de enero de 2003, México permitió el ingreso libre de arancel de 30 productos provenientes de Estados Unidos entre ellos trigo, café, avena, arroz, habas y caña de azúcar (Puyana y Romero, 2004).

La etapa final de desgravación se cumplió en 2008, donde se desgravaron totalmente el maíz y el frijol, que son productos sensibles para México. El mecanismo de arancel-cuota se utilizó para estos productos hasta su liberalización total. Para el maíz la cuota inicial fue de 2,5 millones de toneladas,

si se excedía este monto el arancel *ad valorem* era de 215%. Este valor se redujo en 4% anual durante los 6 años iniciales y en 8,44% a partir del séptimo año. Por su parte el monto para el frijol fue de 50,000 toneladas, en caso de que se excediera este monto, el arancel *ad valorem* fue de 139% que se redujo paulatinamente hasta desaparecer en 2008 (Cámara de diputados, 2003).

México se benefició en la primera etapa de desgravación. Sin embargo, la balanza comercial agrícola mexicana hasta 2007 siguió siendo deficitaria, México depende del comercio con Estados Unidos, hasta el punto de que desde 1994 se ha mantenido la tendencia donde el 50% el total de comercio mexicano se realiza con Estados Unidos. El objetivo general del capítulo VII del NAFTA es eliminar los subsidios en el comercio entre los miembros del tratado y evitar la proliferación de plagas por negligencia sanitaria. Sin embargo, se reconoce la vitalidad del apoyo estatal al sector agropecuario. De modo que, aunque se establece que las políticas de subsidios deben distorsionar lo menos posible el mercado, se permite cambiar la protección comercial por apoyo directo. Igualmente se permite apoyar la creación de infraestructura, programas de investigación, asistencia técnica e información de mercados (Delgado y Hernández, 1993).

El NAFTA ha tenido igualmente una profunda influencia en la normativa agraria mexicana, hasta el punto de que para satisfacer los intereses del libre mercado se llegó a cambiar la constitución (Delgado y Hernández, 1993). A continuación, se muestra que la privatización de las tierras ejidales⁷ o comunales mexicanas fue una medida tomada dentro del marco de la liberalización comercial, cuyo principal objetivo era sintonizar la normativa mexicana con los intereses del NAFTA. En este punto, es posible apreciar como la precariedad del sector rural se profundiza. La privatización de la tierra, junto con la importación de productos subsidiados son dos factores que expulsan migrantes y por ende representan Factores Push, que influyen en la migración de forma negativa, como se estudiará más adelante (Lee, 1966).

⁷ El termino Ejido hace referencia a la tierra que es de propiedad comunal o compartida.

En 1934, con base en el artículo 27 de la constitución mexicana, el general Cárdenas del Rio delineó una amplia distribución de la tierra, que fue entregada a trabajadores agrícolas. La tierra se transformó en ejidos o propiedad comunal. Durante su periodo, el presidente Cárdenas redistribuyó 18 millones de hectáreas y benefició a 771 mil agricultores. En 1992, se presenta al Congreso de la Unión una propuesta para reformar el artículo 27 de la constitución a fin de crear el marco jurídico necesario para privatizar la tierra y terminar con los ejidos (Medina, 2006). Esta medida no solo demostraba el compromiso del gobierno mexicano con la desregulación del mercado, también permitió que la tierra se convirtiera en una mercancía ficticia, que podía mercantilizarse o venderse y comprarse libremente. Y quedara totalmente apartada de la protección de la comunidad. Lo que puso fin a la redistribución de la tierra (Polanyi-Levitt, 2014, Prieto, 1996).

La reforma al artículo 27 de la constitución del país azteca modificó la propiedad comunal conjunta de 19162 ejidos que equivalían a 103,5 millones de hectáreas de tierra. Existían dos objetivos específicos para realizar estas reformas Primero, ofrecer seguridad jurídica a los propietarios de la tierra, ya que se otorgó títulos de propiedad⁸. Segundo, hacer posible la libre compra-venta de la tierra (Medina, 2006; Villegas, 1996).

La enmienda del artículo 27 incluyó la modificación de la fracción IV de dicho artículo que eliminaba la prohibición de formar empresas y sociedades en las tierras ejidales. Además, se eliminó la fracción VI que prohibía a las sociedades civiles administrar bienes inmuebles. Así, se pudo enajenar la tierra para obtener préstamos productivos, establecer relaciones entre ejidarios e inversionistas privados y fue posible que los agricultores vendieran o rentaran sus tierras a las grandes empresas agrícolas. Con estas reformas se buscaba convertir al ejido en una empresa rentable (Medina, 2006; Villegas, 1996).

Existen ciertos beneficios que el gobierno ofreció para promover la producción agrícola. Por ejemplo, crédito con interés real negativo, tasa de

⁸ un ejidario es quien cultiva el ejido.

cambio apreciada para adquirir bienes de capital, irrigación subsidiada, semillas e insumos agrícolas a bajo costo y acceso privilegiado a nuevas tecnologías. Sin embargo, los pequeños productores no se beneficiaron de estas ayudas. Mientras más pequeña es una parcela más probable es que un agricultor produzca solo para subsistir y además deba buscar fuentes alternativas de ingresos. Es por esto que, en 2007, las actividades agrícolas representaron menos el 3% del PIB y desde 1965, México no es capaz de satisfacer las necesidades agrícolas de todo el país (Puyana y Romero, 2004).

En 1991, el 34% de los propietarios poseía solares menores a 2 hectáreas, este grupo englobaba 3,8% del total de la tierra. El 25,9% de los productores era propietario de terrenos entre 2 y 5 hectáreas lo que representaba el 11,2% de la tierra. Por su parte, el 40,1% de los propietarios acaparaba propiedades superiores a 5 hectáreas lo que representaba el 85% de la tierra. Este modelo de distribución del terreno generaba una producción dual de la tierra. En el sector rural mexicano coexisten comuneros sin tierra y pequeños propietarios con menos de 5 hectáreas de terreno, con un reducido número de grandes propietarios que engloba una mayor cantidad de terreno. Como resultado el índice de Gini que refleja la distribución de la tierra se ubica en 0,620 (Puyana y Romero, 2008).

1.2.2. Inversión Extranjera

El capítulo XI del NAFTA establece lineamientos para el manejo, la protección y la resolución de conflictos referentes a la inversión extranjera (IE) de los tres miembros del NAFTA.

Dentro del NAFTA se incluyen dos herramientas para la resolución de conflictos. La primera, es un mecanismo vinculante para solventar las controversias entre el Estado anfitrión y una empresa transnacional. Los laudos son jurídicamente obligatorios y las oportunidades de apelación limitadas. Los implicados pueden nombrar un árbitro o este puede ser elegido por una tercera persona. La segunda, es la resolución de conflictos Estado-Estado, que se delinea en el capítulo XX del NAFTA (Gutiérrez, 2004).

El NAFTA crea un orden jurídico supranacional que protege el dinamismo del capital y el comercio en América del Norte. Las reglas que estipula son severas y obligan so pena de castigo a que los signatarios las cumplan. El capítulo XI no solo desregulariza el manejo de la IE, además, responde a los intereses de los inversionistas, castigando las acciones políticas o jurídica que entorpezcan su libre funcionamiento (Gutiérrez, 2004).

El Mecanismo de Solución de Diferencias (MSD) contenido en el capítulo XI del NAFTA, limita el rol del Estado y de la jurisprudencia del derecho público del país. Porque permite el arbitraje de demandas bajo leyes internacionales del comercio privado. Esto ocurre porque el MSD se acoge a los lineamientos del Centro Internacional de Resolución de Conflictos de Inversión (ICSID, por sus siglas en ingles) y a las Reglas de Arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas sobre Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL). Los artículos del 1115 a 1139 establecen los lineamientos para la existencia del MSD. En la Tabla 2 se exponen las obligaciones de los firmantes del tratado, que en caso de no ser cumplidas podrían suponer una demanda para cualquiera de las partes. El objetivo del capítulo XI del NAFTA es garantizar el derecho a la propiedad de los inversionistas sobre los medios de producción que estos hayan adquirido (Gutiérrez, 2004).

**TABLA 2:
RESPONSABILIDADES QUE AL SER INCUMPLIDAS PUEDEN
GENERAR UNA DEMANDA**

Trato nacional	Art. 1102 Responsabilidad de otorgar el mismo tratamiento a los inversionistas de cualquier país miembro del NAFTA que recibirían los inversionistas nacionales en circunstancias semejantes.
Trato de nación más favorecida	Art. 1103 Compromiso de ofrecer el mismo trato a la inversión y a los inversionistas nacionales que recibirían los inversionistas extranjeros.
Estándares mínimos de tratamiento	Art 1105 Exigencia de tratar a la inversión y al inversionista en función de las leyes internacionales, lo que incluye trato justo y equidad.
Compensación en caso de expropiación	Art. 1110 Exigencia de no expropiar ni de forma directa, ni de forma indirecta, o actuar de forma similar a la expropiación de una inversión sin ofrecer compensación.
Exigencias sobre comportamiento	Art. 1106 Se exige rotundamente no obligar a cumplir al inversionista estándares de comportamiento como usar cierto porcentaje de contenido local o en lo referente a la contratación de personal.

Fuente: Gutiérrez (2004:41).

Elaborado por: Simone Ayala Larrea.

El precursor del capítulo XI del NAFTA fue una sección del Tratado de Libre comercio entre Estados Unidos y Canadá, cuyas leyes referentes a la inversión extranjera son semejantes entre si . Sin embargo, en 1990, las leyes mexicanas presentaban marcadas diferencias con las de sus vecinos del norte. México ha tenido que modificar su reglamento sobre inversión extranjera para encajar en el marco del NAFTA, como se explica a continuación.

La Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera de 1973 sufrió cambios significativos en la década de 1980. Para 1984, ya no era necesario obtener autorización para realizar inversiones no nacionales menores al 49% del capital de cada corporación. Además, se promovió la inversión extranjera en incluso valores superiores al 50% del capital de las compañías, en actividades de desarrollo tecnológico o exportador con gran oferta laboral. La ley de Inversión Extranjera de 1993 se adelantó al NAFTA, porque, hizo posible privatizar las telecomunicaciones y el ferrocarril que

inicialmente se habían protegido por considerarse sectores estratégicos (Dussel, 2000).

La ley de 1993 reformada en 1996 buscaba dar seguridad y beneficios a los inversionistas externos. Estas características se aprecian igualmente en el NAFTA, donde se evidencia la eliminación del proceso burocrático para acelerar los trámites de creación y establecimiento de empresas en territorio mexicano. Además, se eliminan los requisitos de tipo de cambio para la exportación de divisas y envío de renta monetaria. Mientras que en el reglamento de 1989 todavía se exigía que la inversión generara un saldo positivo en la balanza de divisas y creara cierto porcentaje de empleos (Dussel, 2000).

La ley de 1973 ofrecía restricciones a la IED en 142 sectores económicos que estaban destinadas al usufructo del Estado o de los propios mexicanos, la ley de 1993 eliminaba claramente estas restricciones. En el Catálogo de Actividades Económicas y Productivas se detallan 704 actividades, de las cuales 606 aceptan el 100% de IED, 35 permiten la IED hasta en 49% y otras 35 pueden aceptar el 100% de IED, con aprobación de la entonces Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), 19 actividades se excluyen de la intervención de la IE⁹ (Dussel, 2000).

Para 1998, la ley mexicana de IED guardaba ya muchas similitudes con el NAFTA, incluso se llegó a considerar la propiedad intelectual en la normativa. Para finales de 1999, ya se habían realizado cambios en la ley en

⁹ Petróleo y demás hidrocarburos; Petroquímica básica, Electricidad; Generación de energía nuclear; Minerales radioactivos; Comunicación vía satélite; Telégrafos; Radiotelegrafía; Correos; Ferrocarriles; Emisión de billetes; Acuñación de moneda; Control, supervisión y vigilancia de puertos, aeropuertos y helipuertos; Transporte terrestre nacional de pasajeros, turismo y carga, sin incluir los servicios de mensajería y paquetería; Comercio al por menor de gasolina y distribución de gas licuado de petróleo; Servicios de radiodifusión y otros de radio y televisión, distintos de televisión por cable; Uniones de crédito; Instituciones de banca de desarrollo, en los términos de la ley de la materia; y prestación de los servicios profesionales y técnicos que expresamente señalen las disposiciones legales aplicables (Ley de Inversión Extranjera, 1993).

materia de a) regulación de la normativa de establecimiento, b) características operativas y c) características sectoriales. De modo que, ya no hubo límite para la inversión en función del capital social de la empresa. A través de la llamada inversión neutra fue posible dejar de medir el porcentaje de inversión extranjera en las sociedades mercantiles mexicanas. Así, los accionistas extranjeros podían ser dueños mayoritarios de casi todas las industrias en el país. Se hizo posible que la IE se ubicara en cualquier zona de México sin restricción, esto contrasta claramente con la regulación de 1973 que invitaba a invertir fuera de las zonas industriales de México, Guadalajara y Monterrey (Dussel, 2000).

1.2.3. Manejo de Empresas Estatales

El capítulo XV del NAFTA detalla los lineamientos referentes a la competencia, los monopolios y las empresas del Estado para evitar que las empresas públicas disfruten de ventajas o privilegios que pongan en peligro la libre competencia y las inversiones privadas en cada uno de los países miembros, de modo que se garantice un trato no discriminatorio conforme a lo que se establece en los capítulos XI “Inversión” y XIV “Servicios Financieros”. El art. 1501 resalta la importancia de la cooperación y coordinación entre las partes en el cumplimiento de la legislación de competencia en las zonas de libre comercio, igualmente es importante la asistencia legal mutua y el intercambio de información referente a la aplicación de las leyes y políticas en las zonas ya mencionadas (NAFTA, 1994).

El capítulo en cuestión no favorece ni rechaza abiertamente la existencia de empresas estatales. Sin embargo, dentro de la receta que ofrece el Consenso de Washington se presenta a la privatización como una alternativa de saneamiento de las finanzas públicas. Esta ola de privatización se inició en el gobierno de Thatcher en Reino Unido, se extendió hacia Estados Unidos en el gobierno de Reagan y llegó a México en el gobierno de Miguel de la Madrid (1982-1988). A partir de 1982, se firmaron dos cuerdos con el Fondo Monetario Internacional y tres acuerdos de reestructuración de la deuda pública con el Banco Mundial y otros organismos financieros internacionales, lo que limitó la

capacidad de México de manejarse con una política económica independiente (Sánchez, 2010).

En 1982, el Estado mexicano redujo su rol paternalista en la economía en rechazo de la política nacionalista del Gobierno Revolucionario y como resultado del alto déficit fiscal, la creciente deuda externa, la crisis económica generalizada en América Latina y la aplicación de la receta neoliberal. Así, se inició la reconversión productiva que liberalizaba los sectores económicos. De modo que un gran número de las empresas gubernamentales, pasaron a manos privadas, este proceso representó la privatización más grande de bienes del Estado en América Latina (Rouquié, 2015).

La privatización se considera una desestructuración del sector paraestatal que puede englobar al menos cuatro procesos: 1) cierre de empresas o finalización de fideicomisos, 2) fusiones, 3) traspaso a gobiernos federales, 4) ventas como tal o privatización en el sentido práctico. La privatización en México puede dividirse en tres etapas. Entre 1982 y 1988 se despachó empresas que respondían a actividades económicas variadas. En el periodo 1988-1994 se privatizan sectores productivos completos a saber: siderurgia, banca y telefónicas. Finalmente, entre 1995 y 2000 se decidió privatizar los ferrocarriles y la comunicación satelital (Roy, 2006).

En el primer periodo, 1982 y 1988 que corresponde al gobierno de Miguel de la Madrid, se realizaron 146 liquidaciones, 105 extinciones, 67 fusiones, 24 traspasos, y 122 empresas fueran adquiridas por el sector privado, lo que suma 464 procesos en total. Hasta 1990, fueron privatizadas 822 empresas públicas. El 80% de estas empresas eran empresas públicas no prioritarias, filiales de Nacional Financiera y Somex (que inicialmente era una financiera privada que contaba con muchas filiales. Al ser nacionalizada todas las filiales pasaron a ser de participación estatal). La base legal que permitió esta privatización se fundamenta en los artículos 25 y 28 de la constitución y en la Ley Federal de Entidades Paraestatales y su reglamento de Ley Federal de Entidades Mercantiles. Esta última ley, disponía que la secretaria

correspondiente pondría a la venta o liquidaría la participación estatal de una empresa del Estado que dejaba de alcanzar los objetivos con los que había sido creada o ya no era valiosa para el interés común (Sánchez, 2010; Roy, 2006).

De total de empresas privatizadas el 90% fue vendido a capital privado nacional o extranjero. Además, la privatización promovió la conformación de grupos oligárquicos (Sánchez, 2010).

Cualitativamente el proceso privatizador en el Gobierno de Madrid fue menos virulento comparado con el de Salinas de Gortari. Este último fue más intenso ya que implicó la privatización de la Banca, de las telecomunicaciones, y de la industria siderúrgica, mismas que representaban la mayor fuente de recursos públicos de México. La privatización en el periodo de Gortari respondió a la falta de recursos del país para financiar un patrimonio de 1155 entidades paraestatales algunas de las cuales existían solo en papel (Sánchez, 2010; Roy, 2006).

Finalmente se considera el proceso privatizador en el gobierno de Ernesto Zedillo (1994-2000), en este periodo la privatización se dio en forma de concesiones y licitaciones. En el primer año de gobierno, se modificó la constitución para facilitar la participación privada en las comunicaciones satelitales, que previamente estaban reservados para el Estado. Además, se aprobó la nueva Ley de Telecomunicaciones y se buscó privatizar sectores estratégicos como ferrocarriles, petroquímicos, gas natural, aeropuertos y puertos. A fin de eliminar el déficit fiscal, reducir la aceleración en el aumento de precios y promover la inversión extranjera. Así, entre el 1 de julio de 1994 y el 31 de julio de 2000 finalizó la privatización de 111 entidades paraestatales a través de disolución, liquidación y extinción (Sánchez, 2010; Roy, 2006; Ramírez, 2007).

Paradójicamente, durante este periodo se crearon 78 entidades paraestatales, relacionadas con la industria petroquímica. La concesión de los satélites Morelos II y Solidaridad I Y II representaron un ingreso de 5 mil 300

millones de pesos. Las licitaciones de Ferrocarril del Noreste y Pacífico Norte produjeron ingresos por 16 mil millones de pesos. El gobierno de Zedillo en 1997 acumuló \$42 mil millones de pesos, o \$5 mil 300 millones dólares en virtud de concesiones y licitaciones de telefonía a larga distancia, distribución de gas natural y energía eléctrica privada, satélites, ferrocarriles y puertos. (Sánchez, 2010, Ramírez, 2007).

1.3. Movilidad Humana dentro del NAFTA

En esta sección se analiza que la regulación que estableció el NAFTA solo garantizaba el ingreso o migración temporal de personal de negocios o para fines comerciales. Por ello también se estudia porque México y Estados Unidos no alcanzaron un acuerdo de cooperación migratoria, que permitiera la libre movilidad o creara cuotas migratorias para regular el ingreso de los millones de migrantes que entrarían entre 2001 y 2007, de forma no autorizada.

1.3.1. Ingreso transitorio de personas para fines comerciales y de negocios

El paso de profesionales a través de las fronteras de los tres países, y la protección de los mercados internos de trabajo fueron elementos que se consideraron desde el origen del convenio. El capítulo XVI del NAFTA, regula el ingreso de personas y profesionales de negocios, por su parte el capítulo XII se refiere al comercio transnacional de servicios. El acuerdo delineó varios mecanismos para regular el ingreso de profesionales mediante la modalidad definida como “presencia de personas físicas en el extranjero” o “modo 4 de comercio transnacional de servicios”.

Bajo estos mecanismos, es posible que un profesional o comerciante se desplace físicamente con el objeto de proveer algún servicio. En consecuencia, fue necesario crear normas que garanticen la circulación de personas a través de las fronteras de los socios, además de reglas para la práctica profesional. El NAFTA especifica cuatro grupos de personas que deberían ser reguladas:

visitantes de negocios, comerciantes e inversionistas, transferencia de trabajadores entre empresas y servicios profesionales (Rodríguez, 2013).

En el capítulo XII del NAFTA, se define a los servicios profesionales como aquellas actividades que exigen educación superior y especialización, estas actividades pueden ser autorizadas o prohibidas por una de las partes, no se incluye a quienes tienen un oficio o a los tripulantes de barcos mercantiles y aviones. Los lineamientos que la norma establece para los servicios profesionales se dividen en dos grupos. El primero regula en general a todos los profesionales, el segundo complementa al primero y crea requerimientos específicos para varias áreas de trabajo, especialmente los consultores jurídicos extranjeros y los ingenieros (Rodríguez, 2013). Entre las disposiciones generales para ofrecer servicios profesionales se detallan ciertos lineamientos para que la Comisión del NAFTA sea capaz de emitir licencias y certificados a los prestadores de servicios. En el art. 1210, sección A, inciso 3, se detallan los siguientes requerimientos:

- Preparación y educación acreditada.
- Evaluaciones, entrevistas, pruebas orales.
- Experiencia necesaria para obtener una licencia, mayor a dos años.
- Conducta y ética profesional.
- Educación continua, renovación de certificados.
- Conocimiento de la realidad local, geografía, idioma, leyes, etc.
- Protección al consumidor.

La oferta de servicios profesionales puede tener dos dinámicas. La primera dinámica se relaciona con las personas que ofrecen un servicio de forma autónoma. En la segunda dinámica, el profesional que busca ingresar a uno de los países miembros trabaja en una relación de dependencia con su empleador. En el capítulo XII del NAFTA se especifican las profesiones a las que se les permitirá el ingreso temporal, esta lista está dividida en cuatro secciones: científicos, profesionales en general, profesiones médicas y profesores. Las tres partes aceptaron incluir a más de 70 profesiones en la lista. Estados Unidos

autoriza el “ingreso temporal de personas de negocios” dentro del estatus de personas no migrantes (Calva, 2014).

En virtud del NAFTA, Estados Unidos creó dos rutas de migración temporal para los profesionales mexicanos. La primera representa las visas TN (*Trade National*), creadas exclusivamente para el NAFTA, la segunda las visas E1 Y E2, destinadas a actividades comerciales y financieras respectivamente, que buscan atraer inversión extranjera hacia Estados Unidos (Calva, 2014).

La visa TN no permite el auto empleo, ni el ejercicio libre de la profesión. Este tipo de visa se divide en dos: TN-1 creada para profesionales canadienses. TN-2 creadas para ciudadanos mexicanos. Existe un tipo de visa complementaria llamada TD (*Trade Dependant*) que beneficia a las familias de los profesionales con visa TN-2. Entre Estados Unidos y Canadá no existen limitaciones al libre paso de trabajadores, un trabajador canadiense puede desempeñarse libremente en Estados Unidos, con un título y una licencia canadiense y lo mismo se cumple para un trabajador norteamericano en Canadá. La migración temporal desde Canadá hacia Estados Unidos no requiere visa y se puede tramitar el permiso T-1 en el país de destino (Rodríguez, 2013).

Sin embargo, el caso mexicano es muy diferente. En primer lugar, Estados Unidos le impuso a México una cuota migratoria máxima de 5 mil visas al año, que tendrían validez durante los primeros 10 años del acuerdo. En segundo lugar, el profesional mexicano que desea obtener una visa TN-2 debe recibir una invitación formal de un empleador en Norteamérica. Además, el servicio de visado lo tramitan las oficinas consulares de Estados Unidos en México (Rodríguez, 2013).

Existen, sin embargo, ciertas ventajas con las que cuentan los profesionales mexicanos, a continuación, se detallan dos de ellas. La primera es que el empleador local no necesita obtener un permiso del gobierno para enviar la carta. La segunda, es que cuando el consulado ya ha emitido la visa esta puede ser renovada en territorio estadounidense sin límite de renovación, por lo que

desde la renovación de la visa el mexicano obtiene el mismo status que el canadiense. En el periodo 1994-2003 que corresponde a la primera década del NAFTA, se emitieron menos de 1000 visas anuales, el máximo fue de 878 otorgadas en el año 2000 (Rodríguez, 2013).

La tendencia presenta un giro en la segunda década del NAFTA, donde se mantiene un promedio de 902 visas hasta 2004. Esto refleja dos realidades que coexisten. En primera instancia la migración calificada ha tenido una tendencia que ha crecido de forma gradual en respuesta a las necesidades de los empleadores norteamericanos. En segundo existen limitaciones que frenan la libre movilidad de profesionales, por ejemplo, la falta de apertura y las exigencias endurecidas para validar títulos de educación superior y formar asociaciones de trabajadores migrantes (Calva, 2014).

1.3.2. ¿Por qué no se creó un acuerdo de cooperación migratoria?

Durante las negociaciones previas a la firma del NAFTA México abogó por una política migratoria inclusiva que facilitara la libre movilidad humana entre los miembros del tratado. Sin embargo, los otros firmantes se opusieron a que dentro de la estructura del acuerdo quedara incluido el tema migratorio. El objetivo del tratado era impulsar la libre circulación de capital y mercancías, mientras que la movilidad del trabajo se dejó de lado.

La firma del NAFTA significó para México una nueva relación mercado-Estado, y el aumento de la flexibilización-precarización de los mercados laborales. Esto en términos de Polanyi podría describirse como el desarraigo del mercado, es decir la pérdida de los valores de reciprocidad y redistribución que deberían existir en una económica sustantivista. Igualmente, el libre comercio promueve la mercantilización de los factores de la producción. Y esto tiene como resultado la precarización de la calidad de vida y el aumento de la migración (Polanyi-Levitt, 2013; Lee, 1966).

