Ciclos y tendencias en el México del siglo XX

Serie dirigida por
James W. Wilkie y Sergio de la Peña

La serie *Ciclos y tendencias en el México del siglo XX* es un esfuerzo orientado a estudiar los procesos de cambio en México. La edición de esta serie es posible gracias a los auspicios de la **Fundación William and Flora Hewlett**. La serie consta de los siguientes tomos:

Tomo 1. *Industria y trabajo en México,* compilado por James W. Wilkie y Jesús Reyes Heroles (ciudad de México: Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco, 1990)
Tomo 2. *The Rise of Professions in Twentieth-Century Mexico: University Graduates and Occupational Change since 1929,* por David E. Lorey (Los Ángeles: UCLA Latin American Center Publications, 1993)
Tomo 3. *La frontera desaparece: las relaciones México-Estados Unidos hasta los noventa* por Clint Smith (ciudad de México: Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco y UCLA Program on Mexico, 1993)
Tomo 4. *Impactos regionales de la apertura comercial (perspectivas del tratado de libre comercio en Jalisco),* compilado por Jesús Arroyo Alejandre y David Lorey (Guadalajara: Universidad de Guadalajara, 1993) y UCLA Program on Mexico.
Tomo 5. *La estadística económica nacional en México: los orígenes,* por Sergio de la Peña y James W. Wilkie (ciudad de México: Siglo XXI Editores, 1994)
Tomo 6. *Estado y agricultura en México: antecedentes e implicaciones de las reformas salinistas,* compilado por Enrique C. Ochoa y David E. Lorey (ciudad de México: Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco, 1994)
Tomo 7. *Transiciones financieras y TLC* compilado por Antonio Gutiérrez Pérez y Celso Garrido Noguera (ciudad de México: Ariel Económica, Universidad Nacional Autónoma de México y Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco, 1995)
Tomo 8. *Grupos financieros de Latinoamérica en el contexto de la globalización económica* compilado por Antonio Gutiérrez Pérez y Celso Garrido Noguera (ciudad de México: Ariel Económica, Universidad Nacional Autónoma de México y Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco, 1995)
Tomo 9. *México ante los Estados Unidos: historia de una convergencia* por Clint E. Smith (ciudad de México: Editorial Trillas y Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco, 1995)
Tomo 10. *Crisis y cambio de la educación superior en México,* compilado por David E. Lorey y Sylvia Ortega Salazar (ciudad de México: Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco, 1995)
Tomo 11. *Ajustes y desajustes regionales (El caso de Jalisco a fines del sexenio salinista)* compilado por Jesús Arroyo Alejandre y David E. Lorey (Guadalajara: Universidad de Guadalajara y UCLA Program on Mexico, 1995)

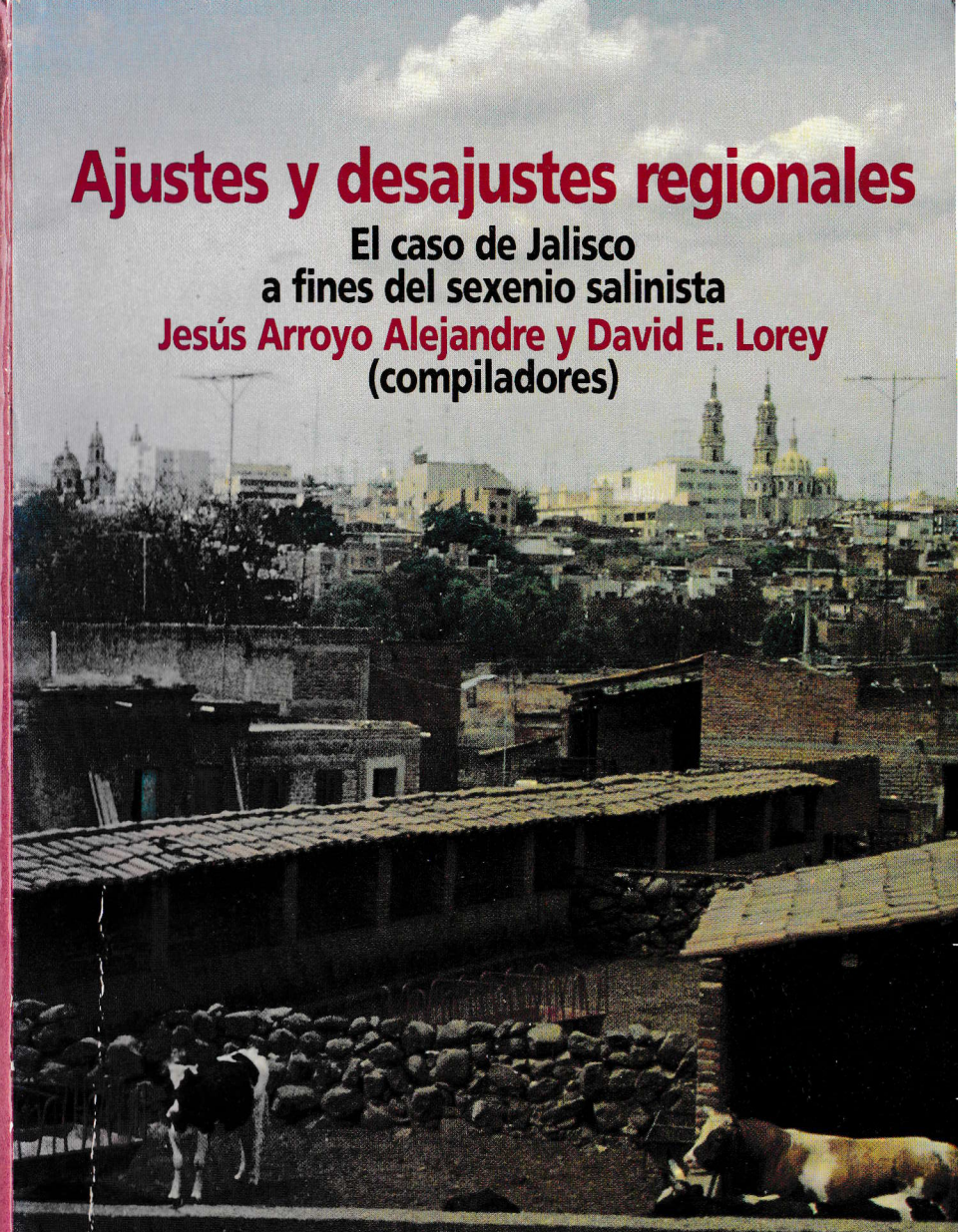
CENTRO UNIVERSITARIO DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

Ajustes y desajustes regionales

Ajustes y desajustes regionales

El caso de Jalisco a fines del sexenio salinista

Jesús Arroyo Alejandre y David E. Lorey
(compiladores)



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
UCLA PROGRAM ON MEXICO

AJUSTES Y DESAJUSTES REGIONALES

AJUSTES Y DESAJUSTES REGIONALES
El caso de Jalisco a fines del sexenio salinista

Jesús Arroyo Alejandre
y
David E. Lorey
(compiladores)

UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
UCLA PROGRAM ON MEXICO

Primera edición, 1995

D.R. © 1995, UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
Coordinación Editorial
Calderón de la Barca 280, sector Juárez
44260, Guadalajara, Jalisco, México

D.R. © 1995, UCLA PROGRAM ON MEXICO
11250 Bunche Hall
405 Hilgard Avenue
Los Ángeles, California 90024-1487

Impreso y hecho en México
Printed and made in Mexico

ISBN 968-895-705-4

Índice

AGRADECIMIENTOS 7

INTRODUCCIÓN
Jesús Arroyo Alejandre/David E. Lorey 9

LA CONSOLIDACIÓN DE LAS RELACIONES ENTRE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS EN EL PORFIRIATO: SU IMPACTO EN JALISCO, 1876-1910
Araceli Ibarra Bellon 15

MÉXICO COMO PUNTA DE LANZA PARA EL LIBRE COMERCIO EN LAS AMÉRICAS
James W. Wilkie/Olga M. Lazin 47

LIBERALIZACIÓN COMERCIAL Y DESIGUALDAD REGIONAL: EXPLORACIÓN DE LA EVIDENCIA E IMPLICACIONES PARA MÉXICO
Adrián de León Arias 113

JALISCO: EL SECTOR EXTERNO ANTE LA APERTURA Y LA ECONOMÍA NORTEAMERICANA (1980-1993)
Abelino Torres Montes de Oca 135

INDUSTRIA ALIMENTARIA EN MÉXICO Y EN JALISCO: SUS EXPECTATIVAS ANTE LA APERTURA COMERCIAL
María Josefina León León 199

IMPACTOS DE LA POLÍTICA DE LIBERALIZACIÓN ECONÓMICA EN EL DESARROLLO URBANO-REGIONAL: ZONA METROPOLITANA DE GUADALAJARA Y CIUDADES MEDIAS
Luis Arturo Velázquez Gutiérrez 237

PERSPECTIVAS DE LA COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO
DE LOS CENTROS URBANOS DE JALISCO, EN EL CONTEXTO
DEL LIBERALISMO ECONÓMICO DE APERTURA EXTERNA
Salvador Carrillo Regalado 273

MIGRACIÓN DE CIUDADES MEDIAS DEL
ESTADO DE JALISCO HACIA ESTADOS UNIDOS
Jean Papail/Jesús Arroyo Alejandre 313

AGRICULTURA Y MIGRACIÓN A ESTADOS UNIDOS
EN EL CONTEXTO DE LA POLÍTICA AGRARIA SALINISTA:
EL CASO DE COLOTITLÁN, JALISCO
Víctor Manuel Castillo Girón 339

MOVIMIENTO "EL BARZÓN": UNA CONTRAPROPUESTA
AL NEOLIBERALISMO AUTORITARIO DEL ESTADO MEXICANO
Humberto González Chávez 381

EL COMERCIO INTERNACIONAL INTRAÉTNICO:
OPCIONES Y PERSPECTIVAS DE LOS EMPRESARIOS
INMIGRANTES MEXICANOS EN CHICAGO Y NUEVA YORK
María Basilia Valenzuela Varela 413

EL SURGIMIENTO DE LAS PROFESIONES Y
EL SUEÑO DE "UNA SOCIEDAD PROFESIONAL" EN MÉXICO
David E. Lorey 449

Agradecimientos

Los compiladores desean agradecer a los autores de los diferentes trabajos su buena disposición para publicar los resultados de sus investigaciones. Al Programa para México de la Universidad de California en Los Ángeles (UCLA), Profmex (The Consortium for Research on Mexico) y al Instituto de Estudios Económicos y Regionales (Ineser) del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara, que aportaron todo el apoyo institucional y los recursos humanos y físicos para la realización de los estudios. A los profesores Clint Smith y James Wilkie, por su importante respaldo académico en la puesta en marcha del programa conjunto de investigación México-Estados Unidos de la Universidad de Guadalajara y UCLA. A la Fundación William and Flora Hewlett, que financió en gran medida este programa.

Deseamos reconocer la valiosa colaboración de Alma Francisca Martínez Orozco y Robert Gibson, quienes se hicieron cargo de los aspectos administrativos del programa en el Ineser y en la UCLA, respectivamente. Asimismo, el meticuloso trabajo de Adriana Patricia López Velasco, J. David Rodríguez Álvarez, Lucila Quintero Santoyo y Antonia Sánchez Martínez, quienes intervinieron en la edición de este libro.

Introducción

Este libro lo conforman resultados de investigación académica realizados principalmente por profesores investigadores del Instituto de Estudios Económicos y Regionales (Ineser) del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara y de la Universidad de California en Los Ángeles (UCLA). Representa la culminación de un esfuerzo conjunto desde el planteamiento de las líneas de estudio hasta la discusión de resultados preliminares en seminarios y reuniones de trabajo, en las que se hicieron sugerencias que en su mayoría fueron incorporadas al texto de los diversos artículos.

Este conjunto de trabajos, en general, aportan conocimientos e información sobre los efectos que en Jalisco y su región han tenido las complejas relaciones México-Estados Unidos en lo que se refiere a migración de trabajadores mexicanos hacia este último país y la liberalización comercial de México con respecto a su vecino del norte, pues el país y muchas de sus regiones, entre ellas la de Jalisco, tienen en Estados Unidos el principal destino para sus exportaciones y de él proceden la mayoría de sus importaciones. Alrededor del 85 por ciento del comercio exterior de México es con Estados Unidos. Como lo planearon originalmente quienes coordinaron a los autores de este libro, los conocimientos y la información que en él se divulga se orienta a resolver, a través de acciones de política, los problemas que aquí se tratan.

La mayoría de estos estudios se efectuaron en los últimos años del sexenio salinista, cuando la visión oficial dibujaba un país con una macroeconomía estable, en crecimiento, en vías de integrarse a la economía internacional, sobre todo al mercado más grande del mundo; un país que esperaba importantes beneficios del tratado de libre comercio, firmado a finales de 1993. Con la incorporación de México como miembro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), las perspectivas de inversión extranjera y los flujos de capital financiero, quienes tomaban las decisiones macroeconómicas se despreocuparon del enorme peligro que representaba el gran déficit de la cuenta comercial y la evidente sobrevaluación del peso a finales de 1993. Además, se hizo creer a los mexicanos que el desarrollo de los mercados del país era un hecho consumado y que la confianza internacional permitiría un continuo flujo de inversión directa y financiera, y que la competencia y el aumento en la productividad poco a poco irían desvaneciendo la escan-dalosamente inequitativa distribución del ingreso y, conse-cuentemente, la disparidad socioeconómica regional. Se olvidó que el país lo componen regiones muy diversas, muchas de ellas territorialmente desintegradas y la mayoría con economías regionales monopólicas, oligopólicas; con mercados incompletos, donde el sistema de mercado capitalista se encuentra en una transición mediante la cual se intenta resolver los problemas económicos. Se consideró, pues, al país como un ente macroeconómico ajustable a los modelos teóricos basados en economías con sistemas de mercado consolidados.

Algunos de los trabajos aquí publicados señalan los problemas que una política económica así concebida produjeron en sectores económicos urbanos y rurales, señalando visionariamente y con bases objetivas los peligros que se concretizaron en la nueva crisis económica, iniciada en diciembre de 1994. Así, por ejemplo, Humberto González concluye que "la política neoliberal ha afectado fuertemente la rentabilidad del sector agropecuario y

ha llevado a los productores a sobreendeudarse y caer en cartera vencida. La apertura comercial y la desregulación económica, lejos de alentar la productividad y el crecimiento económico, han disminuido las oportunidades de desarrollo del sector empresarial agropecuario y han ocasionado el estancamiento de la economía de regiones que se dinamizaron a partir de la actividad agroindustrial y agroexportadora". Víctor Castillo también analiza problemas en este sector, derivados de la política agraria salinista, el retiro del Estado como promotor de esta actividad; las reformas al artículo 27 constitucional y su entrada en vigor trajo consecuencias positivas y negativas que, según él, han propiciado en el medio rural de Jalisco la emigración principalmente a Estados Unidos. Concluye que "la crisis agrícola del ejido debe situarse en el marco de un proceso complejo donde la política gubernamental exige al campesino una visión productivista y tecnocrática para afrontar los compromisos con el mercado internacional".

El estudio de Luis Arturo Velázquez pone de manifiesto que aunque la macroeconomía podría traer beneficios para la población en su conjunto, acrecentaría las grandes disparidades existentes en la distribución y asignación de los beneficios entre los grupos sociales y las regiones. También Josefina León, utilizando el caso de Jalisco, muestra un panorama pesimista respecto al desarrollo de la industria alimentaria en el país ante la importación de muchos productos como resultado de la apertura comercial y la tendencia a la monopolización de la misma, aspectos que han tenido como consecuencia la desaparición de la mediana y pequeña empresa, que en esta rama ofrece un gran número de empleos. Es interesante señalar que con la devaluación del peso y el aumento del impuesto al valor agregado en México, ahora este país cobra un arancel general a sus importaciones de alrededor del 35 por ciento si sumamos un estimado de 20 por ciento en la subvaluación actual (noviembre de 1995) del peso frente al dólar al 15 por ciento de dicho impuesto. Así, la economía mexicana probablemente es ahora una de las más protegidas, lo

que tiene efectos importantes en las ramas de los sectores y en las regiones. Insistimos nuevamente en que las políticas macroeconómicas centralizadas no consideran los impactos sectoriales y regionales, que implican altos costos sociales. Sin embargo, Adrián de León concluye a partir de su estudio que la evidencia demuestra "que la mayor desigualdad regional no es un resultado inevitable de la apertura comercial. La liberalización del comercio eventualmente puede implicar mayor o menor desigualdad regional, lo que depende fundamentalmente de la capacidad de crecimiento de las regiones que antes concentraban su crecimiento en la nueva estrategia".

El trabajo de Araceli Ibarra presenta la consolidación de las relaciones México-Estados Unidos durante el porfiriato, especialmente con la región jalisciense, y la manera en que impactaron a ésta. Nos presenta el contexto histórico dentro del cual el lector puede ponderar los argumentos de los autores de este libro. Asimismo, el ensayo de Abelino Torres Montes de Oca contextualiza el desarrollo del comercio exterior de Jalisco, principalmente con Estados Unidos, como parte del proceso de integración económica internacional y de la formación de bloques comerciales.

Salvador Carrillo argumenta que las oportunidades de la liberalización comercial y del modelo económico salinista para las ciudades medias dependerán de la capacidad de su respectiva población para desarrollar sus recursos humanos y su infraestructura. Sobre este mismo tema de los recursos humanos, el trabajo de Jean Papail y Jesús Arroyo, que utiliza datos obtenidos directamente a través de encuestas, demuestra que es posible un incremento de la migración de trabajadores desde ciudades medias de Jalisco con tradición migratoria hacia Estados Unidos; esta conclusión tiene como base la estrecha relación existente entre este tipo de migración y el monto de los ingresos que los migrantes obtienen en el vecino país, ajustados por el tipo de cambio peso-dólar y la inflación en México. Esto significa que con la devalua-

ción, el aumento del desempleo, la contención salarial por la situación inflacionaria del país, la migración es rentable; por el contrario, cuando el peso está sobrevaluado con respecto al dólar se experimenta inflación y crecimiento económico, especialmente en los sectores no agrícolas de las ciudades medias.

El trabajo de estos dos últimos autores apoya el argumento de que las políticas macroeconómicas tienen consecuencias serias en los sectores económicos y las regiones que luego ocasionan problemas importantes en la relación bilateral México-Estados Unidos, como es el caso de la migración de trabajadores mexicanos.

En torno a este último tópico gira el estudio de Basilia Valenzuela respecto a los migrantes que se convierten en empresarios en Estados Unidos. Argumenta que éstos pueden llegar a convertirse en promotores de una mayor integración entre ambos países, aunque en la actualidad son propietarios de pequeñas empresas, en muchos de los casos familiares; pero éstos serán en el futuro personas capacitadas empresarialmente para propiciar mayores intercambios entre los dos países dentro del tratado de libre comercio.

En general, los trabajos no muestran un gran optimismo respecto al tratado de libre comercio y sus beneficios a mediano plazo para los grupos sociales menos favorecidos y las regiones más pobres; sin embargo, el trabajo de James W. Wilkie y Olga M. Lazin concluye que "el compromiso innovador de México para la expansión del libre comercio forma, entonces, el cimiento para la integración comercial del hemisferio. En el esquema de bloques comerciales globales, México es el eje del hemisferio occidental". Empero, en la parte final del mismo trabajo demuestran que uno de los principales obstáculos para que lo anterior suceda es el caciquismo presente en muchas de las organizaciones sociales mexicanas, incluyendo por supuesto las económicas, que entorpecen seriamente el sistema de mercado, la competencia y, por lo tanto, la liberalización comercial.

Muchos de los problemas que plantean los académicos en sus respectivos trabajos tal vez podrían ser resueltos con un mayor acceso de la población joven a la educación y la mejor calidad de la misma pues ello ayudaría a mejorar la productividad general de la sociedad cuando se integren a las actividades productivas más y mejor preparados profesionistas. También se cree que la educación superior es una inversión social que no debe escatimarse. Pero el trabajo de David E. Lorey señala que existen problemas muy serios en la educación superior en México, como la saturación de los mercados profesionales; afirma que la educación ya no es un medio de movilidad social y que las demandas de los jóvenes de mayor acceso a programas docentes profesionales y su incorporación a los mercados de trabajo, luego de terminar sus estudios profesionales, son cada vez más difíciles de satisfacer. Así, establece Lorey que "más que crear un gran sector profesional, México ha heredado un gran número de jóvenes que sienten que han sido traicionados por las universidades, el desarrollo, la revolución y el sistema".

Jesús Arroyo Alejandre y David E. Lorey
Guadalajara y Los Ángeles
Noviembre de 1995

La consolidación de las relaciones entre México y Estados Unidos en el porfiriato: su impacto en Jalisco, 1876-1910

Araceli Ibarra Bellon

> I am inclined to classify the Mexicans as follows; bastards 75%, syphilitics 80%. Thieves and whores 90%, pure indians 85%, brainless 95%, 10000 years distant from real civilization 97%. And god help the other 3%.[1]
>
> Americans searching for investment or employment in Mexico are numerous and multiplying... generally, not knowing the language or the laws, many of them not being at all times discreet, their arrest and imprisonment, upon various charges, is quite common.[2]

En las dos últimas décadas del siglo XIX y en la primera del siglo XX el sistema mercantil mexicano sufrió modificaciones sustanciales en relación al periodo 1821-1880. Los cambios más importantes se dieron en cuatro sectores: la infraestructura comercial, la política arancelaria, los intercambios externos y el comercio interior. En la primera fase de este trabajo hablaré con cierto detalle de lo que acontecía en las esferas económicas internacional y nacional, para luego concentrarme en la región de Jalisco.

Araceli Ibarra Bellon investigadora del Instituto de Estudios Económicos y Regionales (Ineser) de la Universidad de Guadalajara, *quien agradece a Silvia Ramos su valiosa ayuda en la recopilación de material del Archivo de Instrumentos Públicos de Jalisco, del Archivo Histórico del Estado de Jalisco y de la Hemeroteca de la Biblioteca Pública del Estado de Jalisco.*

[1] Gordon Campbell White, 18 de julio de 1911, citado por Brown, 1993: 793.

[2] Issac Gray to Secretary of State, citado por Brown, 1993: 792.

ESTADOS UNIDOS EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL

Mientras México vivía el porfiriato, la economía estadounidense atravesaba por una edad de oro en que la sobreproducción había ya saturado el mercado interno y los industriales y agricultores comenzaban a colocar sus productos en Europa e Hispanoamérica. Sobre la base del desarrollo de su mercado interno y no de cambios tecnológicos, Estados Unidos logró que los costos del transporte interoceánico e interno cayeran drásticamente (North, 1958: 537-555; 1965: 222). La disminución de la piratería y de los *privateering* –barcos de propiedad privada armados y autorizados para atacar embarcaciones enemigas en tiempos de guerra– fueron los dos elementos que más fomentaron el desarrollo del comercio, reforzados por el aumento en la construcción de barcos cargueros.

Por otra parte, la agricultura del oeste de Estados Unidos experimentó un renacimiento, que explicaría las dificultades que encontró la exportación de productos agrícolas mexicanos al país del norte. Además, la gran prosperidad del coloso del norte era foco de atracción de flujos migratorios: éstos aumentaron de 216 397 personas en 1897 a 1 218 480 en 1914 (Brogan, 1986: 450-456). La coyuntura internacional sufrió cambios a partir de 1894-1895, cuando no sólo creció la demanda de materias primas por parte de los países desarrollados, sino que también se amplió el mercado para sus productos y aumentó la necesidad de espacios y actividades para sus capitales. Estas necesidades del vecino del norte fueron satisfechas en parte por la riqueza minera de México y el gran potencial del sector agrícola comercial mexicano: la demanda de materias primas por parte de Estados Unidos reactivó la economía mexicana (Guerra, 1988: 329). Además, paradójicamente, la constante depreciación de la plata afectó de manera positiva al comercio exterior mexicano hasta 1905, cuando tuvo lugar la reforma monetaria (Rosenzweig, 1965: 425). En 1900 la mitad del total de las inversiones de Estados Unidos en el extranjero se hallaba en México, y los principales inversionistas en este

último país eran también los más poderosos capitalistas norteamericanos (Hart, 1990: 265).

Estados Unidos y la situación de México

La nueva infraestructura productiva, comercial y financiera

El periodo comprendido entre 1890 y 1905 fue el de mayor crecimiento económico y estabilidad del porfiriato. La producción minera de metales, preciosos e industriales particularmente, aumentó de manera notable; el cultivo de productos agrícolas destinados a la exportación se incrementó, la producción para el mercado interno, entonces en formación, se expandió con el desarrollo de la comunicación y la desaparición de las comunidades (Pérez Rayón, 1989: 11). Las industrias con inversiones de capital intensivo como cemento, cerveza, dinamita, explosivos y gas; las grandes firmas altamente capitalizadas que producían para el mercado nacional, reemplazaron a las pequeñas compañías que habían funcionado anteriormente (Haber, 1989). Hacia 1910 el acelerado crecimiento de la industria textil se refleja en la cifras de las fábricas, que en 1877 habían pasado de 92 a 123, y de 112 trabajadores a 260 (Haber, 1992: 14). El impulso que se dio a la industria en el porfiriato fue de tal magnitud, que gran parte de la maquinaria que funcionaba en los cuarenta había sido instalada en la década anterior a 1910.[3] Las relaciones comerciales entre México y su vecino del norte se incrementaron notablemente: en 1860 el comercio entre ambos países era de 7 millones de dólares, en 1880 subió a 36 millones y en 1900 a 63 millones.

En 1910 el total del comercio mexicano había alcanzado la suma de casi 246 millones de dólares, de los cuales las impor-

[3] Muchas de las grandes compañías actuales se fundaron durante el porfiriato: la Vidriera Monterrey, las cervecerías Moctezuma, Cuauhtémoc y Modelo; la fundidora Monterrey, liquidada en 1986, Sidermex y la industria papelera San Rafael y Anexos (Haber, 1993: 657).

taciones se elevaban a casi 108 millones y las exportaciones de productos mexicanos a casi 139 millones. De esas cantidades 61 millones de dólares correspondían a importaciones procedentes de Estados Unidos y 105 millones a exportaciones mexicanas al país del norte (Hart, 1990: 192). Todo ello lleva a afirmar que fue en el porfiriato y no en los años cuarenta de este siglo cuando se inició la política de sustitución de importaciones (Haber, 1993: 657).

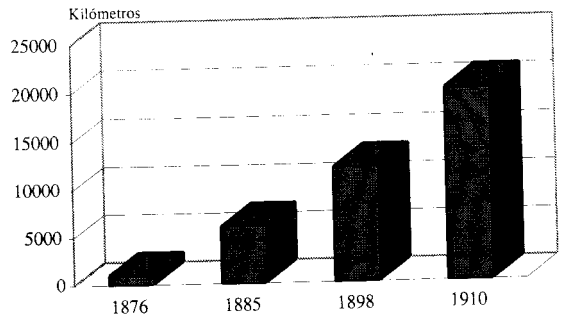
La modernización de la infraestructura comercial fue posible gracias a la construcción de una red ferroviaria nacional; los incentivos a las líneas navieras; las mejoras materiales en los puertos mexicanos conectados con el exterior; la introducción de un sistema financiero y bancario, lo que significó a su vez el aumento del circulante disponible; la supresión de las aduanas internas y, por lo tanto, de las acabalas, y la ampliación de las comunicaciones telegráficas y telefónicas (Herrera Canales, 1980: 437-464). A pesar de estas condiciones, el mercado interno mexicano, comparado con el de los países con economía avanzada, era reducido: después de un periodo de treinta años de rápido crecimiento económico, urbanización y la creación de una clase obrera con salarios considerables, cerca de tres cuartas partes de la población continuaba viviendo en ciudades. Un segmento importante de la población –los grupos campesinos tradicionales– producía exclusivamente para su subsistencia sin participar en la economía de mercado, y el volumen de productos manufacturados que podían consumir era reducido (Haber, 1992: 17).

En los ochenta del siglo XIX se estableció en el país una moderna red bancaria con la fundación del Banco Nacional de México y el Banco Mercantil Mexicano, cuya base era inicialmente la ciudad de México y tuvo importantes repercusiones porque permitió estabilizar y reducir las tasas de interés y paulatinamente fomentó la integración de los mercados regionales de crédito. Entre 1884 y 1910 el Banco Nacional de México dominó el mercado bancario con su extensa red de agencias y sucursales

(Marichal, 1993: 12). En 1910 los intereses extranjeros poseían un 80 por ciento del capital del sistema financiero.[4]

Los ferrocarriles. El cambio más importante fue la construcción de la red ferroviaria. El crecimiento de este sector fue extraordinario, gracias a la notable estabilidad política del periodo y a la llegada a la frontera mexicana de los sistema ferroviarios norteamericanos (véase figura 1). La tasa promedio de crecimiento anual fue del 10.1 por ciento. El capital extranjero participó mayoritariamente en la construcción.[5] La participación gubernamental se limitó al otorgamiento de garantías a las compañías

Figura 1
Construcción de vías férreas



FUENTE: Calderón, 1965: 516, 556, 628.

[4] Hacia ese mismo año los franceses poseían un 45.7 por ciento del capital de los 52 bancos que controlaban las tres instituciones financieras principales del país: el Banco Nacional de México, el Banco Central Mexicano y el Banco de Londres y México (Hart, 1990: 201-202).

[5] Josef-Maria Frank, un viajero alemán, observaba unos años más tarde que México era una ciudad-colonia de los extranjeros, un espacio de concentración de los grandes negocios internacionales. Las inversiones de capital de Estados

constructoras. El Estado federal colaboraba con una subvención por kilómetro construido, y frecuentemente los estados también con la exención de impuestos, exenciones mineras y concesión de tierras a lo largo de vías férreas (Calderón, 1965, vol. II: 516, 556 y 628). La gran laxitud en la reglamentación oficial provocó una gran diversidad en todas las partes de la construcción, desde el equipo utilizado hasta el trazo de las vías. El capital norteamericano dominó en las inversiones. Las principales firmas estadounidenses agentes de los magnates ferrocarrileros de Estados Unidos eran: Mayer y Daniel Guggenheim, E.H. Harriman, J. P. Morgan, John D. William Rockefeller, Greenville M. Dodge, Huntington y Henry Clay Pierce (Hart, 1990: 190). Los promotores estadounidenses, a partir de 1880, hicieron todo lo posible por evitar que los británicos controlaran los transportes, como habían hecho en Argentina (Pletcher, 1950: 62). Las principales líneas se tendieron de la ciudad de México a las ciudades fronterizas con Estados Unidos: éstas iban desde los enclaves mineros y agroexportadores hasta las aduanas exteriores. La intercomunicación de los enclaves mineros fue siempre una prioridad. Los sistemas ferroviarios más extensos fueron el Ferrocarril Central Mexicano, que iba de México a Ciudad Juárez, Chihuahua, y el Ferrocarril Mexicano, que iba de México a Nuevo Laredo, Tamaulipas. El resto de las vías presentaban un carácter regional y a menudo local. Los más importantes en relación con el occidente de México eran Chihuahua-Pacífico, Sierra Madre-Pacífico y Río Yaqui-Pacífico. Las cuatro compañías norteamericanas involucradas en la

---

Unidos en México en las industrias del petróleo, minas, ferrocarriles, electricidad, energía hidráulica y compañías de teléfonos alcanzaban en 1937 la suma de dos millones de pesos. En manos de los norteamericanos se encontraban 90 por ciento de las minas más importantes (plata, cobre, oro, etc.). La industria petrolera estaba en manos de la compañía Doheny Standart, grupo que operaba con el nombre mexicano de La Huasteca, y de la compañía inglesa Shell, bajo el nombre de Águila Azteca (Frank, 1937: 334-337).

construcción del ferrocarril eran las mismas que poseían los ferrocarriles del sur de Estados Unidos:

- Nickerson, Atchinson, Topeka y Santa Fe Railroad.
- Palmer y Sullivan.
- Gould, Texas and Pacific Railroad, Iron Mountains and International Railroad.
- Huntington, Southern Pacific Company.

De interés especial para el presente trabajo son la primera y cuarta compañías, que construyeron en Sonora y el Pacífico (Herrera Canales, 1980: 437-464).

Las compañías extranjeras constructoras de líneas férreas no sólo recibieron un trato preferencial respecto al resto de las compañías extranjeras, sino que contaron con el apoyo de las élites mexicanas a través de subsidios y de exenciones fiscales (Wasserman, 1979: 10-17). El poder y masivo influjo de los inversionistas extranjeros desperto la xenofobia, especialmente cuando se hacía competencia a los empresarios nacionales. Éstos resentían profundamente la capacidad de las compañías extranjeras de pagar altos salarios, lo que, naturalmente, los colocaba en desventaja, especialmente en las regiones del norte, donde la fuerza de trabajo escaseaba (Wasserman, 1979: 18-19).[6] La disposición de las vías ferroviarias se orientó desde el centro del país hacia los puertos y sobre todo hacia las fronteras, especialmente las del norte, es decir, seguían más o menos las rutas que transitaron las mulas y carretas en varios siglos. El desarrollo de las vías férreas avanzaba desde la periferia del territorio hasta llegar a los puntos de enlace con los sistemas internacionales de transporte. Las zonas más densamente pobladas: el centro, el Pacífico sur, el Golfo de México alcanzaron menos ferrocarriles que las menos pobladas: el norte y el Pacífico norte. En el norte minero los ferrocarriles alcanzaron bastante extensión. Las cuatro ciudades del centro del

[6] Información detallada sobre la xenofobia en Guadalajara contra los norteamericanos al iniciar la revolución, en Ortoll y Bolch 1985: 63-76.

país cuya población creció a una tasa superior al promedio nacional de 1.2 por ciento (Aguascalientes, Guadalajara y Toluca) constituían centros de consumo importantes, con fuerte vida comercial y una actividad manufacturera diversificada, aunque incipiente. Los ferrocarriles favorecieron la expansión de la vida económica, y la creación de fábricas modernas aumentó el poder de atracción de los habitantes del campo por la nuevas oportunidades de mercado de trabajo que ofrecían esas ciudades. Puebla, León y Querétaro, en cambio, perdieron su fuerza tradicional como centros comerciales y manufactureros y sufrieron un estancamiento económico y demográfico. Ciudades con producción minera como Chihuahua, y en menor escala Saltillo, vieron estimulado fuertemente su desarrollo económico, mientras que otras, como Guanajuato, Pachuca y San Luis Potosí, experimentaron fuerte contracción de las actividades mineras por el agotamiento de los recursos, y con ello una drástica decadencia.

La nueva política arancelaria

El nuevo proyecto fiscal de la década de los setenta del siglo XIX tenía como finalidad económica liberar la producción y la circulación para fomentar el consumo, y como meta política acentuar el poder del Estado central respecto a los poderes regionales (Carmagnani, 1989: 471-496).[7] Esta nueva política no afectó, sin embargo, las rentas de la clase propietaria (Carmagnani, 1983: 303-304). Una condición del régimen porfirista para mantener el control sobre las regiones fue obtener los medios financieros a través de una nueva organización hacendaria que le permitiera desarrollar ciertas estructuras en el interior del territorio

[7] Falcón explica las estrategias de Porfirio Díaz para controlar a los grupos locales: dosificación de favores y compromisos, neutralización de la influencia de los levantiscos generales del noreste del país (Falcón, 1989: 95-136). Sobre los conflictos entre el centro y el occidente, así como sobre las fuentes de poder en la región en el siglo XIX, véase Ibarra Bellon, 1991.

nacional; éstas facilitarían la aplicación de ciertas estrategias que contribuyeran a la conciliación de los intereses regionales con los de la federación (Carmagnani *et al.*, 1992: 125-126).

En relación con el comercio interior, el cambio más importante fue la supresión de los impuestos a la circulación interior de mercancías, es decir la eliminación de las alcabalas. Aunque se introdujeron algunos nuevos impuestos al comercio interno, éstos eran moderados y su monto y recaudación estaban controlados por el gobierno central. Este cambio fundamental supuso una enconada lucha de poder entre el gobierno central y las administraciones locales, que hasta 1890 habían tenido la facultad de decidir el monto de unos ingresos que les correspondían íntegramente. El éxito del gobierno central representa uno de los pasos más importantes en la consolidación del Estado mexicano, bajo el régimen porfirista. Los aranceles al comercio exterior continuaron siendo la fuente principal de ingresos del gobierno central, razón por la cual tuvieron que mantenerse altos. Sin embargo, la política comercial de Porfirio Díaz de otorgar la exención de impuestos privilegió la importación de bienes de capital y de materias primas y productos de primera necesidad (Herrera Canales, 1980: 437-454). El aumento de los ingresos del Estado fue paralelo a la disminución del gasto público. El gasto federal dio preferencia a los pagos del personal federal y posteriormente, a partir de 1885, a la amortización de la deuda pública. Los gastos en el personal civil aumentaron de 2.5 a 10 millones de pesos, es decir un 400 por ciento. Este fenómeno fue acompañado de una drástica desmilitarización de la sociedad a partir de la década de los ochenta del siglo pasado (Carmagnani *et al.*, 1992: 125-126). Carmagnani presenta el decenio que inició en 1890 como una "década perdida" fiscalmente, pues a pesar de que se introdujeron nuevos impuestos en la minería no se logró progresar en el proceso de centralización y de autonomía del proceso impositivo como instrumento financiero de un Estado moderno. Al defender el sistema centralista sobre el federal,

Carmagnani muestra una preferencia por los modelos liberales centralistas europeos sobre el federalista estadounidense (Marichal, 1992: XVII). En 1892 tuvo lugar una conferencia de los estados en la que se debatió la posibilidad de abolir las alcabalas. Los resultados de este congreso, en opinión de Carmagnani, asestaron un fuerte golpe a la tradición fiscal liberal: de esta conferencia resultaron dos espacios fiscales soberanos, uno para el gobierno federal y otro para los estados (Carmagnani, 1989 y 1993).

Una nueva fase del comercio exterior

Los treinta años estudiados en este proyecto fueron los más dinámicos en todo el siglo XIX.[8] Las exportaciones ascendían en 1880 a 40 millones de pesos, mientras que a finales del periodo, en 1910, alcanzan los 280 millones. La curva correspondiente casi no sufre caídas. La de importaciones es ligeramente más irregular, pero sobrepasaba los 200 millones al final del periodo. El ritmo de crecimiento de las exportaciones no fue el mismo para todas las mercancías. Los productos tradicionales, como el oro y la plata, manifiestan un proceso contrario al del periodo anterior: en 1877 constituían el 61 por ciento de todas las exportaciones, mientras que en 1910 eran sólo un 33 por ciento. En cambio, los volúmenes exportados de henequén, plomo, caucho, café y ganado crecieron rápidamente. Como el precio mundial de los productos exportados desciende, hay un aumento en las cantidades exportadas (Herrera Canales, 1980: 437-464). En el periodo 1910-1911 el 65 por ciento de las importaciones se hacían por el Golfo de México, el 6 por ciento por el Pacífico y un 33 por ciento por la frontera norte (Herrera Canales, 1980: 437-464).

[8] Cifras e información general sobre el comercio entre México, Estados Unidos y Europa, en Ibarra Bellon, 1989 y 1991.

El nuevo comercio interior

En el periodo estudiado, los flujos mercantiles interiores aumentaron y se logró una mayor integración del mercado nacional. Se pueden distinguir cinco factores que permitieron este desarrollo: la reactivación de algunos sectores productivos (como la minería y la metalurgia, la agricultura, el cultivo de algodón y la industria textil), la supresión de los obstáculos fiscales a la circulación de mercancías, la unificación de los nuevos impuestos al mercado interno, el aumento de la capacidad adquisitiva en la gran masa trabajadora, y el crecimiento demográfico (Herrera Canales, 1988: 437-464). La relativa integración no eliminó las marcadas diferencias regionales en todos los niveles: económico, social, cultural. La integración mercantil no se consumó realmente hasta la década posterior a la revolución.[9]

Inversión extranjera y estrategias empresariales estadounidenses en México durante el porfiriato

Entre 1900 y 1910 el capital extranjero invertido en México se triplicó en relación con 1876-1900. Aunque estas inversiones a largo plazo tuvieron repercusiones positivas, también produjeron una inflación altísima que redujo los salarios reales de la clase media y de los obreros industriales (D'Olwer, 1965: 1154-1161). El capital extranjero invertido en minería era de 276 millones de pesos, 95 millones en agricultura. De esas cantidades el capital norteamericano invirtió 81 millones de pesos en minería, 8.8 millones de pesos en electricidad y 46 millones en empresas agrícolas (Ceceña, 1979: 54-79).

Existen dos versiones, aparentemente contradictorias, respecto a la predominancia de los capitales norteamericano e inglés. Algunas otorgan la supremacía al primero, otras al segundo. La

---

[9] Estudios detallados sobre la diferenciación regional, las condiciones y dificultades en la formación de un mercado nacional, en Guerra, 1988, y Aguirre, 1990.

realidad es que el capital británico se incrementó, pero sólo hasta 1885, cuando se restablecieron las relaciones con México: el volumen de las inversiones aumentó de 28.4 millones de libras esterlinas a 40.8 millones, y continuó aumentando en forma moderada en los siguientes años. El capital norteamericano invertido en México era sin comparación superior: de 320 millones que este país invertía en América Latina 205 millones, es decir el 64 por ciento, tenían como destino México (Mikessel, 1955: 11, y Parra, 1988: 140-141). Por cierto, algunos sectores estaban dominados por el capital norteamericano, mientras que en otros la ausencia de éste era notable. Las áreas de inversión más frecuentes fueron los ferrocarriles, las actividades financieras y la minería, especialmente estas dos últimas porque les garantizaba la extracción directa y el transporte necesario. La inversión norteamericana se describía como "la más permanente, la más extendida, la más numerosa, la más colonial y la que despertó más desconfianza". Los capitales franceses y alemanes, en cambio, fueron invertidos por inmigrantes en la industria textil y las cervecerías (D'Olwer, 1965: 1013, y Parra, 1988: 141).

El capital extranjero dinamizó en gran medida la economía mexicana; sin embargo, no obstante su omnipresencia, la burguesía mexicana desempeñó un papel nada despreciable. La oligarquía nacional controlaba las fuentes de capital y de poder político legitimado, desde el punto de vista ideológico, por el positivismo y el darwinismo social. La política económica del porfiriato impulsó las actividades de los empresarios mexicanos, cuyas inversiones se orientaron a la producción de bienes para el mercado interno y a la producción manufacturera de bienes de consumo perecederos (Pérez Rayón, 1989: 11-13).

A menudo las asociaciones con empresarios mexicanos se afianzaban con enlaces matrimoniales. Las inversiones mineras y ferroviarias se hacían con el apoyo del centro; los científicos estaban empeñados en conducir a México por el camino de la modernización, con la oposición de los círculos empresariales

regionales. Los científicos consideraban que la inversión extranjera era la manera más rápida y eficiente para tomar esa senda. La participación directa del gobierno en la economía debía aunarse a la inversión extranjera. Un obstáculo frecuente a la inversión extranjera eran los préstamos forzosos, que la dificultaban. Las condiciones del país se hicieron más favorables para la inversión extranjera cuando la situación política se estabilizó y se resolvieron los conflictos fronterizos (Wasserman, 1979: 3-7).[10]

Estados Unidos y la Región de Jalisco

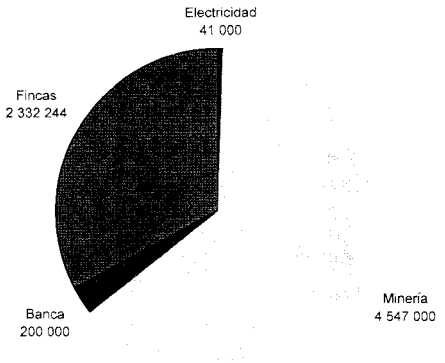
Como puede verse en la figura 2, las inversiones norteamericanas más importantes en Jalisco fueron en minería (64 por ciento), en fincas de campo o empresas agrícolas (32.8 por ciento), y mucho menores en bancos (2.8 por ciento) y en empresas generadoras de electricidad (0.6 por ciento).[11] Si se comparan las inversiones norteamericanas en Jalisco con las del resto del país, puede verse que en el estado tuvieron una importancia marginal. Sin embargo, para Jalisco las relaciones con el país vecino fueron de suma importancia no solamente por lo que significaban para el estado de las inversiones norteamericanas en los diferentes sectores, sino como lugar de destino de la migración, que fue notable

---

[10] Sobre la utilización de mano de obra norteamericana, y en general extranjera, especializada en los ferrocarriles y las minas, véase el trabajo de Brown, 1993: 786-817. Éste estima que en 1905 había en el país unos 20 000 norteamericanos, 5 000 británicos y unos 11 000 extranjeros residentes e inmigrantes de varias nacionalidades. Todos ellos ocupaban posiciones privilegiadas en sus lugares de trabajo. Las industrias del centro del país empleaban menos trabajadores extranjeros que las del norte. Los trabajadores mineros y agrícolas norteamericanos que venían a México rara vez regresaban a su país.

[11] AHJ F-9-907 Jal/991, 3 de enero de 1907, informe de la Dirección General de Rentas dirigido a A.L.M. Gottschalk, cónsul general de Estados Unidos, 651 Avenida Balderas, City of Mexico. El informante mexicano explica que, por carecer de datos sobre las inversiones en la década anterior, era imposible hacer comparaciones sobre el progreso de las inversiones norteamericanas en Jalisco.

Figura 2
Inversiones norteamericanas en Jalisco en 1907



FUENTE: AHJ, F-9-907/Jal/991, 3/I/1907.

desde el porfiriato. En este trabajo se mostrará que no fue sino a partir de la década de los cuarenta y los cincuenta cuando la modernización de la agricultura permitió a Jalisco integrarse más estrechamente al mercado nacional y a Estados Unidos (Arroyo, 1989).

La construcción de la línea de ferrocarril México-Guadalajara, al parecer sin intervención de capital extranjero, mejoró las comunicaciones, pero provocó que Guadalajara volviera a caer en una situación de dependencia respecto de la ciudad de México (Rivière D'Arc, 1973: 62).[12] En lo que se refiere a las inversiones de estadounidenses en empresas agrícolas, se sabe que en 1910 entre 9 mil y 12 mil colonos de esa nacionalidad tenían propiedades en Chihuahua, Oaxaca, Veracruz, Tamaulipas, San Luis Potosí, Jalisco, Sinaloa, Durango, Sonora, Coahuila y Baja Cali-

[12] Sobre el impacto de los ferrocarriles en el occidente de México y la interrupción del proceso de descentralización de Jalisco en el periodo anterior al porfiriato, véase Ibarra Bellon, 1992 y 1993.

fornia. En ese mismo año los inversionistas estadounidenses poseían oficialmente el 46 por ciento del capital extranjero en compañías agrícolas (Hart, 1990: 228-229).

Demográficamente, ya en 1910 los norteamericanos eran el grupo más numeroso de extranjeros (véase cuadro 1): 507 de un total de 1 504, seguidos de los franceses con 256 y de los españoles con 246 (Muriá, 1982). Los estadounidenses más poderosos establecidos en Jalisco en 1881 eran[13] los comerciantes Bernardo Conkelman, Robert G. Loweree, Francisco H.B. Loweree, John H. Kip y James D. Loweree; los ingenieros Federico Green, Julian Malone y Duncan Cameron, y el maquinista Guillermo H. Riggey.

Sin embargo, los capitales de norteamericanos, aun los más altos como los de Cameron y Malone, de 6 000 pesos cada uno, son pequeños si se comparan con los de los franceses:[14] Estela Peletingens (145 000) y Adelina L. de Lacroix (85 544).

Bernardo Conkelman estaba asociado con Emilio Hacher, de origen alemán, en la Compañía Mercantil.[15] Robert G. Loweree era originario de Paterson, Nueva Jersey.[16] Francisco H.B. Loweree era hermano del anterior.[17]

---

[13] AHJ, F-9-887/Jal/103, 25 de julio de 1881, Guadalajara. Pacheco.

[14] Información detallada sobre el capital comercial francés en Ibarra Bellon, 1992.

[15] AIPJ. Heraclio Garciadiego, vol. 21, ff. 51-54, primero de mayo de 1882. Hacher, era el socio gerente industrial y Conkelman el socio capitalista. El contrato se hizo por tres años y la compañía funcionaba como comisionista y agencia de negocios.

[16] Era hijo de Nancy Augusta Howell y estaba casado en primeras nupcias con María Mayor, con quien tuvo tres hijos: Juan D., Guillermo H. y Augusto P. Contrajo segundas nupcias con la mexicana Guadalupe Galván. AIPJ, notario Tranquilino R. Hernández, vol. 2, 29 de junio de 1882, f. 18.

[17] Éste dejó su herencia a la hija natural que había procreado con la mexicana Refugio Jiménez, así como a sus sobrinos hijos de su hermano Eduardo. Estos datos confirman lo que a nivel nacional se ha observado: que los norteamericanos tendían a casarse con mexicanas y permanecían en el país, a diferencia, por ejemplo, de los empresarios franceses. AIPJ, Tranquilino R. Hernández, vol. 2, 19-20, 29 de junio de 1882.

Cuadro 1
Extranjeros residentes en Jalisco

	1910	1921
Norteamericanos	507	660
Franceses	256	178
Españoles	246	282
Alemanes	142	111
TOTAL	1 504	1603

FUENTE: *V censo general de habitantes,* 30 de noviembre de 1921, estado de Jalisco, México, Talleres Gráficos de la Nación, en Muriá, 1982: 19.

Inversiones norteamericanas en minería

A pesar de que la minería en Jalisco tenía una importancia relativa para la misma región, ésta es insignificante si se le compara con antiguas regiones mineras como Pachuca, Zacatecas y Guanajuato, y con los nuevos centros mineros como Sinaloa, Sonora, Chihuahua, Coahuila y Durango. La producción minera anual aumentó de 45 840 pesos entre 1890 y 1893 a 70 000 a fines de los noventa (Bernstein, 1964: 29-51, y Hart, 1990: 205). Puede afirmarse que Jalisco, Oaxaca y Nayarit no experimentaron el *boom* minero que provocó la inversión extranjera en las regiones arriba mencionadas. Estados Unidos tenía un total de 124 fundiciones, de las cuales 76 estaban en el país mismo, 45 en México y tres en Canadá (Bernstein, 1992: 253).

La producción minera de Jalisco en 1904 representaba el 2.83 por ciento del total nacional y el 2.26 por ciento de su valor. Los propietarios de compañías más importantes eran G.E. McCormick, en el cantón de Ameca, quien poseía doce minas de oro, plata y cobre, y B. McLellan y Glanisle Hart, dueños de minas de los mismos metales. En Autlán, sexto cantón, estaba The Bautista Mining Company; en Bolaños, la compañía Bolaños Mining era

propietaria de El Parián, la mayor productora de plata de la región. Otra mina, en Ocotitlán, pertenecía a la Mascota Copper Mining Co.; en Hostotipaquillo la American Mining Co. poseía tres minas; en Etzatlán The Favor Mining Co. explotaba la importante mina de Santo Domingo; en Tapalpa existían dos compañías mineras, la Reystone Co. y Sutz & Munehall, que tenían inversiones de 60 000 y 20 000 pesos, respectivamente (Peñafiel, citado en Muriá, 1982: 125). A pesar de estas inversiones, hacia 1900 la minería no había prosperado en Jalisco, antes bien se encontraba en un deplorable estado de depresión. La producción a la vuelta del siglo se había reducido en un 50 por ciento, lo que significaba sólo 1.3 por ciento de la producción minera nacional (Beato, 1985: 184).[18]

En Ameca, además, Juan R. Williams y Juan Die –ambos mineros norteamericanos–, junto con Bartolo Flores, denunciaron la mina de San Bartolo.[19] Otra compañía mercantil, la American Brokerage Company of Guadalajara, S.A., cuyos socios eran los norteamericanos James E. Dooley, William L. y William F. Cox, se dedicaban a la compraventa de bienes raíces y denuncia de minas. La compañía poseía 200 acciones, 100 liberadas y 100 capitalistas, con un costo de diez pesos cada una. Todas las acciones eran nominales y transmisibles por endoso. Cox poseía las acciones liberadas en recompensa por su trabajo en la organización y administración de la compañía y Dooley las acciones capitalistas.[20] En Hostotipaquillo la San Antonio Mining Company era propiedad de los norteamericanos Alfredo Lunwall, Alejandro Meller, Isaac Har y Guillermo R. Schavv, todos ellos mineros y el último resi-

---

[18] El mismo Beato observa que en las haciendas de beneficio se utilizaba el porcentaje más alto de mano de obra infantil del país (Beato, 1985: 186).

[19] AIP, notario Luis Pérez Verdía, vol. 3, 18 de agosto de 1897, ff. 36-38.

[20] AIPH, notario Luis Gutiérrez Moreno, vol. 8, 11 de enero de 1909, ff. 27-31. Dooley era soltero; William L. Cox, viudo, abogado de 71, años y William F. Cox, casado de 36 años, presumiblemente hijo del primero.

dente en Ixtlán. La compañía pagaría un total de 25 000 pesos a Lunwall por la adquisición de la mina.[21] En Ameca, quinto cantón de Jalisco, los norteamericanos Juan R. Williams, minero de Pittsburgh, y Agustín Hall, minero de Filadelfia, en nombre de la Filadelfia Copper and Gold Mining, Milling and Smelter Company, sociedad organizada según las leyes de Nueva Jersey, poseía las minas San Martín Hidalgo, Alambres, Higuerilla y San Vicente.[22] Otra compañía norteamericana era la San Vicente Gold Mining, cuyo propietario C.R. Rogers poseía una mina en Etzatlán, en el cerro de Ocanahuac, terreno propiedad de indígenas.[23]

A principios de este siglo encontramos, finalmente, las siguientes compañías norteamericanas establecidas en Jalisco: Amparo Mining, la más importante, que en 1906 empleaba a 500 personas; Keystone Cooper Smelting, United States Mexican Mining, Soledad Mining, Lupita Mining, Boca Ancha Mining, Chatterton Mining, Mascota Mining, y Merrit Thomas, cuyo personal iba de 50 a 100 trabajadores (Holms, 1905; y Alba, 1985: 129).

Los ferrocarriles

Antes de 1870 no se había otorgado ninguna concesión a norteamericanos para construir ferrocarriles que conectaran el centro de México con Estados Unidos (Coatsworth, 1981: 249). Posteriormente, los contratos ferrocarrileros más importantes quedaron en manos de los norteamericanos, como fue el caso

[21] Juan Jaacks, farmacéutico, era apoderado de la mina de San José, situada en el mismo lugar, poseía 12 barras o acciones de la misma y tres barras de la mina La Fortuna. La compañía adquirió tanto herramientas como maquinaria y terrenos (los ranchos Victoria, Títere, Platanillos), es decir siete sitios de ganado mayor. Estaba organizada según las leyes de Nebraska, y el acta original había sido firmada en el condado de Dodge, Nebraska. AIPJ, notario Heraclio Garciadiego, vol. 57, 24 de septiembre de 1909, ff. 181-188.

[22] AIPJ, notario Luis Pérez Verdía, 3 de noviembre de 1900, vol. 4, ff. 42-45.

[23] AIPJ, Manuel Martiniano Tortolero, vol. 14, 25 de octubre de 1900, f. 171.

del Ferrocarril Central Mexicano, que aprobó la construcción de la vía Guadalajara-Tequila el 9 de septiembre de 1895. Este ferrocarril tocaría las poblaciones de Tequila, Teuchitlán, Ahualulco, Ameca, Cocula y Santa Ana Acatlán. El gobierno se comprometía a otorgar un subsidio de 3 000 pesos por kilómetro de vía construida, es decir un total de 200 000 pesos. La empresa, por su parte, se comprometía a reducir en un 45 por ciento la tarifa de transporte de los empleados civiles y militares (Muriá, 1982: 163). Una filial de la Compañía Central, con el nombre de Ferrocarril Central del Pacífico, logró que la primera locomotora entrara a Manzanillo procedente de Guadalajara en 1909 (Cosío Villegas, 1965: 594-595). Edward Lee Plumb obtuvo la concesión del Ferrocarril Nacional Mexicano que, entre otras líneas, se encargaría del ferrocarril en el occidente y que uniría a Guadalajara con Manzanillo. De una línea planeada para unir Tampico con San Blas sólo se habían construido 40 kilómetros en 1910 (Hart, 1990: 188-191).

Importación de maquinaria de Estados Unidos

La influencia de Estados Unidos se dejó sentir también en la tecnología a través de la adquisición de equipo y maquinaria para las fábricas textiles. La competencia entre Estados Unidos e Inglaterra por la venta de maquinaria era comentada por los viajeros extranjeros (Keremitsis, 1992: 168). En 1906 la compañía The Reliable Incubator and Brooder Co. Exporters en Quincy, Illinois, la casa de incubadoras más antigua de Estados Unidos, con medallas de oro de la exposición Universal de Saint Louis, se dirigía al gobierno de Guadalajara para que proporcionara el nombre de las personas interesadas en la región en la cría de gallinas. Aclaraba que la incubación artificial acababa de ser introducida, y The Reliable era pionera en el campo. El jefe de gobierno, Juan Lomelí, proporcionó una enorme lista de personas interesadas en los siguientes lugares: Jalostotitlán, 10 personas; Valle de Guadalupe, 3; San Miguel el Alto, 6; Cañadas, 6;

Paso de Sotos, 12; Mexticacán, 32; Teocaltiche, 35 (AHJ AG-9-906/Jal/1008, ff. 1-21.)