El agotamiento del modelo de la posguerra estadounidense, que favorecía la migración de mano de obra, dio pie a que Estados Unidos buscara limitar la

entrada de extranjeros. La migración de mexicanos hacia Estados Unidos había tenido una tendencia alcista pasando de 936 mil migrantes en 1970 a 2,5 millones en 1980. La entrada de mexicanos se duplicó en 1990 alcanzando la cifra de 4,6 millones. En ese periodo la migración se volvió más compleja, ya que pasó de ser un fenómeno ocasional a ser uno permanente. La dinámica de los trabajos evolucionó, así como, el destino y origen de las migraciones (Roldán, 2015).

Por lo tanto, el 6 de noviembre de 1986 el presidente Ronald Reagan firmó la *Immigration Reform and Control Act (IRCA)* que en su momento buscaba desacelerar los flujos migratorios, y representaba un antecedente importante en lo referente a las posibles negociaciones migratorias en el contexto del NAFTA (Roldán, 2015).

Existen tres aspectos que es importante destacar del IRCA, primero regularizó a casi dos millones de mexicanos que residían como indocumentados en Estados Unidos, asumiendo equivocadamente que las necesidades laborales y económicas de la población se solucionarían con dicha regularización. Segundo, la IRCA normalizó la violencia hacia mexicanos en la frontera. Entre 1987 y 1996 aumentando las agresiones físicas de toda índole que provocaban lesiones irreversibles e incluso la muerte de los migrantes que trataban de cruzar la frontera. Por lo tanto, la regularización migratoria del IRCA fue un arma de doble filo, que por un lado trataba de proteger al migrante, pero por otro usaba la violencia como medida para contener y disuadir la migración (Roldán, 2015).

En tercer lugar, en la sección 601 de la IRCA se estableció la creación de un comité que analizaría a nivel macro los patrones de los países expulsores de migrantes ilegales hacia Estados Unidos. A fin de identificar soluciones que redujeran los índices de desplazamiento. Entre las preguntas que se plantearon están las siguientes: ¿Qué factores generan migración? ¿Qué acciones de desarrollo económico se podrían tomar para reducir los flujos migratorios? Estados Unidos investigó la posible relación existente entre: la migración, la liberalización del comercio, la deuda externa y la inversión extranjera. El

informe final se presentó en 1990, tres años después de iniciadas las investigaciones, lo que coincidió con los debates que determinarían la firma del NAFTA (Roldán, 2015).

Este estudio arrojó dos resultados importantes, En primer lugar, la migración respondía en su mayoría a la necesidad de aumentar los ingresos económicos de los individuos. Lo que llevaba a los migrantes a entrar ilegalmente en Estados Unidos, a fin de alcanzar nuevas oportunidades laborales. En segundo lugar, se creyó que la migración podría contenerse y eliminarse por completo si la economía mexicana era capaz de generar suficientes empleos para satisfacer la demanda de la PEA (Roldán, 2015).

Para ello era necesario potenciar el crecimiento económico mexicano a través de mejoras en la infraestructura mediante préstamos recibidos de organismos internacionales. Igualmente era necesario eliminar las limitaciones a la inversión extranjera y fortalecer el libre comercio. Sin embargo, se dejaron de lado las necesidades laborales del mercado estadounidense que seguiría demandando mano de obra barata para mantener su nivel de producción. Únicamente se consideró como problemática la diferencia salarial entre ambos países y el desempleo en México. Se esperaba que a través de la liberación comercial el propio mercado crearía las herramientas para reducir la migración (Roldán, 2015).

Papademetriou (1991) y Taylor (1999), propusieron la hipótesis de la joroba migratoria para explicar cómo reacciona la migración frente al crecimiento económico. Según los autores, la migración tiende a aumentar en los primeros años de la liberalización del comercio, en respuesta a la pérdida de competitividad de ciertos sectores productivos y a el mejoramiento en las condiciones de ciertos trabajadores que pueden permitirse el traslado hacia un nuevo destino. Sin embargo, con el tiempo la situación económica se estabiliza y la migración se reduce hasta gradualmente desaparecer en virtud del mejoramiento de las condiciones de vida de la población. Por lo tanto, se esperaba que la migración mexicana creciera en los primeros años del NAFTA,

pero con el tiempo esta iría decreciendo hasta estancarse. Por lo tanto, no se veía la necesidad de crear un acuerdo migratorio, porque la migración iba a desaparecer.

En este punto se plantea una paradoja referente al liberalismo económico. Esta corriente busca promover la libertad de movilidad de las inversiones del capital y de las mercancías, pero, quiere limitar a toda costa la movilidad laboral. Por lo tanto, existe una contradicción entre la concepción teórica del liberalismo que permite que las fuerzas económicas, políticas y sociales interactúen libremente entre sí. Pero, que en la práctica limita la movilidad del personal calificado, poco calificado o nada calificado a través de barreras económicas, físicas o xenófobas (Roldán, 2015).

Este capítulo responde al siguiente objetivo: analizar los capítulos del NAFTA relacionados con los factores migratorios. Para ello se ha utilizado ciertos conceptos de Polanyi que explican los efectos que la liberalización del comercio puede tener sobre la sociedad. Además, se ha utilizado la teoría de Factores Push and Pull delineada por Lee (1966) para comprender los elementos que generan la migración. Para cumplir la metodología de análisis – síntesis se propuso desagregar los elementos, componentes y mecanismos de la liberalización económica mexicana, para poder estudiar cada parte por separado. Así se separa una realidad compleja en sus elementos constitutivos para comprender su comprensión (Razo, 1998).

A lo largo de este capítulo se analizó tres puntos relevantes en el estudio de la migración de mexicanos hacia Estados Unidos. Primero, se estudió el proceso de apertura comercial que vivió México desde 1982, que incluyó el ingreso de México en la actual OMC, la precarización del empleo, la apertura a la IE, y el aumento del sector exportador y las expectativas que se pusieron en el NAFTA. A continuación, se analizó cómo la realidad social y económica evolucionó frente a este cambio de paradigma económico. Se analizó que entre 2001 y 2007, el crecimiento del PIB se estancó. Y que, en ese periodo, la desigualdad se redujo ligeramente como resultado de las recesiones económicas.

En segundo lugar, se analizó los capítulos VII, XI, XV, del NAFTA, que tratan sobre la liberalización de la producción agrícola, la apertura a la IE y la privatización de empresas estatales. Estos capítulos se relacionan con los Factores Push, que son el aumento del desempleo y la precariedad del sector rural. Finalmente se analizó el capítulo XII del NAFTA que norma la migración temporal de personas de negocios. Y se explica por qué no fue posible llegar a un acuerdo de cooperación migratoria. Este análisis se relaciona con los Factores Pull que son las remesas y las redes migratorias.

CAPÍTULO II: DINÁMICA DE LOS FACTORES PUSH

2.1. Desempleo e IE

Lee (1966) utiliza los conceptos Factores Push y Pull para explicar los motivos que llevan a la gente a migrar y abandonar su origen, superando obstáculos para alcanzar un destino económica o políticamente más atrayente. Dentro de la metodología de análisis-síntesis que se ha propuesto es necesario desagregar a los elementos que se relacionan con la migración de mexicanos hacia Estados Unidos. En este caso es importante analizar a los Factores Pull y Push por separado. Para Lee, los Factores Push influyen en la migración de forma negativa en otras palabras, funcionan como expulsores que obligan al migrante a abandonar su origen.

Ruiz y Ordaz (2011) evidencian que la falta de empleo en México es un importante Factor Push que explicaría la migración hacia Estados Unidos. En esta sección se analiza la tendencia alcista del desempleo en México y porque el aumento de inversión extranjera no permitió absorber a la población que estaba desempleada.

2.1.1. Desempleo en México dentro del marco del NAFTA

La teoría migratoria de Lee (1966) se basó en los postulados de Ravenstein. Para Ravenstein el desplazamiento de personas respondía a la necesidad de satisfacer una carencia económica. Lee, sin embargo, amplía esta visión y explica la existencia de factores que influyen en la migración y los divide en 4 grupos: factores relacionados con el área de origen, factores relacionados con el área de destino, obstáculos de intervención y factores personales. En todas las áreas geográficas existen factores positivos que motivan a la gente a permanecer y factores negativos que llevan a la gente a marcharse, estos interactúan constantemente tanto en el área de origen como en el área de destino. También, existen factores neutros que resultan indiferentes. Estos factores pueden afectar a toda la población de la misma forma o no hacerlo.

Por ejemplo, el buen clima puede motivar a muchas personas a permanecer en cierta ciudad, pero solo a una familia con niños en edad escolar le motivará a quedarse el hecho de que existan escuelas de calidad. Además, Lee explica que todo acto de migración ya sea corto o largo, incluye un destino, un origen y obstáculos de intervención que se relacionan con la dificultad geográfica del desplazamiento (Lee, 1966).

A continuación, se analiza el crecimiento sostenido que ha tenido la tasa de desempleo en México.

Para quienes no logran encontrar un trabajo estable, el desempleo se convierte en un factor negativo, presente en el área de origen, que reduce la calidad de vida de las familias mexicanas. El desempleo es una problemática que expulsa migrantes por lo que se lo considera un Factor Push.

Entre las décadas de 1970 a 1980, se observa un encogimiento del mercado laboral mexicano debido a la caída de los precios del petróleo, la reducción de la demanda extranjera de bienes, el aumento de la inflación y la deuda fiscal. Para 1990, ya se había consolidado el ajuste del mercado laboral en México (reducción de los sueldos y de la capacidad negociadora de los sindicatos) y se había reducido la intervención estatal en la economía (Cota y Navarro, 2015).

En 1995, la tasa de desempleo en México alcanzó el valor histórico más alto hasta ese momento, el 6,5% de la Población Económicamente Activa (PEA) registraba desempleo abierto, de modo que quienes no entraban en el sector formal recurrían a la informalidad. A partir de 1996, el mercado laboral se recuperó parcialmente pues el número de plazas de empleo aumentaron, en virtud del crecimiento de la industria maquiladora. Aunque también aumentó la precariedad del empleo (Cota y Navarro, 2015).

En el gobierno de Fox, entre 2000 y 2003, se produjo una desaceleración económica que afectó principalmente al sector primario y secundario, lo que

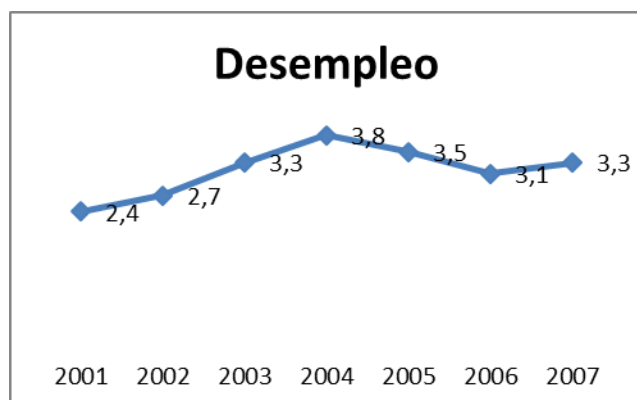
agravó la problemática del desempleo, como evidencia la Tabla 3. La producción maquiladora destinada a la exportación cayó en 19,1%, que fue la tasa negativa más alta en ese año. Esta industria es una importante fuente de empleo en México, por lo que su desaceleración afectó a la ocupación nacional, como muestra el Gráfico 2. Sin embargo, el impacto no fue marcado, entre 2000 y 2007 el desempleo promedio no superaba el 3% (similar a la tasa que durante ese periodo reflejaban Canadá y Estados Unidos).

TABLA 3:
TASA DE DESEMPLEO ABIERTO ANUAL TOTAL

Año	Total	Año	Total
1990	2,7	2000	2,2
1991	2,7	2001	2,4
1992	2,8	2002	2,7
1993	3,4	2003	3,3
1994	3,7	2004	3,8
1995	6,5	2005	3,5
1996	5,5	2006	3,10
1997	3,7	2007	3,3
1998	2,5		
1999	3,2		

Fuente: Cota y Navarro (2015:217).
Elaborado por: Simone Ayala Larrea.

GRÁFICO 2:
TENDENCIA DE LA TASA DE DESEMPLEO MEXICANA ENTRE 2001 Y 2007



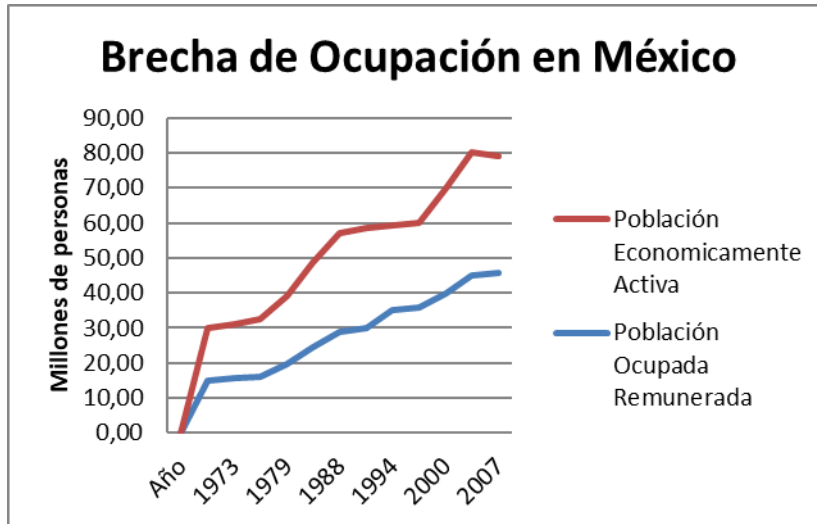
Fuente: Cota y Navarro (2015: 217)
Elaborado por: Simone Ayala Larrea.

Se han extrapolado dos causas para explicar este aumento del desempleo en México. Primera, las medidas tomadas por el gobierno mexicano durante el periodo de apertura comercial (1982-1994). Segunda, la Población Económicamente Activa (PEA) crece más rápido que la oferta laboral

En primer lugar, la apertura comercial mexicana requirió un coctel de medidas que reducirían el papel del Estado y liberalizarían la economía, entre ellas se cuentan el cierre y la privatización de empresas estatales y sus filiales, junto con el desplazamiento del mercado de compañías nacionales manufactureras debido a la competencia externa y a la libre Inversión Extranjera (IE). Estos elementos sumados a la inflación creciente en México y a la reducción del gasto público, dieron como resultado el aumento sostenido del desempleo. Para 1979, la tasa de desempleo era de 3,3%. En ese año la PEA representó 19,8 millones de personas, de las cuales 19,2 se hallaban ocupadas. Para 1989, diez años después la PEA fue de 27,8 millones de los cuales 26 millones estaban ocupados. Por lo que la tasa de desempleo entre 1979 y 1989, había aumentado a 6%. En 1995, la tasa de desempleo alcanzó el valor histórico de 6,5% de la PEA (Ver la tabla 2) (Rendón y Salas, 1993).

En segundo lugar, el Gráfico 3 señala que el crecimiento anual promedio de la PEA pasó de 3,5% entre 1983 y 1995 a 1,9% entre 1994-2007. A pesar de la tendencia bajista de este crecimiento, el ritmo al que aumentó la PEA fue mayor al ritmo al que aumentaron los empleos remunerados. Entre 1983-1995 los empleos remunerados aumentaron en 1,9% y entre 1994-2007 estos aumentaron en 1,7%. Estos datos evidencian la dinámica que vive el mercado de trabajo en México donde la PEA crece más rápido que la capacidad de la economía de generar fuentes de empleo, lo que resulta en el aumento de la desocupación abierta. El desempleo en México desemboca en tres posibles situaciones, los desempleados alimentan el flujo migratorio hacia Estados Unidos, se dedican a actividades informales o finalmente desempeñan actividades ilegales relacionadas con la delincuencia (Ruiz y Ordaz, 2011).

GRÁFICO 3:
BRECHA DE OCUPACIÓN EN MÉXICO



Fuente: Ruiz y Ordaz (2011: 87); Rendón y Salas (1993:70)
Elaborado por: Simone Ayala Larrea.

En el capítulo 3, se analiza que la migración mantuvo una tendencia alcista entre 2001 y 2007. Lee (1966) muestra que la migración responde a los ciclos económicos tanto del destino como del origen. Por lo tanto, en periodos de recesión en el origen la migración tiende a crecer. Pero si no existe diferencia entre la situación económica del origen y la situación económica del destino, el flujo migratorio se estanca. En el caso mexicano, el incremento del volumen migratorio responde a la incapacidad de la economía de generar empleo y al estancamiento del crecimiento del PIB.

2.2.1. Configuración geográfica y sectorial de la IE

Lee (1966) evidencia que a menos que se produzcan cambios significativos en las circunstancias del origen o del destino, la migración mantendrá una tendencia alcista.

Como se mostró en el capítulo anterior, la ideología norteamericana sostenía que la liberalización por si misma podría mejorar la calidad de vida de

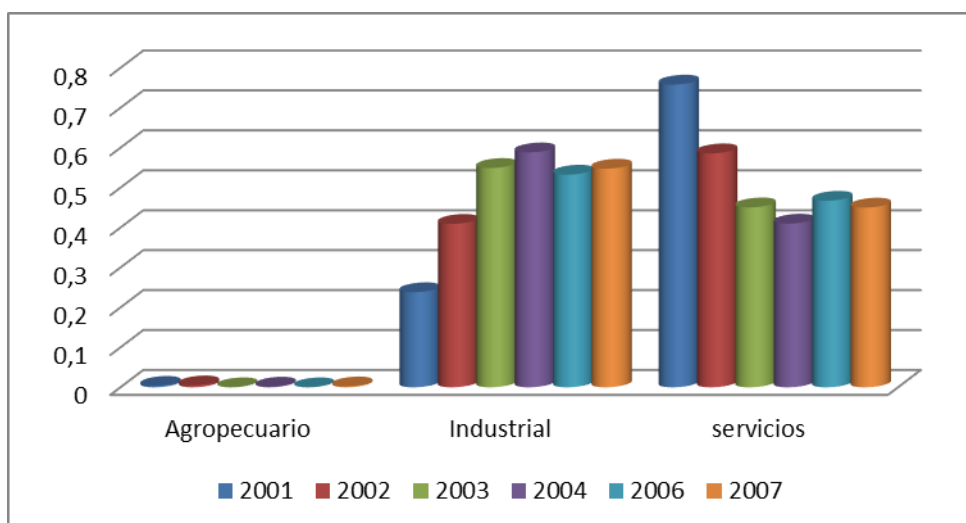
la población, lo que contrarrestaría el flujo migratorio. El ingreso masivo de IE hacia México debía haber representado un punto de inflexión que redujera el volumen migratorio, pero no lo hizo. A continuación, se analiza el volumen de IE que ingresó a México entre 2001 y 2007, los sectores industriales donde se concentró y los estados federales que acapararon el mayor porcentaje de IE.

Estudiar estos datos permite comprender dos falencias fundamentales de la IE: a) se concentró en el sector manufacturero, específicamente en el sector maquilador que genera poco valor agregado, b) se concentró en las zonas más prosperas de México. Los datos que se analizan a continuación confirman estos postulados.

Desde 1982 México fue el mayor captador de IE en América Latina. En 1995, fue superado por Brasil, pero, para 2001 recuperó su lugar, donde se mantuvo hasta 2006. La IE puede analizarse en primer lugar en función de su distribución por sectores económicos y en segundo lugar por estados federales.

En primer lugar, la Tabla 4 muestra que entre 2001 y 2007 México recibió un total de \$176 828,8 millones de dólares entre inversiones nuevas, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías. En efecto, cada año México acaparó en promedio \$25 261, 2 millones de dólares de capital extranjero. El Gráfico 4 muestra que entre 2001 y 2007 la inversión extranjera se concentró en el sector secundario (industrial) y terciario (de servicios), que recibieron en promedio el 47,68% y 52,12% respectivamente del total invertido. Sin embargo, la inversión en el sector agrícola fue mínima ya que en promedio representó el 0,2% del capital. El Gráfico 4, evidencia que la inversión destinada al sector de servicios mantuvo una tendencia bajista, cuya tasa de decrecimiento anual promedio fue de 7,2% mientras que la inversión en el sector industrial creció en 16,28% anual, la inversión en el sector agropecuario decreció en 6,45% anual (Secretaría de Economía Mexicana, 2017).

GRÁFICO 4:
PORCENTAJE DE IE DESTINADA A CADA SECTOR ECONÓMICO
ENTRE 2001 Y 2007

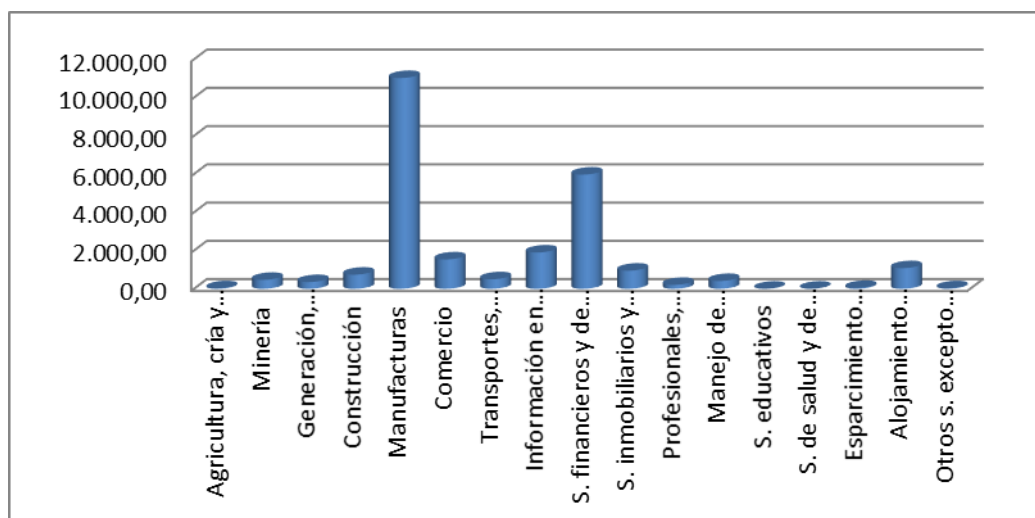


Fuente: Secretaría de la Economía Mexicana (2017:15).

Elaborado por: Simone Ayala Larrea.

El Gráfico 5 muestra que dentro del sector industrial se ubican la minería, la construcción, la generación y transmisión de energía y el sector manufacturero. El sector manufacturero recibió el mayor monto de IE, \$11021,87 millones de dólares en promedio, entre 2001 y 2007. Los servicios financieros y de seguros son el segundo subsector económico que recibe mayor volumen de IE, a saber \$5971,51 millones de dólares en promedio. Estos valores representan en porcentaje, según la Tabla 4, 43,63% para la industria manufacturera, superando al sector financiero y de seguros que recibió 23,64%. En 2001, el sector manufacturero recibió \$6 787,16 millones de dólares. Para 2007, esta cifra había ascendido \$13 676,79 millones de dólares, lo que representó un crecimiento anual promedio del 12%. Por su parte, en 2001, el sector de servicios financieros y de seguros recibió \$15683,34 millones de dólares, para 2007 esta cifra fue de \$5987,62 millones lo que responde a una tasa de decrecimiento anual del 15% (Secretaría de Economía Mexicana, 2017).

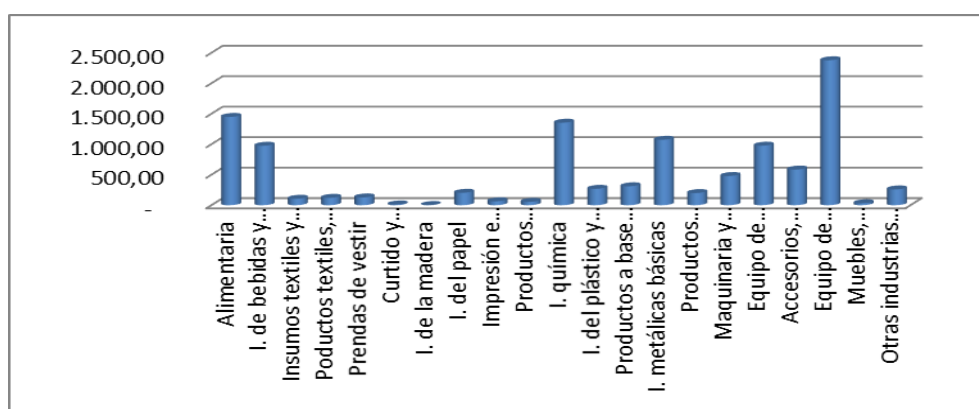
GRÁFICO 5 :
MONTO PROMEDIO DESTINADO A CADA SUBSECTOR ECONÓMICO
ENTRE 2001 Y 2007



Fuente: Secretaría de la Economía Mexicana (2017:15).
 Elaborado por: Simone Ayala Larrea.

Dentro de la industria manufacturera se ubican 21 subsectores económicos, como muestra el Gráfico 6. Sin embargo, la IE se encuentra concentrada solo en tres subsectores, productos metálicos y equipo de transporte, industria de alimentos bebidas y tabacos e industria petroquímica, cuya producción se genera a través de plantas maquiladoras (Secretaría de Economía Mexicana, 2017)

GRÁFICO 6:
SUBSECTORES QUE COMPOENEN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA



Fuente: Secretaría de la Economía Mexicana, 2017:1
 Elaborado por: Simone Ayala Larrea.

En segundo lugar, se analiza a la IE por su distribución en Estados Federales. Los estados que se ubican en la frontera con Estados Unidos, norte del país, concentran el mayor porcentaje de IE: Sonora, Chihuahua, Coahuila, Baja California, Jalisco, Tamaulipas, Puebla, junto con Nuevo León, recibieron, entre 2001 y 2007, el 37% del total de IE que entró en México, en otras palabras \$9 448,03 millones de dólares. Por su parte a Ciudad de México llegó el 25,04% del total invertido. El otro 38% se repartió entre los otros 23 estados restantes, que se dedican principalmente a actividades agrícolas de poco valor agregado por lo que son los estados más pobres. Así, 9 estados concentran el 62% del total invertido en México (ver gráficos 7 y 8 y tabla 4) (Secretaría de Economía Mexicana, 2017).

El estado Ciudad de México, es el mayor receptor de IE del país. Sin embargo, entre 2001 y 2007 la tasa de crecimiento de la IE destinada a Ciudad de México fue negativa. En 2001, este estado recibió \$10210,4 millones de dólares. En 2007, esta cifra se redujo a \$6930,8, millones de dólares lo que representa una tasa de decrecimiento del 6,3%. Esto podría deberse a que en ese periodo la IE que se dirigió a otros estados aumentó. En efecto, el volumen de IE que recibió Zacatecas creció en 50% en el periodo de 2001-2007 en virtud de su producción minera y de hidrocarburos. El volumen que recibió el Estado de Michoacán de Ocampo aumentó en 34,2%, el de Quintana Roo en 16%, y el de Baja California Sur en 24,5% (ver gráficos 7 y 8) (Secretaría de Economía Mexicana, 2017).

El estado de Nuevo León es el segundo mayor receptor de IE en el país, pues concentra en promedio el 11% del total invertido en México en el periodo 2001-2007. Este estado mantuvo una tendencia positiva de crecimiento. En 2001 entraron \$3105,5 millones de dólares en virtud de IE. Para 2007, esta cifra fue de \$3593,2 millones de dólares lo que representó una tasa de crecimiento anual promedio de 2,5%. (Ver gráficos 7 y 8) (Secretaría de Economía Mexicana, 2017).

TABLA 4:
INVERSIÓN EXTRANJERA TOTAL

Inversión Extranjera Total (millones de dólares)	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Valor Total
Nuevas inversiones	23106,21	15631,78	8914,539	14730,79	14235,96	6953,738	18101,72	101674,737
Reinversión de utilidades	3887,191	2553,725	2212,202	2700,47	4391,226	7983,398	8509,978	32238,19
Cuentas entre compañías	3048,437	5869,822	7098,387	7485,139	7395,934	6160,978	5856,563	42915,26
Total	30041,84	24055,32	18225,13	24916,4	26023,12	21098,11	32468,26	25.261,20

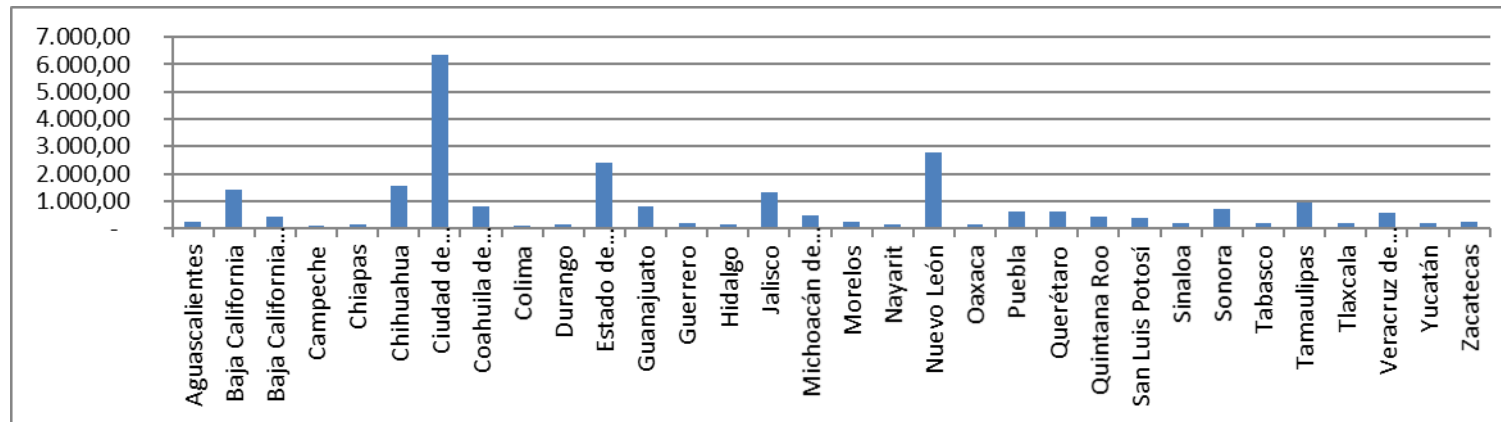
Fuente: Secretaría de la Economía Mexicana (2017:1).
Elaborado por: Simone Ayala Larrea.

**TABLA 5:
IE POR SECTOR ECONÓMICO 2001-2007**

No	Sector Económico	Total 2001	Total 2002	Total 2003	Total 2004	Total 2005	Total 2006	Total 2007	Promedio	Porcentaje
1.1.	Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza	75,18	17,34	1,26	24,94	9,96	-2,04	79,00	29,38	0,12%
2.1	Minería	49,96	274,25	142,19	348,50	202,23	404,89	1852,38	467,77	1,85%
2.2.	Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos	522,81	703,64	448,37	214,12	359,66	-65,70	288,99	353,13	1,40%
2.3.	Construcción	323,48	470,55	108,33	430,22	446,89	657,80	2737,85	739,30	2,93%
3.1.	Manufacturas	6787,16	8977,31	9262,34	13638,93	13586,97	11223,60	13676,79	11021,87	43,63%
4.1.	Comercio	2403,37	1534,03	1442,99	1339,32	2408,03	343,00	1287,53	1536,90	6,08%
4.2.	Transportes, correos y almacenamiento	39,02	235,77	197,67	333,77	1709,14	337,95	638,12	498,78	1,97%
5.1.	Información en medios masivos	3089,48	3928,17	2197,49	1668,02	1510,99	668,17	237,72	1900,00	7,52%
5.2.	S. financieros y de seguros	15683,34	6494,16	1840,01	5437,10	2116,66	4241,72	5987,62	5971,51	23,64%
5.3.	S. inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	227,61	357,26	1321,70	334,58	1283,19	1139,53	1980,54	949,20	3,76%
5.4.	Profesionales, científicos y técnicos	-51,98	124,54	206,86	116,93	14,86	338,61	702,52	207,48	0,82%
5.5.	Manejo de residuos y desechos, y servicios de remediación	377,46	404,89	287,27	175,13	720,40	335,24	571,72	410,30	1,62%
6.1.	S. educativos	5,07	-19,12	1,58	3,63	17,77	1,40	39,81	7,17	0,03%
6.2	S. de salud y de asistencia social	-0,05	2,07	12,65	8,73	3,24	4,90	22,42	7,71	0,03%
7.1.	Esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	2,64	5,08	18,63	3,10	38,52	3,73	269,09	48,69	0,19%
7.2.	Alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	526,73	539,41	628,31	799,42	1571,08	1466,56	2034,35	1080,84	4,28%
8.1.	Otros s. excepto actividades gubernamentales	-19,46	5,97	107,49	39,96	23,54	-1,26	61,81	31,15	0,12%
								Total	25261,17	

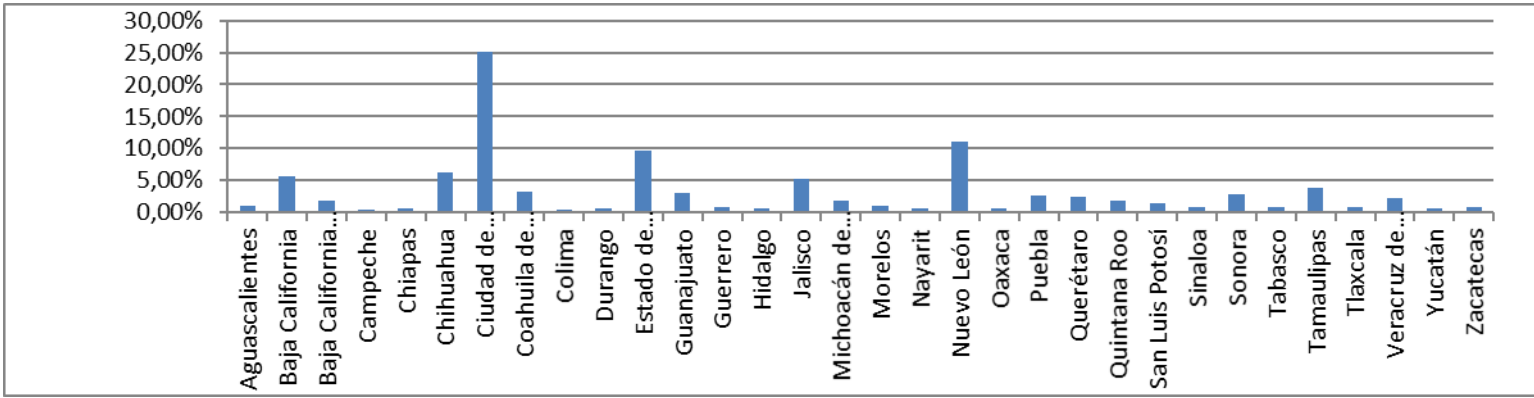
Fuente: Secretaría de la Economía Mexicana (2017:1)
Elaborado por: Simone Ayala Larrea.

GRÁFICO 7:
MONTO PROMEDIO DE IE POR ESTADO FEDERAL ENTRE 2001 Y 2007



Fuente: Secretaría de la Economía Mexicana (2017:1)
 Elaborado por: Simone Ayala Larrea.

GRÁFICO 8 :
PORCENTAJE DE IE DESTINADA A CADA ESTADO FEDERAL ENTRE 2001 Y 2007



Fuente: Secretaría de la Economía Mexicana (2017:1).
 Elaborado por: Simone Ayala Larrea.

2.1.3. Limitaciones de la IE para enfrentar el desempleo

A continuación, se analiza porque la IE no produjo lo que Lee (1966) llama un cambio significativo de circunstancias. De modo que no fue posible revertir el flujo migratorio de mexicanos que huían del desempleo en el país mediante la oferta laboral generada desde la IE.

El gobierno de Salinas de Gortari esperaba que, en virtud del NAFTA, México fuera el principal receptor de IE en América Latina. Lo que a su vez generaría un incremento sustancial de las plazas laborales en México. Se esperaba que la IE pudiera generar suficientes puestos de trabajo para absorber a la PEA desempleada. El volumen total de IE que ingresó a México en 2001 fue de \$30041,8 millones de dólares. Para 2007 esta cifra ascendió a \$32468.3 millones (Pedraza, García, Armas, 2015).

Sin embargo, los hechos muestran que las expectativas del gobierno mexicano no se cumplieron, a pesar de que México sí llegó a ser el principal receptor de IE en América Latina. La IE no se convirtió en el principal generador de empleo en el país. A continuación, se establecen dos críticas principales al argumento planteado por el gobierno mexicano. En un primer momento, la IE se localizó principalmente en el sector maquilador y de servicios financieros, que generan poco valor agregado. En un segundo momento, la IE llegó a las zonas más ricas e industrializadas de México, por lo que los estados históricamente pobres y agrícolas apenas recibieron capital.

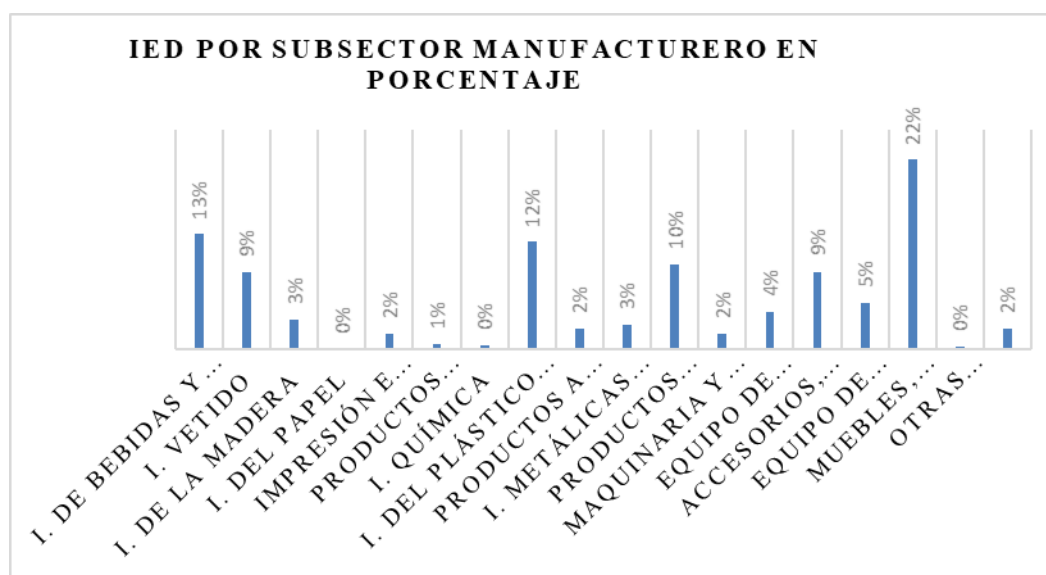
En un primer momento se analiza en que sectores económicos se concentró la IE. La inversión extranjera se dirigió principalmente hacia los servicios financieros y el sector manufacturero, como se muestra en la sección anterior. El 23,64% de la IE se destinó a los servicios financieros y de seguros, que no generan valor real y ofrecen plazas de empleo limitadas, ya que la utilidad que generan se basa en la especulación, la negociación de derivados financieros y la comercialización de pólizas. Los inversionistas deciden financiar este sector en virtud de la rentabilidad que ofrece. Sin embargo, al no producir

valor real tampoco ofrecen oportunidades laborales al nivel que la PEA demanda (Secretaría de Economía Mexicana, 2017).

A continuación, se analiza la capacidad del sector manufacturero para generar empleo. El sector manufacturero recibió una media del 43,63 % del total de IE en México entre 2001 y 2007 (ver Tabla 5). El Gráfico 8 muestra que, en el mismo periodo, en promedio, el 21% de la IE destinada al sector manufacturero se dirigió a la generación de equipo de transporte, específicamente la producción de auto partes (que representa el subsector manufacturero que concentra el mayor volumen de IE). Un 8% de la IE manufacturera se destinó a la industria de accesorios electrónicos y 3% a la producción textil. Estos bienes se producen en plantas maquiladoras (Contreras y Munguía, 2007).

La industria maquiladora es aquella que se enfoca en realizar ciertas o todas las etapas de producción final de un bien, dentro del territorio nacional. A través de un contrato de maquila, existe el compromiso con una empresa matriz extranjera de realizar un proceso industrial, para lo cual se puede importar, por un tiempo limitado, piezas, maquinaria y componentes para su futura exportación (Villegas et. al, 1997).

GRÁFICO 9:
IE POR SUBSECTOR MANUFACTURERO PROMEDIO ENTRE 2001 Y
2007



Fuente: Secretaría de la Economía Mexicana (2017:1)
Elaborado por: Simone Ayala Larrea.

Entre 1994 y 2000, las maquiladoras tuvieron un crecimiento sostenido. El número de plantas aumentó en 49% y en ese periodo el empleo generado por el sector maquilador aumentó en 110%. En 1995, existían alrededor de 2129 plantas maquiladoras. Para 2000, estas habían aumentado a 3590. Así también, aumentó el personal ocupado. En 1995, se emplearon 650 mil trabajadores, cifra que en el año 2000 fue de 1 millón trescientos trabajadores. Durante ese periodo (1995-2000) el sector maquilador fue la principal fuente de empleo industrial. Sin embargo, la industria de las maquilas después de alcanzar su punto más alto de crecimiento en el año 2000 empezó a contraerse. Para abril del 2002, el empleo generado por maquilas había disminuido en 22% (Contreras y Munguía, 2007).

El encogimiento de la industria maquiladora podría responder a cuatro razones. Primero, en 2001, Estados Unidos vivió una profunda recesión que desaceleró el consumo y en consecuencia la producción maquiladora. Segundo, en 2001, entró en vigor la obligación del artículo 303 del NAFTA, que exige gravar las importaciones de insumos. Tercero, el costo de la producción aumentó

por la estabilidad macroeconómica y la sobrevaluación del peso frente al dólar. Finalmente, China y Centro América aumentaron el volumen de sus exportaciones hacia Estados Unidos, lo que desplazó la producción mexicana. Estos factores desaceleraron el crecimiento de la industria maquiladora. Entre 2001 y 2003, cerraron 900 fábricas que se reubicaron en Asia. Para 2006, el sector maquilador mostró cierta recuperación, en virtud del aceleramiento de la economía norteamericana. En ese año se registraron 2 833 plantas maquiladoras y un millón 223 180 empleos, que solo representan el 76% de la capacidad maquiladora registrada en el año 2000 (Carillo, 2007).

El gobierno mexicano preveía que, en el mediano plazo, las plantas maquiladoras permitirían la conformación de un eslabonamiento productivo que favoreciera la industrialización a nivel nacional. Estas ventajas serían evidentes al potenciar la exportación de bienes intensivos en mano de obra. Sin embargo, la industria maquiladora genera poco valor agregado, porque por definición no usa materias primas ni componentes locales, ofrece bajos salarios (\$2,70 por hora en promedio), trabajos temporales con mínima seguridad social y contratación flexible. Además, la industria maquiladora no permitió la industrialización a nivel nacional debido al quebrantamiento de las cadenas de producción internas como resultado de la apertura comercial. Por lo que el sector exportador solo fue capaz de generar 5% del total de empleo creado anualmente, entre 1982 y 2005. La construcción y el comercio interno han tenido una mayor participación en la generación de empleo que el sector exportador (Aragón y Salgado, 2015; Ruiz y Ordaz, 2011).

En un segundo momento, se analiza la concentración de la IE en las zonas más prosperas de México. Las disparidades regionales de México pueden haberse profundizado por la liberalización de la economía. Ya que la brecha en el ingreso per cápita ha aumentado entre los estados federales más desarrollados comparados con los menos desarrollados.

Para comprender este fenómeno autores como Esquivel (1999) y Messmacher y Esquivel (2000) han realizado análisis de convergencia¹⁰ entre los estados mexicanos. Los autores sostienen que a partir de 1998 y como resultado de la liberación comercial se produjo cierta homogenización en la distribución del ingreso per cápita en México, porque la actividad económica migró de las zonas metropolitanas como México, Monterrey y Guadalajara hacia el centro y norte del país. Así, entre 1980 y 1985, el desarrollo económico de los estados federales fue convergente. Sin embargo, entre 1985 y 1999 este fue divergente, lo cual podría deberse a que la desvinculación del Estado en la vida económica del país agravaría las diferencias de renta. (Calderón y Tykhonenko, 2007).

Esquivel (1999) sostiene que entre 1940-1960 existió convergencia regional. Sin embargo, entre 1960 y 1995 este proceso se detuvo y tendió a la divergencia. Para el año 2000, el autor sostiene que entre el 45% y el 60% de la desigualdad entre los estados mexicanos se debe a características geográficas. Por su parte, Messmacher y Esquivel (2000) evidencian que entre 1970 y 1999 la convergencia por renta per cápita mantuvo una tendencia de variación mínima en todos los estados del país. Esta brecha de desigualdad no se redujo en la década de 1990. Más bien, la dispersión absoluta del PIB per cápita tendió a aumentar. Este fenómeno podría deberse a que las empresas en el norte del país han crecido más comparadas con las del centro y el sur del país. Después de 1985, la convergencia Beta entre el PIB per cápita de los estados federales se

¹⁰ Arellano (2006) explica que la convergencia es un fenómeno en el que ciertas variables se dirigen al mismo punto. La política regional puede tener como objetivo aplicar ciertos lineamientos para potenciar el crecimiento de la renta en lugares donde esta es menor. El modelo de convergencia puede entenderse en términos de convergencia Sigma y convergencia Beta. En el primer caso, la convergencia Sigma es la reducción de la dispersión en el ingreso per cápita de las regiones, por su parte la divergencia será el aumento de la dispersión. En el segundo caso, la convergencia Beta se produce cuando existe una relación inversamente proporcional entre el nivel inicial del PIB per cápita, y su tasa de variación en el tiempo. Existen dos tipos de convergencia Beta: la convergencia beta condicional, se produce cuando una nación pobre crece más rápido que una rica, siempre y cuando ciertas variables como inversión y crecimiento poblacional se mantengan constantes. Por su parte, la convergencia Beta absoluta o incondicional se produce cuando el crecimiento de una región se reduce cuando este se acerca al punto de equilibrio donde existe equidad perfecta en la distribución del PIB per cápita. La divergencia se consideraría lo contrario de los fenómenos mencionados.

reduce y esta divergencia no desaparece después de la firma del NAFTA (Calderón y Tykhonenko, 2007; Marzábal y López, 2011).

Los gráficos 7 y 8 evidencian que los estados que tienen mayor proximidad con Estados Unidos son Baja California, Coahuila, Chihuahua, Nuevo León, Sonora, Ciudad de México y Tamaulipas. Estas entidades federales fueron las que obtuvieron un beneficio económico más alto con la integración comercial, porque ofrecían condiciones más atractivas para los inversionistas como insumos, mano de obra calificada, infraestructura, economías de escala, desarrollo tecnológico, redes de comunicación y transporte. En estos estados se observa convergencia. En efecto, entre 2001 y 2007, 25,04 % del total de IE se dirigió a Ciudad de México y 11,07% a Nuevo León (Marzábal y López, 2011; Pedraza, García, Armas, 2015).

Los 25 Estados restantes conforman el grupo de unidades menos beneficiadas con la integración, y que reciben el menor flujo de IE. Porque ofrecen mano de obra agrícola y tienen infraestructura pobre, además son periféricos o semi periféricos como es el caso de Chiapas, Oaxaca, Tlaxcala, también se cuentan estados con cierto nivel de desarrollo como Quintana Roo o Campeche. El comportamiento de estos 25 estados es convergente solo si se les suma Campeche y Quintana Roo, los estados con el PIB per cápita más alto de este grupo, pues al prescindir de estos el comportamiento es de divergencia (Marzábal y López, 2011; Pedraza, García, Armas, 2015).

Por lo tanto, la tendencia alcista del desempleo actúa como un expulsor de migrantes, por lo que es un Factor Push. No fue posible resolver esta problemática a través de la IE, como herramienta propuesta desde el NAFTA. Porque la IE se concentra en el sector maquilador, que genera poco valor agregado o en los estados históricamente más prósperos.

2.2. Precariedad del sector rural mexicano

Lee (1966) argumenta que la eficiencia del flujo migratorio es alta si los factores principales en el desarrollo de un flujo de migración fueron factores negativos en el origen. En esta sección se analiza los factores negativos relacionados con el área de origen que actúan como expulsores de migrantes mexicanos, y que afectan a pobladores de las zonas rurales, a saber: la apertura comercial, la privatización de tierras ejidales y la falta de apoyo gubernamental al agricultor. Es válido realizar este análisis porque para Lee la migración es selectiva por lo tanto los factores positivos y negativos que interactúan tanto en el área de origen como en el área de destino, afectan a diferentes personas de diferente forma. En este caso, estos factores afectan a los mexicanos de las zonas rurales, cuya actividad agrícola es su principal fuente de ingresos.

2.2.1. Desarraigo del sector agrícola mexicano

Para Polanyi el desarraigo representa la pérdida de los valores que rigen al mercado, como la reciprocidad y la protección de los factores de la producción (Polanyi-Levitt, 2014). Las negociaciones del NAFTA favorecieron el desarraigo del sector agrícola debido a que no consideraron la profunda asimetría que existía entre los niveles de productividad agrícola entre Estados Unidos, Canadá y México (CEFP¹¹, 2007). Para comprender este fenómeno se analiza la importación de productos altamente subsidiados que distorsionan el mercado agrícola mexicano en virtud de la poca productividad y de la balanza comercial deficitaria.

Las exportaciones agrícolas hacia Estados Unidos se han triplicado pasando de \$2,6 billones en 1990 a \$7,3 billones en 2004. (Burstein, 2007). Sin embargo, 15 años después de la firma del NAFTA la productividad del sector agropecuario mexicano no fue capaz de cerrar la brecha con los otros socios comerciales, incluso se redujo la participación del sector agropecuario en el PIB total. En 1988, este representaba el 7,9% del PIB, para 2005 este valor se redujo a 3,4% (CEFP, 2007).

¹¹ Centro de Estudios de Finanzas Públicas

La balanza comercial agrícola mexicana es deficitaria. En el año 2000 el déficit fue de \$124 millones de dólares. En 2001 este valor fue de \$193 millones de dólares y para 2002 había aumentado a \$297 millones de dólares, que fue el valor más bajo hasta 2007. En 2003, la balanza comercial tenía un saldo negativo de \$271 millones de dólares, en 2004 el valor fue de \$138 millones de dólares. En 2006 la balanza comercial agrícola alcanzó un superávit de \$271 millones de dólares. Para 2007, el valor cayó y la balanza reportó un déficit de \$232 millones de dólares (SAGARPA¹², 2017).

La balanza comercial deficitaria responde a la incapacidad del mercado mexicano de satisfacer la demanda alimentaria de su país debido a la poca productividad del sector agrícola. Además, el NAFTA creó las condiciones adecuadas para que los productos agrícolas estadounidenses inundaran el mercado mexicano. A continuación, se explica la problemática que enfrentan el maíz y el frijol.

El maíz y el frijol son los cultivos mayoritarios en México. En el caso del maíz, en 2001, 3,15 millones de personas se dedicaban al cultivo de este producto, lo que representaba 40% de la fuerza de trabajo agrícola (Nadal, 2003). En ese año el maíz representó dos tercios del valor neto de la producción agrícola. En 2001, un total de 8,6 millones de hectáreas estaban cultivadas de maíz, lo que representa el 60% del total de cultivos de país. Aduciendo una baja productividad y debido a la presión inflacionaria, el gobierno mexicano tomó la decisión de no poner en marcha ninguna de las cuotas arancelarias que había negociado para el maíz. De modo que se eliminó el plazo de 15 años que se esperaba aplicar para liberalizar el maíz y el sistema de cuotas no entró en vigor. Desde 1996, las exportaciones de maíz desde Estados Unidos hacia México tuvieron un aumento sostenido pasando de 1,6 millones de toneladas en 1994 a 6,3 millones en 2001, lo que representa un aumento de 323% (Nadal y Wise, 2005).