La agroindustria del tequila y las exportaciones

En el siglo XIX este sector cobró gran dinamismo que, sin embargo, no requirió de la importación de maquinaria, pues la tecnología no presentaba ninguna sofisticación: la maquinaria utilizada en ella era improvisada y artesanal. Esto no impidió que la producción de tequila, en cantidades limitadas, alcanzara mercados extrarregionales y llegara a Estados Unidos desde fines del siglo XVIII. La distribución de este producto se hacía a través de arrieros que lo conducían al puerto de San Blas, y de allí se embarcaba al país del norte. Las primeras exportaciones que se hicieron por tierra a Estados Unidos en la década de los sesenta del siglo XIX fueron también transportadas por arrieros, que en ocasiones eran empleados de los industriales o dependían de los comisionistas que operaban por cuenta propia (Luna, 1991: 48 y 77). A partir de la segunda guerra mundial los soldados norteamericanos comenzaron a consumir tequila, y tanto productores como distribuidores se esforzaron por desarrollar su capacidad productiva y de exportación. Sin embargo no pudieron competir con el dinamismo y espíritu emprendedor de los empresarios tequileros de la capital (Muriá, 1982: 491).

Migración a Estados Unidos

La región occidente destacó desde el siglo pasado por la importancia de sus flujos migratorios a Estados Unidos. Gracias al ferrocarril los procesos migratorios se dinamizaron y las relaciones de la ciudad de Guadalajara con el país y con Estados Unidos se ampliaron (Rivière D'Arc, 1973: 172; González, 1985: 138). Las primeras migraciones de esta región están relacionadas con la gran oferta de mano de obra que significó la construcción del ferrocarril en el sur de Estados Unidos en la década de los ochenta del siglo XIX. El mantenimiento de las vías férreas significaba

una oferta adicional de trabajo no calificado para los trabajadores mexicanos (González, 1985: 138).

En 1902 la Ley de Reclamación (*Reclamation Act*) concedió fondos generales para el desarrollo de la agricultura de irrigación en el suroeste de Estados Unidos. Esta ley fomentó enormemente los cultivos de frutas y verduras en California y Texas. La mano de obra disponible en esas regiones no era suficiente, por lo que se hizo necesario incorporar mano de obra mexicana, la cual resultaba más conveniente dado que estos trabajadores permanecían más tiempo en un mismo lugar de trabajo: su condición de extranjeros no les permitía establecer los contactos necesarios para obtener trabajos que les brindaran mejores condiciones (Marshall, 1978: 169; Alba, 1985: 52-53).

El gobierno de Chihuahua publicó un informe en 1910 donde mencionaba que el 17.31 por ciento, es decir 2 801 de 16 174 mexicanos contratados para ir a Estados Unidos, procedían de Jalisco, especialmente de Los Altos y de Colotlán. Este porcentaje relativamente alto habla de los problemas en el agro mexicano.[24] La migración era organizada por enganchadores que contrataban a cientos de jornaleros para que trabajaran en otras zonas del país o de Estados Unidos: entre 1895 y 1909 Jalisco presenció el desplome de su producción agrícola debido, en parte, al despojo de tierras que sufrieron los campesinos. Por otro lado, en ese periodo el estado presenta un crecimiento demográfico inferior al promedio general del país; el aumento poblacional del país fue de 1.33 por ciento anual, y el de Jalisco de sólo 0.60 por ciento (Muriá, 1982: 115-119).[25] La emigración a Estados Unidos

---

[24] La migración sostenida y masiva del occidente de México se remonta a 1885 aproximadamente (Durand, 1992: 59).

[25] Preocupado, el gobernador Ahumada consultó a la Secretaría de Gobernación para informarse sobre los medios legales que podían utilizarse para evitar la huida de trabajadores. Los campesinos de Los Altos, una de las zonas más afectadas por el despojo, emigraban frecuentemente a la zona centro (Muriá, 1982: 115-119).

se incrementó aún más entre 1920 y 1930, al terminar el conflicto cristero[26] y durante la depresión económica en Estados Unidos, y entre 1947 y 1957, de crisis en el campo por la falta de lluvias (ver cuadro 2). Los rancheros de Los Altos conseguían en Irapuato la Alien Labourer Identification Card, con la que llegaban hasta la frontera, donde se les extendía una credencial de contrato por tiempo limitado y se les distribuía en los lugares de trabajo. Los primeros migrantes trabajaban en las minas y en los ferrocarriles, pero las oleadas posteriores se dedicaban a trabajos agrícolas (De Leonardo y Espín, 1978: 288).[27]

Cuadro 2
Migración a Estados Unidos (porcentajes)

	1926	1928	1975
Jalisco	14.7	20.70	8.7
Michoacán	20.0	18.05	9.8

FUENTE: González, 1985: 146-147.

Exportación de productos agrícolas de Jalisco a Estados Unidos

En 1895 los comerciantes y distribuidores estadounidenses comenzaron a enviar agentes a Jalisco con el fin de fomentar entre los hacendados y rancheros de la región la producción de frutas y legumbres para exportarlas a Texas y Arizona. Para los productores

[26] Entre 1927 y 1928 emigraron 476 000 mexicanos a Estados Unidos, lo que significó la mayor movilización social del campo jalisciense (Meyer, 1975: 2).

[27] Porfirio Díaz dirigía circulares advirtiendo a los braceros de Jalisco, Michoacán y Guanajuato de los peligros que los acechaban en el río Bravo (Rosenzweig, 1992: 91-92).

locales la oferta resultaba sumamente provechosa, pues en el país del norte pagaban casi el triple por sus productos que en los mercados nacional y regional. Una compañía de Kansas City se comprometía a comprar hasta 200 furgones de tomate, que se consumirían en Chicago. El mismo gobierno de Jalisco consideró extremadamente prometedora la oportunidad y trató de fomentar la formación de cooperativas de productores y exportadores. Sin embargo, las exportaciones de los diferentes productos encontró dificultades infranqueables. La producción de naranja de Autlán, por ejemplo, se vio paralizada por la plaga. En opinión de Aldana, la plaga en realidad no afectaba el interior de la fruta, pero era una estrategia para proteger la producción de naranjas de California. Hacia 1902 otras frutas locales tuvieron mejor suerte en los mercados norteamericanos: melones, sandías, pitayas, aguacates.[28] Posteriormente comenzaron a exportarse garbanzo, chile y frijol. En 1906 la lima mexicana era la fruta de Jalisco que mayor demanda tenía en el país del norte y que se exportaba a través de la Express Wells Fargo desde Guadalajara. Cuando la producción de California aumentó, la de Jalisco se vio obligada a dirigirse al mercado nacional: Monterrey, Guerrero, Tlaxcala, Durango y Guanajuato (Aldana Rendón, 1986: 135-140).

El problema fiscal

La abolición de las alcabalas, es decir los impuestos al comercio interior, había favorecido la formación de un mercado interno. Sin embargo, un gravamen llamado derecho de patente era motivo de constantes quejas por parte de los comerciantes. Con todo,

[28] AHJ-AG-2-910 Mex/86. Un documento de la Secretaría de Fomento fechado el 16 de julio de 1910 menciona que por primera vez se había exportado tomate de Mazatlán a San Francisco. Menciona también que el tomate del occidente se exportaba pero que hacía poco había entrado en competencia con la producción local. El mismo documento da precios de productos mexicanos en California: limón, aguacate (Juan Lomelí, jefe político de Guadalajara).

los extranjeros obtenían privilegios, como fue el caso de Francisco Lake en Guadalajara, quien obtuvo una franquicia arancelaria por diez años a partir del 4 de junio de 1906 con el fin de instalar un complejo fabril de automóviles, motores de gas, gasolina y petróleo, así como accesorios para esos motores (Muriá, 1982: 151-154).

Líneas marítimas del Pacífico

El servicio entre Panamá y el Pacífico mexicano fue abierto por los barcos del Pacific Mail Steamship Company y tuvo sus orígenes en 1847, cuando el congreso de Estados Unidos creyó necesario un contacto más directo con el recién adquirido territorio de Oregon y fue autorizado por el secretario de Marina, el 13 de marzo de 1847. El contrato final se concedió a William H. Aspinwall, quien dirigía un grupo de hombres de negocios de Nueva York. La línea Pacific Mail Steamship, que resultó enormemente lucrativa, fue establecida, bajo la ley del estado de Nueva York, el 12 de abril de 1848 (Kemble, 1933: 404-417).

Empresas generadoras de electricidad

Las empresas generadoras de electricidad más fuertes del país estaban en manos de británicos, como fue el caso de la Mexican Light and Power, que controlaba la generación y abastecimiento de la capital del país y sus alrededores, además de Puebla, Veracruz y Tamaulipas; era propiedad del británico Weetman Dickinson Pearson, más tarde Lord Cowdray (Parra, 1988: 139-158). Esta compañía fue vendida en enero de 1929 por tres millones de libras esterlinas a la American Foreign Company, con lo que terminó el periodo más importante de la inversión británica en México. A pesar de que el monto de estas inversiones era bajo (6 por ciento), se sabe que en 1910 la Chapala Hydro-Electric transmitía energía a Aguascalientes y Zacatecas y, junto con una compañía de Guanajuato, controlaba las instalaciones de energía en el occidente de México desde Jalisco hasta Sinaloa (Bernstein,

1992: 256).[29] Esta empresa posteriormente fue vendida a una serie de accionistas, cuyo presidente, Fernando Pimental y Fagoaga, también compró la empresa Guadalajara Tramways Light and Power Co. (Ceceña, 1970: 78).

Drenaje y agua potable

En 1902, gracias a un convenio suscrito por el gobernador de Jalisco, Luis del Carmen Curiel, y dos compañías extranjeras, muy probablemente norteamericanas (George S. Cook y W.O. Boyle), se realizaron obras de drenaje de aguas negras y se abasteció y distribuyó agua potable de los manantiales de Los Colomos (Matute, 1974: 57, en Castillo, 1992: 126).

Una Mirada hacia el Futuro

No fue hasta la década de los cuarenta del presente siglo cuando en la economía de Jalisco se iniciaron notables cambios estructurales que le permitieron integrarse con gran fuerza a Estados Unidos. En la agricultura la superficie cultivada se triplicó al pasar de 469 mil hectáreas en 1940 a un millón 381 mil en 1978. Entre 1950 y 1970 en el centro occidente del país el número de unidades productivas creció diez veces. Entre 1940 y 1960 se produjo la mayor expansión industrial en Jalisco (Muriá, 1982; Arroyo, 1989; Alba, 1990). A partir de los años 1940-1945 el mercado se orientó básicamente a Guadalajara, hacia grandes almacenes como el Nuevo Mundo y Las Fábricas de Francia, y al interior del estado. Por esas fechas la zona de influencia de Guadalajara era mayor que en 1973. Más tarde se extendió a los mercados cercanos de Michoacán, Sinaloa y Nayarit (Rivière de D'Arc, 1973: 92).

---

[29] En 1883 la Mexican Gas and Electric Light había obtenido la concesión para abastecer a la ciudad de México. En 1907 la Siemens and Halske Co., de capital anglocanadiense, había adquirido también concesiones en la misma zona (Parra, 1988: 145).

FUENTES PRIMARIAS

AHJ Archivo Histórico de Jalisco.
BPEJ Biblioteca Pública del Estado de Jalisco.
AHPJ Archivo de Instrumentos Públicos de Jalisco (notarías).

HEMEROTECA

El Diario de Jalisco, 1887-1890, 1896, 1899-1905
Las Clases Productoras, 1878-1881
El Diario Oficial, 1887-1888
La Gaceta Mercantil, 1896, 1901, 1908
El Lucifer, 1899, 1901-1903, 1905, 1909, 1910
La Voz de la Patria, 1883-1886
Juan Panadero, 1879
El Nacional, 1881

BIBLIOGRAFÍA

Aguirre Rojas, Carlos Antonio (1990) "Mercado interno, guerra y revolución en México: 1870-1920". *Revista Mexicana de Sociología,* vol. 2, núm. 90, pp. 183-240.

Alba Vega, Carlos (1990) "La regionalización de la industria en Jalisco". En Patricia Arias (coord.), *Industria y Estado,* pp. 445-460, Zamora: El Colegio de Michoacán.

Alba Vega, Carlos; Kruijt, Dirk (1985) *Los empresarios y la industria en Guadalajara.* Guadalajara: El Colegio de Jalisco.

Alcántara Ferrer, Sánchez Ruiz, Enrique (comps.) (1985) *Desarrollo rural de Jalisco: contradicciones y perspectivas.* Guadalajara:El Colegio de Jalisco/Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.

Aldana Rendón, Mario (1986)*El campo jalisciense durante el porfiriato.* Guadalajara: Universidad de Guadalajara.

Arias, Patricia (coord.) (1990) *Industria y Estado.* Zamora: El Colegio de Michoacán.

Arroyo Alejandre, Jesús (1989) *El abandono rural.* Guadalajara: Universidad de Guadalajara.

Arroyo Alejandre, Jesús; Velázquez, Luis Arturo (comps.) (1992) *Guadalajara en el umbral del siglo XXI.* Guadalajara: Universidad de Guadalajara.

Beato, Guillermo (1985) "Jalisco. Economía y estructura social". *El Siglo XIX,* pp. 149-199.

Bernstein, Marvin D. (1964) *The Mexican mining industry: 1890-1950.* Albany: State University of New York Press.

------(1992) "La modernización de la industria minera". En Enrique Cárdenas (comp.), *Historia económica de México,* vol. III, México: Fondo de Cultura Económica.

Bloch, Avital H.; Ortoll, Servando (1985) "Xenofobia y nacionalismo, los tumultos de Guadalajara, México, en 1910". *Cristianismo y Sociedad,* núm. 86, pp. 63-76.

Brennan, Ellen McAuliffe (1978) *Demographic and social patterns in urban México, Guadalajara, 1876-1910.* Tesis: Columbia University.

Brogan, Hugh (1986) *The pelican history of the United States of America.* Harmondsworth: Penguin Books.

Brown, Jonathan (1993) "Foreign and native born workers in Porfirian Mexico". *American Historical Review,* vol. 98, núm. 3, pp. 786-818.

Calderón, F. (1965) "Los ferrocarriles". En Daniel Cosío Villegas (dir.), *Historia moderna de México,* vol. III, *El porfiriato: la vida económica,* pp. 483-634, México: Editorial Hermes.

Cárdenas, Enrique (comp.) (1992) *Historia económica de México,* vol. III, México: Fondo de Cultura Económica.

Carmagnani, Marcello (1982) "Finanze e stato in Messico, 1820-1880". *Nova Americana,* vol. 5, núm. 175, pp. 175-213.

-------(1989) "El liberalismo, los impuestos internos y el Estado federal mexicano, 1857-1911". *Historia Mexicana,* XXXVIII/3, núm. 151, pp. 471-496.

Carmagnani, Bertola y Riguzzi (1993) "Federación y estados: espacios políticos y relaciones de poder en México". En Jaime Rodríguez (comp.), *The evolution of the Mexican political system,* pp. 117-136, Wilmington, Delaware: Scholarly Resources Books.

Castillo Girón, Víctor Manuel (1992) "Guadalajara en el siglo XIX: de 'rancho grande' a gran urbe". En Jesús Arroyo Alejandre y Luis Arturo Velázquez (comps.), *Guadalajara en el umbral del siglo XXI,* pp. 117-136, Guadalajara: Universidad de Guadalajara.

Ceceña, José Luis (1970) *México en la órbita imperial.* México: Ediciones El Caballito.

Cerutti, Mario (coord.) (1986) *El siglo XIX en México.* México: Claves Latinoamericanas.

Cerutti Mario (1992) *Burguesía, capitales e industria en el norte de México.* México: Alianza Editorial/Universidad de Nuevo León.

Coatsworth, John H. (1976) "Anotaciones sobre la producción de alimentos durante el porfiriato". *Historia Mexicana,* XXXVI/2, núm. 102, pp. 167-187.

------- (1981) *Growth against development: The ecomonic impact of railroads in Porfirian Mexico.* DeKalb: Northern Illinois University Press.

Coello Salazar, Emilio (1965) "El comercio interior". En Daniel Cosío Villegas (dir.), *Historia moderna de México,* vol. III, *El porfiriato: la vida económica,* pp. 731-787, México: Editorial Hermes.

Cosío Villegas, Daniel (dir.) (1965) *Historia moderna de México,* vol. III, *El porfiriato: vida económica.* México: Editorial Hermes.

D'Olwer, Nicolau (1965) "Las inversiones extranjeras". En Daniel Cosío Villegas (dir.), *Historia moderna de México,* vol. III, *El porfiriato: la vida económica,* pp. 973-1185, México: Editorial Hermes.

Durand, Jorge (1992) "Los migradólares. Cien años de inversión en el medio rural". En Adrián de León Arias (comp.), *Estados Unidos y el occidente de México,* pp. 55-72, Guadalajara: Universidad de Guadalajara.

Falcón, Romana (1989) "Logros y límites de la centralización porfirista. Coahuila vista

desde arriba". En Anne Staples *et al.* (eds.), *El dominio de las minorías: República Restaurada y porfiriato*, pp. 95-135, México: El Colegio de México.

Frank, Josef María (1938) *Mexiko ist anders: Eine Reise ins Land der Azteken*. Berlín: Universitas Deutsche Verlags-Aktiengesellschaft.

González, Humberto (1985) "Las migraciones a los Estados Unidos en el occidente de México 1880-1935". En Sergio Alcántara y Enrique Sánchez Ruiz (eds.), *Desarrollo rural de Jalisco: contradicciones y perspectivas*, pp. 135-158, Guadalajara: El Colegio de Jalisco.

Guerra, François (1981) "La Revolution Mexicaine: D'Abord une Revolution minière". *Annales: Economies, Societés, Civilisations*, vol. XXXVI, núm. 5, pp. 798-800.

Guerra, François-Xavier (1988) *México: del antiguo régimen a la revolución*. México: Fondo de Cultura Económica.

Haber, Stephen H. (1989) *Industry and underdevelopment: The industrialization of Mexico, 1890-1940*. Stanford: Stanford University Press.

-------(992) "Assessing the obstacles to industrialisation: The Mexican economy 1830-1940". *Journal of Latin American Studies*, vol. 24, núm.1, pp. 1-32.

-------(1992) "La revolución y la industria manufacturera mexicana, 1910-1925". En Enrique Cárdenas (comp.), *Historia económica de México*, vol. III, pp. 415-446, México: Fondo de Cultura Económica.

-------(1992a) "La industrialización en México". En *Historia Mexicana*, vol. XLII, núm. 167, pp. 649-688.

Hart, John Mason (1990) *El México revolucionario. Gestación y proceso de la Revolución mexicana*. México: Alianza Editorial Mexicana.

Herrera Canales, Inés (1980) "La circulación: transporte y comercio (1880-1910)". En *México en el siglo XIX (1821-1910)*, México: Nueva Imagen.

Holms, Percy G. (1905) *Directorio de agencias, minas y haciendas*. México: Percy G. Holms.

Ibarra Bellon, Araceli (1989) *El comercio exterior de México 1821-1862: ruptura y continuidad*. Tesis doctoral, México: El Colegio de México.

-------(1991) "Comercio, aduanas y campesinos; las fuentes financieras de poder en el occidente de México". Ponencia presentada en el *Workshop Mexico in the 19th Century: Sources of Power*. Londres: Institute of Latin American Studies, mimeo.

-------(1991) "Los límites de la historia económica: observaciones en torno al comercio exterior de México en el siglo XIX". En Alicia Hernández y Manuel Miño (comps.), *Cincuenta años de historia en México*, pp. 455-466, México: El Colegio de México.

-------(1992) "Guadalajara independiente: un proceso de descentralización interrumpido". En Jesús Arroyo y Luis Arturo Velázquez (comps.), *Guadalajara en el umbral del siglo XXI*, Guadalajara: Universidad de Guadalajara.

-------(1993) "Los contactos económicos iniciales entre México y Estados Unidos: su impacto en la región occidental". En Jesús Arroyo y David Lorey (comps.), *Impactos*

regionales de la apertura comercial. Perspectivas del tratado del libre comercio en Jalisco, pp. 21-63, Guadalajara: Universidad de Guadalajara.

Katz, Friedrich (1981) *The secret war in México: Europe, The United States and the Mexican Revolution.* Chicago: University of Chicago Press.

Kemble, John Haskell (1993) "Pacific mail service between Panama and San Francisco, 1849-1851. *Pacific Historical Review,* núm. 2, pp. 403-417.

Keremitsis, Dawn (1972) "La industria textil algodonera durante la Reforma". *Historia Mexicana,* XXI/4, núm. 84, pp. 693-724.

León Arias, Adrián de (comp.) (1992) *Estados Unidos y el occidente de México.* Guadalajara, Universidad de Guadalajara.

Leonardo, Patricia de; Espín, Jaime (1978) *Economía y sociedad en Los Altos de Jalisco.* México: Nueva Imagen.

Luna Zamora, Rogelio (1991) *La historia del tequila, de sus regiones y sus hombres.* México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.

Marichal Salinas, Carlos (ed.) (1993) *La economía mexicana (siglos XIX y XX).* México: El Colegio de México.

-------(1993) "Obstáculos para el desarrollo del mercado de capitales en el México del siglo XIX". *Congreso Internacional de Circuitos Mercantiles, Mercados, Región en Latinoamérica, siglos XVIII y XIX,* pp. 1-38, IIH/UNAM e Instituto José María Luis Mora.

Marshall, F. (1978) "Economic factors influencing the international migrations of workers". En Ross Stanley (ed.), *Views across the border The United States-México,* pp. 163-180, Albuquerque: University of New Mexico Press.

Meyer, Jean (1975) "Migraciones a los Estados Unidos". En *Coloquio Internacional sobre Migraciones,* Institut des Hautes Etudes pour l'Amerique Latine.

Mikesell, R.F. (1955) *Foreign investment in Latin America.* Washington.

Mora, Gregorio (1990) "Sonora al filo de la tormenta: desilusión con el porfiriato 1900-1911". En Jaime E. Rodríguez (ed.), *The revolutionary process in Mexico: esSays on political and social change, 1880-1940,* pp. 57-80, Los Ángeles: UCLA/Latin American Center Publications.

Muriá, José María (coord.), (1982) *Historia de Jalisco,* vol. IV, Guadalajara: Unidad Editorial del Gobierno de Jalisco.

North, Douglass C. (1958) "Ocean freight rates and economic development, 1750-1913". *The Journal of Economic History,* núm. 18, pp. 537-555.

North, Douglass C. (1965) "Transportation in North América". En *Les grandes voies Maritimes dans Le Monde XV-XIX siécles.* Paris: S.E.V.P.E.N., Ecole Practique des Hautes Etudes.

Oñate, Abdiel (1981) "El surgimiento de la supremacía estadounidense en los mercados latinoamericanos". En T. Noel Osborn B. *et al., El dilema de dos naciones: relaciones económicas entre México y los Estados Unidos.* México: Trillas.

Parlee, Lorena M. (1981) *Porfirio Díaz, railroads, and development in Northern México: a study of government policy toward the central and national railroads, 1876-1910,* Dissertation: University of California.

Parra, Alma L. (1988) "Los orígenes de la industria eléctrica en México: las compañías británicas de electricidad". *Historias,* núm. 19, pp. 139-158.

Peña, Guillermo de la (1992) "Populism, regional power, and political mediations: Southern Jalisco, 1900-1980". En Eric Van Young (ed.), *Mexico's regions. Comparative history and development,* pp. 191-226, San Diego: Center for U.S.-Mexican Studies, UCSD.

Peñafiel, Antonio (1905) *Anuario estadístico de la República Mexicana 1903.* México: Secretaría de Fomento.

-------(1908) *Anuario estadístico de la República Mexicana 1905.* México: Secretaría de Fomento, Colonización e Industria, Oficina Tipográfica de la Secretaría de Fomento.

Pérez Rayón, Nora (1989) "La formación y desarrollo de la burguesía mexicana durante el porfiriato: los Escandón Barron y los Escandón Arango". *Sociológicas* 4/9, pp. 1-19.

Pletcher, David M. (1950) "The building of the Mexican Railway". *Hispanic American Review,* núm. 30, pp. 26-62.

------- (1958) *Rails, mines and progress: seven American promoters in Mexico, 1867-1911.* Ithaca, New York: Cornell University Press.

Rivière D'Arc, Helène (1973) *Guadalajara y su región.* México: SepSetentas.

Rodríguez O., Jaime E. (ed.) (1990) *The revolutionary process in Mexico. Essays on political and social change, 1880-1940,* vol. 72, Los Ángeles: UCLA, Latin American Studies.

Rojas, Teresa (coord.) (1991) *La agricultura en tierras mexicanas desde sus orígenes hasta nuestros días.* México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes/Grijalbo.

Rosenzweig, Fernando (1965) "El desarrollo económico de México de 1877 a 1911". *El Trimestre Económico,* vol. XXXIII, pp. 405-454.

-------(1965) "La industria", "El comercio exterior", "Moneda y Bancos". En Daniel Cosío Villegas (dir.), *Historia moderna de México,* vol. III: *El porfiriato vida económica,* pp. 311-481, México: Editorial Hermes.

Shoonover, Thomas (1874) "El algodón mexicano y la guerra civil norteamericana". *Historia Mexicana,* XXIII/3, núm. 91, pp. 483-503.

Southworth, J.R. (1905) *Las minas de México.* Liverpool: Black & Mackenzie.

Staples, Anne *et al.* (1989) *El dominio de las minorías: República Restaurada y porfiriato.* México: El Colegio de México.

Van Young, Eric (ed.) (1993) *Mexico's regions. Comparative history and development.* San Diego: Center for U.S.-Mexican Studies, UCSD.

Von Wobeser, Gisela (1991) "La agricultura en el porfiriato". En Teresa Rojas (1991), *La agricultura en tierras mexicanas desde sus orígenes hasta nuestros días,* México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes/Grijalbo.

Wasserman, Mark (1973) "Oligarquía e intereses extranjeros en Chihuahua durante el porfiriato". *Historia Mexicana,* XXII/3, núm. 87, pp. 279-319.

-------(1984) *Capitalistas, caciques y revolución*. México: Grijalbo.

Womack, John Jr. (1992) "La economía en la revolución (1910-1920): historiografía y análisis". En Enrique Cárdenas (coord.), *Historia económica de México*, vol. III. pp. 391-414, México: Fondo de Cultura Económica.

Zabludovsky, Jaime (1992) "La depreciación de la plata y las exportaciones". En Enrique Cárdenas (comp.), *Historia económica de México*, vol. III, pp. 290-326. México: Fondo de Cultura Económica.

México como punta de lanza para el libre comercio en las Américas

James W. Wilkie
Olga M. Lazin

INTRODUCCIÓN

Los propósitos de este trabajo son los siguientes:

1 Explicar el papel de México como punta de lanza para la integración del libre comercio en el hemisferio occidental.

2 Hacer un inventario de las organizaciones de libre comercio en el hemisferio occidental a partir del 1 de enero de 1995 y comparar los planes norteamericanos y canadienses tendientes a la expansión de las áreas de libre comercio.

3 Mostrar de qué forma el nuevo Mercado Común del Sur (Mercosur) implica un reto especial a la vez que una oportunidad para México (aunque dicho mercado es la unión acostumbrada en el proceso tendiente a conformar un área de libre comercio, que pretende llegar a ser un mercado común).

James W. Wilkie es profesor de historia de la Universidad de California en Los Ángeles, presidente del Consorcio para Investigación sobre México y director de "Ciclos y tendencias en el México del siglo XX", un proyecto de investigación financiado por la Fundación William and Flora Hewlett en su programa sobre México del Centro Latinoamericano de la Universidad de California en Los Ángeles (UCLA).

Olga M. Lazin es directora de relaciones de Europa del este de Profmex.

Traducido del inglés por María Cristina Méndez Gómez. La versión en inglés de este artículo fue publicada en Statistical Abstracts of Latin America, *vol. 31 (Los Angeles: UCLA Latin American Center Publications, University of California, 1995).*

4 Determinar si el libre comercio fue impuesto por las autoridades para explotar a los trabajadores en nombre de la globalización o si es resultado de la demanda popular.