¹² Secretaría mexicana de agricultura, ganadería, desarrollo rural pesca y alimentación.

En 2001, el frijol representó 1,87 millones de hectáreas cultivadas. Entre 2003 y 2005, la producción promedio fue de 1,3 millones de toneladas. 570 mil personas se dedicaban en promedio a la producción de frijol. La producción de frijol en México tiene poco rendimiento en comparación con la norteamericana. Esta última está altamente subsidiada y tecnificada mientras que la producción en México se realiza en pequeños latifundios o ejidos. Además, la sobrevaluación del peso ha favorecido la importación de alimentos para cubrir la demanda interna que no se satisface con la producción nacional. La política del peso fuerte mantiene la inflación controlada, pero reduce el valor de las importaciones, Desde 1997 el precio real del frijol ha disminuido en 50 puntos porcentuales (Velia et al., 2008).

En 2007, el 15% de la población mexicana dependía, al menos en parte, de la venta del excedente de la producción agrícola para su supervivencia. El problema subyacente de los agricultores mexicanos radica en que los productos estadounidenses y canadienses están altamente subsidiados, por lo que tienen ventaja en el comercio agrícola transnacional. En 2007, México importó \$8,5 millones de dólares de Estados Unidos, 28% de estas importaciones fueron productos animales y 11% maíz (Burstein, 2007). Entre, 1991 y 2007, 4,9 millones de agricultores mexicanos fueron desplazados debido a la importación a gran escala de maíz y frijol subsidiados provenientes de Estados Unidos (Weisbrot et al., 2017).

Por lo tanto, el ingreso indiscriminado de maíz y frijol subsidiado, configuran un escenario donde el productor agrícola mexicano está en desventaja frente a la competencia extranjera. Esto genera lo que Polanyi denomina doble movimiento, que representa la pugna de la sociedad por liberarse de un sistema económico que lo oprime. En este caso, la migración se convierte en la salida que los agricultores rurales encuentran como medio de subsistencia. En este caso la corriente migratoria que genera la precariedad del sector rural es negativa porque los migrantes tratan de alejarse de un factor migratorio negativo o Push (Lee, 1966). En el siguiente subtema se analiza cual

fue la respuesta del gobierno mexicano frente a la caída de los precios de los productos agrícolas.

2.2.2. Apoyo gubernamental agrícola insuficiente frente a las exigencias del comercio internacional

En 1982, la situación del campo mexicano pasó abruptamente del proteccionismo al liberalismo. Hasta ese año existía una política de control de precios que protegía a los productos agrícolas. Esta política estaba basada en el monopolio de importación del Estado representado por la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO). A partir del gobierno salinista el precio de los productos agrícolas dejó de estar controlado por el Estado, debido a la entrada en vigor del NAFTA, como ya se analizó en la sección anterior.

En vista de la desaparición de los precios de garantía, y con el objetivo de reemplazar a CONASUPO, se creó la entidad de Apoyo y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (ASERCA). Así, se buscaba que el sector público pudiera mediar los precios entre los grandes compradores y los productores, ofreciendo apoyo a la producción (o pagos) para ciertos productos en zonas con sobreproducción. Sin embargo, esta iniciativa no compensó los beneficios que ofrecía el programa de precios de garantía de CONASUPO. Por lo que fue necesario crear el Programa de Apoyos Directos al Campo (PROCAMPO), que representó el elemento más sobresaliente de la política rural agrícola entre 1993 y 2007 (Zarazúa et al., 2011).

La principal meta de Procampo fue transferir efectivo para remediar la pérdida de renta de los productores agropecuarios frente al NAFTA. Entre 2001 y 2007, el programa benefició a 2,7 millones de personas. Las metas secundarias buscaban redirigir la producción hacia cultivos más rentables, fomentar la autonomía organizacional de los productores, crear cadenas de valor más eficientes y reducir el desgaste medio ambiental (Cruz et al., 2006; ASERCA¹³, 2009).

¹³ Agencia de Servicios a la Comercialización y Desarrollo de Mercados Agropecuarios

FAO – SAGARPA (2008) al realizar una evaluación a Procampo al final del 2008, observó que el objetivo principal del programa se cumplió porque las siguientes razones. La participación promedio de Procampo en la generación del ingreso derivado de la actividad agrícola a nivel nacional alcanzó el 20% en 2007. El 70% de los beneficiarios de menos de cinco hectáreas, recibió un promedio anual de \$1 250 pesos por hectárea. El límite de apoyo por beneficiario alcanzó la cifra de 100 mil pesos. El gobierno federal aportó hasta 2007, el 43% del total del presupuesto de Procampo. SAGARPA por su parte destinó \$6 227 millones de pesos a dicho programa, lo que correspondió al 17% del total de presupuesto con el que cuenta esta secretaría.

Estas cifras no demuestran que realmente hayan mejorado las condiciones de vida de la población rural. Ni que se haya producido una reconversión productiva, que incluya modernización en la producción, mejoras en la organización productiva, reducción de la migración rural y aumento de la competitividad. Además, Procampo ha sido un programa discriminatorio, ya que la mayor parte del subsidio se concentró en la minoría de productores que tienen superficies de tierra mayores a 20 hectáreas (Cruz et al., 2006).

Zarazúa et al. (2011) argumentan que los objetivos secundarios de Procampo tampoco no se cumplieron. Para realizar esta conclusión analizaron la situación de un universo de 179 993 productores beneficiarios en 2002, del Estado de México. Para determinar el tamaño de la muestra se tomó como variable la superficie pagada a los productores (por Procampo). La confiabilidad del estudio fue del 95% y el tamaño de la muestra de 200 personas. Se usó una metodología de gestión del conocimiento que permite analizar la aplicación de innovaciones y de *know-kow* en el empoderamiento de los productores

Los resultados obtenidos demostraron que 90% de los productores producían maíz como su cultivo principal, lo que implica que no ha habido reconversión hacia otros cultivos. También, se observó que el uso de nuevas tecnologías redujo la rentabilidad de los productores minifundistas (que poseen menos de 1 hectárea pagada por Procampo) debido al alto costo de invertir en

maquinaria y sistemas de riego de alta especialización. Los productores minifundistas tuvieron un rendimiento de 1,12 toneladas (ton) por hectárea, con un precio de venta de \$1 522,80 pesos por hectárea (Información Agroalimentaria y Pesquera, 2012; Zarazúa et al., 2011; Scott, 2009).

Los productores comerciales (que poseen más de 20 hectáreas pagadas por Procampo) tuvieron un rendimiento de 2,5 ton por hectárea. Por lo que su ingreso promedio por hectárea fue de \$2 767,5 pesos. El costo de producción por hectárea fue de \$400,00 pesos para ambos grupos. Así, la producción comercial generó mayor valor que la minifundista. Solo 54% de los pequeños productores destinó la producción al mercado, el otro 66% la destinó al consumo interno y a la alimentación del ganado. Por lo que el valor agregado no se ve reflejado en el grano sino en la venta de la carne, así pueden mantenerse en el mercado, aunque la producción del maíz no sea rentable (Información Agroalimentaria y Pesquera, 2012; Zarazúa et al., 2011; Scott, 2009).

Además, se observó que solo el 3,2% de los productores tanto minifundistas como comerciales mantuvo proyectos de protección medioambiental, como las plantaciones forestales, lo que demuestra que todavía se no valora al medio ambiente como una fuente agotable de recursos. No existe organización formal ni entre los productores comerciales ni entre los minifundistas. Los últimos mantienen la costumbre de aprovechar los vínculos familiares como la fuerza de trabajo (Información Agroalimentaria y Pesquera, 2012; (Zarazúa et al., 2011; Scott, 2009).

La situación de todo el sector rural mexicano es homogénea en virtud de que los programas de apoyo gubernamental se aplican a todo el país y las limitaciones del sector rural se mantienen en todos los Estados agrícolas: Sinaloa, Michoacán, Sonora, Chihuahua, Tamaulipas, Baja California, Guanajuato, Baja California Sur, Colima, Estado de México, Nayarit y Zacatecas. Por lo tanto, los resultados de este estudio reflejan una realidad común en México (Información Agroalimentaria y Pesquera, 2012; (Zarazúa et al., 2011; Scott, 2009).

El gobierno mexicano propuso dos iniciativas más de apoyo, que, junto con Procampo, ayudarían al agricultor a hacer frente a la entrada de vigor del NAFTA. a) El Programa de Apoyo a la Comercialización que era un programa de subsidios basado en la producción que fue creado en 1991; b) Alianza para el Campo, que, fue un conjunto de programas que buscaban promover la inversión ofreciendo subvenciones equivalentes al dinero invertido por el agricultor o al destinado a la adquisición de insumos, fue creado en 1996 (Scott, 2009).

La expectativa detrás de estas iniciativas fue: primero, compensar las distorsiones que sufriría el mercado agrícola en virtud de la apertura comercial. Segundo, dar la oportunidad a los campesinos para modernizar la producción y empezar a producir cultivos de mayor valor comercial. Junto con los programas de apoyo a la producción, se implementaron estrategias para combatir la pobreza y potenciar el desarrollo rural, la más sobresaliente fue el programa Progresá (ver nota al pie número 5). En el año 2000, se aprobó una legislación que sería fundamental para el desarrollo rural, la Ley de Desarrollo Rural Sostenible (LDRS), que trató de establecer un sistema coordinado de gasto en programas de Agricultura y Desarrollo Rural (ADR) (Scott, 2009).

Sin embargo, esta ley y los programas previos no facilitaron la asignación de recursos económico. Solo lograron crear formatos para etiquetar los recursos destinados a los programas de desarrollo. Además, los programas ADR no llegaron a zonas y grupos étnicos marginales, o si lo hicieron, actuaron solo como paliativos que no generaron herramientas estructurales encaminadas a crear empleo, aumentar los ingresos rurales o mantener una producción sostenible (Scott, 2009).

Si se busca que la inversión pública potencie el crecimiento de un sector económico es necesario que esta tenga una participación en la creación bruta de activos fijos superior a su participación en la generación del PIB. En el caso de México, desde 1993, las inversiones totales hacia el sector rural han mantenido una tendencia alcista. Sin embargo, debido a la crisis de 1994-1995, el

financiamiento de fomento se redujo de 5,9% a 2,8% de la inversión total y hasta 2007 no se ha observado una recuperación de la capacidad crediticia del gobierno (Puyana y Romero, 2008).

El apoyo que recibe el sector rural mexicano refleja las asimetrías que existen con sus socios comerciales en el marco del NAFTA. En promedio, en 2007, los países de la OCDE destinaron 238 dólares por trabajador, al desarrollo del sector agrícola, Estados Unidos ofreció 317 dólares, mientras que México solo destinó 90 dólares por trabajador. Igualmente, existe una amplia brecha en el apoyo a la investigación y los servicios de información. En Estados Unidos este sector recibió 27 mil dólares al año, mientras que en México la cifra fue de 700 dólares (Puyana y Romero, 2008).

En 2006, se estimó que Estados Unidos destinó \$150 dólares en promedio por hectárea, entre subsidios directos e indirectos. Mientras que en México el subsidio fue de solo \$45 dólares por hectárea, y en Canadá de \$52 dólares. Lo que refleja la desigualdad que existe entre los miembros del NAFTA. Además, en vista de la caída de los precios internacionales de algunos cereales, en 2004, el gobierno estadounidense eliminó un impuesto anual a la producción de tabaco, sustituyéndolo por un único pago cada 10 años. También se creó un fondo de compensación de pérdida de ingreso para quienes producen leche, aceite de oliva, algodón y tabaco. Los subsidios agropecuarios totales que el gobierno estadounidense ofreció a sus productores en 2005 fueron casi 20 veces superiores a los subsidios que entregó el gobierno mexicano. En el periodo 2004-2007, Estados Unidos destinó \$150 mil millones a la producción agrícola, en ese periodo México solo ofreció \$27 millones en subsidios agrícolas (CEFP, 2007).

En esta sección se puede apreciar que los incentivos que el sector agropecuario mexicano recibe no son suficientes para potenciar la producción agrícola y competir con los precios estadounidenses. De modo que, a pesar de la existencia de Programas como Procampo, el sector agrícola mexicano tiene una rentabilidad precaria, que afecta principalmente a los productores minifundistas.

Por lo tanto, las dificultades que vive el sector agrícola mexicano representan un factor de expulsión o Factor Push, que impulsa a los agricultores mexicanos a migrar (Lee, 1966).

2.2.3. Pobreza y salarios bajos en el sector agrícola

Según el Banco Mundial (2015) la línea de pobreza internacional se ubica por debajo de \$ 1,90 dólares diarios. En México el CONEVAL¹⁴ (2011) muestra que para medir la pobreza el gobierno mexicano incorpora dos umbrales de ingreso. La línea de bienestar, que es la suma de la canasta alimentaria y la no alimentaria, y la línea de bienestar mínimo que es el costo de la canasta alimentaria. Por lo tanto, se considera pobres moderados a aquellos que viven bajo la línea de bienestar y pobres en extremo a los que subsisten bajo la línea de bienestar mínimo. La pobreza extrema es principalmente un fenómeno rural¹⁵.

Entre 1992 y 2007, la pobreza extrema en las zonas rurales experimentó una tendencia alcista. En 1992, afectó al 37% de la población rural. Para 1998, afectaba al 53% de la población, debido principalmente a la crisis económica de 1994-1995. En 2007, en las localidades con menos de 15000 habitantes el 60,8% de la población vivía bajo la línea de pobreza, en las poblaciones menores a 2 500 habitantes el porcentaje ascendió a 69% de la población. La limitada productividad del sector rural, el estancamiento de los salarios agrícolas y la disminución del precio real de los productos, impiden subsanar la problemática de la pobreza extrema en las zonas rurales (Román y Valencia, 2012).

El empleo asalariado informal rural aumentó, pasando de 19% en 1995 a 28% en 2003 para los hombres y de 14% a 18% para las mujeres. Esto ha permitido aumentar los ingresos rurales no agrícolas, reduciendo el trabajo no remunerado y el empleo agrícola. Además, es posible constatar un giro sobresaliente en la composición del ingreso rural, incluso en los hogares afectados por la pobreza extrema. La Tabla 5 evidencia que la agricultura ha

¹⁴ Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social

¹⁵ Las zonas rurales son aquellas que están formadas por poblaciones dispersas en localidades de 2 500 a 15 000 residentes (INEGI, 2009).

perdido importancia como la principal fuente de ingresos rurales, que el ingreso salarial agrícola y no agrícola han aumentado, y que las ocupaciones no agrícolas de alto rendimiento han tenido un papel sobresaliente en la generación de renta. Los pobres rurales se han beneficiado del aumento de la renta no agrícola, sin embargo, se ven rezagados en comparación con el resto de la población urbana (Banco Mundial, 2004). A pesar de que la configuración del ingreso agrícola ha cambiado se estima que los hogares rurales pobres en extremo necesitarán 470 años para salir de la pobreza, si se considera una tasa anual de crecimiento del ingreso del 7% (Lobato, 2015).

TABLA 6:
PARTICIPACIONES DE LOS INGRESOS RURALES EN PORCENTAJE

Participación en el ingreso de:	1992		2002	
	Todos los hogares rurales	Pobreza Extrema	Todos los hogares rurales	Pobreza Extrema
Agricultura independiente	38,5	38,1	12,6	16,8
Trabajo agrícola asalariado	12,3	19,6	11,3	21,9
Subtotal agrícola	50,8	57,7	23,8	38,7
Actividades no agrícolas independientes	8,1	4,8	5,7	6,8
Trabajo asalariado no agrícola	20,4	15,9	36,1	17,2
Alto Rendimiento	4,9	1,3	23,8	4,4
Bajo Rendimiento	15,5	14,6	12,3	12,8
Transferencias	8,0	6,0	16,5	25,4
Otras Fuentes	12,6	15,5	17,8	11,9
Subtotal no agrícola	49,2	42,3	76,2	61,3

Fuente: Banco Mundial (2004: 71).

Elaborado por: Simone Ayala Larrea.

El sector obrero agrícolas maneja como estrategia de supervivencia el trabajo del jefe o jefa del hogar y de varios miembros de la familia. Esta clase trabajadora vive condiciones desalentadoras al momento de emplearse en el medio rural, especialmente quienes buscan trabajo por primera vez. Entre las principales limitaciones sobresalen, a) la política económica oficial que favorece la acumulación de renta sobre el bienestar social. b) El control gubernamental de la inflación ha limitado el incremento del salario nominal (4% de incremento máximo hasta 2007) lo que reduce el valor del salario real en 87% entre 1987 y

2007. c) El sector empresarial agrícola mantiene una estrategia de bajo costo de producción que se basa en la mano de obra barata.

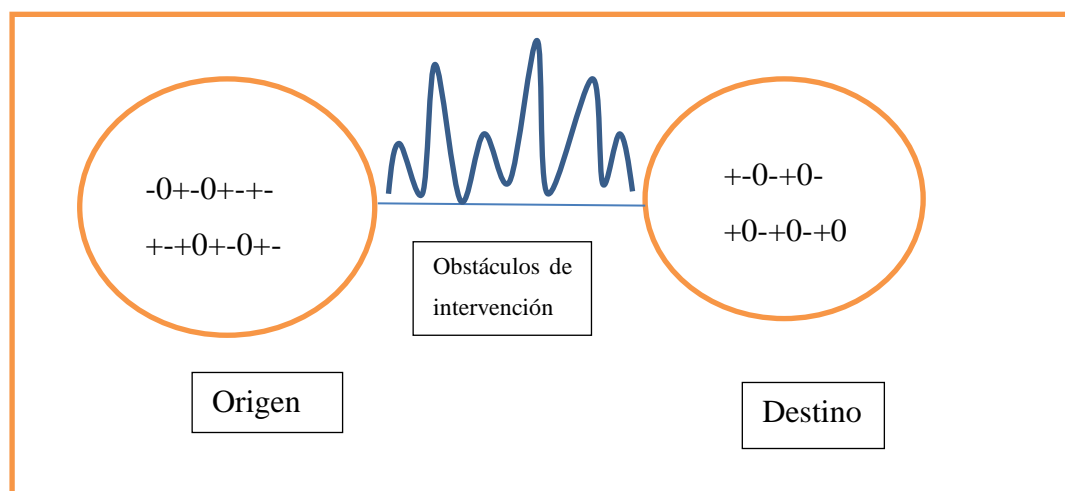
La precarización del trabajo en México limita la oportunidad de formar sindicatos especialmente en el sector agrícola. Esto aunado a los déficits fiscales de vivienda, salud, seguridad social, educación e higiene han generado un modelo de desarrollo agrícola poco eficiente que limita las oportunidades laborales de los campesinos (Posadas, 2018).

Una característica sobresaliente del sector rural mexicano es el desplazamiento temporal de mano de obra agrícola desde los Estados más pobres, Guerrero, Oaxaca y Veracruz, hacia los Estados del Norte y Noroeste de México, Sinaloa, Sonora, Baja California y Baja California sur, cuya producción abastece al mercado nacional e internacional. Por lo que, estos estados requieren mano de temporal. Por su parte, los Estados de Puebla, Hidalgo, Morelos, Estado de México y San Luis Potosí, expulsan y demandan mano de obra agrícola al mismo tiempo. Esta fluctuación de trabajadores agrícolas dentro de México ha generado una crisis de la agricultura tradicional, lo que reduce las oportunidades de empleo dentro de las propias comunidades de origen de los trabajadores y los convierte en jornaleros itinerantes que no reciben protección laboral en vista del carácter temporal de sus contratos de trabajo (Rojas, 2017).

Lee (1966) esquematiza la existencia de 4 tipos de factores que intervienen en la decisión de migrar: factores relacionados con el área de origen, factores relacionados con el área de destino, obstáculos de intervención y factores personales. Los tres primeros están indicados esquemáticamente en la Gráfico 7. En cada área hay innumerables factores que actúan para mantener a las personas dentro o atraer nuevos pobladores a dicho lugar, y hay otros factores que tienden a repeler a la gente. Por lo tanto, los factores que atraen a personas o motivan a la gente a quedarse se representan como positivos (+), mientras que los factores que obligan a la gente a salir serán factores negativos (-). Los factores que resultan indiferentes se representan como (o). A largo de

esta disertación se usa el termino Factores Push para representar a los factores negativos y el termino Factores Pull para representar a los factores positivos.

GRÁFICO 10:
FACTORES DE ORIGEN, DE DESTINO Y OBSTÁCULOS DE INTERVENCIÓN.



Fuente: Lee (1966:50).
Elaborado por: Simone Ayala Larrea.

El objetivo de este capítulo es: analizar al desempleo y a la precariedad del sector rural como Factores Push de la migración económica desde México hacia Estados Unidos. En México, se observa un crecimiento sostenido del desempleo durante el gobierno de Fox (2001-2006) lo que resultó en el aumento de la migración de quienes no tenían un ingreso. La falta de empleo en México se consideraría un factor asociado con el área de origen, que afecta la migración de forma negativa, porque expulsa a los migrantes en busca de mejores condiciones de vida

La precariedad del sector rural es un factor negativo o Push, que se vio profundizado por el NAFTA, ya que la liberalización del maíz y el frijol, afectaron los precios de estos productos lo que redujo los ingresos de los agricultores con menos de una hectárea de tierra. Además, existen distorsiones entre los subsidios estadounidenses comparados con los mexicanos, los primeros superan por mucho a los segundos, lo que permite al productor norteamericano reducir sus costos de producción y enfrentar la caída de precios. En México los

programas de apoyo agrícola como Procampo, beneficiaron en su mayoría a los productores con mayor concentración de tierra (más de 20 hectáreas), por lo que los estos programas no mejoraron la rentabilidad de la producción agrícola. Además, el sector rural mexicano ofrece bajos salarios, empleos temporales y poca estabilidad económica, por lo que la mayoría de la población mexicana que vive en pobreza extrema se ubica en zonas rurales. En vista de la falta de oportunidades los pequeños agricultores se ofrecen como mano de obra temporal dentro de México o migran hacia Estados Unidos.

A lo largo de este capítulo y de acuerdo con la metodología de análisis-síntesis propuesta se ha fragmentado los factores que generan migración para ir de lo compuesto a lo simple (Razo, 1998). Así, se ha analizado a los diferentes Factores Push por separado.

CAPITULO III: DINÁMICA DE LOS FACTORES PULL Y MIGRACIÓN ECONÓMICA

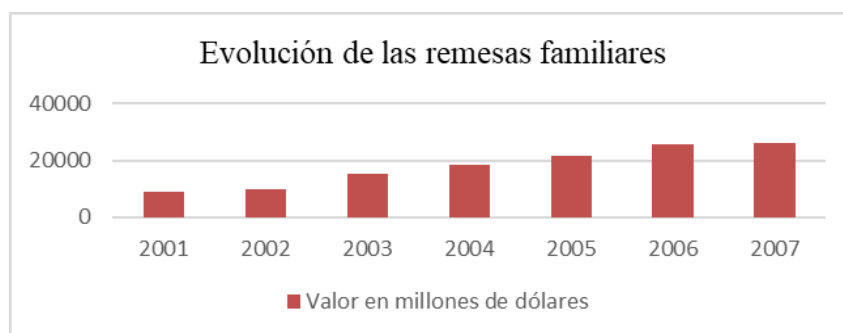
3.1. Remesas

En esta sección se desagrega y se estudia por separado a los Factores Push. Para Lee (1966) los Factores Pull son aquellos que influyen la migración de forma positiva, por lo que estos factores son incentivos que perpetúan la migración. A continuación, se analizará a las remesas como un Factor Pull, asimismo se estudiará el crecimiento sostenido que han tenido las remesas en el tiempo y como éstas influyen a nivel macroeconómico, y a nivel microeconómico en la vida de las familias que las reciben.

3.1.1. Aumento en volumen de remesas

Las remesas son la renta privada que los migrantes envían a sus familias en su país de origen (FMI, 2008). El Gráfico 10 muestra que, entre 2001 y 2007, el envío de remesas ha mantenido una tendencia alcista, lo que corresponde con el aumento de la migración. En ese periodo entraron en promedio 669 mil migrantes cada año. De modo, que el número de migrantes pasó de ocho millones en 2001 a 11 millones en 2007 (BBVA Research, 2011).

GRÁFICO 11:
EVOLUCIÓN DEL VALOR DE LAS REMESAS FAMILIARES



Fuente: Banco de México (2018:1)
Elaborado por: Simone Ayala Larrea.

La Tabla 8 evidencia que en 2002 se recibieron \$9814 millones de dólares provenientes del envío de remesas. En 2003, este valor fue de \$15139 millones de dólares, lo que representa una tasa de crecimiento del 54%. Esto podría responder a que en 2002, ingresaron el doble de mexicanos migrantes a Estados Unidos, de los que entraron en 2001. En este año cruzaron la frontera 400 mil migrantes, mientras que en 2002 entraron 700 mil personas. Por lo tanto, es equivalente que el volumen de remesas enviadas en 2003 se haya disparado en vista de que en 2002 el ingreso de migrantes casi se duplicó (Gasca y Pérez, 2015).

En 2006, ingresaron a Estados Unidos 816 miles de personas y en 2007 ingresaron 856 miles de personas. Estos valores representan el volumen más alto de ingreso desde 2001. En respuesta, el volumen de las remesas enviadas también creció. En 2006, las remesas enviadas sumaron un total de \$25567 millones de dólares. En 2007, se registró el valor histórico de \$26059 millones de dólares. En ese año se realizaron 75,6 millones de transacciones bancarias relacionadas con el envío de remesas, mientras que en 2004, se registraron 56 millones de transacciones (Gasca y Pérez, 2015).