La discusión se divide en cuatro secciones. La primera examina la expansión del libre comercio en las Américas encabezado por el presidente mexicano Carlos Salinas de Gortari a partir de 1990. La segunda sección presenta información y gráficas que nos permiten analizar las relaciones en el hemisferio occidental y el levantamiento de barrerass en cualquier parte en contra de la globalización económica. La sección tercera evalúa a los futuros prospectos para expandir y consolidar las áreas de libre comercio (ALC). La cuarta sección contiene pruebas para determinar si el libre comercio se impuso a la ciudadanía o ésta lo ha demandado.

Mientras algunos observadores hablan de un modelo de "colcha de pedazos" para referirse a las áreas de libre comercio, el presidente Salinas tuvo la visión de un diseño grandioso de traslape de ALC que permitirían a México ejercer gran influencia internacional. El fenómeno de colcha de pedazos preocupa a los países que temen el posible ingreso de productos libres de impuestos simulando provenir de socios comerciales.

1. México, Punta de Lanza para el Libre Comercio en el Hemisferio Occidental

Aunque la idea del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLC) no es nueva y pueden encontrarse antecedentes en los periodos presidenciales de Lyndon B. Johnson y Ronald Reagan,[1] fue el presidente Carlos Salinas de Gortari quien, en febrero de 1990, propuso claramente la creación del TLC.[2] Salinas buscaba

[1] El presidente Johnson hizo un llamado en favor del tratado de libre comercio en la Cumbre de las Américas de 1967, según Michel Kleinberg, 1995. El presidente Reagan hizo lo mismo durante su campaña presidencial de 1990, según Michel G. Wilson, 1994: 5.

[2] Art Pine, 1990. México había superado finalmente la oposición interna para

atraer inversiones norteamericanas a México y lograr un crecimiento económico compartido y un desarrollo comercial en Norteamérica. Hasta este momento el modelo mundial para tal marco económico había sido la Comunidad Europea.

Haciendo hincapié en el concepto de Salinas del TLC, el presidente Bush propuso, en junio de 1990,[3] la Empresa para la Iniciativa de las Américas (Wilson, 1994), que pretendía establecer el libre comercio desde el Yukón hasta la Patagonia. Puesto que Estados Unidos no reaccionó ante tal iniciativa y el presidente Bush no asumió un gran liderazgo en el hemisferio, el presidente Salinas dio pasos concretos para promover el libre comercio en las Américas (*ibid.*), logrando con ello que México se convirtiera en punta de lanza para la expansión del libre comercio en la región. Cuando se iniciaron con éxito las negociaciones del TLC en 1990, Salinas empezó a firmar los siguientes acuerdos para desarrollar convenios de integración comercial.

1 México, Colombia y Venezuela (G3) propusieron, en septiembre de 1990, establecer un área de libre comercio a partir de enero de 1995, crear una zona libre de impuestos y planes para eliminar todos los aranceles en el año 2006 (véase Cancelada, 1991, y Brooke, 1994).

---

unirse al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) en 1986, lo cual sentó las bases para los acuerdos marco de desarrollo para la expansión del tratado entre Estados Unidos y México (1987) y Canadá y México (1990). Entre tanto, las negociaciones para el tratado Estados Unidos-Canadá (que comenzaron en mayo de 1986) llevaron a la firma de una acuerdo en enero de 1988, el cual entró en vigor el 1 de enero de 1989. En junio de 1990 el presidente George Bush estuvo de acuerdo con la propuesta de Carlos Salinas de crear el TLC. Ambos gobernantes se reunieron en junio de 1991 con el primer ministro canadiense Brian Mulroney para iniciar las pláticas trilaterales. Las negociaciones culminaron con la firma del TLC en diciembre 17 de 1992. La aprobación legislativa en los tres países se daría en 1993, y el acuerdo entró en vigor el 1 de enero de 1994. Véase Gary Clyde Hufbauer, 1994: 220, 247.

[3] Para una cronología del tratado, véase Hufbauer y Schott. Apéndice C, pp. 219-249.

Cuadro 1
Participación de México en los planes para los acuerdos del área de libre comercio
enero de 1995

Nombre del acuerdo	Países miembros	Fecha de la propuesta	Fecha de entrada en vigor
TLC*	México, Estados Unidos, Canadá	Febrero, 1990	Enero 1, 1994
G3* (miembros de LAFTA,[1] esclerótica en los ochenta)	México, Colombia, Venezuela	Septiembre, 1980	Enero, 1995
México-Costa Rica*		Febrero, 1992	Enero 1, 1995
México-Bolivia*[2]		Septiembre 11, 1994	Enero 1, 1995
México-Chile		Octubre 31, 1990	Enero 1, 1992
México-Nicaragua		Agosto, 1992	Sin fecha
ACS (antes CARICOM)*[3]	México, CARICOM, SICA, Cuba, Haiti, Venezuela, Colombia, República Dominicada, Suriname	Julio, 1994	1995; a discusión
México-SICA[4] (antes CACM)[5]	México, Costa Rica, Nicaragua, El Salvador, Guatemala, Honduras	Enero 12, 1991	Fin de 1996; a discusión
México-Belice[6,7]		Septiembre, 1994	1995: a discusión
México-Guatemala[7]	Clave para el México-SICA	Noviembre, 1994	1995: a discusión
México-El Salvador[7]		Noviembre, 1994	Sin fecha
México-Honduras[7]		Noviembre, 1994	Sin fecha
México-Panamá[7]		Noviembre, 1994	Sin fecha

TLC-Chile[8]		Diciembre, 1994	1996; a discusión
FTAA[9]	34 países del hemisferio occidental, excepto Cuba	Diciembre, 1994	2005; a discusión
México-Unión Europea[10]		Febrero, 1995	

* Acuerdos en vigor.

1 Fundada en 1960 como Area de Libre Comercio de Latinoamérica (LAFTA, por sus siglas en inglés) e integrada por México, Argentina, Brasil, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. En 1980 la asociación fue "rejuvenecida" y se le llamó Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Entre 1960 y 1990, sin embargo, el comercio de exportación intrarregional se incrementó de 7.9 por ciento en 1960 a 13.7 por ciento en 1980, antes de caer al 10.6 por ciento en 1990 (véase cuadro 4).

2 *El Financiero Internacional,* septiembre 19-25 de 1994.

3 La Asociación de Estados Caribeños-México tiene 25 miembros a diferencia de los 12 miembros originales del Caricom. Este puede subsistir como la expansión política de ACS y/o desempeñar su papel económico.

4 Sistema para la Integración de América Central.

5 El original Mercado Común de América Central (CACM) floreció desde su creación en 1961 (Honduras se unió al organismo en 1962 y Costa Rica en 1963) hasta 1968, aumentando las exportaciones intrarregionales de 7 por ciento en 1960 a 25.7 por ciento en 1970. En 1969, la "guerra del fútbol" entre El Salvador y Honduras quebrantó el comercio en la región; el retiro explícito de Honduras de la CACM fue en 1971 lo hizo efectivamente en 1969. La guerra armada de "baja intensidad" que empezó en Guatemala en los años setenta y en Nicaragua y El Salvador en los últimos setenta significó el fin de la CACM, con la disminución de la exportación intrarregional al 14.8 por ciento en 1990. (Véase cuadro 4.) Panamá que nunca ha tenido otro estatus que el de observador en la CACM, ha rehusado unirse a la CACM/SICA pues su economía se basa en los servicios, lo que contrasta con la economía de los otros países de América Central, que se sustenta en la agricultura. Véase, *Latin American Report...*, 1994.

6 Therése Margolis "Belize seeks closer ties with Mexico", *México City News*, septiembre 27 de 1994.
7 El presidente electo Ernesto Zedillo Ponce de León desarrolló las pláticas bilaterales de la ALC en sus viajes de noviembre de 1994 a Belice, América Central y Panamá.
8 Véase "NAFTA invitation to Chile caps summit in Miami", *Latin American Regional Report* (1994: RS-94-10).
9 FTAA. Sobre el calendario para las negociaciones de la FTAA, véase Michael Kleinberg, 1994.
10 "Aprueba la Comisión Europea un proyecto de libre comercio con México", *Excélsior*, febrero 9 de 1995.
FUENTE: Entrevista con quienes elaboran las políticas, notas de textos, y fuentes y notas que aparecen en el cuadro 2. Acerca del número de países participantes en libre comercio de México (siete en cinco acuerdos) hasta diciembre 31 de 1994, véanse las declaraciones del secretario de Comercio de México Herminio Blanco Mendoza, citadas por Patricia Cerda "Aumentó 25 y 30 por ciento el comercio con EU y Canadá a partir del TLC", *Excélsior*, enero 1, 1995.

2 México y Chile firmaron el 31 de octubre de 1990 un tratado, que entró en vigor el 1 de enero de 1992 (ver cuadro 1).

3 El Sistema Mexicano para la Integración de América Central (SICA, por sus siglas en inglés) fue propuesto el 12 de enero de 1991, para entrar en vigor el 31 de diciembre de 1996 (*Los Angeles Times,* 1991; *Times of the Americas,* 1991). Posiblemente incluya a Panamá, que no es miembro del original Mercado Común Centroamericano ni del CACM (integrado este último por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua). La instrumentación del tratado fue abandonada por serios desacuerdos entre los países participantes durante 1992 y 1993, retrasando los planes de México tendientes al libre comercio con la región (*Central American Report,* 1993).

4 El tratado de libre comercio México-Costa Rica se firmó en febrero de 1992, y entró en vigor el 1 de enero de 1995; este pacto fue considerado como un avance importantísimo para el desarrollo del libre comercio en América Central (Gutschi Salazar, 1994; Wilson, 1994, y Brooke, 1994).

5 El acuerdo de libre comercio entre Nicaragua y México se propuso en agosto de 1992, y se hará efectivo en una fecha aún no determinada (*ibid., Mexico and NAFTA Report,* 1994).

6 La Asociación de Estados Caribeños-México (ACS, por sus siglas en inglés) se firmó en Colombia en julio de 1994, y se hizo efectiva en el papel, pero no en lo económico, en enero de 1995 (Canute, 1994). Los 25 miembros de la Asociación de Estados Caribeños-México, comprende la Comunidad Caribeña y el Mercado Común (Caricom, que cuenta con 14 miembros), México, Cuba, Colombia, República Dominicana, Haití, Venezuela y los cinco países de América Central, y promueve la incorporación de varios territorios independientes de la región (véase cuadro 3, en su parte I). La incorporación de Cuba a la Asociación de Países Caribeños-México llegó a ser muy importante después del colapso en 1990 del Consejo de Países Europeos del Este-Unión Soviética para la Asistencia

Cuadro 2
Áreas no mexicanas de libre comercio en las Américas
enero de 1995

Nombre del acuerdo	Países miembros	Fecha de la propuesta	Fecha entrada en vigor
	Parte I. ALC con las cuales México aún no tiene acuerdos		
Mercosur[1]	Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay	Marzo, 1991	Enero 1, 1995, como una imperfecta unión de usuarios
Mercosur-Chile-Bolivia[2]		Diciembre, 1994	1995; a discusión
Pacto Andino renovado[3]	Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú,[4] Venezuela	Enero, 1993	Diciembre, 1995
ALADI[5] rejuvenecido	Ver cuadro 1, nota 1.	1994; a discusión	
SAFTA[6]	Plan de Brasil para llegar al TLC	1994; a discusión; para vincular Mercosur con Bolivia y Chile en junio de 1995; y con Perú, Ecuador y Venezuela en diciembre, 1995	

Noreste de Sudamérica-Triángulo de América Central	Guatemala, El Salvador, Honduras Colombia, Venezuela, El Salvador	1994; a discusión	
Triángulo de América Central	Guatemala, El Salvador, Honduras	Mayo, 1992	Enero 1, 1993
Unión Europea-Mercosur[6]	EU Plan para comercio preferencial	Septiembre, 1994	
	Parte II. ALC no mexicanas		
Chile-Pacto bilateral con	Argentina, Bolivia, Colombia, Venezuela		Desde 1990
Chile-Pacto Andino		Diciembre, 1994	Sin fecha
Chile-Unión Europea		Septiembre, 1994	Sin fecha
Pacto Andino-Unión Europea		Septiembre, 1994	Sin fecha
Colombia-Pacto bilateral con	22 países de todo el mundo		1991-1994
Costa Rica-Venezuela		Abril, 1991	Sin fecha
Honduras-Guatemala		Abril, 1991	Sin fecha

1 Al establecer el Mercosur, esta área del Sureste de Sudamérica sólo se ha salido de la zozobra del esquema de LAFTA/ALADI, aunque proclama seguir los principios de ALADI. Sobre la creación de este bloque, véase "Mercosur Presidents give go-ahead for almost full customs union, *Latin American Regional. Reports*:: Southern Cone, diciembre 29 de 1994.

2 *Excélsior*, diciembre 18 de 1994.

3 El pacto Andino Original (1969, excepto Venezuela 1973), incluía a Chile, que se retiró en 1976 después de una disputa acerca de la restricción del pacto sobre las remesas de ganancias producto de las inversiones extranjeras. Las exportaciones del comercio intrarregional del pacto (21 por ciento en 1970) disminuyeron a 16 por ciento en 1980, y 19 por ciento en 1990 (ver cuadro 4).

4 En 1995 Perú se inclina a dejar el Pacto Andino para unirse directamente al Mercosur. Véase "Posible que Perú se retire del Pacto Andino por incompatibilidad", *Excélsior*, diciembre 3 de 1994.

5 Dos artículos de James Brooke, 1994 y 1995.

7 Brooke, 1994.

FUENTE: Entrevistas con quienes elaboran las políticas; notas de los textos; "Decision time for Mercosur", *Mexico and NAFTA Report*, julio 21 de 1994; "Interesa a la UE un TLC con el Mercosur y Chile", *Excélsior*, septiembre 29 de 1994; Clyde y Schott, 1994.

Cuadro 3
Bloques[1] de comercio más grandes del mundo y países muestra
1993

Bloque comercial	Número de miembros	Población millones	PIB miles de millones dólares	PIB/C[2] dólares
		Parte I. Bloques		
TLC	3	363.3	6 404.2	17 622
SICA	6	29.5	36.0	1 222
ACS	25	198.7	474.0	2 386
G3	3	137.8	377.7	2 740
Pacto Andino	5	93.8	160.1	1 707
Mercosur	4	191.6	544.1	2 840
Unión Europea	12	345.0	6 144.0	17 809
APEC	13	1 961.0	11 135.1	5 678
		Parte II. Países muestra[3]		
TLC				
México		83.3	282.5	3 391
Estados Unidos		252.7	5 610.8	22 203
Canadá		27.3	510.8	18 711
SICA				
Costa Rica		3.1	5.6	1 796
ACS				
Cuba		10.7	26.9	2 500
G3				
Colombia		33.6	41.7	1 241
Pacto Andino				
Venezuela		20.2	53.4	2 644
Mercosur				
Brasil		151.4	414.1	2 735
Chile (no miembro)		13.4	31.3	2 336
Unión Europea				
Alemania		76.6	1 692.0	21 256
APEC				
Japón		124.0	3 337.0	26 911

1 México incluido en TLC, SICA, ACS y G3; Colombia y Venezuela incluidos en ACS, G3 y el Pacto Andino; Unión Europea = 12 países.
2 Revisar información de Fuente.
3 Excepto los tres países miembros del TLC.
FUENTE: Adaptado y calculado con base en datos de Smith, 1994, apéndice C. Para Estados Unidos y APEC, Hubert Suárez, 1993: 50-51.

Económica Mutua (Comecon).

7 El acuerdo entre México y Bolivia se firmó el 11 de septiembre de 1994, y entró en vigor el 1 de enero de 1995 (*El Financiero Internacional*, 1994).

Aparte de estos siete convenios, México tiene o está negociando otros ocho (véase cuadro 1). México se encuentra especialmente preocupado por su posición con respecto al Mercosur, que no sólo busca llegar a convertirse en el Estados Unidos del Cono Sur, sino que también trata de extender su influencia a toda América del Sur.[4]

Los miembros de este Mercado Común son Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay. Aunque el convenio de libre comercio de Salinas tuvo actualidad a principios de los noventa, no permitió a México acceder a éste pero sí produjo discusiones de planeación del libre comercio entre México y los países del Mercosur (Manzetti, 1992 y 1993-1994) (véase sección 3, abajo).

Es suficiente mencionar que para algunos países del Mercosur México es un vínculo entre el Cono Sur y el TLC. Los diseñadores de las políticas de Brasil ven a México como un impedimento para la organización del área de libre comercio de América del Sur (SAFTA), encabezado por Brasil.

---

[4] Sobre el surgimiento del Mercosur desde mediados de los ochenta, Peter H. Smith hace notar que se ha establecido una Asamblea para el Mercado Común coordinada por los ministros de relaciones exteriores y de economía de los países respectivos, y una Comisión Parlamentaria conjunta surgida del parlamento nacional. Véase Peter H. Smith, 1993: 8-9. El Mercosur busca establecer el funcionamiento completo de las ALC como parte de un eslabonamiento de políticas de comercio, que coordine y armonice las políticas económicas nacionales en relación con el desarrollo nuclear, la cooperación militar, las comunicaciones y los transportes (incluyendo transporte fluvial). A largo plazo, existe la perspectiva de que el Mercosur pueda convertirse en una unión monetaria y económica, según Alberto van Klaveren, "Why integration now? Options for Latin America", en Peter H. Smith: 122-123.

2. El Hemisferio Occidental y el Surgimiento de Bloques Comerciales Mundiales

El cuadro 1 enlista las principales organizaciones de libre comercio en las que participa México. Algunas de éstas son grandes organizaciones que se han revitalizado con otras asociaciones regionales anteriores a partir de los años sesenta. Tales bloques regionales, como la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALADI) (1960) y el Mercado Común Centroamericano, sólo tenían un éxito marginal al reactivar el comercio intrarregional, pero no promovían el comercio fuera de su propio bloque comercial.

El cuadro 2 muestra el estado de otros ALC en las América. La parte I enlista aquellos con los cuales México aún no se ha asociado o que están sujetos a negociación. La parte II muestra dos convenios de ALC bilaterales de los cuales México no forma parte. Uno de ellos lo encabeza Chile y el otro Colombia.

En el cuadro 3 se comparan los principales bloques comerciales del mundo en los que México y Latinoamérica participan. México desempeña un papel claramente menor en el TLC, pero es un país de capital importancia para América Latina. Su producto interno bruto per cápita (PIB/C) equivale al 15 por ciento del de Estados Unidos, pero el más elevado entre los países latinoamericanos, como se muestra en el cuadro 3. Su PIB/C supera en 22 por ciento al de Venezuela, su competidor en la producción de petróleo.

El registro histórico logrado por los ALC se muestra en el cuadro 4. Apegándose a su objetivo original en los sesenta y setenta, que era incrementar el comercio intrarregional, el mercado común centroamericano (CACM por sus siglas en inglés) floreció desde su establecimiento en los sesenta, aumentando sus exportaciones de 7 por ciento en 1960 a 25.7 por ciento en 1970. En 1969 la "guerra del futbol" entre El Salvador y Honduras causó desorden en el comercio de la región, y la actividad militar de "baja intensidad", que comenzó en Guatemala en los sesenta y

Nicaragua y El Salvador a finales de los setenta, provocó el fin del CACM, y las exportaciones comerciales intrarregionales disminuyeron hasta en un 14.8 por ciento en 1990.

Cuadro 4
Participación en la exportación de áreas de libre comercio seleccionadas
(porcentaje del total de exportaciones de las regiones)

Área	1960	1970	1980	1990
	Parte I. Intrarregional			
Pacto Andino	.7	20.7	15.9	18.6
CACM[1]	7.0	25.7	23.3	14.8
CEAO[2]	-	6.3	9.4	11.3
Comunidad Europea	34.5	51.1	53.5	60.4
LAFTA/ALADI	7.9	9.9	13.7	10.6
UDEAC[3]	1.5	5.0	1.7	4.6
	Parte II. Mundial			
Pacto Andino	2.9	1.6	1.6	.9
CACM[1]	.4	.4	.3	.1
CEAO[2]	-	.3	.2	.2
Comunidad Europea	24.9	39.0	34.9	41.4
LAFTA/ALADI	6.0	4.4	4.2	3.4
UDEAC[3]	.3	.2	.2	.1

1 Ahora SICA.
2 Comunidad Económica del Este de África.
3 Unión de Aduanas de África Central.
FUENTE: Augusto de la Torre y Margaret R. Kelly (1992: 20 y 30).

Mientras tanto, el LAFTA integrado por México, Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, fue creado en 1960 para incrementar el comercio intrarregional, el cual se elevó de 7.9 por ciento en 1960 a 13.7 por ciento en 1980. El LAFTA se renovó en 1980 y se convirtió en la ALADI, pero para 1990 las exportaciones intrarregionales del LAFTA/ALADI disminuyó hasta menos de un 11 por ciento.

Según el registro del comercio intrarregional (sólo la Comunidad Europea logró las ganancias previstas) en los noventa el objetivo de estos bloques ha sido incrementar el comercio intrarregional. Los países que habían tratado de aumentar las exportaciones y disminuir las importaciones hoy se dan cuenta de que son necesarias porque:

1 Tienen una fuerte influencia en la apertura de nuevos mercados de exportación.
2 Ayudan a evitar la inflación.
3 Permiten adquirir máquinas, herramientas y tecnologías modernas.

Los cuadros del 5 al 12 indican cómo México, Estados Unidos, Canadá y la Comunidad Europea han expandido su comercio a nivel mundial y en el hemisferio occidental.

El surgimiento de México en la escena económica mundial se presenta en los cuadros 5 y 6, que indican la distribución del comercio del país, que alcanza un valor de 101 mil millones de dólares estadounidenses en importaciones y exportaciones con el mundo, siendo 1992 el año más reciente del cual tenemos información completa recabada por países asociados entre sí. Estados Unidos es el principal socio comercial de México, y se considera que recibe tres cuartas partes de las exportaciones de México, país que le compra el 63 por ciento de sus importaciones. En contraste, el 5 por ciento de las exportaciones de México tienen como destino Canadá y las importaciones de este país representa el 1 por ciento de las importaciones de México. Pero como lo muestran las notas del cuadro 6, México y Canadá pierden respectiva y aproximadamente de 15 a 30 por ciento del valor de su comercio cuando éste pasa a través de Estados Unidos y se incorpora a sus cifras comerciales. En lo que se refiere a otras áreas, México comercia más con Japón que con los demás países del hemisferio occidental juntos. El comercio japonés con México supera en mil millones de dólares al total del comercio mexicano con el resto de países del hemisferio occidental. El monto del valor

Cuadro 5
Comercio exterior de México,[1] 1992
(millones de dólares)[2]

Area	México	
	Exportaciones	Importaciones
A nivel mundial	42 700	58 545
Comunidad Europea	3 498	8 213
Japón	1 130	3 805
Estados Unidos	32 624	40 598
Canadá[3]	2 207	613
Cuba	103	105
SICA	379	141
Costa Rica	87	41
El Salvador	118	9
Guatemala	122	68
Honduras	40	1
Nicaragua	12	22
Otros del hemisferio occidental (incluyendo países no enlistados)	1 592	1 976
Argentina	181	259
Bolivia	7	7
Brasil	288	1 111
Chile	199	92
Colombia	151	61
República Dominicana	106	2
Ecuador	43	21
Haití	2	1
Panamá	38	6
Paraguay	-	-
Perú	88	95
Uruguay	34	42
Otros	1 167	3 094

1 Calculado por DOT (Dirección del comercio).
2 Datos de DOT basada en cifras reportadas por consocios, sobre todo de las cantidades reportadas por cada país acerca de su propio comercio. Por ejemplo, el IMF-IFS da importaciones de México al mundo por 27 878 millones e importaciones de 45 982 millones. (Las cifras de IMF/IFS) se presentan sólo como totales anuales en la fuente que sigue, en la cual la información del DOT se da en detalle.
3 Al comercio de Canadá con México se le da poca importancia ya que se "pierde" en su paso por Estados Unidos. Se estima una cifra de "pérdida" entre 15 y 30 por ciento del comercio de cada país.
FUENTE: Calculado de IMF-DOT año 1993, pp. 280-281.

Cuadro 6
Participación del comercio exterior de México, 1992
porcentajes

Área	México	
	Exportaciones	Importaciones
A nivel mundial	100.0	100.0
Comunidad Europea	8.2	14.0
Japón	2.6	6.5
Estados Unidos	76.4	63.4
Canadá	5.2	1.0
Cuba	.2	.2
SICA	.9	.2
Otros del hemisferio occidental	3.7	3.4
Otros	2.8	11.3

FUENTE: Calculado del cuadro 5.

del comercio mexicano con América Central y Cuba es minúsculo, pero se incrementará si las proyecciones del comercio mexicano se dan tal y como se han planeado.

La información del comercio exterior de Estados Unidos (que totaliza un billón de dólares) se muestra en los cuadros 7 y 8. Canadá es el socio comercial más importante de Estados Unidos, y representa cerca del 20 por ciento de las exportaciones- importaciones de la Unión Americana; Japón ocupa el segundo lugar, con aproximadamente 11 y 18 por ciento, respectivamente, y México es tercero, lugar que comparte con Japón, ambos con 2 por ciento de las exportaciones a Estados Unidos (cuadro 8). Estados Unidos exporta más a México que a toda América del Sur, América Central y el Caribe, e importa de México un monto similar a sus importaciones de todos los países situados al sur de México juntos.

El comercio exterior de Canadá (260 mil millones de dólares) se realiza principalmente con Estados Unidos y es similar al modelo comercial México-Estados Unidos: aparentemente tres

Cuadro 7
Comercio exterior de Estados Unidos,[1] 1992
(millones de dólares)[2]

Área	Estados Unidos	
	Exportaciones	Importaciones
A nivel mundial	447 400	552 616
Comunidad Europea	102 851	97 110
Japón	47 764	99 481
Canadá[3]	90 156	101 292
México[3]	40 598	35 886
Cuba	0	0
SICA	4 293	4 056
Costa Rica	1 348	1 542
El Salvador	741	409
Guatemala	1 208	1 182
Honduras	808	851
Nicaragua	188	72
Otros del hemisferio occidental (incluyendo países no enlistados)	30 848	31 916
Argentina	3 222	1 370
Bolivia	222	166
Brasil	5 740	8 145
Chile	2 455	1 627
Colombia	3 282	3 064
República Dominicana	2 098	2 452
Ecuador	999	1 482
Haití	217	111
Panamá	1 100	273
Paraguay	415	38
Perú	1 002	781
Uruguay	231	281
Venezuela	5 438	8 636
Otros	130 890	218 847

1 Calculado por DOT.
2 Datos de DOT, basados en cifras reportadas por consocios sobre todo de las cantidades reportadas de cada país acerca de su propio comercio. Por ejemplo, de la serie IMF-IFS (mostrada también en la fuente, pero sólo para totales y no detallada) dan como exportaciones de Estados Unidos al mundo 448 164 millones e importaciones de 553 923 millones.
3 Incluye parte del comercio México-Candá que se pierde a su paso por Estados Unidos. Ver cuadros 5 y 9.
FUENTE: Calculado de IMF-DOT, año 1993, pp. 403-405.

Cuadro 8
Participación del comercio exterior de Estados Unidos, 1992
(porcentajes)

Área	Estados Unidos	
	Exportaciones	Importaciones
A nivel mundial	100.0	100.0
Comunidad Europea	23.0	17.6
Japón	10.7	18.0
Canadá	20.2	18.3
México	9.1	6.4
Cuba	.0	.0
SICA	1.0	.7
Otros del hemisferio occidental	6.9	5.8
Otros	29.1	33.2

FUENTE: Calculado del cuadro 7.

cuartas partes de las exportaciones de Canadá se dirigen a Estados Unidos y cerca del 63 por ciento de las importaciones de Canadá provienen de dicho país (estos datos incluyen el comercio Canadá-México "perdido" en las cifras de Estados Unidos, véase cuadro 10). El comercio –importaciones y exportaciones– de Canadá con Japón es cuatro y siete veces, respectivamente, más importante que el que realiza con países localizados al sur de México. Es interesante hacer notar que Canadá comercia menos, en términos porcentuales, con Estados Unidos que con México.