En 2007, el migrante recibía, en Estados Unidos, una renta promedio mensual de \$500 dólares. El 90% de este ingreso se destinaba a gastos personales en el país de destino, mientras que el otro 10% se enviaba en forma de remesas al lugar de origen, es decir alrededor de \$50 dólares. El tipo de cambio peso-dólar, en 2007, fue en promedio 10,43 pesos por dólar. El monto de las remesas destinadas a cada familia, varía según el valor por hora que el migrante recibe en función de la actividad que realiza y la tasa de desempleo de cada entidad federativa en Estados Unidos. En 2007, el salario mínimo por hora en Estados Unidos fue de \$5,50 dólares por hora (Servicio de delegación tributaria, 2007; El universo, 2007).

TABLA 7:
VALOR DE LAS REMESAS FAMILIARES EN MILLONES DE DÓLARES
Y VARIACIÓN ANUAL.

Año	Valor en millones de dólares	Variación Anual
2001	8 895	
2002	9 814	10,3%
2003	15 139	54,3%
2004	18 332	21,1%
2005	21 688	18,3%
2006	25 567	17,9%
2007	26 059	1,9%

Fuente: Banco de México (2018:1)

Elaborado por: Simone Ayala Larrea.

3.1.2 Dinámica de las remesas en la economía nacional

Las remesas representan para México la segunda fuente de divisas, mantienen el tipo de cambio estable, y comprimen el nivel de gasto público, estos factores reducen los incentivos que podría tener el Estado mexicano para frenar el flujo de mexicanos hacia Estados Unidos. A continuación, se analiza cada punto.

En primer lugar, en el año 2001, las exportaciones petroleras alcanzaron los \$18 miles de millones de dólares. En 2003, este valor fue de \$24 miles de millones de dólares, y en 2006 de \$40 miles de millones de dólares. Por su parte la IE total en esos años, según la Tabla 4, fue de \$30 miles de millones de dólares, en 2001, \$18 miles de millones de dólares, en 2003 y \$21 miles de millones de dólares, en 2006. Como muestra la Tabla 7, en 2001, las remesas representaron \$8 miles de millones de dólares, \$15 miles de millones de dólares, en 2003 y \$25 miles de millones de dólares en 2006. Por lo tanto, entre 2001 y 2006, las exportaciones petroleras fueron la principal fuente de divisas para México (Secretaría de la Economía, 2017).

Entre 2001 y 2003, la inversión extranjera fue la segunda fuente de divisas, mientras que las remesas fueron la tercera fuente. Sin embargo, en 2006,

las remesas superaron a la IE para ocupar el segundo lugar como proveedoras de capital extranjero. Además, las remesas superaron también a los ingresos por exportaciones agrícolas que entre 2001 y 2007 no alcanzaron valores superiores a los \$10 miles de millones de dólares (Secretaría de la Economía, 2017).

En segundo lugar, las remesas se registran en la subcuenta de transferencias de la cuenta corriente de la balanza de pagos. En 1980, las remesas enviadas a México representaban el 79,6% del total de transferencias, para 2004, este valor había aumentado a 97%. El ingreso de este gran volumen de remesas estabiliza el tipo de cambio. De modo que la depreciación del peso es débil. Entre 2001 y 2007, el peso tuvo una depreciación anual promedio de 1,45%. Por lo que, la curva de crecimiento en ese periodo mantuvo una tendencia horizontal sin declives, ni picos sobresalientes, lo que se debe al ingreso de divisas extranjeras que fortalecen las reservas internacionales. En consecuencia, se abaratan las importaciones y aumenta el consumo de bienes importados. Además, la lenta fluctuación del tipo de cambio genera una sensación de estabilidad económica lo que vuelve atractivo al país a los inversionistas extranjeros (Díaz, 2009).

Finalmente, el gobierno mexicano a través de la Secretaria Mexicana de Desarrollo Social o Sedesol maneja el programa Iniciativa de Desarrollo Ciudadano Tres por Uno que se enfoca en gestionar las remesas comunitarias de migrantes asociados en Estados Unidos. El principal objetivo de este programa es financiar iniciativas de desarrollo social, en todo el país. Para ello se realizan obras de mejoramiento de infraestructura sanitaria, construcción y pavimentación carreteras, además, se ofrecen becas para educación en México, se construyen centros comunitarios y se mejora el servicio de agua potable, saneamiento y electrificación. Hasta 2007, la Sedesol aportaba el 25% del valor total de proyectos propuestos en México, con un aporte máximo de 100 mil pesos por proyecto, los migrantes aportaban con el 25% y el gobierno federal el 50% restante (Díaz, 2009).

Esta iniciativa inicio en 1986, gracias a la iniciativa de los migrantes oriundos del Estado de Zacatecas que se organizaron directamente con el municipio de esta entidad para cubrir el 50% del costo de los proyectos de infraestructura mientras el municipio completaba el 50% restante (esto se conoció como el programa 1x1). Esta iniciativa se realizó también en el Estado de Guerrero en el periodo sexenal 1987-1993. A partir de 1997, el congreso mexicano les entregó a los municipios de todo el país una cantidad extra de recursos conocida como Ramo 33, que les otorgó autonomía para usar con criterio propio los recursos, con el compromiso de que se incluya a la población en la planeación y evaluación de los fondos. (Soto, 2004).

Esta fue la antesala para el nacimiento del programa Iniciativa de Desarrollo Ciudadano Tres por Uno que vio la luz en el año 2002, en el gobierno de Vicente Fox. Este proyecto, respondió al deseo de los migrantes de contribuir con el mejoramiento de las condiciones de vida de sus comunidades de origen. El gobierno de México considera a los migrantes que participan en el programa como sus socios, de modo que el migrante contribuye con el gasto público. Para 2006, el programa incluyó a 26 estados mexicanos y mil clubes de migrantes en Estados Unidos. Entre 2003 y 2006, se realizaron 6250 proyectos, mediante la inversión federal promedio de 15 millones de dólares anuales (Soto, 2004; García, 2007).

En 2005, las familias receptoras de remesas alrededor del país, recibieron \$20 millones de dólares, 15% de ese valor fue destinado a gastos de salud, educación y vivienda, lo que equivale a 30 millones de pesos. Este valor es igual al presupuesto del programa Oportunidades de 2005 (30 millones de pesos; ver nota al pie 5) mismo que en ese año atendió a 5 millones de hogares. Sin el ingreso por remesas, el gobierno mexicano tendría que atender las necesidades de la población que se beneficia de las remesas, lo que aumentaría el gasto social. Por lo tanto, los migrantes de todo el país absorben un peso de cada 4 pesos que el Estado debería invertir en salud, infraestructura o educación (Márquez, 2007).

Las remesas pueden contribuir a compensar el gasto público, mantener una balanza de pagos favorable y el tipo de cambio estable, lo que ofrece estabilidad financiera a los inversionistas extranjeros. Sin embargo, cabe plantear la siguiente incógnita: ¿es eficaz y legítimo que los migrantes y sus familias lleven la responsabilidad de generar estabilidad económica y suplir el gasto público a través del trabajo migrante y el envío de remesas? (Aragones et al., 2008; Diaz, 2009).

Si se analiza esta cuestión en función de la teoría de Lee (1966) y los postulados de Polanyi (1947) la respuesta es: No.

Dentro de la crítica de Polanyi (1947), la remuneración del trabajo no es un elemento inherente al trabajador, más bien en las sociedades indígenas primitivas e incluso en la edad media, el trabajo se consideraba como una obligación, por lo que no podía comprarse, ni venderse. El sistema capitalista transformó el trabajo en una mercancía, que responde a las leyes de escasez del mercado. Si el trabajo se realiza por un salario, la reciprocidad y el reconocimiento social dejan de ser una motivación para trabajar. Así el trabajo del migrante se considera una simple mercancía, no se valora a la persona por el esfuerzo que realiza.

Lee (1966) argumenta que el migrante debe atravesar con incertidumbre los obstáculos de intervención para poder desplazarse fuera de su lugar de origen. En efecto, entre cada dos puntos hay un conjunto de obstáculos intermedios que pueden ser leves en algunos casos e insuperables en otros. Por ejemplo, la inminente separación de la familia y del ambiente habitual, la personalidad de cada uno que puede adaptarse a o no al cambio, junto con los obstáculos físicos y económicos que están presentes en el desplazamiento geográfico. La migración es un proceso emocional y económicamente arduo tanto para el migrante como para su familia. Por lo que poner el crecimiento económico de un país en los hombros del migrante es llevar al extremo la mercantilización del individuo.

3.1.3. Influencia de las remesas a nivel microeconómico

En promedio entre 2001 y 2007, el 65% del total de hogares que perciben remesas residen en zonas rurales (con población inferior a 15 mil personas), mientras que el otro 35% del total de hogares que perciben remesas reside en zonas urbanas. Por lo que de cada 100 hogares rurales 11 reciben remesas, mientras que, de cada 100 familias urbanas, 3 perciben ingresos por remesas. Por tanto, la mayoría de las familias receptoras de remesas se ubican en el sector rural. La Tabla 9 muestra que la recepción de remesas está ligada al estrato social de las familias de modo que las familias pobres y de clase media baja, son más propensas recibir remesas. Esta característica se pierde conforme el estrato social mejora (Canales, 2006).

TABLA 8:
NIVEL SOCIAL DE LAS FAMILIAS RECEPTORAS DE REMESAS EN PROMEDIO 2002-2007

Tipo	Total de familias	No son receptores	Son receptores
Total	100%	100%	100%
Pobres	59,2	52,7	56,3%
Clase Media Baja	17	16,7	21,3
Clase Media	20	20,31	16,6
Clase Media Alta y Alta	10	10	5,8

Fuente: Canales (2006: 5).

Elaborado por: Simone Ayala Larrea.

Las familias receptoras de remesas desarrollan cierto grado de dependencia del ingreso extranjero, lo que a su vez perpetúa la migración, porque las remesas permiten mantener un nivel de consumo que de otra forma estaría fuera del alcance de las familias, estos gastos se concentran principalmente en salud porque las familias de migrantes no están dentro del sistema de seguridad social mexicano, en vista de que quien provee económicamente a la familia se encuentra trabajando en el extranjero (Canales, 2006)

Así mismo, las remesas se destinan inicialmente a saldar las deudas que la familia contrajo para que el migrante pudiera desplazarse, en este caso hacia

Estados Unidos. Además, las familias receptoras de remesas no están en capacidad de ahorrar o de invertir, en vista de lo limitado de su ingreso. En los hogares no perceptores de remesas la principal fuente de ingreso es el salario proveniente del trabajo de uno o varios miembros de una familia, que en promedio representó en el año 2002, \$466 dólares mensuales. Este valor es el 65,9% del total del ingreso, por su parte la renta empresarial representa \$160 dólares o sea el 22,5% del total del ingreso de dicha familia (Canales, 2006).

En el caso de las familias que perciben remesas el ingreso promedio por trabajo fue de \$123 dólares en 2002 (30% del valor alcanzado en los hogares que no reciben remesas) lo que representa 28,6% del total del ingreso familiar, por su parte la renta empresarial promedio fue de \$61,5 dólares mensuales o 14% del total del ingreso familiar. En estos hogares las remesas representan el 60% del ingreso familiar y complementan el ingreso proveniente del trabajo o de la renta empresarial. El aumento en el nivel de ingresos de las familias que perciben remesas se ve reflejado en la satisfacción de necesidades básicas como alimentación, vivienda, salud o educación (Canales, 2006).

El ingreso de divisas mediante las remesas favorece la importación de productos de consumo, esto no implica que la renta proveniente del extranjero permita a las familias aumentar su nivel de consumo de bienes suntuarios. Por lo tanto, las remesas no deberían considerarse como una fuente para el ahorro o la inversión, sino como un ingreso salarial que permite subsistir a las familias (Aragonés et al, 2007).

Arroyo et al (2008) sostienen que las familias receptoras de remesas se ubican mayoritariamente en zonas rurales, las cuales se encuentran distanciadas de los mercados, sin carreteras y sin servicios básicos, por ello no realizan emprendimientos usando las remesas como capital pues estos fracasarían. Por lo que las remesas que no se usan para gastos básicos financian la agricultura de subsistencias de las familias receptores, que adquieren semillas mejoradas, pesticidas, fertilizantes, herramientas entre otros.

Durand (2007) afirma que las remesas no son categóricamente buenas o malas para el mejoramiento de la calidad de vida de las familias y las comunidades de origen. En 1994, el autor sugirió una tipología que organiza a las remesas de la siguiente forma: las *remesas sueldo* que se usan para los gastos básicos anteriormente mencionados, que representan el 75% del total enviado. *Remesas inversión* que permiten comprar bienes duraderos como terrenos o maquinaria agrícola, *remesas de capital* que se invierten en la generación de empleo o autoempleo o se depositan en cuentas de ahorro que pagan interés, este tipo de remesas no están al alcance de todas las familias como ya se explicó anteriormente. Existen también remesas secundarias, como las *remesas en especie* que son la ropa, los regalos, los muebles etc., que envían los migrantes. *Remesas de tipo social* que permiten el mejoramiento del pueblo, y las *remesas de tipo sistémico* que se destinan a financiar el desplazamiento de nuevos migrantes. Finalmente, se consideran las *remesas perdidas* que son robadas o los migrantes las pierden por medio de la extorción y las *remesas de prestigio* que se destinan a fiestas o celebraciones.

En el caso mexicano las remesas actúan como un factor migratorio positivo que atrae a ciertas personas de ciertas características hacia Estados Unidos, que corresponde al destino mayoritario de los migrantes mexicanos. Este factor influye en personas del sector rural mayoritariamente pero también del sector urbano, que no son capaces de satisfacer sus necesidades básicas de salud, alimentación y educación y les resulta atractiva la oportunidad de enviar dinero a sus familias (Lee, 1966).

En consecuencia, se considera a las remesas como un factor positivo o de atracción (Factor Push) que motiva al migrante a superar los obstáculos del desplazamiento, llamados por Lee obstáculos de intervención, para beneficiarse de las ventajas del lugar de destino. A este tipo de migrantes, Lee los llama de selección negativa porque están respondiendo a factores negativos en el origen, en este caso la incapacidad de satisfacer sus necesidades básicas, por lo que este tipo de migrantes suelen tener bajo nivel de educación (Lee, 1966).

3.2. Redes migratorias dispersas en Estados Unidos

En esta sección se analiza la importancia de las redes migratorias en el proceso de desplazamiento de mexicanos hacia estados Unidos. Además, se argumenta porque estas son consideradas un Factor Push que influencia la migración de forma positiva.

En un primer momento se estudia como nacen las redes migratorias, y las diferencias y semejanzas que existen entre las redes urbanas y rurales a continuación, se analiza la importancia que las redes migratorias tienen en el desplazamiento de personas y por qué éstas son un factor clave para perpetuar la migración.

3.2.1. Configuración de las redes migratorias rurales y urbanas

Lee (1966) sostiene que el volumen de la migración varía en función de la diversidad de la gente. De modo que la diversidad étnica de un país puede promover el ingreso de migrantes. En el caso de Estados Unidos, en 2007, el 54% del total de migrantes del mundo se dirigieron hacia este país y 97,7 de los migrantes mexicanos se concentró en Estados Unidos. Por lo tanto, la diversidad étnica de Estados Unidos atrae nuevos migrantes.

Lee (1966) argumenta que esta diversidad de personas implica la existencia de grupos que están especialmente equipados para actividades económicas determinadas. Así, los grupos de inmigrantes se especializan en ocupaciones particulares y se dispersan por todo el país dondequiera que se encuentre la necesidad de tal trabajo. Además, Lee sostiene que la migración sigue una corriente establecida, de modo que los migrantes que provienen de un mismo origen, tienden a dirigirse hacia el mismo destino debido a que las oportunidades pueden concentrarse en el mismo lugar, por lo que no es raro que la corriente migratoria mexicana se dirija hacia Estados Unidos.

Así, la migración no es un proceso que incluye solo al individuo y su familia, más bien es un fenómeno que contribuye al desarrollo de redes sociales

para facilitar el desplazamiento y la búsqueda de trabajo. Desde 1942, la migración de mexicanos hacia Estados Unidos se delineó bajo un esquema rural-campesino con el nacimiento del Programa Bracero, que fue el resultado del acuerdo de Trabajo Agrícola Mexicano, mismo que permitía la migración temporal de mexicanos hacia Estados Unidos, para trabajar en las zonas agrícolas. El acuerdo garantizaba un sueldo mínimo y condiciones de vida digna. Estos trabajadores agrícolas provinieron de estados como Michoacán, Puebla, Querétaro, Veracruz y Nayarit. Por lo tanto, las redes migratorias nacieron como un elemento rural que ha evolucionado hacia redes urbanas y periurbanas (Sánchez, 2012).

Este recuento histórico permite comprender el nacimiento de las redes rurales que formaron los migrantes y que hasta el 2007 seguían siendo relevantes en el proceso migratorio. Las redes rurales tienden a fortalecerse con el paso del tiempo, por lo que las redes más antiguas tienen un impacto positivo en el proceso migratorio y en la inserción del migrante en el mercado laboral (Canales, 2006).

La identidad del migrante se define en términos de *matria*, que implica ser parte de una comunidad o colectivo, donde se comparte una cosmovisión y una historia similar. Los migrantes rurales están unidos por lazos de solidaridad que se fundamentan en relaciones familiares y de amistad. Se evidencia una relación intrínseca entre la *matria* y las redes migratorias rurales, lo que resulta en redes *matrias* de migración que configuran la identidad del migrante. Este tipo de relaciones actúan como herramientas de protección, de modo que el migrante inexperto que se ha desplazado en ninguna o en pocas ocasiones, confía en que gracias a los valores de solidaridad de su comunidad no será rechazado y podrá crear relaciones de intercambio recíproco basadas en la familiaridad mutua (Sánchez, 2012).

La estructura de las redes migratorias es particular de cada grupo y presenta elementos distintivos como la clase social, la etnia o el lugar de origen, de modo que nacen varios tipos de relación. Los integrantes pueden estar unidos

entre sí mediante lazos fuertes o débiles, de acuerdo con el tiempo de la relación, la intensidad, la solidaridad, el grado de apoyo y la confianza que existe entre los miembros. Se considera que los vínculos débiles son más beneficiosos que los vínculos fuertes, para insertarse en el mercado laboral, porque representan una oportunidad de ampliar el círculo social y crear nuevas relaciones. Los vínculos débiles impiden que el migrante se encapsule y permiten que se vincule con otras redes (Canales, 2006).

Tanto en las redes urbanas como en las rurales, las conexiones de cada persona se extienden a un determinado número de individuos, que pueden estar en contacto directo o no, lo que forma una red dinámica donde existen cambios entre la conexión y la dispersión de los actores. Así, por ejemplo, las redes migratorias sinaloenses pueden extenderse hacia Bakersfield, California y Phoenix, Arizona. (Sánchez, 2012).

Moctezuma (1999) muestra que las redes formadas por migrantes provenientes de poblaciones rurales tienden a ser más fuertes y naturales en contraposición con las redes urbanas, ya que los migrantes ciudadanos no forman grupos con identidad propia, sino que su identidad se refleja en la pertenencia a una ciudad específica. Otra característica del migrante urbano es que es más joven y mejor educado, posee menor capital social y activos en su lugar de origen y hasta puede contar con visa lo que reduce la necesidad del apoyo de una red migratoria. El migrante urbano ha vivido pocos desplazamientos, uno o dos y tiene un mayor índice de permanencia en el lugar de destino. Las redes urbanas de clase media y media-alta, adolecen de la solidad y reciprocidad que caracterizan a las redes rurales, estos valores se ven reflejados principalmente hacia amigos y familiares muy cercanos.

3.2.2. Capacidad de las redes migratorias para perpetuar la migración

Desde los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001, Estados Unidos criminalizó la migración no autorizada¹⁶, cuyas consecuencias abarcan el muro fronterizo entre México y Estados Unidos, la presencia militar en los pasos entre las fronteras, y el recrudescimiento de la legislación local antinmigrantes. (Herrera et al, 2012). Lee (1966) denomina a estas limitaciones como obstáculos de intervención. Entre ellos se describe a las barreras físicas como el Muro de Berlín, y las leyes de inmigración que pueden restringir el desplazamiento. El mismo conjunto de obstáculos puede afectar a diferentes personas de diferente forma. Por ejemplo, lo que puede ser trivial para algunas personas como el costo del transporte de bienes domésticos, puede ser definitivo para otros. Por ello las redes migratorias representan una herramienta fundamental para que el migrante supere los obstáculos a la movilidad.

En las redes migratorias es posible observar, diferentes grados de reciprocidad y solidaridad entre familiares, amigos, paisanos, compadres, comadres y vecinos, al momento de su llegada el migrante pagará de forma recíproca los favores recibidos lo que refuerza la unión del entramado social y perpetúa la migración. Este proceso evidencia claramente los principios de redistribución y reciprocidad de Polanyi, ya que el migrante apoya a su compañero migrante sin buscar una ganancia económica, y a su vez el nuevo migrante ayuda a otras personas a migrar. De forma que la ayuda se mueve hacia el centro (el migrante recibe ayuda de otro migrante) y vuelve al exterior (cuando este migrante ayuda a nuevas personas a desplazarse. Así, se cumple el principio de redistribución de Polanyi (Izcara, 2010, Nettel, 1993).

Paralelamente también es posible evidenciar la “montearización de la solidaridad”. Ya que algunos migrantes exigieron una retribución económica por su ayuda, de forma que los favores se convirtieron en deuda. Esta situación se vivió principalmente cuando se daban recomendaciones para un empleo o se

¹⁶ En este documento se usa el término *migración no autorizada* para evitar el concepto criminalizante de los términos migración ilegal, así mismo se evita el uso de migración indocumentada debido a que se lo considera ambiguo (Herrera et al, 2012).

ofrecía alojamiento. Esto podría deberse también a la excesiva demanda de favores que amenazaba con debilitar el sistema (Durand, 1999).

En 1987, se produjo la legalización de 2 millones de mexicanos, en virtud del Immigration Reform and Control Act (IRCA), que fue firmado por Ronald Reagan. Esto fortaleció el entramado social de las redes migratorias y cambio la configuración de la migración mexicana. Ya que las mujeres y los grupos indígenas aumentaron su presencia migratoria en Estados Unidos. Durand (1999) realizó entrevistas no estructuradas a 200 migrantes mexicanos en Salinas, California, Estados Unidos. El autor descubrió que el 20% de los entrevistados provenían del estado de Oaxaca y eran indígenas de la etnia mixteca. Ellos confirmaron que la presencia de amigos y familiares de su misma etnia fue uno de los elementos que les motivó a dejar sus comunidades de origen.

El aumento de la migración indígena responde al fortalecimiento de las redes migratorias que más allá de la amistad y los lazos familiares tienen una profunda identidad étnica que magnifica las relaciones de solidaridad y apego propias de las redes familiares. Se calcula que, en 1998, 50000 mixtecos trabajan en Estados Unidos en actividades agrícolas. También se ha registrado la presencia de migrantes de las siguientes etnias en el estado de Arizona y al sur de New Jersey: *triquies*, que vienen desde Puebla, Oaxaca y Guerrero. Purépechas provenientes de Michoacán. E indígenas de varios grupos étnicos de Valle de Juárez. Incluso se llegó a formar el Frente Binacional Indígena Oaxaqueño (FIOB) que es una organización sin fines de lucro con sede en California que trabaja para empoderar a los pueblos indígenas de Oaxaca y garantizar que se respeten los derechos humanos de estas comunidades tanto en México como en los Estados Unidos (Durand, 1999; Migrant Clinician, 2017).

Por su parte, Sánchez (2012) usando una metodología cualitativa, de entrevistas personales no estructuradas y revisión documental, entrevistó a 22 personas entre junio, julio y agosto del 2007. Dieciocho de estas entrevistas se realizaron en Los Ángeles, las otras cuatro en Kern, ambos condados en

California. A continuación, se mencionan a algunas personas cuyos testimonios resultan valiosos, pues expresan el valor de las redes migratorias.

En 1992, Marcelino se desplazó desde su ejido en el puerto Laguna Colorada, en el estado de Yucatán, hacia Indio, California. En 1980, su padre, tíos y sus primos fueron los primeros en migrar. Marcelino empezó trabajando en el sector agrícola, pero con la ayuda de su padrino pudo obtener un trabajo mejor remunerado. Carmen se desplazó hacia Estados Unidos, en 1999 con sus hijos desde el municipio de Culiacán, su esposo Eduardo había migrado primero. Carmen sostiene que la familia del cuñado de Eduardo le ayudó a encontrar trabajo cuando apenas llegó a Estados Unidos. En estos ejemplos se observa que la presencia de la familia o amigos desde la década de los ochenta en Estados Unidos, permitieron formar una red que facilitó no solo la migración, sino la inserción laboral de los nuevos migrantes, de modo que se subraya el valor de las redes migratorias para facilitar la migración (Sánchez, 2012)

El siguiente ejemplo muestra el valor de la reciprocidad en el proceso migratorio, Arturo al quedarse desempleado en 1990 decidió migrar, él cuenta que su compadre fue el nexo que le permitió migrar y obtener su primer trabajo. El compadre de Arturo le pagó el *coyote*¹⁷, a su llegada le alojó con un amigo suyo en Bakersfield, primero trabajaron juntos en un autoservicio, a continuación, fueron contratados como meseros. Dos años después, Arturo se desplazó hacia Paramount con unos primos. Después, ayudó a su hermano y al hermano del compadre para que entraran a Estados Unidos, su hermano llevó a su esposa y ésta a los hijos de ambos (Sánchez, 2012).