La información del comercio exterior de la Unión Europea (UE) (que es de tres billones) se muestra en los cuadros 11 y 12. El comercio de la Comunidad Europea con Estados Unidos (cerca del 7 por ciento de sus exportaciones e importaciones) es mayor que su comercio con Japón (en 4 y 2 por ciento, respectivamente). El comercio de Estados Unidos con Canadá es insignificante (.6 y .8 de exportaciones e importaciones, respectivamente), con México es aún menos importante (sólo el .2 y .5 por ciento de las

Cuadro 9
Comercio exterior de Canadá,[1] 1992
(millones de dólares)[2]

Área	Canadá	
	Exportaciones	Importaciones
A nivel mundial	133 447	126 830
Comunidad Europea	9 315	11 897
Japón	6 073	8 914
Estados Unidos	103 860	79 294
México[3]	613	2 207
Cuba	94	212
SICA	66	307
Costa Rica	20	109
El Salvador	10	10
Guatemala	19	34
Honduras	9	18
Nicaragua	8	27
Otros del hemisferio occidental (incluyendo países no enlistados)	1 822	1 630
Argentina	80	93
Bolivia	11	4
Brasil	506	590
Chile	128	150
Colombia	195	108
República Dominicana	50	27
Ecuador	56	89
Haití	6	1
Panamá	16	5
Paraguay	4	1
Perú	74	79
Uruguay	10	17
Venzuela	386	309
Otros	11 604	22 369

1 Calculado por DOT.
2 Información de DOT basada en cifras aportadas por consocios, sobre todo cifras reportadas por cada país acerca de su propio comercio. Por ejemplo de la serie IMF-IFS (mostrada también en la fuente, pero sólo para totales y no detallada) a exportaciones de Canadá al mundo por 134 056 millones e importaciones por 26 003 millones.
3 El comercio Canadá-México está subestimado porque se pierde a su paso por Estados Unidos. Esta cantidad se estima entre 15 y 30 por ciento. Véase cuadros 5 y 9.
FUENTE: Calculado de IMF-DOT, año 1983, pp. 123-125.

Cuadro 10
Participación del comercio exterior de Canadá, 1992
(porcentajes)

Área	Canadá	
	Exportaciones	Importaciones
A nivel mundial	100.0	100.0
Comunidad Europea	6.9	9.3
Japón	4.4	7.0
Estados Unidos	74.4	62.5
México	.4	1.7
Cuba	.1	.2
SICA	.1	.2
Otros del hemisferio occidental	1.3	1.3
Otros	12.4	17.8

FUENTE: Calculado del cuadro 9.

exportaciones e importaciones estadounidenses). El resto del mundo, con excepción de Japón y el hemisferio occidental, recibe el 86 por ciento de las exportaciones estadounidenses, a cambio de un 88 por ciento de las importaciones de Estados Unidos (véase cuadro 12).

La figura 1 ilustra el flujo del comercio mundial (a principios de los noventa) en forma distinta, y muestra por región el valor absoluto de las exportaciones a cada una de las regiones competidoras (cinco bloques rectangulares representan las exportaciones, que totalizan más de 150 mil millones de dólares; cuatro bloques rectangulares equivalen de 101 mil a 150 mil millones de dólares; tres bloques indican exportaciones de 51 mil a 100 mil millones; 2 bloques equivalen de 11 mil a 50 mil millones, y un bloque corresponde a menos de 10 mil millones de dólares de exportaciones).

Respecto a las importaciones de las regiones que van a la cabeza en el mundo, éstas son TLC y Europa. Asia domina en las

Cuadro 11
Comercio exterior de la Unión Europea,[1] 1992
(millones de dólares)[2]

Área	Unión Europea	
	Exportaciones	Importaciones
A nivel mundial	1 470 400	1 465 200
Japón	62 901	31 399
Estados Unidos	102 851	97 110
Canadá	9 315	194
México	3 340	7 649
Cuba	304	641
SICA	873	992
Costa Rica	459	340
El Salvador	87	171
Guatemala	202	335
Honduras	155	47
Nicaragua	110	99
Otros del hemisferio occidental (incluyendo países no enlistados)	26 068	25 192
Argentina	3 799	3 912
Bolivia	284	166
Brasil	10 730	5 202
Chile	2 856	2 257
Colombia	1 878	1 614
República Dominicana	142	350
Ecuador	575	591
Haití	27	71
Panamá	185	132
Paraguay	203	204
Perú	964	626
Uruguay	418	317
Venezuela	1 642	3 024
Otros	1 264 748	1 301 423

1 Calculado por DOT.

2 Datos de DOT basado en cifras reportadas por consocios acerca de su propio comercio, que con frecuencia difieren marcadamente de las reportadas al IMF-IFS por cada país (véase cuadro 5, nota 2).

FUENTE: Calculado de IMF-DOT, año 1993, pp. 57, 59, 61.

Cuadro 12
Participación del comercio exterior de la Unión Europea, 1992
(porcentajes)

Área	Unión Europea	
	Exportaciones	Importaciones
A nivel mundial	100.0	100.0
México	.2	.5
Japón	4.3	2.1
Estados Unidos	7.0	6.6
Canadá	.6	.8
Cuba	.0	.0
SICA	.1	.0
Otros del hemisferio occidental	1.7	1.8
Otros	86.1	88.2

FUENTE: Calculado del cuadro 11.

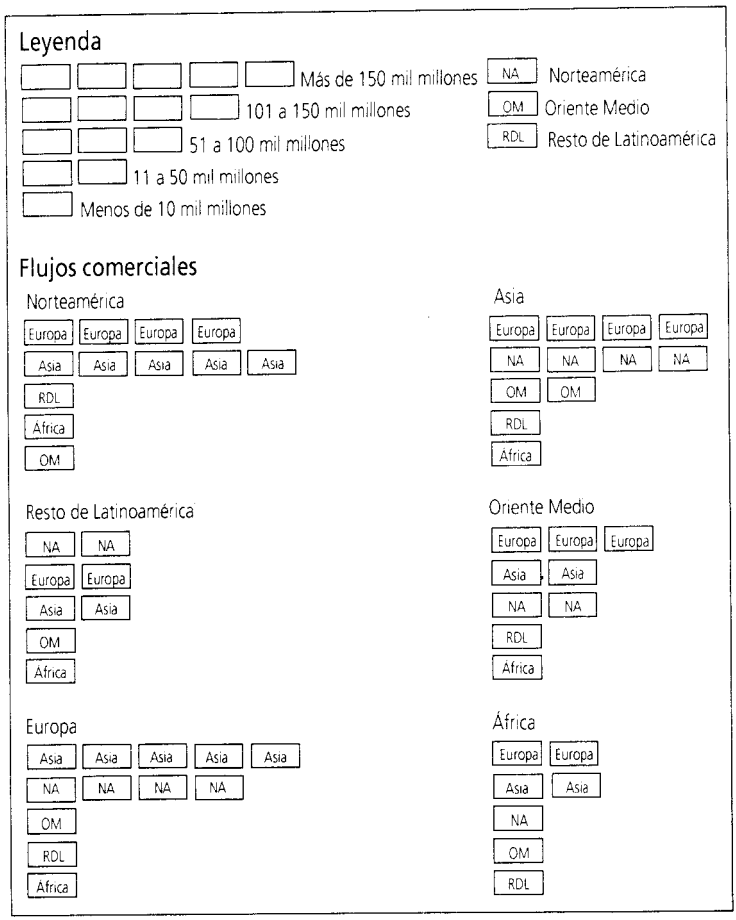
exportaciones con un valor de más de 150 mil millones, le sigue Europa con entre 101 mil y 150 mil millones. El resto de los países de América Latina,[5] de África y del Medio Oriente, exportan cada uno menos de 10 mil millones al TLC y Europa.

África es el área menos importante para el comercio mundial. Los desórdenes comerciales que siguieron a la independencia de las metrópolis europeas han empeorado en muchos países y limitan sus posibilidades comerciales.

La capacidad competitiva de los países de América Latina no incluidos en el TLC es ligeramente mejor que la de África. Las políticas adoptadas por ellos entre los sesenta y los ochenta hicieron que la región se volcara hacia adentro cuando el capital

[5] La superficie de Latinoamérica no incluye a México y sí a los países del Caribe, cuyo idioma no se deriva del latín.

Figura 1
Flujos comerciales entre las regiones más importantes del mundo
(principios de los noventa)



FUENTE: Adaptado de *Los Ángeles Times*, mayo 18 de 1993, p. H/11, la cual se basa en IMF-DOT, año 1992.

mundial estaba disponible. Desafortunadamente estos países de América Latina buscan capital ahora que el suministro del mismo es escaso; subrayan la necesidad de incorporarse a esquemas comerciales como los enlistados en la figura 2. Tales países de América Latina importan ligeramente más de Norteamérica, Asia y Europa que de África y el Medio Oriente.

En rango intermedio de los importadores mundiales, el Medio Oriente queda significativamente detrás de Asia, que se acerca, pero no compite con el más alto nivel de las importaciones de Europa. Europa misma es un exportador a la cabeza en ambas áreas.

Con respecto a las exportaciones, el TLC:

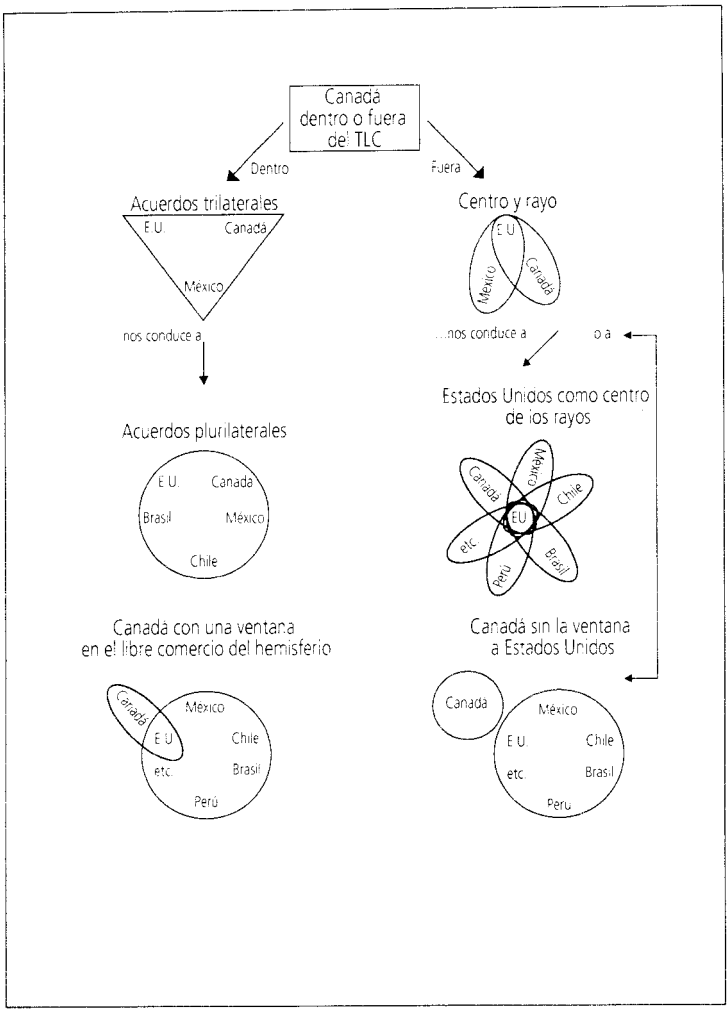
1 Iguala a Europa en lo que se refiere a la competencia con el resto de los países de América Latina y en los mercados de Asia.
2 Es segundo después de la propia Europa como competencia en el mercado europeo.
3 Es segundo competidor, después de Asia, en el mercado europeo.
4 Tiene menos presencia que Europa en el mercado de África.

Las suposiciones subrayan que el TLC y otros bloques comerciales son uniones efectivas que incrementarán la competencia en relación a otras partes del mundo.

3. El Libre Comercio y el Reto del Mercosur

México ha tenido complicaciones y oportunidades en sus esfuerzos por expandir el libre comercio en las Américas (con el TLC incluido explícita o implícitamente). Más allá de sus éxitos al poder forjar acuerdos en ALC en el hemisferio occidental, México encara nuevos retos tanto del norte como del sur. Canadá y Brasil, por ejemplo, buscan papeles de liderazgo en el comercio mundial, mientras que los intentos de Estados Unidos por expandir el TLC no siempre son claros debido a la gran oposición que el presidente

Figura 2
Perspectiva canadiense de la posible liberación comercial de las Américas



FUENTE: Wonnaccott, 1994.

Clinton encuentra en el Congreso por parte de los "republicanos y demócratas aislacionistas", a partir de enero de 1995.

Al gobierno de Estados Unidos le preocupa que los ALC establecidos por México se traslapen. Un aspecto es el de las "reglas de origen nacional", donde por ejemplo los productos de Costa Rica entran a México bajo el nuevo tratado de libre comercio México-Costa Rica, se envían luego a Estados Unidos como artículos mexicanos aprovechando el TLC. Otro aspecto que le preocupa es la proliferación de acuerdos comerciales de México que pueden obligar a Estados Unidos a incluir otros países en el tratado, mismos que arrojarían un resultado inesperado, como es un aumento del proteccionismo, que no se da a través de tarifas como en el pasado, sino a través de reglamentos sofisticados que disminuyen la entrada de productos a la Unión Americana.

Bajo el TLC dichos reglamentos han sido incorporados a los convenios comerciales tanto de Estados Unidos y Canadá como el de México y Estados Unidos, mismos que pueden multiplicarse si se expande dicho tratado.

Además hay un aumento en las inspecciones y en los requisitos de papeleo con el propósito de limitar las importaciones, imponiendo nuevas reglas de origen nacional y estandarizando la información. Estados Unidos pone también numerosas leyes *anti-dumping* para protegerse de las importaciones arbitrarias, impone nuevos estándares de trabajo, nuevos requisitos de salubridad, seguridad y medio ambiente. El resultado podría ser que muchos negocios no mejoraran la posición que tenían antes de la firma del TLC.[9] Desde otro punto de vista, sin embargo, se hacen obedecer las reglas de origen para lograr los resultados planeados y

---

[9] Allen R. Myerson, 1994: C1, para la revisión del reporte al Banco de la Reserva Federal de Estados Unidos por William C. Gruben y John S. Welch. Véase también Darling, 1994; Grant, 1994. El comercio se ha dificultado porque existe un límite irreal no gravable de 50 dólares por persona en bienes que pueden entrar a México provenientes de Estados Unidos. (El límite no gravable cuando se entra por mar o aire es de 300 dólares).

asegurarse de que las mercancías sean producidas a fin de estimular la expansión de los ALC.

México obliga a los importadores a utilizar materia prima y a producir los componentes de países afiliados al TLC y otros con los cuales tiene ALC, tales como Bolivia, Chile y Costa Rica.[7]

Aunque algunos observadores esperaban que Canadá se opusiera a la expansión del TLC precisamente porque las luchas burocráticas que ha tenido aquel país con Estados Unidos acerca de asuntos tales como reglas de origen y los subsidios implícitos, el ministro canadiense de Comercio Internacional, Roy McLaren, pensaba en forma diferente. En un encuentro con el ministro del Tesoro chileno, Eduardo Aninat, efectuado en Santiago en octubre de 1994, ofreció la ayuda de Canadá para que este país volviera a empezar sus negociaciones con el TLC. McLaren hizo notar que, debido a que el TLC carece de un método formal para aceptar nuevos miembros, cada socio es libre de iniciar pláticas con otros prospectos y McLaren sugirió trabajar con México para hacer realidad la incorporación de Chile (*Reforma*, octubre 7 de 1994).

La figura 2 presenta la perspectiva canadiense de los posibles resultados de la liberación comercial en las Américas (aunque Canadá es hoy en día un miembro del TLC no necesariamente debe seguir siéndolo; las condiciones de su permanencia podrían cambiar si la provincia de Quebec logra independizarse). La figura muestra agrupamientos alternos con Canadá dentro y fuera del TLC. Con Canadá como miembro del tratado, el actual convenio de libre comercio puede permanecer estable o convertirse en un ALC multilateral. Sin Canadá el comercio en las Américas puede desarrollarse como un sistema hemisférico de conexiones, con Estados como centro de actividad comercial (Wonnaccot, 1994).

---

[7] Véase Kail, 1994. Kail hace notar que México trata de evitar la triangulación para que los países no pertenecientes a los ALC violen las leyes *antidumping* transportando bienes a través de México hacia algún país miembro del ALC y puedan reclamar el origen de esos bienes.

La figura 3 ilustra el punto de vista de México en la integración comercial de las Américas. Esta configuración coloca a México como centro de actividad comercial y une a Chile, el Mercosur y el TLC o por lo menos como proceso de transición para expandir el tratado. Por un lado, esta estructura resuelve un problema político de Estados Unidos, que aumenta el proteccionismo, los sentimientos xenofóbicos y el temor de perder empleos, y el sometimiento a un poder internacional como el GATT. Por otra parte, el plan complica temas como las reglas de origen, que controlan el uso de la materia prima y los suministros de manufacturas.

Otra preocupación de Estados Unidos es que su situación comercial se está enredando con la posibilidad de que posiblemente tenga que asumir la responsabilidad de dos economías muy problemáticas del Caribe (Flanigan, 1994). Haití se convirtió en un problema desde octubre de 1994, cuando Estados Unidos y la Organización de las Naciones Unidas lanzaron un plan para crear una nueva infraestructura nacional para el periodo posterior a Cedrás. Cuba es un problema a corto plazo para Estados Unidos, porque las perspectivas de Fidel Castro de mantenerse en su poder totalitario son poco claras de cara a una economía que se desmorona. Estados Unidos cree que debe asumir un liderazgo en ambos casos, a fin de desalentar la emigración masiva hacia la costa de Florida.

La política de Estados Unidos en el Caribe se complica más por el hecho de que en 1993 el presidente Clinton suprimió muchas de las ventajas impositivas que tan útiles habían sido para llevar inversiones norteamericanas a Puerto Rico. Las políticas de los republicanos y los demócratas han comprometido el futuro de Puerto Rico.[8]

[8] En 1993, la administración Clinton obtuvo algunos cambios en la sección 936 del Código de Ingresos de Estados Unidos, según el cual más de 300 firmas norteamericanas quedaban exentas de impuestos federales sobre ingresos ganados en Puerto Rico. Esta nueva ley, otorgaba a las compañías una opor-

Los puertorriqueños aprovecharon el periodo de exención del impuesto sobre la renta, y ahora que la isla ha estado recobrándose de la pérdida de negocios a raíz del acceso de otros países al mercado norteamericano permitido por los presidentes Reagan y Bush, amparados en la Iniciativa de Base Caribeña (CBI).[9]

El cuadro 16 contiene información acerca de la población y del producto nacional bruto (PNB) de las naciones del Caribe con las cuales Estados Unidos mantiene importantes vínculos. Dado que el PNB por persona en Puerto Rico es de 6 555 dólares, 18 veces el de Haití (373) y es 4.5 veces el de Cuba (1 481), es lógico que Puerto Rico tenga más retos mientras que Estados Unidos se concentra en realizar acciones efectivas ante problemas cercanos a sus costas.

Estados Unidos se ha preocupado por las economías haitiana y cubana, la migración ilegal de mexicanos y la pérdida de empleos en tierra firme, y han surgido interrogantes durante 1994 en lo que se refiere a si la administración Clinton estaría dispuesta a cumplir los compromisos asumidos con la firma del TLC cuando el presidente esperaba que se invitara a Chile a unirse al tratado, y convocaría a una reunión cumbre para iniciar el proceso tendiente a expandir el libre comercio en el hemisferio.[10] Por

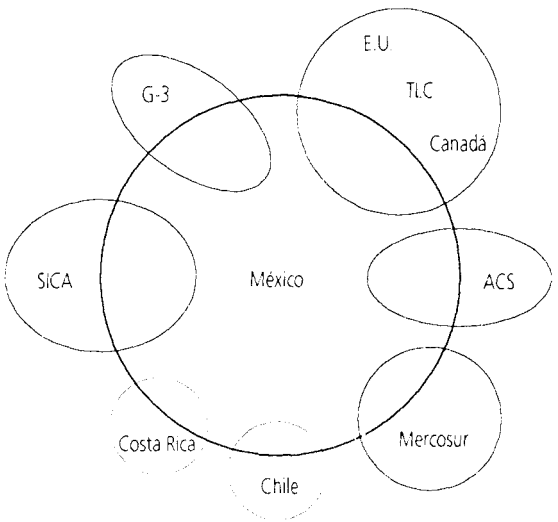
---

tunidad. Pueden reclamar el 60 por ciento del valor de sus impuestos pagados en Puerto Rico en 1994, con un crédito que se reduce un 5 por ciento adicional cada año hasta alcanzar el 40 por ciento en 1998. O pueden elegir una deducción de impuestos basada en una fórmula que refleja los salarios en Puerto Rico, los beneficios adicionales y la depreciación. La segunda opción es más atractiva para las industrias con trabajo intenso. El administrador del desarrollo económico para la Comunidad Británica de Naciones de Puerto Rico, Clifford Myatt, sugirió que, al modificarse la sección 936, en el largo plazo Puerto Rico tendrá que buscar inversionistas de Europa y Asia para suplir a los de Estados Unidos. Véase David R. Olmos, 1993.

[9] Sobre el CBI, establecido en 1983, véase James W. Wilkie, 1984: XX-XXV.

[10] La aparente indiferencia de Estados Unidos a apoyar decisivamente la expansión del TLC pueder ser influenciada también por los erróneos puntos de vista de Charlene Barshefsky, delegada ante el representante del comercio norteameri-

Figura 3



FUENTE: Véase texto.

ello McLaren, de Canadá, afirmó en septiembre de 1994 que temía que la expansión del libre comercio disminuyera y que Estados Unidos no se apresurará a admitir en el TLC países como Chile y Argentina y que jamás se admitiera a ningún otro (McLaren, 1994, y Castaingts, 1994).

---

ricano Mickey Kantor, quién sugirió en un memorándum interno en la administración Clinton que México no querría apoyar los planes de Estados Unidos para extender el TLC. Menciona que México, no Estados Unidos, guardaría celosamente sus conexiones con TLC en su propio beneficio. Irónicamente, la interpretación de Barshefsky puede ser al revés. Véase Bradsher (1994), quien menciona al embajador mexicano Jorge Montaño, como quien negó rotundamente cualquier verdad en el memorándum de Barshefsky.

Como respuesta a tales presiones, el presidente Clinton convocó la Cumbre de las Américas, que se efectuó en Miami del 9 al 11 de diciembre de 1994, a la cual concurrieron 34 países (no se invitó a Cuba, única dictadura del hemisferio). En la reunión Clinton presentó planes para incluir a Chile en el TLC en 1996. También estuvo de acuerdo en establecer un Tratado de Libre Comercio de las Américas (FTAA por sus siglas en inglés) pero hasta el año 2005.[11]

Según las condiciones de la FTAA, una vez que ésta se instrumente en forma total, los carros y las computadoras producidos en países miembros del TLC podrán ser embarcados a América del Sur, y los consumidores de estos países podrán comprar artículos tales como uvas chilenas, vino y carne de res argentina y flores de Colombia. Uno de los indicadores del interés de América Latina en liberar el comercio es el hecho de que los países latinoamericanos han reducido sus tarifas promedio a los artículos del exterior de un 56 por ciento en 1985 a un 15 por ciento a finales de 1993 (Brooke, 1993).

Debido a la tardanza en la estructuración del FTAA, la estrategia de México consiste en negociar con el Mercosur –así como con países individuales– y sentar las bases para que el libre comercio del hemisferio occidental llegue a ser el más importante de todos. Sin embargo, México se encontró con el intento de Brasil de establecer el SAFTA bajo su liderazgo. Más que aceptar el modelo mexicano para el establecimiento de un ALC, Brasil argumenta que estos acuerdos deben desarrollarse bajo los auspicios de la ALADI (*Mexico and NAFTA Report,* 1994: RM-94-09). Aunque según el reglamento de la ALADI México debería ser expulsado

[11] Sobre el calendario para Chile, véase cuadro 1 sobre las negociaciones de la FT AA, véase Kleinberg. La administración Clinton apoyó el nombre de AFTA, pero se confundiría con el Tratado de Libre Comercio Asiático, por un lado; y por otro, con AFTOSA (nombre en español para una enfermedad). FTAA es una elección desafortunada porque no se puede pronunciar como palabra.

porque pertenece a un acuerdo de libre comercio como el TLC (que le proporciona beneficios que se niegan a otros miembros de ALADI). Argentina y otros países de la ALADI lograron un protocolo especial que evitó su expulsión.

Como parte del acuerdo que permite a México negociar con el Mercosur, este país debe bajar sus tarifas a fin de compensar a los países de ALADI que se encuentran en posición desventajosa en relación con México, que disfruta los beneficios de ser miembro del TLC.

La posición brasileña se fortaleció con la victoria de Fernando Henrique Cardoso en las elecciones presidenciales de octubre, lo que permite al SAFTA contar con un potencial de crecimiento más acelerado que el TLC. Además, Brasil argumenta que a menos que se establezca el SAFTA antes de que las negociaciones con el TLC se lleven a cabo, los países de América del Sur que firmen tratados bilaterales con México-Estados Unidos perderán sus fichas de regateo en América del Sur, evitando que el SAFTA logre una posición segura en las negociaciones, a fin de sentar las bases del libre comercio en el hemisferio.

El Mercosur se firmó el 26 de marzo de 1991 y entró en vigor el 1 de enero de 1995. El acuerdo elimina las tarifas del 95 por ciento a los artículos que se comercializan entre los cuatro países miembros (las tarifas habían sido eliminadas paulatinamente dentro del Mercosur, y el 82 por ciento de los artículos estarán libres de impuestos aduaneros en 1994) (Long, 1994, y Wilson, 1994).

Como contrapeso potencial para el TLC, el Mercosur contempla incluir como miembro a Chile, pero este país quiere asociarse con su propio esquema para utilizar los reglamentos de ALADI en su beneficio.

Para que Chile pueda unirse al Mercosur necesita tomar decisiones acerca de la marejada de importaciones, preferencias comerciales y subsidios a la exportación; necesita también proteger su comercio con otros ALC tales como el firmado con México y

el probable con el TLC. A fin de unirse al Mercosur incondicionalmente, Chile tendrá que elevar sus tarifas a los países que no pertenecen a este bloque.

Chile, que se retiró del Pacto Andino en 1976 por no estar de acuerdo con la política que limita la repatriación de ganancias de inversión extranjera,[12] firmó un ALC con Argentina mientras coqueteaba con el Mercosur. Como líder en la promoción del libre comercio, después de con México, Chile firmó convenios también con Bolivia, Colombia y Venezuela (Brooke, 1993). Chile busca activamente incorporarse al TLC, lo que significa, si prevalece la lógica, que "el TLC" se convertiría en el NACFTA (North America and Free Trade Area), o sea el área de libre comercio de América del Norte y Chile.[13]

Consciente del potencial bamboleo económico intrarregional que resultaría de la instrumentación del Mercosur y de la expansión del bloque, el presidente argentino Carlos Saúl Ménem teme que los productos de la industria argentina sean sustituidos en gran parte por los productos brasileños, por lo que está interesado en una conexión con el TLC para defenderse de la influencia de Brasil.

Mientras tanto, Brasil ha demostrado poco interés por unirse al TLC pero, como parte del camino hacia el SAFTA, ha comentado la posiblidad de un Mercado del Norte (Merconorte), el cual incluiría a sus vecinos del Amazonas: Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia, Guyana y Surinam (Greenhouse, 1993).

Al tiempo que iniciaba el Mercosur en 1995, Estados Unidos se topó con el hecho de que su propio Congreso atacaba su liderazgo económico internacional. Aunque muchos países buscan

---

[12] Para la historia de los miembros de las organizaciones del hemisferio occidental, véase Wilkie y Contreras (eds.), 1993, pp. X-XIX.

[13] El nombre posible de Área Libre Comercio del Hemisferio Occidental (WHFTA por sus siglas en inglés) fue discutido, por ejemplo, por Lipsey, 1992, pp. 95-116. Lipsey argumenta que la idea de WHFTA es un sueño.

su admisión al Mercosur, la Comunidad Europea efectuó pláticas para desarrollar una relación especial con este bloque. Hablando de las negociaciones con Estados Unidos (*Excélsior*, septiembre 29 de 1994),[14] el ministro de Economía argentino, Domingo Cavallo, hizo notar en septiembre de 1994 que las pláticas se encontraban más adelantadas con Estados Unidos que con el TLC. Cavallo afirma que dado que el Congreso de Estados Unidos no ha concedido al presidente Clinton una autoridad negociadora diligente (si es que realmente Clinton la había buscado seriamente a la luz de su preocupación de que su solicitud revitalizaría las fuerzas contrarias al TLC para oponerse a la extensión del tratado), el gobierno norteamericano es incapaz de negociar en forma segura. La posición negociadora de Clinton para crear el FTAA se ha deteriorado desde entonces debido al repudio del electorado del país al liderazgo de su presidente en la elección de noviembre de 1994. El poder político de Estados Unidos se ha trasladado de la presidencia al Congreso, que está controlado por "aislacionistas" (republicanos y demócratas) que no entienden la globalización de los mercados y tienen suspicacias ante los "enredos" comerciales.[15]

---

[14] Estados Unidos ha ofrecido ayuda y asistencia tecnológica al Pacto Andino, pero sus miembros deben abandonar sus resentimientos por las limitaciones a las importaciones de plátano de Latinoamérica. Ecuador esperaba liderear un frente unido contra la política de Estados Unidos en favor de los países colonizados por Europa, pero Colombia, Costa Rica, Nicaragua y Venezuela firmaron su propio acuerdo. Estos cuatro países ganaron puntos al retirar sus quejas contra el sistema de las importaciones de plátano de Estados Unidos. Véase *Latin American Weekly Report*, WR-94-38, octubre 6 de 1994.