Así, se crean las cadenas migratorias, existe un importante lazo entre quienes se desplazan y quienes permanecen en el origen, los primeros mantienen informados a los migrantes potenciales en el origen de las ofertas laborales que existe en el lugar de destino (Moctezuma, 1999)

¹⁷ Forma coloquial de designar a la persona o grupo que a cambio de una suma de dinero transporta al migrante a través de la frontera.

Massey et al. (1991) sostienen que el desconocimiento de oportunidades o la imposibilidad de desplazarse no son factores que impiden la migración, ya que estos se superan mediante el apoyo de las redes migratorias. En efecto, José de Pueblos Unidos, menciona que en su comunidad no hay trabajo, de modo que la gente migra hacia Guadalajara o Tijuana dentro de México. El sostiene que siguió ese itinerario, primero con sus primos, después con sus tíos y finalmente se dirigió hacia Estados Unidos con sus hermanos, “aquí todos somos parientes” declara.

3.3 Migración económica desde México hacia Estados Unidos

A lo largo de este trabajo siguiendo la metodología de análisis-síntesis se ha desagregado los elementos y los factores que generan migración, para estudiarlos por separado, esto corresponde el proceso de análisis. Ahora bien, se propone realizar en el proceso de síntesis un estudio del fenómeno migratorio, que reúne de forma racional los elementos de un todo, que en este caso representa la migración, para estudiarlos de forma conjunta.

En esta sección se analiza, en primer lugar, las características de la migración mexicana en función del número de migrantes que se desplaza cada año, los medios de desplazamiento, la tasa de retorno, etc. En segundo lugar, se estudia los indicadores sociodemográficos de la migración mexicana en términos de migración por género, por nivel de escolaridad, por entidad federativa, etc. Finalmente, se analiza la configuración geográfica del migrante mexicano en Estados Unidos, según los estados receptores de migrantes y el desplazamiento interno de los mismos, junto con la distribución del migrante mexicano según la actividad económica que realiza.

3.3.1. Características y crecimiento de la migración mexicana

Las características de la migración mexicana han evolucionado desde 1940, donde el flujo estaba compuesto por trabajadores rurales con poca escolaridad, que se empleaban en trabajos rurales temporales en Estados Unidos

durante 8 meses, para después regresar a sus comunidades de origen. Los estados que históricamente han sido expulsores de migrantes rurales son Zacatecas, Michoacán, Jalisco y Durango, en estas entidades federativas rurales nacieron las primeras redes migratorias. Sin embargo, desde 1990 todos los estados mexicanos se han convertido en expulsores de migrantes (Tuirán, 2006 y CONAPO, 2010).

Tuirán (2006) y CONAPO¹⁸ (2010) muestran que entre 2001 y 2007 la migración de mexicanos hacia Estados Unidos ha adquirido nuevos matices como se analiza a continuación:

- Crecimiento sostenido del flujo migratorio: en 1969 se observó una corriente migratoria de 30 mil personas en promedio cada año. Ese movimiento aumentó a un promedio de 350 mil personas por año en el primer lustro de 1990, y para 2001 el promedio anual había ascendido a 400 mil personas (ver Tabla 10).
- Aumento de la permanencia migratoria: la migración ha perdido la particularidad de ser transitoria o temporal, para convertirse en un fenómeno de carácter permanente, la tasa de retorno de la migración fue de 55% entre 1987 hasta 1992, en el año 2002 esta se redujo a 46%. Del total de personas que salieron del país en 2005 retornó solo el 2,9%, en 2007 salieron 202 mil personas y retornó solo el 23%.
- La migración es ahora mayoritariamente no autorizada: entre 2000 y 2004, 85 de cada 100 migrantes mexicanos entraron sin visa ni permiso de trabajo, mientras que entre 1980 y 1984 solo 18 de cada 100 cumplían con ese patrón.
- El desplazamiento no autorizado es caro y pone en peligro la integridad del migrante: debido al fuerte control militar en la frontera entre México y Estados Unidos, han ocurrido 3 600 muertes entre 1994 y 2006. Es necesario tomar rutas inhóspitas y apartadas para evitar la presencia militar, y contratar a los *coyotes* o traficantes para facilitar el cruce de la frontera. Entre 1980 y 1992, el valor

¹⁸ CONAPO es el Consejo Nacional de Población mexicano.

promedio de contratar un *coyote* era de \$400 dólares, para 1999 el valor ascendió a \$1200 dólares y en 2007 esta rondaba los \$1 500 dólares por persona.

- La migración mexicana es más notoria en el territorio norteamericano: los mexicanos figuran como el grupo de migrantes más numeroso en 42 estados federales.
- Los trabajadores mexicanos en Estados Unidos han diversificado su ocupación laboral: 1 de cada 20 mexicanos domiciliados en Estados Unidos, lo que corresponde al 20% del total, trabajaba en 2006 en el sector primario, mientras que el 60% trabajaba en el sector secundario y el 36% en el sector terciario.
- Todas las ciudades mexicanas expulsan migrantes.

El volumen de mexicanos domiciliados en Estados Unidos se volvió importante en 1970 cuando el número de ellos ascendió a 900 mil personas. A partir de ese momento México representa un expulsor sobresaliente de migrantes. En 1980, el número de mexicanos había ascendido a 2 millones, a partir de ese año México se convirtió en el principal expulsor de migrantes hacia Estados Unidos, superando a Alemania (1 millón de migrantes). En 1990, el número de mexicanos llegó a los 4,4 millones. En el año 2000, se determinó que el número de mexicanos era de 9,3 millones, o sea 4,9 millones más que en 1990 (Current Population Survey, 2011; Gaspar, 2011).

La Tabla 10 muestra entre 2001 y 2007, el número de mexicanos pasó de 8,5 a 11,8 millones de personas, el crecimiento fue de 3,3 millones de personas lo que implica 400 mil ingresos por año. Los mexicanos representaron hasta 2007 el 28,8% del total de migrantes en Estados Unidos, que junto con su descendencia en este país (17 millones) forman la comunidad de latinos más grande Estados Unidos (30 millones de personas) (Current Population Survey, 2011; CONAPO, 2014).

TABLA 9:
PRESENCIA DE MEXICANOS EN ESTADOS UNIDOS

Año	Total de mexicanos en Estados Unidos (millones)	Migrantes mexicanos (millones)	Tasa de variación de la migración	Descendencia de mexicanos, segunda y tercera generación
2001	24,0	8,5		14,9
2002	25,5	9,9	16,47%	16,0
2003	26,5	10,2	3,03%	16,3
2004	26,9	10,7	4,90%	16,1
2005	27,9	11,1	3,74%	16,8
2006	28,6	11,2	0,90%	17,5
2007	29,5	11,8	5,36%	17,7

Fuente: CONAPO (2012:32).

Elaborado por: Simone Ayala Larrea.

Lee (1966) explica que a menos que exista un cambio importante en el *statu quo* el volumen de la migración tiende a aumentar con el tiempo. Como muestra la Tabla 10, la migración de mexicanos hacia Estados Unidos ha mantenido una tendencia alcista y sostenida debido a la presencia permanente de los factores positivos (Pull) y negativos (Push). En efecto a lo largo de este trabajo se ha presentado al desempleo y a la precariedad del sector rural como Factores Push, mientras que el incentivo económico que representan las remesas y las redes migratorias son consideradas Factores Pull, mismos que se han profundizado a partir de 1994 con la firma del NAFTA. Por lo tanto, como estos factores han permanecido constantes en el periodo de estudio, la migración ha tendido al alza.

Lee (1966) sostiene igualmente que mientras más complejos sean los obstáculos de intervención menor será la tasa de retorno. Esto se cumple en el caso de la migración mexicana hacia Estados Unidos, debido al costo económico y emocional de cruzar la frontera mediante la contratación de coyotes, el severo control fronterizo y la criminalización de la migración, los mexicanos deciden permanecer en el lugar de destino, por lo que los índices de retorno han disminuido.

3.3.2. Configuración sociodemográfica de la migración mexicana

A continuación, se analizan las características de la migración mexicana en función de los siguientes indicadores sociales: distribución por género, estatus migratorio: autorizado y no autorizado, grado de escolaridad del migrante, distribución migratoria por edad y distribución por estados federales expulsores. Se ha seleccionado estos indicadores porque permiten comprender el perfil del migrante y las necesidades que este busca satisfacer a través de la migración. Además, es posible contrastar estos datos con los Factores Push y Pull propuestos a lo largo de esta disertación.

La presencia de mujeres en los flujos migratorios se ha mantenido constante entre 2001 y 2007, los hombres representan en promedio 54,7% y las mujeres 45,3%, como evidencia la Tabla 10 (CONAPO, 2011). La migración femenina se volvió importante desde 1990. Ya que la legalización masiva de mexicanos en 1987 permitió la reunificación familiar y el fortalecimiento de las redes migratorias. Las mujeres prefieren desplazarse si tienen un familiar en el lugar de destino, mientras que en el caso masculino basta con tener un conocido o una potencial oferta laboral (Durand, 1999).

TABLA 10:
DISTRIBUCIÓN DE LA MIGRACIÓN POR GÉNERO EN PORCENTAJE

Género	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Hombres	54,1	55,4	55,1	55,2	55,5	55,2	56
Mujeres	45,9	44,6	44,9	44,8	44,5	44,8	44
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: CONAPO (2014:33)

Elaborado por: Simone Ayala Larrea.

En la Tabla 11, se observa que entre 2001 y 2007 hubo un aumento sostenido en el flujo de migrantes mexicanos sin autorización hacia Estados Unidos. En el primer año 29,5% de los migrantes que ingresaron no tenían autorización, frente al 70% que si la tenía. En contraste, en 2007, 20,3% del total

de migrantes entró con autorización, frente al 79,8% que ingresó de forma clandestina. (BBVA Research, 2013, CONAPO, 2013).

Este aumento en la migración informal es una respuesta a la estricta política migratoria que maneja Estados Unidos desde 2001, a partir de los ataques terroristas. También, responde al vacío de regulación que dejó el NAFTA al no proponer la cooperación migratoria entre los socios, ni ninguna alternativa para manejar el flujo migratorio. Finalmente, las redes migratorias permiten perpetuar la migración informal, pues los amigos y familiares en el lugar de destino representan un incentivo para migrar ya que favorecen la reunificación familiar, colaboran con el financiamiento del desplazamiento y permiten la inserción del migrante en el mercado laboral. Por lo tanto, las redes migratorias se conciben como un Factor Pull.

TABLA 11:
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE MEXICANOS SEGÚN SU ESTATUS MIGRATORIO

Año	Migrantes sin Autorización para ingresar en Estados Unidos	Migrantes con Autorización para ingresar en Estados Unidos
2001	29,5	70,5
2002	45,5	55,5
2003	58,8	41,2
2004	70	30
2005	75,5	24,5
2006	81,8	48,2
2007	79,8	20,2

Fuente: BBV Research (2013:37)

Elaborado por: Simone Ayala Larrea.

La Tabla 12 confirma que el nivel de escolaridad de los migrantes mexicanos se ha visto ligeramente mejorado. Históricamente, el migrante mexicano tenía poca escolaridad. Sin embargo, desde 2001 se aprecia una reducción en el porcentaje de migrantes con menos de 10 grados de escuela aprobados y un aumento en el porcentaje de migrantes con título de técnico superior. En 2001, 56,7% de total de migrantes tenían menos de 10 grados de escuela y el 9,1% era técnico superior. En contraste en 2007, 47% de los migrantes tenía menos de 10 grados de escuela mientras que el grupo de

personas con nivel técnico superior aumentó a 9,9%. Se aprecia una disminución de los migrantes con título de posgrado en 2001 representaron 5,5%, mientras que en 2007 se redujeron a 5% (BBVA Research, 2013, CONAPO, 2013).

A continuación, se analiza como este aumento en el grado de escolaridad, representa una reducción en la tasa de fecundidad.

**TABLA 12:
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LOS MIGRANTES MEXICANOS
SEGÚN SU NIVEL DE ESCOLARIDAD**

Escolaridad	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Menos de 10 grados	56,7	54,7	54,1	52,7	52,6	51,0	47,0
De 10 a 12 Grados	28,7	30,6	31,4	32,9	32,9	34,3	38,0
Técnico superior	9,1	9,3	9,0	9,1	9,2	9,3	9,9
Profesional y posgrado	5,5	5,4	5,5	5,3	3,3	5,4	5,0
Total	1001	1001	100	1001	100	100	100

Fuente: BBVA Research (2013:15) CONAPO (2013:1).

Elaborado por: Simone Ayala Larrea.

La tabla 13 evidencia que el volumen de mexicanos radicados en Estados Unidos, entre 0 y 14 años ha disminuido pasando de 9,3% en 2001 a 7,3% en 2007, por su parte la población migrante mayor de 65 años ha aumentado pasando de 4,9% en 2001 a 5,1% en 2007. Lo que demuestra que la pirámide demográfica se está invirtiendo y la población migrante está envejeciendo. La fecundidad de las mujeres mexicanas migrantes ha ido en descenso. Esto podría responder al ligero aumento en el nivel de escolaridad del migrante, porque las mujeres mejor educadas tienen menos hijos. En 1999, la tasa de fecundidad de las mexicanas residentes en Estados Unidos fue de 3,7; para 2005 esta se había reducido a 3,4 (Gaspar, 2012; BBVA Research, 2013).

La tabla 13 también refleja que en general la PEA mexicana migrante entre 15 y 64 años corresponde al 86,8%¹⁹ del total de migrantes entre 2001 y 2007. Por lo tanto, es factible considerar al desempleo como un Factor Push,

¹⁹ Este valor corresponde a la moda de los valores de PEA que ofrece el cuadro 13.

pues la mayoría de quienes migran son personas en edad de trabajar, que no entran en el mercado laboral mexicano (CONAPO, 2014)

TABLA 13:
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL MIGRANTE MEXICANO POR EDAD

Año/Edad	De 0 a 14 años	De 15 a 29 años	De 30 a 44 años	De 45 a 64 años	De 65 años o más	Total	PEA
2001	9,3%	31,4%	35,6%	18,8%	4,9%	100%	85%
2002	9,1%	33,1%	36,9%	16,84%	4,1%	100%	86,8%
2003	8,6%	31,9%	37,5%	17,4%	4,6%	100%	86,8%
2004	8,6%	32,2%	37,4%	17,3%	4,45%	100%	86,96%
2005	8,6%	31,3%	37,0%	18,6%	4,55%	100%	86,85%
2006	7,7%	30,2%	37,3%	20,1%	4,7%	100%	87,6%
2007	7,3%	28,6%	38,1%	20,8%	5,1%	100%	87,6%

Fuente: BBVA Research (2013:46)

Elaborado por: Simone Ayala Larrea.

La Tabla 14 muestra que los estados de Zacatecas, Michoacán, Guanajuato, y Nayarit tienen un elevado índice migratorio, mientras que los estados de la región sur este del país entre ellos, Quintana Roo, Campeche y Tabasco mantienen un ímpetu migratorio bajo, a pesar de eso todos los estados son expulsores de migrantes. El índice de ímpetu migratorio es determinado por CONAPO, en función de la información obtenida en el censo de Población y Vivienda 2000, realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos mexicano (INEGI). Este indicador es el resultado de dividir el número de viviendas donde existe al menos un miembro que recibe remesas, para el número total de viviendas según la unidad político-administrativa. No es posible presentar el indicador de ímpetu migratorio para 2007 porque el próximo censo se realiza en 2010, año que queda fuera del periodo de estudio (CONAPO, 2013; BVV Research, 2013).

Los estados con un importante historial migratorio se mantienen como los principales expulsores de migrantes, entre ellos figuran los estados de Zacatecas y Guerrero que tanto a inicios del siglo XX, como durante el programa Brasero (1942-1964), han sido fuente de migrantes. Además, en estos estados nacieron los programas de inversión de remesas comunitarias y las primeras redes migratorias.

TABLA 14:
ÍNDICE DE ACTIVIDAD MIGRATORIA DE MÉXICO HACIA ESTADOS UNIDOS EN 2001

Estado Federal	Lugar	índice del ímpetu migratorio	Nivel del Ímpetu migratorio
Zacatecas	1	2,583	Muy Elevado
Michoacán	2	2,059	Muy Elevado
Guanajuato	3	1,365	Muy Elevado
Nayarit	4	1,270	Muy Elevado
Durango	5	1,0901	Elevado
Aguascalientes	6	1,038	Elevado
Jalisco	7	0,887	Elevado
Colima	8	0,802	Elevado
San Luis Potosí	9	0,673	Elevado
Morelos	10	0,519	Elevado
Guerrero	11	0,427	Elevado
Hidalgo	12	0,397	Medio
Chihuahua	13	-0,008	Medio
Baja California	14	-0,010	Medio
Querétaro	15	-0,004	Medio
Oaxaca	16	-0,263	Medio
Sinaloa	17	-0,266	Medio
Puebla	18	-0,422	Medio
Tamaulipas	19	-0,429	Medio
Coahuila	20	-0,479	Medio
Sonora	21	-0,639	Bajo
Nuevo León	22	-0,666	Bajo
Veracruz	23	-0,707	Bajo
Tlaxcala	24	-0,738	Bajo
México	25	-0,747	Bajo
Baja California sur	26	-0,864	Bajo
Distrito Federal	27	-0,909	Muy Bajo
Yucatán	28	-1,082	Muy Bajo
Quintana Roo	29	-1,146	Muy Bajo
Campeche	30	-1,193	Muy Bajo
Chiapas	31	-1,247	Muy Bajo
Tabasco	32	-1,270	Muy Bajo

Fuente: BBV Research (2013: 29), CONAPO (2013:1)

Elaborado por: BBV Research (2013: 29), CONAPO (2013:1)

3.3.3. Distribución geográfica y económica del migrante en Estados Unidos

En 1990 los migrantes mexicanos se concentraban en las zonas de California, Texas, Arizona y Nuevo México. Desde el año 2001, la presencia de mexicanos se redujo en los estados de Arizona y California, en 19,8% y 1,9% respectivamente. A partir de ese año, la Costa Este se volvió uno de los principales destinos de los migrantes y comprende ciudades como Atlanta, Filadelfia, Washington D.C., Boston y Miami. Por su parte la región de los

Grandes Lagos²⁰, zona fronteriza con Canadá, agrupa a 8,3% de los mexicanos (Gaspar, 2011).

Entre 2001 y 2007, se evidencia que la concentración de mexicanos en 16 estados ha decrecido. En efecto, la tasa de crecimiento de población mexicana es negativa para los siguientes estados: Virginia (- 8,3%). Arizona (-5,4%), Hawái (-4), Florida (-3,8%) y Michigan (-3,4%). Por su parte los estados que presentan tasas favorables de crecimiento son: Montana (29%), Dakota del Norte (26%), Luisiana (19,1%), y Distrito de Colombia (11,2%). A continuación, la Tabla 15 muestra la distribución en porcentaje de los mexicanos en función de su estado de residencia en Estados Unidos (Gaspar, 2011).

TABLA 15:
DISTRIBUCIÓN EN PORCENTAJE DE LOS MEXICANOS SEGÚN SU LUGAR DE RESIDENCIA EN ESTADOS UNIDOS

Estado	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
California	44,5	42,5	39,3	38,3	42,1	39,5	39,5
Texas	21,0	20,3	23,9	21,42	20,3	19,4	19,2
Illinois	5,5	4,9	6,5	5,5	5,5	4,7	5,3
Arizona	4,7	5,6	6,0	6,2	5,5	6,4	5,7
Washington	1,1	1,3	1,5	1,9	1,0	1,0	1,4
Nueva York	2,1	2,3	1,8	1,7	1,1	1,9	2,0
Georgia	1,0	1,3	1,5	2,0	2,2	2,8	2,4
Carolina del Norte	1,5	1,6	1,6	2,6	2,0	2,5	2,2
Nevada	1,7	1,8	1,8	1,6	1,9	1,8	1,9
Florida	3,0	3,5	2,2	2,0	2,4	2,8	3,3
Colorado	1,9	2,5	2,5	2,3	2,2	2,4	2,0
Nueva Jersey	0,5	0,8	0,6	1,0	0,8	1,2	0,8
Nuevo México	1,1	1,1	0,8	1,1	1,1	1,1	0,9
Otros estados	10,3	10,4	10,5	12,6	12,0	12,6	13,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,01	100,0	100,0	100,0

Fuente: BBV Research, (2011:1), CONAPO (2011): (Bureau of Census, 2007:1)

Elaborado por: BBV Research, (2011:1), CONAPO (2011): (Bureau of Census, 2007:1).

²⁰ La región de los Grandes Lagos está formada por los estados de Illinois, Indiana, Michigan, Wisconsin y Minnesota

La población mexicana en Estados Unidos mantiene una movilidad interna baja, en promedio entre 2001 y 2007, entre 2 y 5% de los migrantes mexicanos se mudó de condado, área metropolitana o estado de vivienda en Norteamérica. La movilidad interna puede responder al aumento del desempleo en su lugar de residencia o al fortalecimiento de las leyes anti migrantes. Para cuantificar la movilidad interna de mexicanos se utiliza “la diferencia migratoria neta”, que mide el saldo entre los migrantes que entraron al estado menos los emigrantes que salieron, este dato está ligado a la tasa de desempleo, para comprender la influencia del desempleo en la movilidad interna de los mexicanos (CONAPO, 2011; BBV Research, 2011).

La Tabla 16 muestra que en el periodo comprendido entre 2001 y 2007, el sector terciario ha sido la principal área económica de acogida a los migrantes. La concentración en el sector servicios se ha incrementado pasando de 54% en 2001 a 55,4% en 2007. Esto podría responder al aumento en el nivel de escolaridad del migrante. La concentración en el sector primario ha disminuido pasando de 9,5% en 2001 a 4% en 2007. Por su parte la concentración en el sector secundario pasó de 36,5% en 2001 a 40,6% en 2007. Las ramas económicas que engloban a la mayoría de migrantes mexicanos son construcción (17%), hotelería y esparcimiento (16%) e industria manufacturera (14,3%) (CONAPO, 2011; BBV Research, 2011).

TABLA 16:
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LOS MIGRANTES MEXICANOS EN ESTADOS UNIDOS.

Rama Económica	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Sector primario	9,5	8,3	4,4	5,0	5,7	4,2	4,0
Sector secundario	36,5	35,8	35,8	36,1	36,9	39,6	40,6
Sector terciario	54,0	55,9	59,8	58,9	57,4	56,2	55,4
Total	1001	1001	100	1001	100	100	100

Fuente: CONAPO (2011:1), BBV Research (2011:1).

Elaborado por: BBV Research, (2011:1), CONAPO (2011:1)

A través de este capítulo se busca cumplir con el siguiente objetivo: analizar el papel de las remesas y de las redes migratorias como Factores Pull o factores positivos que perpetúan la migración económica desde México hacia Estados Unidos. Así mismo se busca evidenciar que la migración de mexicanos ha tenido un crecimiento sostenido entre 2001 y 2007, para ello se estudia no solo la tasa de crecimiento de la migración, sino también las características e indicadores sociodemográficos de la misma.

Lee (1966) sostiene que la corriente migratoria tiende a crecer con el tiempo y que esta sigue ciertas rutas establecidas. Por lo tanto, es válido argumentar que la migración mantuvo una tendencia alcista. Tampoco sorprende comprender que la corriente migratoria se concentró en ciertas zonas como California y Texas y que con el tiempo ésta se extendió hacia la Costa Este (Washington, Filadelfia, Miami, entre otros) y el territorio de los Grandes Lagos (región fronteriza con Canadá).

Se observa que la mayoría de los mexicanos que entraron en Estados Unidos lo hicieron de forma no autorizada, que la proporción de mujeres y de hombres varía en 10 puntos porcentuales, y que el origen de los migrantes a pesar de ser mayoritariamente rural se ha extendido a todo el territorio mexicano. Los migrantes cada vez tienen mayor escolaridad y tienden a trabajar en el sector secundario, manufacturero y de construcción y en el sector de servicios hoteleros y restaurantes.

A través de este capítulo se evidencia la desagregación de los factores Pull, para estudiarlos por separados, como requiere la metodología de análisis de esta investigación. Finalmente se propone un proceso de síntesis donde se estudia el fenómeno migratorio como un todo, reuniendo de forma racional sus elementos y componentes, para estudiarlos de forma conjunta (Razo. 1998).

VI. ANÁLISIS

El objetivo general de esta disertación es: analizar los factores que generan la migración económica desde México hacia Estados Unidos, dentro del marco del NAFTA en el periodo 2001-2007, para comprender la incidencia de la liberalización del comercio en la sociedad mexicana. Es innegable que la migración de mexicanos hacia Estados Unidos, durante el periodo de estudio mantuvo una tendencia alcista. Por lo que es pertinente comprender los factores que generaron esta corriente migratoria, dentro del marco del NAFTA, que representa un hito en el proceso de liberalización económica mexicana. Para ello se propone el uso de la teoría de Lee (1966) que permite dividir a los factores migratorios en dos grandes grupos: Factores Push y Factores Pull. Así mismo, se propone a Polanyi (1944) como marco conceptual a fin de comprender las limitaciones del mercado autorregulado y valorar la importancia de la economía sustantivita, donde la producción está destinada al consumo y no al mercado.

Para realizar esta investigación se ha usado la metodología de análisis-síntesis. La palabra análisis viene del griego descomposición. Por su parte, la palabra síntesis viene del griego acción de poner junto. Esta metodología busca separar las partes de un cuerpo o concepto para comprenderlas de forma independiente, por otro lado propone la reunión racional de lo elemento de un todo para estudiarlos de forma total (Raza, 1998).

Para aplicar esta metodología se descompuso al concepto liberalización económica mexicana en sus elementos, características y mecanismos constitutivos, entre ellos resaltan los siguientes: la reducción del gasto público, la desregularización del trabajo, la privatización del ejido y de las empresas estatales, y especialmente la firma del NAFTA. También, se fragmentó a los factores que generan migración: Factores Push: desempleo y precariedad del sector rural; y Factores Pull: remesas y redes migratorias, de acuerdo con la teoría de Lee (1966). A partir de ahí, se realizó la observación, la descripción, el examen crítico, la enumeración, la ordenación, la clasificación exhaustiva de estos elementos, de su comportamiento y características para comprender como influyeron en la vida socioeconómica mexicana. Así, fue posible fragmentar una

realidad compleja, en sus elementos constitutivos más simples (Razo, 1998).

Finalmente, se realizó una síntesis donde se reunió a todas las características, datos, y elementos sociodemográficos del fenómeno migratorio a fin de evidenciar la tendencia alcista de la migración mexicana y sus características, dentro del marco del NAFTA. De modo que, fue posible reunir las partes y los elementos del fenómeno migratorio dentro de un todo para comprender su naturaleza. Este es un proceso que va de lo simple a lo complejo (Razo, 1998).

Esta investigación es mixta: porque contiene elementos de estudio cuantitativo y cualitativo. Sin embargo, las variables cuantitativas superan a las cualitativas: las primeras incluyen, por ejemplo: el NAFTA, la IE, las remesas, la migración económica y el desempleo. Mientras que las redes migratorias son la única variable de tipo cualitativa que requirió el uso de entrevistas a migrantes para estudiar su configuración y sus características. Por lo tanto, este trabajo es mayoritariamente cuantitativo, aunque encierra elementos cualitativos.

A continuación, se realiza una revisión sucinta y crítica del análisis realizado en esta disertación. Desde el gobierno de Miguel de la Madrid en 1982, México inició un proceso que el teórico Karl Polanyi, describe como el incrustamiento de la sociedad en la economía, es decir la sociedad pierde sus valores fundamentales para privilegiar la generación de renta, esto respondió principalmente a dos razones. Primera, el agotamiento del modelo proteccionista y agroexportador que México mantuvo desde 1940 hasta 1982. Segunda, la ideología impuesta por las instituciones de Bretton Woods que presentaban a la apertura comercial como una alternativa para potenciar el crecimiento económico y mejorar el nivel de vida de la población.

Miguel de la Madrid (1982-1989) propuso que México se integrara abiertamente en el comercio internacional. Durante este periodo se privatizaron cientos de empresas estatales, se redujo el gasto público debido a las medidas de austeridad y se promovió el ingreso de inversión extranjera mediante la

reducción de cargas fiscales. Sin embargo, estas medidas respondieron a las exigencias del mercado y no estaban alineadas con los valores económicos tradicionales. Polanyi (1944) realizó un recuento histórico de los sistemas económicos que rigieron a las sociedades previas al modelo capitalistas. El determinó que la reciprocidad, la redistribución y la administración doméstica eran valores fundamentales dentro del entramado social tradicional, que no se regía por las leyes de escasez, como muchos economistas del siglo XIX intentaron probar.

Las ventajas de la reciprocidad y de la redistribución se pierden en la economía de libre mercado. En enero de 1994, durante el gobierno de Salinas de Gortari (1989-1994) entró en vigor el NAFTA. Existen dos grupos de expectativas que debía cumplir el tratado: las expectativas del gobierno mexicano y las que se establecieron en el propio preámbulo del acuerdo. Entre las más sobresalientes se destacan reducir la migración (México dejaría de exportar personas para exportar productos) y promover la generación de empleo, el desarrollo sostenible y la seguridad laboral. Polanyi (1944) cita a Aristóteles para probar que el deseo de ganancia no es inherente al hombre. Sin embargo, el modelo capitalista considera a la renta como el eje central en la actividad económica, por lo que se deja de lado las necesidades de la población, de modo que las expectativas puestas en el NAFTA no se cumplieron.

México hizo cambios trascendentales en su legislación para poder adaptarse a las exigencias del NAFTA. Los capítulos VII, XI, XV y XVI del NAFTA son sobresalientes para los fines de esta disertación porque se relacionan con los factores migratorios. Lee (1966) define a la migración como un cambio de residencia permanente o semipermanente. Este concepto es tan amplio y flexible que no establece ninguna restricción sobre la distancia del movimiento o sobre la naturaleza voluntaria o involuntaria del acto, y no se hace distinción entre migración externa e interna. Por lo tanto, un movimiento a través del pasillo de un departamento a otro se considera tanto un acto de migración como un traslado de Bombay, India, a Cedar Rapids, Iowa, aunque, por supuesto, la iniciación y las consecuencias de tales movimientos son muy

diferentes. Sin embargo, no todos los tipos de movilidad espacial están incluidos en esta definición. Se excluyen, por ejemplo, los continuos movimientos de nómadas y trabajadores migratorios, para quienes no hay una residencia a largo plazo. No importa cuán corto o largo sea, cuán fácil o cuán difícil sea, cada acto de migración involucra un origen, un destino y un conjunto de obstáculos interpuestos. Entre el conjunto de obstáculos intermedios, incluimos la distancia del movimiento como uno que siempre está presente.

Los lineamientos para el comercio agrícola se establecen en el capítulo VII del NAFTA. Este se divide en dos secciones. En la sección A, se analiza el proceso de liberalización comercial de los productos agrícolas. En la sección B, se detallan las características de las normas sanitarias y fitosanitarias que los socios deben cumplir. Para adaptarse a la realidad del comercio agrícola trilateral México tuvo que alterar la constitución para privatizar la tierra que desde el gobierno del General Cárdenas del Río se volvió de propiedad ejidal (o de propiedad comunal). Este fue el inicio de la precariedad del sector rural mexicano. Ya que las tierras podrían venderse a las grandes corporaciones o alquilarse lo que mermaría los recursos de los agricultores, para quienes la explotación de la tierra es su principal medio de subsistencia.

El capítulo VII del NAFTA promovió lo que Polanyi llama la mercantilización de la tierra, pues al privatizar el ejido, la tierra estaría a merced del mercado, de modo que esta se vuelve una mercancía o un bien. Es interesante notar que, en las economías pre modernas, el mercado era un elemento accesorio de la vida económica de las sociedades. Por lo que el sistema de libre mercado está en conflicto con el modelo agrícola tradicional mexicano, donde las familias producen para su consumo y venden el excedente

El capítulo XI del NAFTA establece lineamientos para el manejo, de la inversión extranjera (IE) de los tres miembros del NAFTA. El capítulo XV del NAFTA establece los lineamientos para manejar los monopolios, la competencia y las empresas del Estado. EL capítulo XVI del NAFTA norma la movilidad humana únicamente con fines comerciales y de negocios. Es interesante que, a

pesar de que la migración de mexicanos hacia Estados Unidos ha sido un proceso histórico, que se ha mantenido en el tiempo, no se propuso un acuerdo de cooperación migratoria entre ambos países. La razón corresponde principalmente a un motivo ideológico. Se pronosticaba que, con la liberalización del comercio, la apertura a la IE y el aumento de las exportaciones mexicanas, se crearían fuentes de empleo que permitirían absorber a la población desempleada y mejorarían de forma permanente el nivel de vida de la población. Por lo tanto, con el tiempo la migración se reduciría paulatinamente hasta desaparecer.

Al normar la migración solo con fines económicos, se está considerando a las personas como la fuente del trabajo, en lugar de como individuos (Polanyi, 1944). Esto choca con la teoría migratoria de Lee (1966) para quien el migrante es una persona con necesidades e intereses específicos. Por ejemplo, Lee sostiene que es importante tomar en cuenta la etapa de la vida en la que una persona se desplaza y el proceso de toma de decisiones que llevan a un ser humano a migrar.

Lee (1966) sostiene que los factores que influyen en la decisión de migrar y en el proceso de migración se pueden resumir bajo cuatro encabezados, de la siguiente manera:

1. Factores asociados con el área de origen.
2. Factores asociados con el área de destino.
3. obstáculos intervinientes
4. Factores personales

En cada área hay innumerables factores que actúan para mantener a las personas dentro del área o atraer a gente a ella, y hay otras que tienden a repelerla. Estos se pueden representar con los signos + y -. En esta disertación se ha designado a los Factores positivos + como Factores Pull (atracción) y los negativos como Factores Push - (expulsión).

También existen factores O, o neutros que resultan indiferentes. Algunos de estos factores afectan a la mayoría de las personas de la misma manera, mientras que otros afectan a las personas de distinta forma. Por lo tanto, un buen clima es atractivo y un mal clima es repulsivo para casi todos; pero un buen sistema escolar puede contarse como + para un padre con hijos pequeños y - para un propietario sin hijos debido a los altos impuestos inmobiliarios generados. Mientras que una persona soltera, sin propiedades es indiferente a la situación. Claramente, el conjunto de + y -s tanto en el origen como en el destino se define de manera diferente para cada migrante o posible migrante. Sin embargo, podemos distinguir clases de personas que reaccionan de manera similar a los mismos conjuntos generales de factores en origen y destino. De hecho, dado que nunca podemos especificar el conjunto exacto de factores que impulsan o desmotivan la migración para una persona determinada, podemos, en general, solo exponer unos pocos que parecen de especial importancia y observar la reacción general o media de un grupo considerable. Huelga decir que los factores que mantienen y atraen o repelen a las personas no son comprendidos con precisión por el científico social ni por las personas directamente afectadas. El cálculo de + y de -s en origen y destino siempre es inexacto (Lee, 1966).

Se proponen como Factores Push: el aumento del desempleo y la precariedad del sector rural. Entre 2001 y 2007, la tasa de desempleo fluctuó entre 2,4% y 3,3% (Cota y Navarro, 2015). La privatización y el cierre de empresas estatales mermaron las plazas laborales. El ingreso de IE desplazó a las empresas manufactureras nacionales. Otro factor importante en el aumento del desempleo fue la reducción del gasto público debido a las medidas de ajuste propuestas por el FMI. Durante los periodos gubernamentales de Gortari, Zedillo y Fox, se privilegiaron las obligaciones con organismos internacionales, lo que mermó la protección gubernamental hacia la población. Se esperaba que gracias a la firma del NAFTA, entraría en el país un gran volumen de IE lo que permitiría crear empresas que fueran ventajosas en mano de obra y absorber a la PEA desempleada, reduciendo paulatinamente la migración.

El NAFTA facilitó el ingreso de maíz y frijol subsidiado desde Estados Unidos lo que provocó la caída de los precios de estos productos, afectando los ingresos y la rentabilidad de los agricultores mexicanos. Además, los subsidios y las ayudas que reciben los productores norteamericanos y canadienses son muy superiores a las ayudas que reciben los mexicanos, lo que explica la desventaja que enfrenta México al comerciar con países más industrializados. Otro elemento que afecta al sector rural mexicano son los bajos salarios y la desregulación del empleo agrícolas. Por lo tanto, no sorprende que la población en pobreza extrema se concentre en las zonas rurales.

El NAFTA, incidió en el aumento del desempleo y de la precariedad del sector rural. Según Polanyi (1944) esto se debe a que la esfera económica subyuga a la esfera social porque a partir del siglo XIX la actividad económica se vio aislada y empezó a funcionar mediante instituciones y móviles económicos independientes. La economía de mercado requirió también la existencia de una sociedad de mercado que estuviera subyugada a las demandas del mercado. México tuvo que convertirse en esta sociedad de mercado y servir a la economía

Por lo tanto, el desempleo y la precariedad del sector rural representan Factores negativos o Push, ya que actúa como expulsores de migrantes. Los migrantes que huyen del desempleo representan para Lee (1966) migrantes de selectividad negativa porque están reaccionando a condiciones negativas en el origen. Lee considera que un migrante de selección positiva, que reacciona a elementos Pull del destino puede ser más valioso que un migrante de selectividad negativa. Por ejemplo, una persona con un título de cuarto nivel tal vez no encuentre un campo de aplicación en su país y por ese motivo decide migrar de forma que contribuye con el desarrollo científico del lugar de destino.

Se proponen como Factores Pull: las remesas y las redes migratorias. Las remesas a nivel microeconómico representan un ingreso salarial para las familias migrantes que les permite satisfacer necesidades básicas, de salud, alimentación y educación. En vista del desempleo creciente en el país, el envío de remesas

representa una opción de supervivencia para las familias. Además, las remesas les permiten a los hogares mantener cierto nivel de gasto de consumo (generalmente para satisfacer necesidades básicas) que antes estaban fuera de su alcance. Por lo tanto, se considera que las remesas perpetúan la migración, y actúan como un elemento de atracción migratoria.

Las remesas a nivel macroeconómico estabilizan la balanza de pagos, mantienen estable el tipo de cambio y son una importante fuente de divisas. Por lo tanto, el gobierno tiene pocos incentivos para crear políticas que frenen la migración. Como muestra Polanyi (1944) en la economía de mercado existe un fraccionamiento entre la esfera política y la esfera económica. Por lo que se espera que la intervención del gobierno sea mínima para que no interfiera con la autorregulación del mercado. Esto puede explicar la apatía del gobierno mexicano por controlar el flujo migratorio, lo cual representaría la pérdida del ingreso por remesas, que mantiene la estabilidad macroeconómica.

Lee (1966) sostiene que el volumen migratorio varía en función de la diversidad de la gente, cuando existe mayor diversidad étnica en un área de destino puede esperarse mayor migración. Estados Unidos alberga migrantes de todo el mundo, pero principalmente a chinos, mexicanos e indios. Por lo tanto, esta diversidad étnica y la acumulación de ciudadanos del mismo origen permiten la conformación de redes migratorias transnacionales.

Las redes migratorias representan grupos de apoyo transnacional presentes tanto en el lugar de origen como de destino. Estas facilitan el proceso migratorio y reducen la incertidumbre del desplazamiento. Las redes migratorias, se basan en el principio de reciprocidad de Polanyi, que está basado en el sistema de dones y contra dones. Al entrevistar a migrantes radicados en Estados Unidos se confirma que las redes migratorias se basan en relaciones familiares y de amistad, por ejemplo, no es raro que un tío ayude a migrar a su sobrino y que este último ayude a migrar al compadre de su tío. Las redes migratorias protegen la identidad social del migrante y le permiten insertarse en el mercado laboral. Las redes migratorias de origen rural tienden a ser más

sólidas, debido a que los valores comunitarios están más presentes en el campo que en la ciudad.

Lee (1966) sostiene igualmente que el volumen migratorio hacia un área determinada dependerá de la diversidad de áreas económicas existentes en ese territorio y que la migración tiende a seguir patrones específicos de desplazamiento. En efecto, los mexicanos en los años 80 se dirigían principalmente hacia Texas, Arizona y California, y desempeñaban principalmente actividades agrícolas. Sin embargo, el mercado de trabajo se amplió hacia actividades de construcción y en el área de servicios, especialmente en restaurantes y hoteles. Lo que también cambió la distribución de mexicanos en Estados Unidos, que se han extendido por todo el territorio norteamericano.

Lee (1966) explica que la corriente migratoria es efectiva cuando los factores en el origen son negativos y los obstáculos de intervención son difíciles de superar, porque existen pocas posibilidades de que el migrante regrese al origen. Por otro lado, la efectividad de la corriente tiende a ser baja cuando los factores en el destino son similares a los del origen. La corriente de mexicanos hacia Estados Unidos es efectiva porque responde a factores negativos en el origen, pero también debido a los obstáculos de intervención, por lo que la tasa de retorno es baja.

Las estadísticas muestran que hasta 2007, el 80% de los mexicanos que ingresaron a Estados Unidos lo hicieron de forma no autorizada (BBV research, 2013). Los obstáculos de intervención a lo largo de este desplazamiento son físicos y legales. Desde los ataques terroristas del 2001, Norteamérica criminalizó la migración, por lo que entrar sin visa implica una violación de la ley. Asimismo, muchos mexicanos atraviesan el desierto de Arizona o el Río Grande y ponen en peligro sus vidas. Esta travesía es costosa si se decide contratar a un coyote. Por lo tanto, la tasa de retorno de mexicanos es baja porque la dureza de los obstáculos de intervención impide que el migrante regrese a su lugar de origen.

VII. CONCLUSIONES

La hipótesis de esta disertación es la siguiente: La entrada en vigor del NAFTA potenciaría los Factores Push y Pull lo que agravaría la migración económica desde México hacia Estados Unidos. Esta hipótesis se cumple de forma total, porque la entrada en vigor del NAFTA agravó el desempleo y la precariedad del sector rural. Así mismo se observó un aumento en el envío de remesas y un fortalecimiento de las redes migratorias. Estos factores generaron un aumento en el flujo migratorio, en 2001, 8 millones de mexicanos residían en Estados Unidos, para 2007, este número alcanzó los 11 millones (CONAPO, 2012:32)

En vista del cumplimiento total de la hipótesis es posible llegar a las siguientes conclusiones:

- La aplicación del modelo económico de libre mercado en México respondió a razones económicas, pero también ideológicas. El paradigma de las instituciones de Bretton Woods presentaba a la liberalización del comercio como una estrategia para sanear las finanzas públicas, promover la industrialización y mejorar el nivel de vida de la población.
- El NAFTA representó para México la ruptura total entre la esfera económica y social, porque promovió la privatización del ejido, la desregularización del trabajo, la libre IE, el ingreso de productos agrícolas subsidiados, etc. De modo que a partir de la firma del tratado la sociedad mexicana quedó totalmente supeditada a los intereses del mercado, como sugiere Polanyi (1944).
- Los postulados de Polanyi (1944) permiten hacer un análisis crítico del modelo económico mexicano porque ofrecen herramientas para analizar el incrustamiento de la sociedad en la economía.
- Durante los primeros 10 años de vida del NAFTA, las exceptivas de México respecto al tratado no se cumplieron. El NAFTA no redujo la migración de

mexicanos hacia Estados Unidos, ni generó empleo a gran escala, ni mejoró la calidad de vida de los mexicanos.

- El NAFTA no propuso una regulación para enfrentar la migración de mexicanos hacia Estados Unidos, lo que generó un desbalance entre el libre paso de bienes y servicios y la limitación migratoria, esto podría explicar que entre 2001 y 2007 el 80% de migrantes mexicanos que ingresó a Estados Unidos lo hizo de forma no autorizada.
- La teoría de Lee (1966) ofrece una perspectiva flexible de la migración porque define a la migración como el proceso de desplazamiento permanente independientemente de la distancia que se recorra.
- La migración de mexicanos hacia Estados Unidos puede explicarse mediante los factores asociados con el área de origen y los factores asociados con el área de destino propuestos en la teoría migratoria de Lee (1966). Así, tanto en el origen como en el destino hay factores positivos y negativos que interactúan entre sí.
- El desempleo y la precariedad del sector agrícola mexicano son problemáticas que generan migración porque afectan la calidad de vida de la población. Por ello son considerados Factores Push.
- Las remesas representan un ingreso salarial para las familias, que les permite satisfacer necesidades básicas. Las redes migratorias reducen la incertidumbre del migrante durante el proceso migratorio y le permiten insertarse en el mercado laboral. Por lo tanto, son elementos que perpetúan la migración por lo que se les considera Factores Pull.
- Esta investigación estudia los datos de migración de todo el territorio mexicano y no pone especial atención en la migración rural. La migración de mexicanos hacia Estados Unidos ha sido un fenómeno históricamente rural que con el tiempo se ha extendido por todo el territorio mexicano. Las estadísticas e

información ofrecida por el gobierno mexicano no dividen a la migración por zonas urbanas y rurales, más bien la organizan por estados federales.

- El gobierno mexicano no contabiliza de forma exacta el número de familias que reciben remesas. Este dato se determina en función de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto que realiza anualmente el Instituto Nacional de Estadística y Geografía mexicano.
- Lee (1966) muestra que en el proceso migratorio también están presentes los obstáculos de intervención. En el caso de la migración de mexicanos hacia Estados Unidos los obstáculos de intervención incluyen el elevado costo de contratar un coyote, las barreras físicas con el desierto de Arizona y el Rio Grande y la política anti migratoria estadounidense que criminaliza la migración. Esto hace que la corriente migratoria de mexicanos sea afectiva, como evidencia Lee (1966) pues la tasa de retorno es muy baja.
- Los migrantes mexicanos tienen mayor nivel de educación, por lo que la tasa de fecundidad de las mujeres ha descendido. Los migrantes mexicanos se concentraban en California, Arizona y Texas. Sin embargo, Lee (1966) sugiere que las oportunidades laborales se han ampliado del sector primario al sector terciario, los migrantes mexicanos se ubican por todo el territorio norteamericano.
- La teoría de Lee (1966) es una herramienta sumamente útil y versátil para estudiar la migración por las siguientes razones: Permite dividir a las causas de la migración en Factores Push y Pull, lo que facilita el estudio del fenómeno migratorio. Presenta al migrante como un individuo de modo que es posible considerar las necesidades, intereses o circunstancias que produjeron la migración. Permite analizar si la corriente migratoria aumenta o disminuye en función de las circunstancias sociopolíticas del destino y del origen. Esta teoría permite comprender que la migración es un proceso dinámico que se expande

dentro de un territorio en función de las oportunidades económicas y de la diversidad étnica.

- La teoría de Lee (1966) se ve limitada cuando no propone una perspectiva de género que permita comprender el proceso de toma de decisiones de la migración femenina.

- Polanyi como marco conceptual contribuye a superar el pensamiento económico formal porque hace una revisión histórica de los sistemas económicos pre capitalistas. Esto le permite explicar que la economía de mercado no es algo inherente, ni natural. El mercado auto regulado provoca una ruptura entre la esfera social y la esfera económica. De modo que esta última subyuga a la sociedad. Así, se mercantilizan la tierra, el capital y el trabajo. Lo que genera problemáticas como el desempleo, la desigualdad, la desregularización del trabajo, etc.

- La metodología de análisis-síntesis, es útil para realizar este análisis porque propone dos procesos complementarios. En primer lugar, está el análisis que es el fraccionamiento de un cuerpo en sus principios constitutivos. A lo largo de esta investigación se ha propuesto el análisis de la liberación económica mexicana y de los factores migratorios, que se han descompuesto en sus elementos, características y mecanismos. La síntesis es un método que va de lo simple a lo complejo y forma un todo al reunir las partes. Para lograr esta síntesis se ha propuesto el estudio de las características y del crecimiento de la migración mexicana, la configuración sociodemográfica de la migración y la distribución geográfica del migrante en Estados Unidos.

VIII. RECOMENDACIONES

- Se recomienda a los ministerios de relaciones exteriores de Estados Unidos y de México proponer un acuerdo migratorio basado en el codesarrollo que no busque únicamente contener o repeler la migración, sino que proponga estrategias holísticas para enfrentar las causas profundas que generan migración. Por ejemplo, Estados Unidos puede junto con el gobierno mexicano promover proyectos de cooperación en las comunidades con amplio historial migratorio para generar infraestructura de salud y educación, y redes de comunicación, para promover la autonomía y el dinamismo económico o se puede proponer una economía solidaria en las comunidades expulsoras de migrantes, de modo que los migrantes se vean obligados a abandonar el país para satisfacer sus necesidades.
- Se recomienda a la sociedad civil de mexicanos migrantes, de primera generación y de segunda generación residentes en Estados Unidos, colaborar a través de su iniciativa de trabajo, firmas y sugerencias con organizaciones como *Center and Global Development*. Se sugiere a esta organización porque tiene miembros influyentes como el Sr. Ernesto Cedillo, que al ser ex presidente de México conoce los retos de los migrantes mexicanos y el Sr. Carlos Gutiérrez que fue ministro de comercio en Estados Unidos en 2005, por lo que conoce los intereses del lado estadounidense. Para promover la creación de un borrador de acuerdo de movilidad laboral entre Estados Unidos y México, que proteja la seguridad laboral de los trabajadores norteamericanos, y que al mismo tiempo permita la movilidad de mexicanos hacia Estados Unidos, dentro de un marco de trato y salarios justos, para responder a las necesidades de los empleadores estadounidenses.
- Se recomienda a la sociedad civil de 30 millones de mexicanos migrantes, de primera generación y de segunda generación residentes en Estados Unidos, organizarse para gestionar una lucha no violenta, especialmente en las ciudades de California, Texas Miami y Nueva York, para realizar protestas masivas, promover banderas o lemas específicos en redes sociales, no colaborar con el reclutamiento y la deportación, entre otros, para promover la creación de un

acuerdo de cooperación migratorio que permita a los mexicanos trabajar en Estados Unidos y reunirse con sus familias, de la misma forma que lo pueden hacer los ciudadanos canadienses.

- Se recomienda a SAGARPA que realice un estudio cualitativo del alcance del programa Procampo, para conocer las necesidades reales de los productores agrícolas, especialmente de quienes tienen menos de cinco hectáreas porque son los productores más vulnerables ya que en general producen solo para su consumo interno, y son los más afectados por el ingreso de maíz y frijol subsidiado desde Estados Unidos. Así se podría evitar que la ayuda se concentre en los grandes terratenientes y se reduciría el gasto de producción de los pequeños productores.
- Se propone al Congreso de la Unión revisar la ley federal de trabajo, para que el trabajo se regularice: para que las empresas ofrezcan seguridad social obligatoria y se respete el pago de horas extras y del salario mínimo y se promueva la creación de sindicatos que protejan a los trabajadores.
- Se recomienda a CONAPO registrar la migración de manera más detallada, dividiéndola en municipios rurales y urbanos, a fin de que se identifique a las familias donde al menos uno de sus miembros es migrante, así también sería posible documentar características étnicas y religiosas de las redes migratorias. Esto permitiría entender de manera más completa las necesidades e intereses de los migrantes, desde una visión focalizada en función de las regiones rurales y urbanas, grupos étnicos específicos, edad o género. Igualmente facilitaría que en el futuro se realicen investigaciones que estudien las redes migratorias transnacionales formadas por migrantes de minorías étnicas, porque ya existiría una base investigativa de la que partir.
- Se recomienda a INEGI realizar un censo que busque específicamente determinar el valor de las remesas que reciben las familias migrantes y a que gastos son destinadas las remesas, a fin de que las políticas sociales que se propongan, por ejemplo, dentro del programa Oportunidades, puedan responder

a las carencias o necesidades reales de la población. Además, la existencia de cifras exactas contribuiría a que las investigaciones reflejen la problemática de la población migrante con menos distorsiones.