[15] Cuando, por ejemplo, los nuevos aislacionistas en el Congreso norteamericano rehusaron apoyar el plan de Clinton para ayudar a México y calmar los temores entre los mercados del mundo por la crisis de liquidez, iniciada la de diciembre de 1994, Clinton tuvo que otorgar un paquete de ayuda por su propia iniciativa. Utilizó el Fondo de Contingencias (20 mil millones de dólares) y movilizó al FMI (17.8 mil millones), el Banco Internacional de Pagos (10 mil millones) así como los países de Latinoamérica y Canadá (2 mil millones) para proporcionar los cerca de 50 mil millones de dólares en préstamos y garantías de ellos

Con la expansión del TLC y el FTAA en problemas en Estados Unidos, el desempeño de México como líder del FTAA fue desplazado momentáneamente del centro de atención por el desempeño de Estados Unidos en la Cumbre de las Américas. Al proponer una estrategia de largo alcance para defenderse de la intención de Brasil de crear el SAFTA, México dio a conocer el 26 de septiembre de 1994 la suspensión de las negociaciones con el Mercosur (*Excélsior*, septiembre 27 de 1994). Esta estrategia, aunque sea en forma temporal, da confianza a los aliados de México, como Argentina, Bolivia, Chile, Colombia y Venezuela, al movilizarse en contra del plan del "primer SAFTA". Mientras tanto, amenaza con esperar a que el Mercosur decida su futura dirección y cómo y cuándo comenzarán las relaciones con los países de afuera; México ha abierto dos frentes bilaterales, movimiento que puede no sólo traer mayor presión sobre Brasil, sino también beneficiar directamente a México (ver Zellner, 1991: 5, y 1994: 46-47).

Primero, el comercio de México con Argentina se ha estado expandiendo bajo el acuerdo México-Argentina, que acortó el procedimiento de pago directo o abierto. Una empresa mexicana que une el capital público con el privado ha contratado con un consorcio argentino, encabezado por Techint, para construir un gasoducto de Bahía Blanca a la Patagonia. A cambio de ello, México ha acordado importar de Argentina volúmenes de artículos y servicios por el mismo valor que el costo del gasoducto (Zellner, 1991: 5).

Segundo, México negocia un ALC con Bolivia para septiembre de 1994 (Zellner, 1994: 46-47). Esta empresa México-Bolivia permite la inclusión de otros países o grupos de ellos. Bajo el acuerdo, el 97 por ciento de las exportaciones de México pueden entrar a Bolivia libres de impuestos de aduana y el 99 por ciento

---

necesarias para mantener la confianza de los inversionistas internacionales en la convertibilidad del peso en dólares. Véase *The New York Times*, febrero 1 de 1995.

de las exportaciones bolivianas pueden entrar a México libres de impuestos aduaneros inmediatamente. El pacto desalienta la triangulación al eliminar impuestos al comercio sobre los artículos que se produzcan totalmente dentro del ALC, con excepción de los textiles, los cuales pueden ser importados sin impuestos fuera de la región durante un periodo de ajuste de cuatro años.

México está invirtiendo grandes capitales en Bolivia y proporciona ayuda técnica a este país para que incremente sus ventas de gas natural a Argentina (6.1 millones de pies cúbicos diarios desde 1971), y para abrir nuevos mercados para sus productos en Brasil, Chile y Paraguay (*Excélsior*, octubre 4 de 1994). Dado que su posición geográfica le permite ser el "copiloto de América del Sur", Bolivia se considera a sí mismo como el proveedor de gas natural de todos sus vecinos. Este país firmó un acuerdo con Brasil en febrero de 1993 para construir un gasoducto de 2 228 kilómetros, desde Santa Cruz hasta Sao Paulo, para vender este producto durante veinte años, a contar desde 1997. Brasil comprará ocho millones de metros cúbicos de gas natural diariamente a Bolivia, y después de siete años duplicará sus compras.

La compañía Nacional de Gas de Bolivia, que se reorganizará con la ayuda de México (de acuerdo con Cisneros, 1994), proyecta obtener ventajas diplomáticas y monetarias de las ventas a Chile y Paraguay. El acuerdo ayudará a resolver la tensión internacional que data de la fecha de la Guerra del Pacífico (1886-1888) y de la Guerra del Chaco (1932-1935). Bolivia y Chile han acordado construir un gasoducto de mil kilómetros de Tupiza a Antofagasta para iniciar las ventas de gas natural en febrero de 1995.

Mientras tanto, para proporcionar dinamismo a sus plantas ensambladoras de maquila y cumplir con las demandas de la expansión industrial, México ha incrementado sus importaciones de gas natural de Estados Unidos a la región fronteriza norte. Desde la entrada en vigor del TLC, las maquiladoras[16] (antes del

[16] "Maquiladora" es un término alternativo que preferimos usar para aplicarlo a las plantas que caen bajo el género de maquila. La palabra viene de España,

tratado se les definía como de propiedad extranjera o plantas de ensamblaje contratadas y establecidas en México para procesar los suministros de Estados Unidos que se concentraban juntos hasta su exportación y pagaban impuestos solamente al valor agregado por el trabajo realizado en el ensamblaje de los artículos)[17] han experimentado un cambio fundamental de operación.

Estas plantas, que en 1993 tenían 550 000 trabajadores, el 17 por ciento de los empleados manufactureros de México, ya no necesitan inscribirse ante el gobierno mexicano para quedar exentas de impuestos en los suministros que se importan porque la mayoría de los artículos procedentes de Estados Unidos (y Canadá) pueden entrar ahora libres de impuestos aduaneros, sin ser concentrados juntos.[18] (Todas las tarifas se eliminarán en un plazo de 10 a 15 años.) Además, todos los artículos producidos por maquiladoras se pueden vender en México. Por lo tanto, el término maquiladora se refiere ahora a "la planta ensambladora del TLC localizada en México, Estados Unidos o Canadá".

El TLC ha afectado la capacidad de Japón de utilizar a México como plataforma para vender productos a Estados Unidos. Anteriormente Japón podía importar sus suministros de Asia y embarcarlos a Estados Unidos pagando impuestos mínimos; pero ahora debe pagar impuestos por los suministros no comprados dentro del TLC. Esta situación cambiará en el año 2001 cuando, de acuerdo con el artículo 303 del TLC, a los suministros procedentes de fuera de la región que se incorporan a los productos

---

donde se refiere al impuesto pagado al señor feudal por procesar los granos, aceite o flores de otro. Sobre la historia de la industria de la maquila de México y su crecimiento estadístico, véase Wilkie *et al.*, 1988, capítulo 35, sobre todo pp. 930-935.

[17] Sobre la maquila en el contexto histórico de la economía de México, véase Wilkie, 1991, capítulo 1.

[18] Para lecturas necesarias sobre la industria de la maquila antes y después del TLC, véase Vázquez Tercero, 1994 p. 32.

de ésta se les cobrarán impuestos con la tarifa más baja establecida por los países que importan y exportan (véase también *El Financiero*, octubre 17 de 1994, y Vest, 1992).

La entrada en vigor del TLC ha resuelto dos grandes problemas en las relaciones Estados Unidos-México y ha empezado a resolver un tercero, a expensas de Japón y de otros países asiáticos. Notas de *Mexico Policy News* (adaptado de Baker *et al.*, 1993: 52):

Primero, la política de Japón utilizó el norte de México como plataforma para suministrar componentes asiáticos y embarcarlos como artículos terminados al mercado de Estados Unidos, hubo menos demanda de componentes manufacturados en Estados Unidos y menos creación de empleo para este país y México. Al mismo tiempo, los artículos terminados que importaba Estados Unidos de plantas ensambladoras de propiedad japonesa contaron como exportaciones mexicanas a pesar del hecho de que hasta el 90 por ciento de los suministros que procedían de Asia y las importaciones pagaban sólo el valor agregado a los artículos por el trabajo de ensamblaje.

El hecho de que la industria maquiladora antes de la entrada en vigor del TLC representara la puerta trasera hacia el mercado de Estados Unidos, se ilustra en el caso de los fabricantes de televisores coreanos, que podía exportar tubos para televisores a Estados Unidos a través de México pagando sólo el 5 por ciento de la tarifa estadounidense que establecían los arreglos fronterizos Estados Unidos-México en lugar del 15 por ciento que hoy tienen que pagar bajo el TLC (Davis, 1992).

Segundo, las maquiladoras tenían límites en cuanto a la cantidad de su producción que podían vender en México. Las plantas manufactureras de propiedad extranjera disfrutaron de cierta flexibilidad, de tal forma que el número de carros que podían vender en México se limitaba a la cantidad de vehículos importados, pero estas plantas tenían que comprar el 36 por ciento de los repuestos a proveedores mexicanos (véase Davis, 1992). Además, era requisito obtener una licencia de importación y de

tarifas mexicanas, y existían restricciones o limitaciones al acceso de vehículos de carga procedentes de Estados Unidos. Para México las operaciones de maquila sufrieron retraso porque los jóvenes trabajadores mexicanos emplearon tiempo y energía ensamblando los productos, pero no participaron en su comercialización.

Tercero, la inadecuada infraestructura mexicana en áreas tales como salud pública, educación, vivienda, transporte, abastecimiento de agua, tratamiento de aguas negras y controles del medio ambiente han retrasado, las operaciones de maquila y causado problemas al medio ambiente en ambos lados de la frontera. El TLC dirige sus esfuerzos a resolver el problema de infraestructura con escasez de fondos; se ha establecido un Banco de Desarrollo Norteamericano para solucionar los problemas de ajuste al trabajador y para mejorar la infraestructura en áreas críticas.

Con el TLC México perderá algunos de los beneficios que tenía antes de la entrada en vigor del mismo, pero está dispuesto a ganar a lo grande en otras formas. Inicialmente puede importar más autos de Estados Unidos pero, dadas las nuevas reglas de origen para los suministros de productos, puede esperar utilidades sustanciales mientras los proveedores se preparan para cumplir satisfactoriamente las reglas de contenido del TLC: autos, un mínimo de 62 por ciento; autopartes, 60 por ciento; televisores, 33 por ciento; tubos para televisores, 100 por ciento (Baker *et al.* 1993: 52).

México desempeña el papel de punta de lanza para el desarrollo del ALC en el hemisferio occidental y acrecienta su presencia en la economía mundial. Debido a que Estados Unidos ha decidido reducir su déficit comercial con Japón (de 50 mil a 60 mil millones de dólares) (Impoco, 1993: 71), este último país debe considerar la expansión de sus operaciones en México comprando a proveedores locales (y adquiriendo componentes de Estados Unidos y Canadá), lo que permitiría mantener el mercado estadounidense compartido y compensar la apertura de México al mercado

japonés. Japón podría cerrar sus plantas maquiladoras en Tijuana y cambiar sus operaciones a China, donde el pago por hora es de sólo un décimo (2.25 dólares) de lo que paga a los trabajadores mexicanos. Estos bajos sueldos compensan las pérdidas por los altos costos de transportación, tarifas más altas y la pérdida del mercado estadounidense y el posible acceso a los socios del Tratado de Libre Comercio de México con las Américas. Tales consideraciones son especialmente importantes para Japón y otros países de Asia a la luz de la negativa de Estados Unidos de permitir la inclusión en el TLC de la Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés), un foro de discusión política y no un bloque económico. México en cambio, se unió a la APEC en 1993 (*Excélsior*, septiembre 29 de 1994).

Cuadro 13
Exportaciones del Mercosur, 1992

Área	Millones de dólares	Porcentaje
A nivel mundial	50 786	100.0a/
Canadá, Estados Unidos, México	10 516	20.7
Europa occidental	16 120	31.8
Japón	2 814	5.5
Grupo Andino	2 201	4.3
SICA	254	.5
Caricom	104	.2
Mercosur	7 007	13.8
Argentina	3 365	6.6
Brasil	2 050	4.0
Paraguay	762	1.5
Uruguay	840	1.7
Otros de Latinoamérica	4 681	9.2

a/ No incluye el 13.1 por ciento del resto del mundo.
FUENTE: Adaptado de Hufbauer y Schott, 1994, pp. 36-37.

Cuadro 14
Exportaciones mundiales, 1992

Área	Miles de millones de dólares	Porcentaje
A nivel mundial	3 687	100.0a/
Europa occidental	731	19.8
Canadá, Estados Unidos, México	624	16.9
Latinoamérica (excepto México)	107	2.9
Europa occidental (EU, EFTA, Turquía)	1 699	46.1
Asia Pacífico	965	26.1
Asia en desarrollo[1]	573	15.5
Japón, Australia, Nueva Zelanda	392	10.6
África	90	2.4
Medio oriente	144	3.9

1 Afganistán, Samoa Americana, Bangladesh, Butan, Brunei, Camboya, China, Fiji, Polinesia Francesa, Guam, Hong Kong, India, Indonesia, Kiribati, Corea, Laos, Macao, Malasia, Maldivas, Mongolia, Myanmar, Nauru, Nepal, Nueva Caledonia, Pakistán, Papúa Nueva Guinea, Filipinas, Singapur, Isla Salomón, Sri Lanka, Tailandia, Tonga, Tavalu, Vanatu, Vietnam, Samoa Occidental, y Asia no especificado (incluyendo Taiwan)

a/ No incluye 1.7 por ciento de "Otros".

FUENTE: Adaptado de Hufbauer and Schott, 1994, p. 29.

La visión de México en el desarrollo de ALC no ha sido del todo reconocida ni siquiera en México. Por ello Eugenio Anguiano escribió en 1994 que México carece de una política de comercio exterior (Anguiano, 1994). Otros observadores se preguntan si la idea de la integración hemisférica fracasará ya sea encabezada por un solo país, como México, o por muchos países, como se dijo antes. Aun después de revisar logros pasados, un estudio dice que el pesimismo no es seguro que continúe (Primo Braga *et al.*, 1994: 577-601).

El éxito de Estados Unidos radica no sólo en el incremento de sus acciones intrarregionales de comercio de 35 a más de 60 por ciento en 1990, sino también en la captación del 41 por ciento del mercado mundial (cuadro 4, parte II), lo que muestra por qué los bloques comerciales son tan populares actualmente. Dichos bloques se organizan con el objeto de incrementar las acciones de los países que los conforman en el comercio mundial y cambian, por lo tanto, las proporciones que tenían en 1992, cuando la región Asia Pacífico participaba con el 26 por ciento del mercado mundial, comparado con el 20 por ciento del hemisferio occidental (cuadro 14).

La diversidad de los países del hemisferio occidental, ilustrada por el tamaño de su población y su capacidad comercial, se muestra en el cuadro 16. Aunque Estados Unidos domina el mercado en el hemisferio, las proyecciones muestran que para el año 2010 el mercado más grande de exportación será el de Asia (cuadro 15).

Cuadro 15
Exportaciones de Estados Unidos a las economías emergentes
(dólares de 1994)

Mercado	Exportaciones 1994a/	2010b/
Este de Asia c/	94	248
Latinoamérica d/	88	232
Canadá	109	147
Unión Europea	95	128
Japón	52	88
Resto del mundo	53	72

a/ Anualizada.
b/ Proyecciones.
c/ No incluye a Japón.
d/ Incluye a México.
FUENTE: *The New York Times*, noviembre 4 de 1994, p. C2, basado en datos de la oficina del representante comercial de EU.

El Mercosur implica un reto para México porque su liderazgo es muy fuerte y ha atraído la atención de Estados Unidos, que se preocupa por interaccionar con los ALC desarrollados en las Américas. Puesto que el 32 por ciento de las exportaciones del Mercosur se dirigen a Europa occidental y las exportaciones a los países firmantes del TLC representan sólo el 21 por ciento (cuadro 13), el Mercosur parece más interesado en Europa que en el TLC.

Estados Unidos, sin embargo, envía menos del 2 por ciento de sus exportaciones totales al Mercosur, mientras que más del 9 por ciento se dirige a los países del TLC (cuadro 12). Reconociendo la influencia crucial del TLC a largo plazo, Estados Unidos anunció oficialmente, en febrero de 1995, que trataría de establecer relaciones de libre comercio con México (ver *Excélsior;* febrero 9 de 1995; Kail, 1994 y 1995, y Trigo, 1994).

A México, entonces, como líder de acuerdos de libre comercio para el TLC, le corresponde desempeñar un papel crucial en el desarrollo del comercio hemisférico.

4. Expansión del Libre Comercio y Mercados Abiertos

Contestaremos una última pregunta: ¿representan los ALC la voluntad democrática de la población? Las críticas a las ALC rechazan el argumento de que los tratados correspondientes no sólo permiten a los países acceder a la modernidad económica mundial, sino que también benefician a los consumidores y a los productores. Las críticas afirman que los ALC los imponen a las masas los tecnócratas que tratan de explotar a los trabajadores con el pretexto de incrementar la productividad internacional a niveles inhumanos.

Aquí se examinan ambas caras del debate. Primero veamos las críticas, que afirman que los ALC se imponen de arriba hacia abajo

El punto de vista intelectual de los ALC ha sido perfectamente resumido por Sergio Zermeño, quien proporciona una perspectiva

posmodernista de los costos que tienen estos acuerdos![19] Zermeño argumenta que el TLC contribuirá a la pérdida de la identidad propia y al desorden de la sociedad que resulta de la década perdida de los ochenta en América Latina. Dice con firmeza que la región vive "una época en la que el bienestar económico parece estar a la inversa del bienestar de la sociedad en su mayoría" (Zermeño, 1991: 15-64).

Según la escuela posmodernista de Zermeño, el futuro de Latinoamérica, y particularmente México –tipificado por el caso del Perú–, es desesperanzador pues hay países que se incorporan sin protección alguna a la economía mundial. Los resultados de una industrialización descuidada –incluyendo la extracción de materias primas para la exportación– comprenden urbanización en gran escala, monumentales embotellamientos de tráfico, contaminación en muchos lugares y parálisis gubernamental. Estas condiciones conducen al deterioro de los servicios sociales. aumento de enfermedades (Sida y cólera, por ejemplo), el crecimiento sin control de barriadas, falta de movilidad social, masas en pobreza extrema, fracaso de instituciones como la familia y la religión, y el colapso de la moralidad, culminando en una guerra civil entre "terroristas" y "fuerzas armadas del Estado".

Con el TLC, Zermeño ve la frontera norte de México irse por el caño del tan mencionado apogeo industrial basado en las plantas maquiladoras, operaciones que él considera explotan la pobre economía de México y violentan el poco bienestar y confort de que disfruta el país. Además, cree que México ha procedido aceleradamente al TLC en comparación con las largas décadas de evolución que tuvo la Unión Europea. En todo caso, afirma con vehemencia que los ALC no interesan a la gente.

Aunque Zermeño escribe en forma persuasiva, los resultados electorales y la opinión pública tienen otra perspectiva y sugieren que los ALC no son causa de la desesperanza aparente que

---

[19] Esta discusión sigue a la de Wilkie, 1992, p. 15.

Zermeño describe. En lugar de eso, uno puede argumentar que estos tratados ofrecen una salida a un sistema que ha adoptado equivocadamente el estatismo como medio para lidiar con problemas de desarrollo semejantes a los que se vivían a mediados del siglo XX.

Quienes proponen los ALC son igualmente elocuentes. La visión de éstos es que la demanda de libre comercio ha crecido de abajo hacia arriba y se refleja en los resultados de las elecciones mexicanas, en las tendencias de votación y en las opiniones que se expresan en las entrevistas en toda la república y en Europa del este.

Las elecciones nacionales mexicanas de agosto de 1994, las más honestas y participativas en la historia del país,[20] sirven como referendo sobre el TLC. Los votantes rechazaron la sabiduría intelectual convencional de México y Estados Unidos de que el TLC le fue impuesto a México por el presidente Salinas de Gortari y su pequeña élite de consejeros gubernamentales educados en Estados Unidos, quienes no ponen atención a la oposición mayoritaria. El PRI, partido oficial desde 1929, ganó con facilidad sorprendente la tan disputada presidencia del país y dejó mudos a sus críticos. Se pensaba que los mexicanos repudiarían al PRI y sacarían a dicho partido del gobierno.[21] El grupo contrario al TLC creía que los votantes coincidirían con su posición de que el tratado explotaría a México y conduciría al país hacia un nuevo orden económico mundial basado en fábricas que explotan a los obreros.

---

[20] Las elecciones federales de México se han visto como modelo a seguir por otras. Las credenciales se verificaron oficialmente; el padrón de votantes y el conteo de votos se hicieron ante observadores nacionales y extranjeros presentes en los lugares de votación en todo el país.

[21] Por ejemplo, en *El tiempo de la legitimidad: elecciones, autoritarismo, y democracia en México*, otro libro importante en la historia de las elecciones mexicanas de 1946 a 1991, Juan Molinar Horsitas proclamó, equivocadamente, que el PRI había alcanzado su crisis final y que no sobreviviría un conteo honesto de votos.

Cuadro 16
Resumen de los bloques comerciales del Hemisferio Occidental

Acuerdo y población (millones)	Países miembros	PIB miles de millones de dólares
TLC (380.3)a/	Estados Unidos	5 905.0
	Canadá	566.0
	México	295.0
	Total	6 766.0
G3b/ (148.3)	México	295.0
	Venezuela	59.0
	Colombia	45.0
	Total	399.0
Caricom (6.5)c/	Trinidad y Tobago	5.0
	Jamaica	3.2
	Surinam	1.7
	Otros	3.3
	Total	13.2
Pacto Andino (98.2)d/	Venezuela	59.0
	Colombia	45.0
	Perú	21.3
	Ecuador	11.58
	Bolivia	5.1
	Total	142.2
Mercosur (211)e/	Brasil	425.4
	Argentina	200.3
	Uruguay	10.4
	Paraguay	6.0
	Total	642.1
CACM (29.2)f/	Guatemala	9.5
	Costa Rica	6.3
	El Salvador	6.3
	Honduras	3.1
	Nicaragua	1.3
	Total	26.5

a/ Vigente desde 1994. Objetivo: eliminar barreras comerciales. b/ vigente desde 1995. Objetivo: eliminar barreras en una década. c/ En vigor desde 1975. Objetivo: eliminar tarifas a las importaciones. d/ Iniciado en 1995, esta zona libre de impuestos se convertirá en una unión con tarifas uniformes a las importaciones. e/ Vigente desde 1995. Objetivo: establecer un comercio libre de impuestos para el 90 por ciento de productos y eliminar tarifas para el 10 por ciento restante en la próxima década. f/ Desde 1960. Objetivo: eliminar tarifas regionales y establecer una tarifa común externa.

FUENTE: *The New York Times*, diciembre 9 de 1994. Calculado con datos del Departamento de comercio de Estados Unidos, Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe, Agencia Central de Inteligencia y Banco Mundial.

El hecho de que por lo menos dos terceras partes de los votantes mexicanos favorecieran al TLC (con base en los votos totales para las elecciones presidenciales de 1994 a favor de los partidos que respaldan el tratado) sugiere que las críticas a éste con frecuencia provienen de intelectuales que no están en contacto con "la gente" a la que afirman dirigirse.

Las entrevistas de campo llevadas a cabo por Wilkie en México y en Europa dan profundidad a la convicción de quienes favorecen los ALC. Se considera al libre comercio como la única forma de acabar con el poder económico de los caciques tradicionales, con lo cual se sientan las bases para la democracia política a nivel local. Sin la democracia local, la reforma política no puede ser efectiva a nivel nacional. Europa del este y México toman parte en debates parecidos acerca de cómo pueden permear la política y la economía las fuerzas del mercado.[22]

En las entrevistas que se realizaron durante 18 meses de visitas a las entidades mexicanas de Chiapas, Chihuahua, Colima, Jalisco, Morelos, Oaxaca, Puebla, Sinaloa, Tabasco, Yucatán y el Distrito Federal, los entrevistados expresaron frustración e indignación contra los caciques que restringen las oportunidades económicas a través del poder político, que se impone por medio de la violencia.

En México –como en Europa del este– estos dirigentes tradicionales de la localidad dominan la política porque controlan aspectos importantes de la economía. Los intentos de salinas para modernizar a México se toparon con los caciques con poder económico de las 125 000 localidades urbanas y rurales del país.

Los caciques locales, líderes que tradicionalmente han ejercido un control como intermediarios del poder entre los líderes nacionales y estatales y la población, determinan o por lo menos influencian la distribución de la tierra, el crédito a la agricultura,

[22] La información de estas entrevistas de campo en México y Europa del este fue adaptada por Wilkie, 1991, y 1992, pp. 11-13.

el empleo gubernamental, el acceso a la vivienda y la comida subsidiada, licencias y permisos e incluso la distribución del espacio en los mercados públicos. Los caciques son intermediarios que a cambio de permitir las actividades económicas exigen un porcentaje de las ganancias netas, además de comprar productos a precios bajos. Generalmente el cacique y su familia están a cargo también del transporte, son propietarios de la tienda más grande o tal vez la única del lugar, controlan los bares y mantienen buenas relaciones con la policía, los sacerdotes y los médicos. Los caciques empiezan como coyotes –facilitadores extraoficiales de trámites–, quienes "mueven" el papeleo a través de la burocracia gubernamental o encuentran la manera de evitar problemas con la justicia. Un cacique capaz, de éxito, obtiene el control de las funciones clave a través de un amplio sector, como un estado y con frecuencia llega a convertirse en cacique nacional.

Al nivel nacional, el cacique puede ser un inversionista poderoso que, a través del acceso al financiamiento y las concesiones gubernamentales especiales, llega a ser árbitro de un sector de la economía o de una región. O puede representar el interés de un grupo, como los maestros sindicalizados, aunque estén geográficamente alejados (una de las pocas mujeres que ha alcanzado este nivel es Elba Esther Gordillo, secretaria general del Sindicato Nacional de Trabajadores de la Educación).

A nivel nacional, el gobierno de Salinas cuestionó el caciquismo. Algunos caciques de los sectores público y privado resultaron afectados –porque Salinas no sólo retiró la protección a las industrias no competitivas e ineficientes (de ahí que el gobierno vendiera, fusionara total o parcialmente firmas comerciales), sino también dejó de normar el transporte –camiones de carga, carga aérea, transporte aéreo rentado– y terminó con la concesión gubernamental de la mayoría de las licencias especiales, permisos y acuerdos de importación. Salinas acabó con el monopolio telefónico del gobierno al privatizar Teléfonos de México y permitió la telefonía celular para vincularla con el sistema de línea

fija, que está muy lejos de modernizarse. Privatizó la construcción de carreteras de cuota y vendió los bancos nacionalizados para establecer una competencia verdadera. También terminó con el monopolio de las minas y la pesca. Parece ser que trató de expandir la transmisión de radio y televisión para que las empresas concesionarias compitieran por las utilidades.

La abolición de tales restricciones, que permitió a unos cuantos caciques nacionales controlar el acceso a áreas altamente visibles, les ha retirado muchas oportunidades de hacer "negocios con madrinas". Y evitó así la necesidad de que la sociedad en su mayoría corrompa a estos dispensadores de favores públicos o privados.

Aunque la lucha contra los caciques se ha dado a nivel nacional, apenas ha iniciado a nivel más pequeño, donde los caciques de los sectores público y privado han conservado mucho de su poder. Como los "dinosaurios", quienes continúan detentando el poder en algunos sindicatos nacionales de trabajadores, se resisten a un cambio político que posiblemente cuestione su hegemonía económica. Alejandro Junco, editor del periódico *El Norte*, señala que el sector privado generalmente se encuentra bajo control monopólico o duopólico. Hace notar, por ejemplo, que cuesta más el transporte de productos a una distancia de unos trescientos kilómetros de Monterrey a Tampico, que de Tampico a Amsterdan, una distancia de más de seis mil kilómetros (Junco, 1991).

Junco afirma, muy acertadamente, que el Código Napoleónico que guía el sistema legal de México fomenta el monopolio y frena la competencia. Además, la ley de monopolios mexicana de 1934, aún vigente, alienta específicamente la fijación del precio y la intervención del gobierno en la economía sobre la base de que éste no puede abandonar a los ciudadanos al libre juego del mercado. La ley de 1934 exime a una compañía de acusaciones de prácticas de monopolio si el gobierno es dueño parcial de ella y considera cualquier compañía que no sea propiedad del gobierno como antipatriótica si importa artículos "deslealmente".

Junco hace notar que un grupo mexicano de medios masivos de comunicación mantiene en operación "dos estaciones de televisión locales, 18 estaciones de radio de amplitud modulada y frecuencia modulada, dos diarios, sistemas de televisión por cable, 22 cines y controla el 80 por ciento del mercado de renta de videos".

Los productores de todo México se quejan de las limitaciones económicas que les imponen los caciques. Un sondeo de opinión del que se tuvo conocimiento durante las entrevistas de campo se realizó en 1991 y 1992 (antes del TLC) y dice:[23]

Oaxaca, Oaxaca: "Nosotros, que hacemos sombreros de palma de la Sierra Mixteca (indígenas que apenas hablamos español) no tenemos acceso al mercado aquí en la ciudad de Oaxaca, mucho menos podemos negociar precios de transporte razonables para nuestros artículos; debemos ganar el acceso a los mercados de Estados Unidos. ¿Cómo podemos hacerlo?"

Huixtla, Chiapas: "desde la caída del Tratado Internacional del Café en julio de 1989 (que limitaba nuestras exportaciones a Estados Unidos, pero que por lo menos proporcionaba los medios para vender el café a precios relativamente altos) a nosotros, pequeños productores de café, nos ha ido de mal en peor. No sólo no tenemos acceso al crédito en términos razonables, sino que 100 mil hectáreas de tierras cafetaleras se nos infestan de plagas. Debemos tener acceso directo al mercado de Estados Unidos a fin de resolver nuestros problemas financieros y técnicos y terminar con las prácticas monopólicas de los intermediarios de aquí; son ellos quienes han dañado a nuestra región severamente, 300 000 familias se encuentran en total bancarrota. El logro de costos de transporte razonables, la información directa acerca de los precios en Estados Unidos y el acceso limitado a los mercados de este país resolvería muchos de nuestros problemas".

---

[23] Los extractos de las entrevistas y la discusión de autoritarismo siguen en Wilkie, 1991.

Tijuana, Baja California: "estoy cansado de hacer trajes para contrabandearlos en California de cinco en cinco cargando con ellos fingiendo ser un hombre de negocios que se dirige a una junta. ¿Por qué tenemos que pasar de contrabando los artículos que producimos junto a la frontera para venderlos al otro lado? ¿Por qué no podemos exportar honestamente? ¿Por qué los caciques se sienten nerviosos con el libre comercio? Tal vez se han dado cuenta de que a nosotros nos beneficia y a ellos los daña".

Villahermosa, Tabasco: "el monopolio bancario nacionalizado (se reprivatizó en junio de 1991) ha sido un desastre. Para nosotros, pequeños hombres de negocios, los bancos han tenido poco (si es que lo ha habido) crédito bancario a corto plazo, mucho menos un servicio aceptable (los bancos parecen haber utilizado nuestros depósitos para pagar la deuda externa). Debemos esperar ahora la reprivatización y la posibilidad de que el crédito operativo esté una vez más disponible para el sector privado".[24]

No son solamente los productores quienes han criticado a los caciques, además lo han hecho los consumidores, que también se sienten frustrados, como se muestra en el siguiente sondeo de opinión hecho en 1991 y 1992:

Ciudad Juárez, Chihuahua: "dos familias (una más que la otra) controlan aquí la distribución de gas butano, que es más caro, y han bloqueado la comercialización de gas natural que se conduce por tubería a nuestras casas y cuesta menos. Pemex se ha negado incluso a decir al gobierno de nuestra ciudad cuál es la duración de las concesiones de distribución de gas butano a esas dos familias, mucho menos nos dice las condiciones de tales concesiones. Tal vez el verdadero libre comercio derrote a estos poderosos caciques".

---

[24] El sistema bancario mexicano fue reprivatizado en 1991; México abrirá sus fronteras a los bancos extranjeros en 1995.

Mazatlán, Sinaloa: "la leche que tenemos aquí en el supermercado es básicamente agua con sabor a polvo desagradable. ¿Por qué quienes detentan el monopolio de la leche no pueden darnos una leche buena como la que acostumbraba tomar cuando trabajaba en Estados Unidos?"

Puebla, Puebla: "aunque la ciudad creció enormemente, Pemex no otorgó franquicias para gasolinerías durante años. Luego, cuando por fin obtuvimos seis, el gobernador se apropió de tres para él solo. Los ciudadanos boicotearon las gasolinerías concesionadas al gobernador, y ahora él exige las ganancias que se destinen a la caridad, por lo menos hasta que deje el cargo".

Puerto Escondido, Colima: "A esta gasolinería de Pemex (si a este mugroso negocio se le puede llamar así) se le terminó el gas hace tres días, dejando a viajeros como nosotros desamparados. No sólo no hay una sola de las gasolinerías nuevas con alta tecnología, sino que no hay gasolina de ninguna clase. Esta es la única gasolinería buena entre Pochutla y Pinotepa Nacional, una distancia de unos 210 kilómetros. Los senadores y políticos de alto nivel que administran las franquicias de Pemex han bloqueado las de nuevas gasolinerías. Por lo tanto, la regla de oro del conductor aquí es llena el tanque cuando puedas, tal vez no puedas hacerlo de nuevo en cientos de kilómetros a la redonda".

Una clara preocupación acerca de la posición de poder del gobierno y de unos pocos inversionistas, que han fracasado en su intento de forjar un "México para los mexicanos".

Mérida, Yucatán: "la infraestructura de México se encuentra al borde del desastre. Para modernizar el sistema telefónico digital, por ejemplo, se necesita cumplir con las nuevas demandas del servicio básico, y para enviar grandes volúmenes por computadora y mensajes por fax, se necesitan 20 mil millones de dólares y ahora mismo hacen falta 3 mil millones, por lo pronto. Pero las otras prioridades de inversión son enormes: 150 mil millones para el servicio de agua y el sistema de alcantarillado, 100 mil millones para construir carreteras, 70 mil millones para ampliar

la red ferroviaria, 80 mil millones para Pemex y 35 mil millones de dólares para electricidad. Por ejemplo, la ciudad de México está propensa a sufrir un corto circuito que reduciría considerablemente el suministro de energía eléctrica. Sin el capital extranjero que ayude a las inversiones en infraestructura en México, ¿cómo se pueden obtener esos fondos?"

Colima, Colima: "¿es cierto lo que leí, que la compañía Exxon produce más: 3 millones de barriles de petróleo diarios con 30 000 trabajadores y que Pemex produce 2.4 millones de barriles con 190 mil trabajadores? Si es así, Pemex se está imponiendo y el promedio de ineficiencia significa que nuestra industria es ocho veces menos eficiente que la Exxon. Luego, a los mexicanos nos han defraudado los líderes sindicales corruptos de Pemex, quienes nos están explotando en nombre del nacionalismo".

Zacatepec, Morelos: "en México, la palabra agua potable se usa erróneamente para agua entubada. Los programas gubernamentales han contribuido al crecimiento de este gran problema pues provocan que la gente llegue a pensar que el agua no tiene que hervirse, y esto hace que se dé un problema grave de salud".

Además de estas preocupaciones, existe otro problema muy común que se refiere al comercio y al transporte. El sociólogo agrario E. Miguel Székely, del Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM, lo describe en esta forma (carta a Wilkie, presidente de Profmex el 27 de febrero de 1991):

> Permítame decirle acerca del tipo de problema de mercadotecnia que tratamos de resolver a ambos lados de la frontera. Del lado mexicano, la Unión Nacional de Productores de Frutas y Hortalizas cuenta con un control muy estricto en cuanto a los permisos oficiales de transporte y de exportación, de tal forma que generalmente no corresponde a sus prerrogativas legales. Del lado estadounidense, hay información acerca del modo como los oficiales de la frontera norteamericana, inspectores de la Agencia Federal contra las Drogas, etc., se confabulan en acciones ilegales a fin de evitar cualquier intento de acercamiento al sistema de intermediarios...

> Nuestros intentos para superar este tipo de problemas se canalizan por el camino de la negociación con grupos de poder establecidos, y no enfrentándolos o intentando darles la vuelta creando circuitos alternos de comercialización (los cuales en la práctica han resultado ineficaces). Sin embargo, un acercamiento "negociador", sólo se puede intentar cuando uno tiene "algo" con que negociar. La información y los contactos confiables en cada parte del proceso de comercialización son recursos clave para este propósito.
>
> La cosecha de unas cuatro o cinco mil toneladas de melón estará lista para levantarla en unas cuantas semanas, en los terrenos cercanos a la laguna de Chacahua. Necesitamos tener contactos que nos puedan servir como consejeros y ayudantes expertos para nuestro actual esfuerzo de ayudar a los productores a terminar con éxito sus operaciones de exportación... El intermediario norteamericano ha explotado con mucha frecuencia a los productores de aquí al constituirse a sí mismo en agente de ventas para la comercialización en el lado norteamericano de la frontera, pero es mucho más común encontrar que a nuestros productores se les abandona con las migajas del alguna vez negocio con utilidades, cuando no se les haya robado abiertamente. Ha habido casos en los que el intermediario desaparece de la vista una vez que levanta gran parte de la cosecha sin haber pagado un centavo por el producto. No ha habido un solo caso del que tenga conocimiento en el cual la organización de campesinos haya logrado recobrar siquiera una pequeña parte del total que debiera haber recibido.

Las respuestas a esos problemas, comenta Székely, tienen que ver no sólo con el acceso a los contactos y asesores de Estados Unidos para los productores mexicanos, sino también a la información diaria acerca de los precios y mercados volátiles de Estados Unidos. El objetivo es ayudar a los productores mexicanos a negociar en los mercados internacionales competitivos, evitando por lo tanto el monopolizado mercado mexicano.

Desde la perspectiva de Salinas y de otros, el mercado internacional es el medio más eficiente y viable para eliminar a los caciques que hacen víctimas de sus abusos a tantos mexicanos. El

hecho de que un grupo de indígenas aislado haya llegado a la misma conclusión de que el mercado libre fuera de México ofrece una solución a los problemas internos del país, nos dice que la mayoría de los observadores del escenario mexicano no están al corriente de los cambios que se llevan a cabo en México.

Salinas tuvo la perspicacia de darse cuenta de que si enfrentaba a los caciques uno por uno nunca podría ganar la batalla para abrir nuevos espacios al sistema político económico. En sus viajes por el país escuchó a la gente y atestiguó su coraje contra el sistema de monopolios y oligopolios que dominan la vida local y regional. Salinas supo que sin un cambio económico masivo local no sería posible una democracia política total.

Si examinamos la presión en México en lo que respecta a la apertura de la economía como procedente de nuevos intereses que proporcionan nuevas oportunidades a toda la república, es obvio que los viejos intereses que representan los caciques se opondrán a ello. Han resistido con éxito en la mayoría de los campos políticos, donde el PRI continúa ganando las elecciones.

Irónicamente, por lo tanto, la democracia política no predominará en las localidades y regiones de México a menos que el centro del poder ordene que las derrotas electorales sean reconocidas, como fue el caso de Baja California, donde el PRI reclamó la victoria en las elecciones gubernamentales de 1989 para enterarse luego que el presidente del PRI, Luis Donaldo Colosio, reconoció la victoria del Partido de Acción Nacional (PAN) en la ciudad de México, siendo esto considerado por muchos priistas nacionales y estatales como una atrocidad.[25]

Para los europeos del este, el libre mercado es un medio para terminar con el poder del Estado y quitar de sus puestos a los jefes locales. Mientras viajaba en automóvil, en septiembre de 1991, por Europa del este (Hungría, Rumania, Polonia, la ex

[25] Algo de esta rabia al interior del PRI parece haber conducido al asesinato de Colosio en Tijuana en 1994.

República Democrática Alemana, la República Checa y la Eslovaquia de hoy), Wilkie grabó los puntos de vista de la gente de "abajo", así como los de quienes representan la visión de la sociedad de "arriba".[26]

En contraste con lo que sucede en México, donde muchos intelectuales consideran el TLC como una imposición de arriba, todos los intelectuales de Europa del este entrevistados dijeron que la demanda del libre comercio proviene tanto de arriba como de abajo en todos los sectores, excepto el burocrático de vieja línea que trabajaba para el Estado, el cual estaba perdiendo poder.

El problema en Europa del este no es de dónde proviene la demanda, sino cómo acelerar el proceso de integración a la economía mundial. Las personas de todas partes aceptan unánimemente su deseo de terminar con el proteccionismo que dejó a la economía y la sociedad muy lejos de los estándares mundiales de la industria y el bienestar común. Oigamos los puntos de vista de los de abajo:

Cimpulung, Moldovensesc, Rumania: "debemos integrarnos inmediatamente a la economía mundial o perderemos la carrera contra otros países que buscan atraer el escaso capital del mundo, el cual se necesita para construir una industria moderna en América Latina, África y Europa del este".

Miskolc, Hungría: "si el capital extranjero significa explotación, nos dejaremos explotar por esa clase de explotación. Nos han explotado demasiado tiempo por la falta de capital, y esa es la peor clase de explotación".

Zakopane, Polonia: "el asunto no es la explotación, es el incentivo. No hay forma de que el gobierno dé incentivos sin que se corrompa; los incentivos sólo pueden provenir del libre mercado".

Kraków, Polonia: "la caída de la cortina de hierro representó el triunfo de las masas contra los pensadores políticos que alguna

[26] Parte de esta entrevista y la discusión de Europa del este en Wilkie, 1992.

vez creyeron que podían protegernos de los demonios de los incentivos capitalistas. Tales estadistas nos proporcionaron esta monstruosidad comunista de un molino de acero aquí en Newa Huta, la cual se ha convertido en un desastre ecológico y económico".

Berlín oriental, República Democrática Alemana: "miren el automóvil marca Trabant es el símbolo del fracaso de la planeación centralizada. El Estado es el problema, no la solución. Irónicamente, los millones de marcos occidentales que se han invertido para dotarnos de una nueva infraestructura (teléfonos, caminos, sistemas de ferrocarriles, etc.) necesitan invertirse más rápida y eficientemente. El tiempo es oro, como dicen ustedes en occidente, porque la solución a nuestros problemas debe venir de las ideas y la inversión privada, ambas de Alemania occidental y del extranjero".

Aunque el sentimiento general favorece abiertamente el acercamiento de Europa del este más rápidamente a su integración a la economía mundial, quedan algunos asuntos de relevancia para México.

Kromeriche, República Checa: "el asunto de la explotación no es un problema internacional nuevo. Es el problema nacional de la República Checa.[27] El norte industrial del país está explotando la materia prima del sur. Praga está haciendo negocio con el procesamiento de materia prima para revender en el sur a precios altos".

Sighetul-Marmetiei, Rumania: "teóricamente no tenemos jefes comunistas que controlen nuestros pueblos; sin embargo, en la práctica, esos mismos jefes, que hoy se hacen llamar "demócratas", controlan la inversión gubernamental, el crédito, los trabajos, las becas y los permisos en los que se sustenta la vida. Incluso prestan

[27] El tema de la "explotación interna" fue resuelto parcialmente por algunos en 1993 en la disuelta Checoslovaquia, cuando Eslovaquia "escapó de la dominación" después de 74 años de unión con la actual República Checa.

mucha atención para conocer quiénes son sus adversarios. Mientras no se elimine el caciquismo no será posible ni la democracia ni el libre mercado".

En caso de que los lectores piensen que el proceso de apertura económica es fácil o totalmente exitoso, permítasenos recordar las observaciones contra el programa de inversión de Salinas, que producen preocupación (abajo resumida) en lo que se refiere a la inversión misma, subsidios a la agricultura, monopolios, el papel de Salinas y el caciquismo.

La inversión. Las quejas que se han producido en todo México parecen exageradas. Por ejemplo, ¿quién conoce con exactitud, al interior del gobierno, la necesidades de inversión en infraestructura? Algunos de los datos citados pueden parecer demasiado altos y otros demasiado bajos.

El TLC y el subsidio a la agricultura. Por un lado, el TLC lacera económicamente al sector rural de México que no puede competir con éxito con las nuevas tecnologías, los fertilizantes mejorados y las técnicas agrícolas modernas implantadas por compañías extranjeras como previeron analistas tales como Felipe Calderón Hinojosa (*La Jornada,* abril 12 de 1991), director de Estudios Nacionales del PAN. México importará de Estados Unidos enormes cantidades de trigo, sorgo, soya, frijoles, arroz, leche y sus derivados, dejando sin trabajo hasta 15 millones de trabajadores agrícolas. Por otro lado, México ha adquirido un enorme mercado en Estados Unidos para ganado, jitomate, pimiento dulce, pepino, cebolla, ajo, espárrago, calabacita tierna, melón, mango, jugo de naranja, fresa, aguacate, uva y café. El café mexicano no está sujeto a ningún tratado internacional que favorezca a los productores tradicionales como Brasil y Colombia. Sin embargo, la apertura a raíz del TLC no significa que el comercio será libre desde ahora, sino que se liberará por fases según el tipo de producto en los próximos diez años. Además, los países firmantes afrontarán restricciones que limitan las importaciones por razones de "calidad" y salud, así como del impuesto.

Monopolio. Sin la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (Conasupo) que subsidia la compra venta de productos alimenticios, gran parte del México rural permanecería fuera de la economía de mercado. A pesar de los caciques locales, la Conasupo da servicio a las áreas rurales más incomunicadas y pobres, al comprar los granos y contar con tiendas gubernamentales que venden los víveres básicos. El hortelano particular o el comerciante no obtienen ganancias en esas áreas, las que dependen casi totalmente de la Conasupo para su conexión con el país.

Los intermediarios se encuentran en los mercados internacionales al igual que en México, y buscan lograr grandes utilidades.

El sistema corporativo del PRI busca, paradójicamente, luchar contra el caciquismo estableciendo una burocracia que trabaja con los gobiernos estatales y con los productores privados en muchas formas. Procampo no sólo subsidia la producción con una cantidad por hectárea sembrada, sino que, a solicitud de las cooperativas de campesinos y del productor, ayuda también a desarrollar la información sobre precios, asesoría para los contratos e información a exportadores.

El Programa Nacional de Solidaridad del gobierno (Pronasol) está haciendo esfuerzos efectivos en favor del desarrollo regional (Sandoval Lara, 1991: 18-19).

El papel de Salinas. Salinas posiblemente haya creado nuevos monopolios en el sector privado para reemplazar a los que ya existían en el sector público, por ejemplo la televisión y la extracción de cobre. Posiblemente haya edificado una base de poder privada de la cual él sería el centro aún mucho tiempo después de terminado su mandato.

Tal vez no haya democratizado totalmente al país, sino más bien monopolizado el poder político en el PRI bajo el señuelo de expandir la economía.

El caciquismo. Samuel Schmidt comenta que los caciques han existido en México desde antes de la conquista y que han

fortalecido la estabilidad política (con frecuencia con medios violentos) al pasar las demandas de la gente a los centros del poder y mejorando el bienestar común de sus seguidores (*Examen*, agosto de 1990). Schmidt sugiere que el objetivo de Salinas de abolir el caciquismo podría no tener éxito sin estremecer la cultura política que acepta al cacique. Pregunta: ¿puede la democracia reemplazar rápidamente al sistema de caciques?

Buena parte de la violencia en el México rural se puede encontrar en la ira hacia los caciques por parte de los campesinos, quienes buscan cambiar la ecuación política y económica. Como escribió Aquiles Córdova Morán: "el poder omnipotente de los caciques..., el control absoluto que ejercen sobre la población, los convierte en forma natural en los representantes de la comunidad ante las autoridades: el candidato a la Cámara de Diputados se presenta con el cacique, el gobernador visita la casa del cacique y sólo por milagro visita la comunidad: el gobernador consulta al cacique para resolver problemas municipales, y es el cacique quien tiene la última palabra para determinar quién ocupará los puestos públicos locales, incluyendo no pocas veces la representación en la Cámara de Diputados (*Unomásuno*, enero 28 de 1990).

Tomando en consideración estas preocupaciones, es importante darse cuenta de que la autocensura y la de muchos comentaristas mexicanos y la ceguera de observadores extranjeros los ha llevado a no darse cuenta de la ira y la frustración que siente una gran parte de la población de México por la naturaleza cerrada del sistema económico del país.

En Europa del este, como en México, lo que busca la mayoría de la población es el derecho a competir abiertamente sin favoritismos y vender sus productos a precios justos. Los nuevos poderes económicos pueden muy bien reemplazar el viejo sistema, y así se espera que la complicidad política y el caciquismo no tengan el mismo grado de influencia que en el pasado. Sin tal cambio económico, sin embargo, los caciques continuarán

dominando la vida local y la democracia política nacerá muerta. La exigencia de abrir la economía de México y la de Europa del este proviene de la propia sociedad, donde la gente sabe que el libre comercio ofrece una oportunidad para desterrar el viejo poder de los caciques locales.

CONCLUSIÓN

El compromiso innovador de México para la expansión del libre comercio forma, entonces, el cimiento para la integración comercial del hemisferio. En el esquema de bloques comerciales globales México es el eje del hemisferio occidental, del cual el TLC se expande como los rayos de una rueda para crear redes estratégicas para un desarrollo económico de México basado en una cadena de sociedades mercantiles que puedan llevarnos a la integración hemisférica. El papel de México como eslabón entre América Latina y el TLC lo coloca en una posición única, y los negocios sudamericanos ya han emprendido inversiones en México para ganar el acceso al TLC. Igualmente, los negocios de Estados Unidos pronto se percatarán de que México es la ruta más rápida y conveniente para los ALC al sur de la frontera mexicana y abajo del camino latinoamericano.

Más allá del hemisferio (para mayor información, ver O´Quinn y Sweeney, 1995; Kaufman y Simon, 1995, y Weintraub, 1994) la política de México implícita, si no explícitamente, ofrece a Japón y otros países asiáticos no sólo una base para mantener una acción de mercado en la región del TLC, sino también ganar el acceso al mercado más grande de los acuerdos de libre comercio en las Américas, al mismo tiempo que México acrecienta su desempeño como líder de la integración comercial.

BIBLIOGRAFÍA

Anguiano, Eugenio (1994) "Hace falta un enfoque integrado de política comercial para México". *Excélsior,* octubre 23.

Baker, George; Ganster, Paul; Jenner, Stephen; Wilkie, James W. (1993) "Why Japan wins if Perot`s Anti-NAFTA Policies Prevail". *Mexico Policy News* 9.

Bradsher, Keith (1994) "U.S. memo says Mexico may bar NAFTA growth". *New York Times*, marzo 1.

Brooke, James (1994) "In Latin America a Free Trade in Rush". *New York Times*, junio 13.

Brooke, James (1993) "With a view of one hemisphere, Latin America is freeing its own trade". *New York Times*, diciembre 29.

Cancelada, Gregory D. (1991) "Southern strategy". *Bussiness México* 1, marzo.

Canute, James (1994) "Caricom shrungs off U.S. concerns over Cuba". *Financial Times* (Londres), julio 8.

Castaingts Teillery, Juan (1994) "TLC, la economía y el poder mundial". *Excélsior*, septiembre 24.

Cisneros, Antonio (1994) "Mexico and its development process seen from the world". Profmex International Policy Analysis Symposium, ciudad de México, julio 29.

Clyde Hufbauer, Gary; Schott, Jeffrey J. (1994) *Western Hemisphere economic integration*. Washington: Institute for International Economics.

Darling, Juanita (1994), "Despite NAFTA, barriers remain for small business". *Los Angeles Times*, septiembre 1.

Davis, Bob (1992) "Pending trade pact with Mexico, Canada has a protectionist air". *Wall Street Journal*, julio 22.

El Financiero (1994) "In-Bond 2001", octubre 17.

El Financiero Internacional (1992) "NAFTA provides tax shelters for maquiladoras", diciembre 14.

Época (1994) "En marcha el Tratado de Libre Comercio México-Bolivia" (ciudad de México), septiembre 19.

Excélsior (1994) "No pretende EU expandir el TLC dentro de la APEC", septiembre 29.

Excélsior (1995) "Aprueba la Comisión Europea un proyecto de Acuerdo de Libre Comercio con México", febrero 9.

Excélsior (1994) "Será Bolivia exportador de gas [a Paraguay, Argentina y Chile]", octubre 4.

Excélsior (1994) "Sorprende la posición de México en la ALADI [de suspender negociaciones comerciales en le Mercosur]", septiembre 27.

Excélsior (1994) "Posible tratado (UE) con el Pacto Andino", septiembre 29.

Excélsior (1994) "Interesa a UE un TLC con el Mercosur y Chile", septiembre 29.

Excélsior (1994) "Peligra la extensión del TLC a países de AL: Roy McLaren", septiembre 24.

Flanigan, James (1994) "Caribbean challenge: U.S. is about to acquire Cuban, Haitian economies". *Los Angeles Times*, septiembre 18.

Grant, Laurens (1994) "Ahoga la burocracia a los comisiones del TLC". *Excélsior*, septiembre 27.

Green House, Steven (1993) "U.S. plans expanded trade zone". *New York Times*, diciembre 29.

Gutschi Salazar, Mónica (1994) "Mexico, Latin América Free Trade in Peril". *The News*

(ciudad de México), junio 21.

Impoco, Jim (1993) "Smashing trade barriers", U. S. *News and World Report*, octubre 11.

Junco, Alejandro (1991) "The case for an internal Mexican Free-Trade Agreement". *Wall Street Journal*, marzo 22.

Kail, William (1994) "Europe union wants Free Trade with Mexico, ambassadors say". *Mexico City News*, diciembre 17.

Kail, William (1994) "[Mexican] importers squeezed by customs rules". *Mexico City News*, septiembre 24.

Kail, William (1995) "EU proposes Mexico Free Trade". *Mexico City News*, febrero 9.

Kleinberg, Michael (1994) "After Americas summit, the real war begins". *Mexico City News*, diciembre 18.

Koufman Purcell, Susan y Simon, Francoise, (eds.) (1995) *Europe and Latin America in the world economy*. Londres: Lynne Riener Publisher.

Latin America Weekly Report, WR-94-38, "Banana producers fail to heal split", octubre 6.

Lipsey, Richard G. (1992) "Getting there: The path to a Western hemispheric free trade area". En Silvia Saborío, (ed.) *The premise and the promise: Free Trade in the Americas*. New Brunswick, N. J.: Transaction Publishers.

Long, William R. (1994) "Trade winds are blowing across America". *Los Angeles Times*, enero 1.

Manzetti, Luigi (1993-1994) "The political economy of Mercosur". *Journal of Inter-American Studies and World Affairs*, vol. 34, núm. 4.

-------(1992) "Economic integration". *North-South*, diciembre.

Mexico and NAFTA Report (1994) "Poles apart: Mexico and Brazil", septiembre 29.

Molinar Horcasitas, Juan (1991) *El tiempo de la legitimidad: elecciones, autoritarismo y democracia en México*. México: Cal y Arena.

Myerson, Allen R. (1994) "New limits are seen to freer trade". *New York Times*, september 6.

O'Quinn, Robert P.; Sweeney, James P. (1995) "Putting trade with Asia and Latin America on a fast track". En Susan Kaufman Purcell y Francoise Simon (eds.), *The Heritage Foundation Backgrounder*, núm. 1027.

Olmos, David R. (1993) "Hazy forecast for Puerto Rico [with modification of section 936]". *Los Angeles Times*, agosto 16.

Pine, Art (1990) "Bush, Salinas agree to seek trade accord". *Los Angeles Times*, junio 11.

Primo Braga, C. A.; Safadi Raed; Yeats Alexander (1994) "Regional integration in the Americas: Déja vu all over again?" *The World Economy*, vol. 17, núm. 4.

Sandoval Lara, Miguel (1991) *Mexico Policy News* 6, Interview Profmex

Smith, Peter H. (ed.) (1993) *The challenge of integration: Europe and the Americas*. New Brunswick, N. J.: North-South Center and Transaction Books.

Trigo, Martha (1994) "Temen a bloques cerrados: negociarán con EU". *Reforma*, diciembre 19.

Van Klaveren, Alberto (1993) "Why integration now? Options for Latin America". En

Van Klaveren, Alberto (1993) "Why integration now? Options for Latin America". En Peter H. Smith (ed.), *The challenge of integration. Europe and the Americas*. New Brunswick, N. J.: North South Center and Transaction Books.