- Se recomienda incluir en la teoría migratoria de Everett Lee (1966) elementos que permitan estudiar la migración en función del género de los migrantes, porque de acuerdo con sus postulados no es posible determinar si las mujeres solteras se desplazan más que las casadas, si las mujeres migran para reunirse con sus familias o para trabajar, etc. Así en futuras investigaciones sería posible estudiar la migración femenina dentro del contexto internacional. Adicionalmente se sugiere establecer lineamientos para analizar el capital social de los migrantes es decir los recursos que un individuo puede movilizar o generar dentro de una estructura social.
- Con respecto al marco teórico utilizado, se sugiere a la economía sustantivista de Polanyi (1944) considerar en su crítica que al rechazar la economía de mercado y privilegiar las economías pre capitalistas se deja de lado ciertos beneficios del libre mercado como la transferencia de tecnología o de información. Además, se propone considerar que la configuración social y geográfica de algunas ciudades impiden o dificultan la producción de hortalizas, leche, carne, ropa, etc., para el propio consumo de modo que es necesario poder adquirirlo de un productor que destina estos bienes al mercado.

Propuestas para futuras investigaciones:

- Se recomienda en futuras investigaciones similares ampliar el marco conceptual con autores postdesarrollistas como Serge Latouche y Gustavo Esteva. El primero por cuanto propone una diferenciación entre calidad de vida y nivel de vida. Estos conceptos podrían usarse para explicar la incidencia de la economía de mercado en la sociedad. En el caso de Gustavo Esteva, él hace una crítica al concepto tradicional de desarrollo, esto permitiría analizar el paradigma de desarrollo que se encuentra detrás de la firma del NAFTA.
- Se recomienda realizar una investigación que estudie la fluctuación de la migración mexicana en función de los ciclos económicos estadounidenses a fin de comprender si la migración aumenta en periodos de crecimiento y disminuye en periodos de recesión. Además, este estudio permitiría estudiar la influencia de la demanda laboral estadounidense en el aumento de la migración mexicana hacia Estados Unidos.
- Se recomienda complementar el marco teórico de futuras investigaciones similares con autores de economía liberal como Ludwig von Mises, se sugiere a este economista porque es uno de los referentes más importantes en el desarrollo de la teoría económica liberal en Estados Unidos. A fin de ampliar la comprensión de la migración dentro del contexto del libre comercio y de la integración económica internacional. Así, será posible contrastar los ideales de la economía liberal con la realidad social que viven los países en desarrollo.

LISTA DE REFERENCIAS

- Alba Vega, C. 1993. México después del TLCAN. El impacto económico y sus consecuencias políticas y sociales, 141-191. Recuperado de [http://brd.unid.edu.mx/recursos/ADI_MI/MI09/Mexico despues del TL CAN.pdf](http://brd.unid.edu.mx/recursos/ADI_MI/MI09/Mexico_despues_del_TL_CAN.pdf)
- Aragonés, A. M., Salgado, U., Ríos, E. (2015). ¿A quién beneficia las remesas? *Economía UNAM*, 5(14), 37-55. Recuperado de <http://www.ejournal.unam.mx/ecu/ecunam14/ECU001400502.pdf>
- Aragonés, A.M. y Salgado, U. (2015). La migración laboral México-Estados Unidos a veinte años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 224:5, 279-314. Recuperado de <http://www.revistas.unam.mx/index.php/rmcyps/article/view/49218>
- Aragonés, A.M., Salgado, U. y Ríos, E. (2008). A quién benefician las remesas. *Economía UNAM*, (15,14), 37-55 Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2008000200002
- Arellanes Jiménez, P. E. (2014). El Tratado de Libre Comercio de América del Norte: antes, durante y después, afectaciones jurídicas en México. *Revista del Instituto de Ciencias Jurídicas de Puebla*, 8(33), 257-274. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-21472014000100011
- Arellano Garza, M. M., (2006). La convergencia regional en España y las causas de convergencia del PIB per cápita en Cataluña. *Ensayos*, 25(2), 57-80. Recuperado de www.economia.uanl.mx/revistaensayos/xxv/2/La_convergencia_regional.pdf
- Arroyo Alejandro, J., Rodríguez Álvarez D. (2008). Migración a Estados Unidos, remesas y desarrollo regional. *Papeles de población*, (58), 41-72, CIEAP/UAEM. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-74252008000400004
- ASERCA-SAGARPA. (2009). Programa de Apoyos Directos al Campo. Resultados Principales. *Claridades Agropecuarias* (200), 34-47. Recuperado de <http://www.infoaserca.gob.mx/claridades/revistas/200/ca200-34.pdf>
- Ayala Garay A. V., Schwentesius Rindermann R., Gómez Cruz M. A., Vargas G. (2008). Competitividad del frijol mexicano frente al de Estados Unidos en un contexto de liberalización comercial. *REGIÓN Y SOCIEDAD*, 20(42), 37-62. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-39252008000200002
- Banco de México. (2012). *Las remesas familiares en México*. San José, Costa Rica. Recuperado de <http://www.cemla.org/actividades/2012/2012-11-remesasymigracion/2012-11-remesasymigracion-02.pdf>

- Banco Mundial (2011). Pobreza. Recuperado el 24 de octubre de 2017 de <https://datos.bancomundial.org/tema/pobreza>
- Banco Mundial. (2004). La pobreza rural en México. Generación de Ingreso y Protección Social para los Pobres, 67-84. Recuperado de siteresources.worldbank.org/INTMEXICO/Resources/Resumen_Ejecutivo.pdf
- Barcelata Chávez, H. (2006). Salarios y globalización en México, 1-17, Universidad Veracruzana, Xalapa, Veracruz. Recuperado de <https://www.uv.mx/personal/hbarcelata/files/2014/05/Salarios-y-globalizacion-en-Mexico-Ponencia.pdf>
- Bensusán G., Middlebrook K. (2016). Sindicatos y política en México: cambios, continuidades y contradicciones. *Perfiles Latinoamericanos*, 24(48), 327-330. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/115/11547020014.pdf>
- Bureau, U. (2018). Data. Census.gov. Recuperado el 4 July 2018 de <https://www.census.gov/programs-surveys/cps/data-detail.html>
- Calderón Villareal, C., Tykhonenko, A. (2007). Convergencia regional e inversión extranjera directa en México en el contexto del TLCAN, 1994-2002. *Investigación Económica*, 66(259), 15-41. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0185-16672007000100015
- Calva Sánchez, L. E. (2014). *La migración calificada de mexicanos a Estados Unidos y su inserción al mercado laboral*. Tesis de doctorado. El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, México. Recuperado de <https://www.colef.mx/posgrado/wp-content/uploads/2014/11/Tesis-Calva-Sanchez.pdf>
- Cámara de Diputados LX Legislatura. (2007). Los subsidios agrícolas en los países del TLCAN. Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, CEFP. Recuperado de <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0952007.pdf>
- Canales A. I. (2006). El papel de las remesas en la reducción de la pobreza en México. Mitos y realidades. *Carta Económica Regional*, 19(98), 3-12. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/286233800_El_papel_de_las_remesas_en_la_reduccion_de_la_pobreza_en_Mexico_Mitos_y_realidades
- Carillo, J. (2007). La industria maquiladora en México: ¿evolución o agotamiento? *Comercio exterior*, 57(8), 668- 681. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/312935498_La_industria_maquiladora_en_Mexico_Evolucion_o_agotamiento
- Cecchini, S. (2011). La vulnerabilidad de la estructura social en América Latina: medición y políticas públicas. Seminario Internacional “Medición de Grupos Sociales Vulnerables”. México. División de Desarrollo Social Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 1-22. Recuperado de http://www.inegi.org.mx/rde/RDE_06/Doctos/RDE_06_Art3.pdf
- CEPAL, (2008). México: evolución económica durante 2007 y perspectivas para 2008, 1-52, Naciones Unidas. Recuperado de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/25860-mexico-evolucion-economica-durante-2007-perspectivas-2008>

- CONEVAL. (2011). RESULTADOS DE LA MEDICIÓN DE LA POBREZA 2010. Comunicado de prensa, (007),1-9. Ciudad de México. Recuperado de <https://www.coneval.org.mx/Medicion/Paginas/Pobreza-2010.aspx>
- Contreras, O. F., Munguía L. F. (2007). Evolución de las maquiladoras en México. *Política industrial y aprendizaje tecnológico. Región y Sociedad*, 19, 71-87. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-39252007000400005corporate-rule/
- Cortés, F., Vargas, D. (2017). La evolución de la desigualdad en México: viejos y nuevos resultados, *Revista de Economía Mexicana Anuario UNAM*, (2), 39-96. Recuperado de <http://www.economia.unam.mx/assets/pdfs/econmex/02/02CortesVargas.pdf>
- Cota Yañez R., Navarro Alvarado, A. (2015). Análisis del mercado laboral y el empleo informal mexicano. *Papeles de Población* (85), 211-249. CIEAP/UAEM. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-74252015000300008
- Delgado Moya, R., Hernández Ramírez, L. (1993). Sector agropecuario, Medidas sanitarias y fitosanitarias del TLCAN en la legislación nacional, 283- 316. En el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis, Diagnóstico y Propuestas Jurídicas, Jorge Witker (Coordinador), T. I, Instituto de Investigaciones Jurídicas. Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), México.
- Díaz González, E. (2009). Impactos de las remesas sobre la estabilidad macroeconómica: los casos de México y Centroamérica. *Revista CEPAL*, (98), 87-105. Recuperado de <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/11298>
- Durand, J. (2008). Origen es destino. Redes sociales, desarrollo histórico y escenarios contemporáneos. *Migración México-Estados Unidos. Opciones de política*, 248-263. Recuperado de http://www.omi.conapo.gob.mx/work/models/CONAPO/migracion_inter_nacional/MigracionOpPolitica/10.pdf
- Dussel Peters, E. (2000). La inversión extranjera en México, *CEPAL - SERIE Desarrollo productivo*, (80), 1-103. Santiago de Chile. Recuperado de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4462/1/S00080670_es.pdf
- El Universo (2006/08/22). California tendrá el salario mínimo más alto de EE.UU. en 2008. *El Universo*. Recuperado de <https://www.eluniverso.com/2006/08/22/0001/14/D1E082C36A34426C9400519F505AFA50.html>
- Esquivel, G. (1999). Convergencia regional en México, 1940-1995. *El colegio de México*, IX, 13-23. Recuperado de <http://cee.colmex.mx/documentos/documentos-de-trabajo/1999/dt19999.pdf>
- Esquivel, G. y M. Messmacher (2002). Sources of Regional Convergence in Mexico. *El Colegio de México*. 25-40. Recuperado de <http://web.worldbank.org/archive/website00955A/WEB/PDF/ESQUIVEL.PDF>

- Everett S. L. (1966). A Theory of Migration. *Demography*, 3(1), 47-57. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/2060063>
- Fraser, N. (2014). Can society be commodities all the way down? Post-Polanyian reflections on capitalist crisis. *Economy and Society*, 43 (4), 541-558. Recuperado de <http://dx.doi.org/10.1080/03085147.2014.898822>
- Fuentes Vetán, A., Pérez de Celis Herrero, M., Pérez-Salazar, G. (2007). El hule natural, un polímero con aplicaciones potenciales.1-5. Universidad Nacional Autónoma de México Dirección General de Divulgación de la Ciencia Universum, Museo de las Ciencia. Recuperado de <http://www.cientec.or.cr/pop/2007/MX-AdrianFuentes.pdf>
- Fundación BBVA Bancomer. (2012). *Anuario de migración y remesas: México 2013*. Ciudad de México: Fundación BBVA Bancomer. Recuperado de https://www.bbvaesearch.com/KETD/fbin/mult/1212_AnuarioMigracionMexico_2013_tcm346-363287.pdf
- García Zamora, R. (2007). El Programa Tres por Uno de remesas colectivas en México. Lecciones y desafíos. *Migraciones internacionales*, 4(1), 165-173. Recuperado de <http://www.scielo.org.mx/pdf/migra/v4n1/v4n1a7.pdf>
- Gaspar Olvera, S. (2012). Migración México–Estados Unidos en cifras (1990–2011). *Migración y Desarrollo*, 10(18), 101-138. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-75992012000100004
- Gazol Sánchez, A. (2004). Diez años del TLCAN: una visión al futuro, *Economía UNAM*, 1(3), 9-29. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2004000300001
- Gollás, M. (2003). México. Crecimiento con desigualdad y pobreza (De la sustitución de importaciones a los tratados de libre comercio con quien se deje), *Centro de Estudios Económicos, Serie de documentos de trabajo* (3), 3-123. Recuperado de <http://cee.colmex.mx/documentos/documentos-de-trabajo/2003/dt20033.pdf>
- Gómez Collado, R., Albarrán Cruz, J. (1994). El plan nacional de desarrollo 1989-1994 y las relaciones de coordinación Federación – Estado, *Gaceta mexicana de administración pública estatal y municipal*, 13- 24. UNAM. Recuperado de <https://revistas-colaboracion.juridicas.unam.mx/index.php/gaceta-mexicana/article/view/24785/22232>
- Gómez Cruz, M. A., Schwentesius Rindermann, R., Trujillo, J., Duran Ferman, P. (2006). Metaevaluación de tres evaluaciones oficiales de la SAGARPA del programa de pagos directos (PROCAMPO) a la agricultura mexicana. *Estudios sociales*, 16(30). Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-45572007000200004
- Guevara González, X. (2001). La inversión extranjera directa en México, 1994-2000 *Análisis Económico*, 16(33), 149-187. Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco Ciudad de México. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41303306>

- Guillermo Castillo, R. (2014). Migración internacional de campesinos mexicanos a Estados Unidos: entre las carencias histórico-estructurales y la ausencia de derechos. *Margen*, (75), 1-7. Recuperado de <https://www.margen.org/suscri/margen75/castillo75.pdf>
- Gutiérrez Haces, T. (2004). La inversión extranjera directa en el TLCAN. *Economía UNAM*, 1(3), 30-52. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2004000300002
- Izcara Palacios, S. P. (2010). Redes migratorias o privación relativa: La etiología de la migración tamaulipeca a través del programa H-2A. *Relaciones. Estudios de historia y sociedad*, 31(122), 245-279. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0185-39292010000200007
- Lee, E. S. (1966). A THEORY OF MIGRATION. *Demography*, 3 (1), 47-57. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/2060063>
- Lobato Martínez, D. (2015). Tiempo de salida de la pobreza en áreas urbanas y rurales de México. *Frontera norte*, 27(54), 99-122. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0187-73722015000200005
- López Arévalo, J., Sovilla Sogne B., García Fernández, F. (2011). Efectos macroeconómicos de las remesas en la economía mexicana y de Chiapas. *Papeles de Población*, (67), 57-89. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-74252011000100003
- Márquez Covarrubias, H. (2007). Migración y desarrollo en México: entre la exportación de fuerza de trabajo y la dependencia de las remesas. *Región y Sociedad*, 19(39), 3-25. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-39252007000200001
- Marzabal, O. y López, A. (2011). Efectos del tratado de libre comercio de américa del norte sobre el comercio de México: creación de comercio y especialización intraindustria. *Revista de Economía Mundial*. 254-260. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa>
- Maya Ambía, C. J. (2014). Actualidad de la crítica de Karl Polanyi a la sociedad de mercados. *Política y Cultura*, (41), 143-166. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/267/26730752007.pdf>
- Medina Ciriaco, S. (2006). La Reforma al Artículo 27 constitucional y el fin de la propiedad social de la tierra en México, *El Colegio Mexiquense*, 1-21, Zinacantepec, México. Recuperado de <http://www.cmq.edu.mx/index.php/docman/publicaciones/doc-de-investigacion-n/254-di1210407/file>
- Nadal, A. (2000). EL CASO DEL MAÍZ MEXICANO EN EL NAFTA: Variabilidad genética y liberalización comercial. Food and Agriculture Organization of the United Nations. Recuperado de <http://agris.fao.org/agris-search/search.do?recordIDs=GB2013202376>
- NAFTA (1994). Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Recuperado de https://idatd.cepal.org/Normativas/TLCAN/Espanol/Tratado_de_Libre_Comercio_de_America_del_Norte-TLCAN.pdf

- Nettel Díaz, P. (1993). El principio de reciprocidad desde la perspectiva sustantivista *Política y Cultura*, (3), 232-337, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, Ciudad de México. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=26700319>
- Ornelas Delgado, J. (2007). La economía mexicana en el gobierno de Vicente Fox (2000-2006). *Aportes*, 12(34), 141-158. Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Puebla, México. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/376/37603408.pdf>
- Papademetriou, D.G (1993). Illegal Mexican Migration in the United States and US Responses, *International Migration*, 31, 2-3. Recuperado de <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1468-2435.1991.tb01021.x>
- Pedraza Rendón, O. H., García García, J. O., Armas Arévalos E. (2015). Inversión Extranjera Directa en México: un Comportamiento Sectorial y Regional. *CIMEXUS*, 45-66. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5425968.pdf>
- Polanyi – Levit, K. (2014). Los conceptos más importantes en el trabajo de Karl Polanyi y su relevancia contemporánea. *Economía y Desarrollo*, 151(1), 198-211. Recuperado de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0252-85842014000100016
- Polanyi. K (1944). La Gran Transformación. Quipu Editorial Recuperado de https://traficantes.net/sites/default/files/Polanyi,_Karl_-_La_gran_transformacion.pdf
- Prieto, C. (1996). Karl Polanyi: crítica del mercado, crítica de la economía. *Política y Sociedad* 21(1), 23-34. Recuperado de <http://revistas.ucm.es/index.php/POSO/article/viewFile/POSO9696130023A/25434>
- Puyana, A., Romero, J. (2004). Evaluación integral de los impactos e instrumentación del capítulo agropecuario del TLCAN. *Centro de Estudios Económicos, Serie de documentos de trabajo*, (2), 1-115. Recuperado de http://ctrc.sice.oas.org/geograph/westernh/NAFTA_AGRI.pdf
- Ramírez Cedillo, E. (2007). El proceso de privatización: Antecedentes, implicaciones y resultados. *Economía UNAM*, (222), 97-114. Recuperado de <http://www.ejournal.unam.mx/rca/222/RCA000022207.pdf>
- Razo. C (1988). Cómo elaborar y asesorar una investigación de tesis. Editorial Pearson. México. México.
- Reyes Tépac, M, (2003). La liberalización y el comercio intra-regional agrícola de México con los países que integran el TLCAN, *Cámara de Diputados, Servicio de Investigación y Análisis División de Economía y Comercio*. 1-13. Recuperado de <http://www.diputados.gob.mx/sedia/sia/se/SIA-DEC-ISS-03-02.pdf>
- Ríos Ruiz, A. (2003). Migración y Apertura Comercial en el Marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. *Sistema de Universidad Abierta, Facultad de Derecho UNAM*, 1-7. Recuperado de http://www.derecho.duad.unam.mx/amicus-curiae/descargas/junio09/migracion_apertura_tlcان.pdf
- Rodl Marzábal, O., López Arévalo, J. A. 2011. Disparidades en el crecimiento económico de los estados de México en el contexto del Tratado de Libre

- Comercio de América del Norte. *Economía UNAM*, 8(24), 78-98. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2011000300004
- Rodríguez Gómez, R. (2013). El TLCAN y las profesiones. Un Estado de la cuestión. *Revista de la Educación Superior*, 42(167), 197-223. Recuperado de <http://www.scielo.org.mx/pdf/resu/v42n167/v42n167a4.pdf>
- Rojas Rangel, T. J.(2017). Migración rural jornalera en México: La circularidad de la pobreza. *Iberofórum. Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana*, 12(23), 1-35. Universidad Iberoamericana, Ciudad de México, México. Recuperado de <http://www.iberomx.mx/iberoforum/23/pdf/ESPANOL/1-NOTAS-PARA-EL-DEBATE-IBEROFORUM-NO23.pdf>
- Roldán Dávila, G., Sánchez García C. (2015). *Remesas, migración y comunidades indígenas de México*, Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México. Recuperado de http://www.nacionmulticultural.unam.mx/remesasindigenas/images/pdf/Remesas_migracion_y_comunidades_indigenas_de_Mexico.pdf
- Roldán, G. (2015). Migración México-Estados Unidos: paradoja liberal renovada del TLCAN. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 46(181), 101-125 Universidad Nacional Autónoma de México. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/118/11836849005.pdf>
- Román-Morales, I., Valencia-Lomelí, E. (2012). Pobreza, desigualdad de oportunidades y políticas públicas en México: el combate contra la pobreza y desigualdad. *Pobreza, desigualdad de oportunidades y políticas públicas en América Latina*, 109-123. Recuperado de <http://hdl.handle.net/11117/4788>
- Rouquié, A. (2015). México y el TLCAN, veinte años después. *Foro Internacional* 220, 55(2), 433-453. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/599/59944853003.pdf>
- Ruiz Nápoles, P., Ordaz Díaz J. L. (2011). Evolución reciente del empleo y el desempleo en México. *Economía UNAM*, 8(23), 91-105. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2011000200005
- Ruiz Napóles, P., Ordaz Díaz, J. (2011). Evolución reciente del empleo y el desempleo en México, *Economía UNAM*, 8(23), 91–105. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2011000200005
- Sacristán Roy, E. (2006). Las privatizaciones en México. *Economía UNAM*, 3(9), 54-64. Recuperado de <http://www.ejournal.unam.mx/ecu/ecunam9/ecunam0904.pdf>
- SAGARPA, SIAP. (2017). Análisis de la Balanza Comercial Agroalimentaria de México. Recuperado de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/234444/Balanza_Comercial_Agroalimentaria_abril_portal.pdf
- Sánchez González, J. J. (2010). *La privatización en México como retracción estatal*. Toluca, México: Instituto de Administración Pública del Estado de México, A.C. Recuperado de

<http://iapem.mx/Libros/2010%20133%20La%20privatizacion%20en%20Mexico%20978-968-6452-98-2.pdf>

- Sánchez Sánchez, E. (2012). Migrantes culiacanenses en California: Diversidad en sus redes migratorias. *Migraciones Internacionales*, 6(24), 243-273. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-89062012000400008
- Scott J. (2010). Subsidios Agrícolas en México: ¿quién gana, y cuánto?, 73-128. Esta es una versión resumida del estudio intitulado: “The Incidence of Agricultural Subsidies in Mexico,” *Rural Development Research Report*, Mexico Institute del Woodrow Wilson International Center for Scholars, Mexico Institute, en prensa. Traducción: Jorge Romero Recuperado de https://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/Subsidios_Cap_%203_Scott.pdf
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (1993). Ley de inversión extranjera. Diario Oficial, Primera Sección. Recuperado de http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/lie/LIE_orig_27dic93_ima.pdf
- Secretaría de la Economía Mexicana (2017). Datos sobre Inversión Extranjera Directa en México 2000 – 2010. Recuperado de <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior>
- Servicio de Administración Tributaria. (2007). Tipo de cambio del dólar americano 2007. *Servicio de Administración Tributaria*, 1-2. Recuperado de http://cifa.mx/docs/tcene_dic_2007.pdf
- Servicio de Estudios Económicos, Fundación BBVA Bancomer. (2009). *Situación Migración México*. Recuperado de https://www.bbvaesearch.com/KETD/fbin/mult/100526_Presentaciones_Mexico_59_tcm346-223261.pdf
- Silva Lira, I. (2003). Disparidades, competitividad territorial y desarrollo local y regional en América Latina. *CEPAL - SERIE Gestión pública*, (33), 1-84. Santiago de Chile. Recuperado de <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/7286/S034200.pdf?sequence=1>
- Soto Priante, S. (2004). *Programa 3x1 para Migrantes*. Recuperado de http://www.estudiosdeldesarrollo.mx/coleccion_america_latina/relaciones-estado1/RelacionesEstado1_8programa3x1.pdf
- Sotomayor Echenique, O. (2007). *Alianza para el Campo: Hacia una nueva etapa. Propuesta para el período 2007-2012*. SAGARPA. Recuperado de <http://www.fao.org/3/a-bc941s.pdf>
- Taylor J.(1999). The new economics of labour migration and the role of remittances in the migration process. *International Migration* 37:63-88. Recuperado de <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/1468-2435.00066>
- Terrones Cordero, A., Sánchez Torres Y., Vargas Sánchez, J. R. (2009). *Crecimiento económico y crisis en México, 1970-2009. Un análisis sexenal*, 1-14. Recuperado de https://www.uaeh.edu.mx/investigacion/productos/4825/crecimiento_economico_y_crisis_en_mexico_1970-2009.pdf
- Tuirán R. (2006). La migración mexicana hacia Estados Unidos: las reformas en puerta y los retos futuros. *Papeles de población*, (48), 9-32. CIEAP

- /UAEM. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-74252006000200002
- Villegas J., Noriega M., Martínez S., Martínez S. (1997). Trabajo y salud en la industria maquiladora mexicana: una tendencia dominante en el neoliberalismo dominado. *Cad. Saúde Pública*, 13(Supl. 2), 123-134. Recuperado de <http://www.scielo.br/pdf/%0D/csp/v13s2/1369.pdf>
- Villegas Montiel, F. G. (1996). Cambio constitucional en México durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, *Quórum* 3(28), 5-10. Recuperado de forointernacional.colmex.mx/index.php/fi/article/download/1420/1410
- Zarazúa Escobar J. A., Almaguer Vargas G., Ocampo Ledesma J. G. (2011). El programa de apoyos directos al campo (procampo) y su impacto sobre la gestión del conocimiento productivo y comercial de la agricultura del Estado de México. *AGRICULTURA, SOCIEDAD Y DESARROLLO*, 8(1), 89-105. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1870-54722011000100005&script=sci_abstract.