Vázquez Tercero, Héctor (1994) "El TLC y las maquiladoras". *El Financiero*, septiembre 26.

Weintraub, Sidney (1994) *NAFTA: What comes next?* Westport, Conn.: Praeger, The Washington Papers/166.

Wilkie, James W. (1988) "From economic growth to economic stagnation in Mexico: Statistical Series for Understanding Pre and Post-1982". En James W. Wilkie, David E. Lorey y Enrique Ochoa (eds.), *Statistical abstract of Latin American*, vol. 26.

-------(1991) "The political agenda in opening Mexico's economy: Salinas versus the caciques", *Mexico Policy News* 6 (primavera).

-------(1992) "Free trade for Mexico: Imposition from he top or demand from below?" *Mexico Policy News* 7 (invierno).

-------(1984) "On defining the concepts of Latin America, the Caribbean, and economically Questionable Nations (EQNs)". En James Wilkie y Adam Perkal (eds.), *Statistical abstract of Latin America*, vol. 23. Los Ángeles: UCLA Latin American Center Publications.

------(1991) "The six ideological phrases of Mexico's permanent revolution since 1910". En James W. Wilkie (ed.), *Society and economy in Mexico*. Los Ángeles: UCLA Latin American Center Publications.

Wilkie, James W.; Contreras, Carlos Alberto (eds.) (1993) *Statistical abstract of Latin America*. Los Ángeles: UCLA Latin American Center Publications, vol. 30.

Wilson, Michael G. (1994) "The next step after NAFTA: Expanding free trade in Latin America and the Caribbean". *Heritage Foundation Backgrounder* 978, febrero 24.

Wonnacott, Ronald J. (1994) *NAFTA: A view from Canada*. Stanford: Stanford University, Noth American Forum Policy Paper, vol. 94, núm. 3.

Zellner, Mike (1991) "Mercosur: Can rivals become partners?" *El Financiero Internacional* (ciudad de México), julio 22.

Zermeño, Sergio (1991) "Desidentidad y desorden: México en la economía global y en el libre comercio". *Revista Mexicana de Sociología* 3/91.

Liberalización comercial y desigualdad regional: exploración de la evidencia e implicaciones para México

Adrián de León Arias

Presentación

Luego de una revisión de las evaluaciones realizadas para identificar el impacto de la liberalización comercial y, en particular, del acuerdo de libre comercio norteamericano (ALCN) sobre la economía mexicana, destacaba hasta hace poco la ausencia de un análisis en relación con la dinámica del crecimiento regional. Problema relevante en México si tomamos en cuenta la profunda disparidad regional en cuanto a niveles y ritmos de crecimiento del producto, empleo y productividad.

Una interesante implicación al respecto podría ser deducida de una comparación realizada por Hufbauer y Schott (1992) al evaluar la convergencia en el crecimiento del ingreso per cápita entre México y Estados Unidos debido al entonces probable ALCN. Ellos toman las estimaciones de Barro y Sala-i-Martin (1991) de ritmos de convergencia regionales entre Estados Unidos y Europa, según las cuales sería cerca del 2 por ciento de la brecha de ingreso entre regiones ricas y pobres el que se eliminaría cada año. Suponiendo que el ingreso per cápita de México tienda a la convergencia con el de Estados Unidos al mismo ritmo, será hasta el año 2023 cuando el ingreso per cápita mexicano sea similar al estadounidense de 1988, es decir 35 años más tarde.

El autor es investigador del Instituto de Estudios Económicos y Regionales (Ineser) de la Universidad de Guadalajara.

Tenemos que hacer notar que hablamos de la brecha de ingresos como promedio entre países y no entre regiones, la cual es más amplia y, por lo tanto, requeriría más tiempo su eventual convergencia.

En este artículo, después de una primera sección que describe las características del patrón de desigualdad regional desde 1940, se explorarán bajo diversos enfoques las posibles implicaciones regionales de la liberalización comercial con el fin de ofrecer elementos que nos ayuden a evaluar la evolución de la desigualdad regional en México bajo el escenario de apertura comercial. En particular, se revisarán las implicaciones de los modelos evaluativos sobre el impacto del ALCN, la evidencia histórica para los países de Europa en su proceso de integración económica y un modelo analítico que examina los factores económicos determinantes de la desigualdad regional.

¿Hacia un Nuevo Patrón de Crecimiento Regional?

A pesar de lo relativamente reciente de la instrumentación de políticas de liberalización económica, y en particular de liberalización comercial, el patrón de crecimiento regional de México ha mostrado cambios significativos que destacan el no incremento de la desigualdad regional, al menos en la fase inicial de este proceso.

Evaluaciones sobre el carácter desigual en el desarrollo regional hechas en la década de los setenta pusieron de relieve un patrón de creciente desigualdad. Al respecto, véase el cuadro 1, donde, a partir del porcentaje de participación de la región Valle de Mexico[1] en el total del producto interno bruto y de un indicador estadístico de desigualdad, la varianza logarítmica, se observa desde 1950 una creciente concentración en la mencionada región, que pasa del 34 al 42 por ciento, así como una mayor desigualdad en los niveles del producto entre las distintas regiones; nuestro

[1] Esta región la componen el Distrito Federal y el Estado de México.

indicador pasó de .58 a .80, donde, por las características propias del estimador, indica una mayor desigualdad mientras éste se aproxima a uno.

Cuadro 1
México: indicadores de desigualdad regional
con base en el producto interno bruto regional
(1940-1970)

Año	Participación porcentual del Valle de México en relación al total	Varianza logarítmica
1940	37.4	.5972
1950	34.0	.5882
1960	41.2	.7627
1970	42.7	.8068

FUENTE: Datos de Hernández Laos (1984) calculados a partir de la regionalización de Unikel (1976).

Los datos de desigualdad regional para el producto per cápita en el mismo periodo, tal como se observa en el cuadro 2, muestran la misma tendencia a la concentración. La primera columna nos indica el número de veces que el producto per cápita de la región Valle de México supera al de la región sur y sureste del país, y este múltiplo aumenta de 4.08 a 4.79. La varianza logarítmica en el mismo cuadro nos indica, también en términos de producto per cápita, que hubo una tendencia a la concentración, pasando de .51 a .58; como se dijo anteriormente, a medida que esta varianza se acerca al valor uno, el indicador demuestra mayor desigualdad.

Si para el periodo 1950-1970 es clara una tendencia a la concentración y a la desigualdad regional, para la década 1970-1980 los resultados del cuadro 3 muestran que continúa un incremento de la desigualdad regional, aunque a un ritmo menos

acelerado. Hernández Laos (1984) observa que esto puede atribuirse a que algunos estados, como Chiapas y Tabasco, ubicados dentro de la región sur y sureste –la que tiene los niveles más bajos de producto– recibieron un fuerte impulso a través de la inversión pública orientada a la extracción de petróleo y a la industria petroquímica, mientras que la "región rica" –el Valle de México– mostró un menor crecimiento relativo; este fenómeno se debe también a una reorientación sectorial debida al agotamiento de la estrategia de sustitución de importaciones. Todo lo anterior permitió hablar de un "cambio de tendencia", el cual no se manifestaba a nivel de industria, según se dijo (Hernández Laos, 1984), y en el mismo contexto, Palacios (1989) observa que a nivel socioeconómico no aparecen modificaciones sustantivas.

Cuadro 2
México: indicadores de desigualdad regional
con base en el producto per cápita
(1940-1980)

Año	Valle de México /sur y sureste	Varianza logarítmica
1940	5.70	.5612
1950	4.08	.5159
1960	4.08	.5812
1970	4.79	.5827

FUENTE: Datos de Hernández Laos (1984) calculados a partir de la regionalización de Unikel (1972).

En la etapa posterior al auge petrolero, curiosamente cuando existe una fuerte atonía en la inversión publica y una menos clara política tendiente a abatir la desigualdad regional, pero en el contexto de un acelerado proceso de liberalización comercial desde 1985 (Lusting, 1992), los indicadores disponibles muestran un comportamiento ambiguo de la desigualdad regional. Los

indicadores de ésta que aparecen en el cuadro 3 muestran para el periodo posterior al auge petrolero un resultado ambiguo, pues mientras la actividad económica continuaba concentrada en el Valle de México, para 1988 la participación de esta región alcanzaba 38 por ciento del total. La varianza logarítmica refleja una menor concentración desde 1982, y este cambio de tendencia, que ahora apunta hacia una menor desigualdad, se mantiene hasta 1988. La varianza logarítmica pasa de un máximo de .669 en 1982 a .664 para 1988.

Cuadro 3
México: indicadores de desigualdad regional
con base en el producto interno bruto regional
(1970-1988)

Año	Valle de México en relación al total	Varianza logarítmica
1970	36.18	.6511
1980	36.27	.6624
1982	37.62	.6692
1984	37.77	.6653
1988	38.15	.6647

Nota: Los datos para 1970 son diferentes a los del cuadro 1 para el mismo año debido a que fueron calculados con base en fuentes diferentes.

FUENTE: Cálculos propios realizados con base en cifras de INEGI y en la regionalización de Unikel (1976).

En el caso del producto per cápita regional, como se observa en el cuadro 4, se presenta un claro decremento en la desigualdad relativa, tanto por el número de veces que la región Valle de México supera a la región sur y sureste como en la varianza logarítmica, que pasa de .37 a .27, mostrando una menor desigualdad regional relativa, aunque cabe advertir que estas cifras deben

observarse con precaución por el uso de información indirecta para obtenerlas.

Cuadro 4
México: indicadores de desigualdad regional con base en el producto interno bruto per cápita regional (1970-1988)

Año	Valle de México en relación con sur y sureste	Varianza logarítmica
1970	3.80	.3713
1984	2.21	.2816
1988	2.20	.2735

FUENTE: Cálculos propios realizados con base en cifras de INEGI y proyecciones del CONAPO. Vale también en este caso lo dicho en la nota del cuadro 3.

En general, luego de estas observaciones no resulta aventurado dar cuenta de una tendencia a la disminución de la desigualdad regional en el periodo reciente. Lo que sí resulta aventurado es afirmar que estos cambios continuarán en el futuro luego de la consolidación y profundización de un entorno económico basado en un régimen comercial orientado predominantemente al exterior.

Con la intención de analizar la problemática derivada de esta situación, en el resto de este trabajo se presentarán evidencias de diversas fuentes para evaluar si la tendencia a la menor desigualdad regional observada en el periodo reciente se mantendrá bajo el régimen de apertura comercial. Estas evidencias abarcan desde análisis de las implicaciones de modelos evaluativos para el ALCN, revisión de las experiencias históricas de los países europeos en sus recientes procesos de integración y un modelo analítico que, identificando los factores de concentración económica, permita evaluar el impacto de la apertura comercial sobre éstos.

Evaluación de las Implicaciones Regionales del Acuerdo de Libre Comercio Norteamericano

El tema de la liberalización comercial y sus posibles implicaciones no se analizó en México ni Estados Unidos antes de la discusión del ALCN. Pero, a raíz de la integración de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), y después del ALCN, se ha realizado un gran número de investigaciones con este propósito. A partir de ellas se pueden elaborar directa e indirectamente algunas implicaciones regionales para México o Estados Unidos. USITC (1991) preparó un reporte al congreso norteamericano en el que se incluye un capítulo sobre los posibles impactos en las regiones estadounidenses. Se tomó en consideración que la horticultura y la producción de automóviles son áreas donde tendría mayor efecto el acuerdo de libre comercio Estados Unidos-México con base en estadísticas regionales de participación del empleo dado que estas industrias se concentran en diferentes regiones. El informe concluyó que era improbable que un acuerdo de libre comercio entre Estados y México tuviera efectos positivos o negativos notorios sobre la economía de ninguna región norteamericana.

Diversos modelos elaborados para analizar el impacto del ALCN.[2] En general, en lo que se refiere a producto y empleo, como se muestra en el cuadro 5, los resultados para la mayoría de los modelos con cambios más significativos en el empleo no son espectaculares, salvo los resultados de la firma consultora internacional KPGM y Sobarzo (modelos 2 y 3), que muestran escenarios con los mayores impactos en el empleo. De los modelos de Sobarzo, aunque no exactamente, se derivan aquí las implicaciones sobre el empleo regional en México. En particular, se supone que la tasa de crecimiento de todas y cada una de las ramas industriales de cada una de las regiones es igual a la tasa de crecimiento de esa industria a nivel nacional, según los resultados del modelo de Sobarzo (1992). Entonces, el producto

[2] Para una síntesis, véase Lusting *et al.*, 1992.

Cuadro 5
Algunos resultados de modelos evaluativos del impacto de ALCN con mayores implicaciones en términos de empleo

Modelos	Incremento esperado % ingreso	% empleo
Modelos estáticos con rendimientos constantes a escala y mercados competitivos		
KPMG (44 sectores)		
Elimina tarifas y barreras no tarifarias	0.32	0.85
Elimina tarifas e incluye entradas de capital	4.64	6.60
Roland-Holst-Reinert & Shiells I (22 sectores)		
Elimina tarifas y barreras no tarifarias	2.28	1.49
Modelos estáticos con rendimientos a escala creciente de competencia imperfecta		
Sobarzo (21 sectores)		
Salario exógeno y entrada de capital	2.0	5.1
Salario exógeno y entrada de capital y tipo de cambio fijo	2.3	5.8
Modelos dinámicos:		
Young y Romero (12 sectores)		
Liberalización completa	2.6	
Liberalización e interés de 10 % a 7.6 %	8.1	

FUENTE: Basado en Lusting *et al.* (1992).

industrial de cada estado Xj después del ALCN es definido como

$$X_{j,t+1} = \sum_i S_{ij,t}(1+r_{s_i})$$

donde S_{ij}, es el empleo anterior al ALCN en la rama industrial i del estado j y r es la tasa nacional de crecimiento para la rama

industrial *i* a nivel nacional, conforme a los resultados de Sobarzo (1992).[3]

Como podemos ver en el cuadro 6, los resultados obtenidos con este método de estimación no muestran variaciones significativas del empleo antes y después del ALCN. La varianza relativa para el empleo por estado en una situacion previa al ALCN indica un valor de 1.4373, y la que según nuestro método de estimación y los resultados de Sobarzo deberían observarse en la situación luego de ponerse en vigor el ALCN son entre 1.4442 y 1.4415, dependiendo de los supuestos de los modelos de Sobarzo. Como puede verse, la diferencia, aunque favorable a una menor desigualdad regional, no se significa.

Cuadro 6
México: sector manufacturero, comparación entre los resultados del modelo de Sobarzo y los datos censales

	Varianza relativa
Censo 1985	1.4373
Sobarzo-2	1.4442
Sobarzo-3	1.4415
Censo 1988	1.2729

FUENTE: Censo Industrial 1986, Sobarzo, 1992, y estimaciones propias.

Lo anterior podría explicarlo la elevada concentración de actividades industriales de todo tipo en las tres o cuatro entidades federativas más industrializadas,[4] y nuestro supuesto de que la determinación del crecimiento del empleo sectorial de cada estado es similar al nacional, sin considerar el efecto de la reestructuración

[3] Mi estimación podría ser comparada con el efecto del cambio estructural calculado mediante el método convencional de cambio y participación.

[4] Distrito Federal, Estado de México, Jalisco y Nuevo León.

interna. Además, estos resultados son muy diferentes a los observados para 1989 (véase cuadro 7), luego de cuatro años de liberalización comercial. Los resultados obtenidos por Sobarzo para la participación de los estados con mayor empleo manufacturero son muy similares a 1985; la variación es muy pequeña, pero diferente a la de 1988, que muestra un cambio significativo pues su participación pasó del 53.87 al 46.94 por ciento, o del 43.69 al 40.4 por ciento sin incluir a Jalisco, que muestra una pérdida significativa de participación en el periodo.

Cuadro 6
Participación porcentual de las regiones más industrializas en el empleo manufactureo total, según diversas estimaciones previas y posteriores a la puesta en vigor del ALCN

Entidad federativa	1985	Sobarzo-2	Sobarzo-3	1988
Distrito Federal	20.77	20.79	20.69	18.49
Estado de México	15.29	15.35	15.58	14.25
Jalisco	10.18	10.17	9.97	6.54
Nuevo León	7.63	7.68	7.87	7.66
Total	53.87	53.99	54.11	46.94
Total sin incluir a Jalisco	43.69	43.82	44.14	40.40

FUENTE: Censo Industrial 1986, Sobarzo, 1992, y estimaciones propias.

En conclusión para este apartado, se puede sostener que estos modelos prevén una desigualdad regional ligeramente menor, al menos en términos de empleo, pero los resultados iniciales muestran, por el contrario, una desigualdad no tan ligeramente menor.

¿Cuál evidencia refleja una tendencia más consistente que podría ser esperada por el impacto de la apertura comercial?, ¿podría darse el caso de una menor desigualdad en el corto plazo, consistente con nuestras observaciones empíricas, frente a una

mayor desigualdad en un largo plazo? Con objeto de al menos tener una respuesta tentativa a lo anterior, continuamos nuestra exploración desde otras perspectivas de análisis.

Liberalización Comercial y Crecimiento Regional: La Experiencia de la Comunidad Europea

En esta parte revisaremos las experiencia de los países que integran la Comunidad Económica Europea (CEE) en su tránsito hacia regímenes más liberales de comercio exterior y su impacto en los patrones de desigualdad regional.

En Europa, con la creación de la CEE, el aspecto regional ha sido preocupación central. Entre los objetivos de la CEE figura el mejoramiento constante de las condiciones de vida y de trabajo de los europeos y la reducción de las diferencias entre las diversas regiones y del atraso de las menos favorecidas (Brittan, 1992).

En el aspecto práctico, la CEE ha diseñado un fondo financiero, el European Regional Development Fund, para promover el desarrollo en regiones atrasadas; este atraso se mide con base en el nivel del producto per cápita, la magnitud del desempleo estructural, la emigración y la presión demográfica. Dicho fondo y otros mecanismos materializan la solidaridad financiera entre las diferentes regiones.

Recientemente, Ben-David (1991) realizó una evaluación del impacto de la liberalización comercial sobre la desigualdad en la CEE, midiendo la desigualdad entre los niveles del producto interno bruto (PNB) per cápita de los seis países fundadores[5] mediante la desviación estándar de los logaritmos (σ); el autor observó una tendencia a la convergencia de σ entre 1950 y 1985. Para "depurar" la evidencia, el autor comparó el proceso de convergencia del periodo analizado con el lapso 1870-1940 y examinó los diferenciales de ingreso de los tres países[6] que se

[5] Alemania occidental, Bélgica, Francia, Holanda, Luxemburgo e Italia.

[6] Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido.

unieron a la Comunidad Europea en 1973 para el periodo anterior a ese paso. En los dos últimos casos, la evidencia de convergencia no es concluyente. Posteriormente, el autor compara el primer caso (CEE-6 países) con otros escenarios tales como Estados Unidos, donde también se observa una convergencia entre el producto per cápita a nivel de los diferentes estados. Este autor concluye que la evidencia sugiere que la reducción de barreras tarifarias y la promoción del libre comercio han sido un factor determinante en la convergencia observada. Los mercados de trabajo completamente eficientes, deseables en sí mismos, no parecen ser necesarios para lograr la convergencia de los estados en cuanto al producto per cápita (Ben-David, 1991: 15).

Sin embargo, una de las características cruciales del modelo utilizado por Ben-David para llegar a sus conclusiones es el supuesto de que el impacto de la migración no es significativo, esto es, que no hay migración significativa entre los países durante los periodos estudiados.

En un trabajo más reciente, Cardoso (1993) reconoce que se acepta ampliamente que la desigualdad entre los países más desarrollados de Europa y sus regiones tiende a disminuir; sin embargo, la migración debe ser más estudiada porque la menor desigualdad en el producto per cápita solamente podría reflejar la incapacidad de las regiones menos desarrolladas para retener a su población. En un análisis de la desigualdad en la CEE, tanto a nivel nacional como regional, de 1984 a 1988, Cardoso observa una tendencia convergente a nivel de países, pero a nivel regional no es tan claro el proceso de convergencia. En esto la migración interna ha desempeñado un papel significativo, según se desprende del análisis de esta autora, que identifica dos flujos: uno de áreas pobres a ricas en Italia, Alemania, Portugal, España y Grecia, y el otro, en sentido opuesto, observado en Dinamarca, Bélgica, Holanda y Francia. Así, la "convergencia" en Portugal, España e incluso en Alemania puede reflejar una capacidad aún menor de desarrollo de regiones más pobres, como Grecia e

Italia, mientras en Holanda y Bélgica la migración en sentido opuesto puede ser una respuesta a las políticas de redistribución poblacional.

Por lo tanto, a pesar de la activa política de promoción del desarrollo regional y de integración económica, la convergencia en el producto per cápita regional no corresponde a una disminución de la brecha de ingreso per cápita entre las regiones europeas, que dependería más de las características y procesos de cada país.

Esta observación coincide con la evaluación de The Commision's Fourth Report on the Regions de la CEE en 1991, citado por Archer y Bluter (1992), que hace notar que las regiones menos prósperas de la CEE, es decir aquellas que muestran niveles de producto per cápita 25 por ciento por debajo del promedio para el conjunto de países que la integran, manifiestan perspectivas de empleo, disparidad en el ingreso y diferencias en la disponibilidad de educación y capacitación laboral que no mejoraron o, peor aún, empeoraron durante los años ochenta. El hecho de que la disparidad entre los niveles de ingreso en la CEE sea dos veces mayor que en Estados Unidos es un ejemplo que se cita frecuentemente.

Explorando el impacto del Mercado Común Europeo sobre las regiones del continente, Vickerman (1992) reconoce que una evaluación no se puede hacer simplemente proyectando las implicaciones para cada uno de los sectores económicos y sumando el resultado –como intentamos hacerlo en el primer apartado de este trabajo–, dado que la estructura industrial no es inmutable y la pretensión esencial del programa del Mercado Común es precisamente liberar a las regiones de sus limitaciones estructurales y permitir una competencia más libre, de tal manera que puedan beneficiarse de sus ventajas comparativas.

Vickerman considera, particularmente, que el desempeño de una región dependerá no solamente de los sectores principales en los cuales se especializa y de sus perspectivas de crecimien-

to, sino también de la capacidad de la región para adaptarse al cambio externo. Estas características conducen a una clasificación funcional de regiones que, de acuerdo con Steiner (1990), las dividiría en adaptables, adaptadas y no adaptables.

Las regiones clasificadas como "adaptables" son aquellas que no cuentan con firmas grandes especializadas en ciertos tipos de producción, un sector industrial diversificado que produzca insumos para la etapa temprana del ciclo de productos (esto es, con una potencialidad considerable de crecimiento) y tasa alta de entrada de nuevas firmas. En contraste, las regiones "adaptadas" son aquellas que enfrentan el cambio con ajustes en los costos y precios y estandarizando los tipos de producción, bajos costos de *inputs* y uso de trabajo no calificado. Finalmente, las regiones "no adaptables" son las caracterizadas por la existencia de grandes empresas y por la falta de diversidad en la estructura industrial y con enlaces fuertes horizontales y verticales. Por lo tanto, el impacto de una apertura comercial en la desigualdad regional dependerá de que la capacidad de crecimiento de las regiones "adaptables" superen los ajustes en las regiones "no adaptables" o las "adaptadas", o de la posibilidad de transformación de estas regiones en "adaptables".

Así, en general, se puede concluir de esta parte que, como resultado de un proceso de integración económica, podemos esperar una desigualdad regional relativamente menor; sin embargo, la velocidad de esa convergencia dependerá en cada caso de algunas características internas de las diferentes regiones y del grado de movilidad de los factores.

Con el fin de explorar esta relacion, a continuación presento un modelo que pretende reflejar los "hechos estilizados" de la desigualdad económica regional considerando que existe una externalidad económica dinámica.[7]

[7] La externalidad económica se define como un efecto colateral y no intencional de una actividad económica por la cual el productor no es cobrado ni pagado. Un ejemplo típico es la investigación tecnológica; al hacer una innovación

Un Modelo de Externalidades y Crecimiento Económico Regional

Discusiones recientes en torno a la teoría del crecimiento económico han destacado la importancia de las externalidades dinámicas como un componente pertinente del crecimiento económico. La explicación endógena con base en esta dinámica de externalidades, no es nueva. Se encuentran antecedentes en Marshall, A. Young, Arrow, Kaldor y recientemente en Roemer y Krugman, entre otros.[8]

Las externalidades han sido utilizadas con anterioridad en el campo de la economía regional y urbana; sin embargo, las externalidades dinámicas deberían distinguirse de las estáticas o de localización (véase Glaeser *et al.*, 1991).

Las externalidades dinámicas generalmente se relacionan con dispersión del conocimiento técnico entre industrias y dentro de las industrias, como frecuentemente se han analizado.

En relación con la localización de estas externalidades dinámicas, Jacobs (1969) y Bairoch (1988) elaboraron una interpretación histórica del crecimiento urbano en la cual la mayoría de las innovaciones se han hecho en las ciudades. Jacobs (1969, 1988) observó que las interacciones personales en las aglomeraciones humanas facilitan el cambio tecnológico. Esta interpretación del crecimiento se puede generalizar con el enfoque reciente del crecimiento económico (Roemer, 1986; Lucas, 1988) en tanto determinado en gran parte por externalidades asociadas con dispersión e incorporación del conocimiento técnico. Los avances recientes de esta idea, como en Glaeser *et al.* (1991) y García-Milá y McGuire (1993), han observado que las externalidades dinámicas basadas en la dispersión del conocimiento pueden ser mejor identificadas con industrias en una región que

---

tecnológica no sólo se beneficia el productor, sino que puede ser aprovechada también por los demás productores.

[8] Al respecto, véase De León (1993).

en una industria. Un resultado similar se observa en Arroyo y De León (1991) cuando explican el crecimiento del empleo en el contexto de la industria maquiladora de exportación en México y señalan la importancia de la diversificación industrial como una explicación relevante del crecimiento del empleo manufacturero.

En el resto de este apartado presento un modelo económico en que se analiza el crecimiento regional en un marco de concentración económica regional y de externalidades dinámicas, para identificar los posibles efectos que induce un proceso de liberalización comercial con el exterior.

El modelo, muy cercano a Kaldor (1970) y Dixon y Thirlwall (1975), presenta como características centrales tres aspectos: los precios son determinados en condición monopólica y fijos para el periodo bajo análisis; los salarios son definidos en función de los salarios nominales y de la productividad, y se introduce una externalidad tecnológica derivada de la tasa de crecimiento.[9]

En particular, el modelo se enfoca en la actividad industrial y se considera que la determinación de los precios en la producción industrial se da en un contexto monopólico y, por lo tanto, el precio es determinado por las empresas con base en los costos más un sobreprecio o *mark up* que consideramos como fijo para nuestro análisis. También para el nivel de producción relevante, consideramos que la capacidad de producción se encuentra en exceso al nivel determinado por la demanda. Por ello, los precios no varían en el margen de producción relevante para nuestro análisis.

En la determinación de los salarios, éstos son definidos en términos de "salarios de eficiencia", cuyo comportamiento lo establece el movimiento relativo de los salarios nominales en relación con la productividad. En la medida en que los incrementos

[9] En los modelos originales antes citados, la externalidad se define a partir de la llamada "ley de Verdoorn", que establece una relación positiva entre productividad y tasa de crecimiento industrial.

de productividad son mayores que los de los salarios nominales, los "salarios de eficiencia" tienden a caer en la región "más productiva" generando un círculo virtuoso en el cual a mayor productividad, menores salarios de eficiencia; lo que significa que los "salarios de eficiencia" tienden a caer en regiones (y en industrias particulares de ellas) donde la productividad se incrementa más rápidamente que el promedio. En el modelo, se considera que los salarios nominales son fijados por una negociación colectiva.

La productividad, en dicho modelo, se considera determinada en parte por una externalidad ligada a la tasa de crecimiento del producto. En la medida en que una economía crece más aceleradamente se hace más productiva, lo que puede ser atribuido a muchos factores; pero en lo fundamental podría ser entendida como nueva inversión que incorpora el conocimiento técnico que puede ser trasmitido espontáneamente a todas las empresas de la región.

También podría, en principio, considerarse que hay deseconomías, como problemas ambientales o de infraestructura, resultantes de la excesiva tasa de crecimiento en áreas con altas concentraciones humanas. Sin embargo, no las tomaré en cuenta porque, como subraya Kaldor, estas situaciones sólo son problemáticas cuando los costos son absorbidos por las empresas.

En particular, las características principales de nuestro modelo podrían ser representadas por cuatro funciones básicas:

1) $$\Upsilon_t = \Upsilon_a + \lambda_i (g_t)$$

donde, en el tiempo t, Υ es la tasa de crecimiento de la productividad, compuesta por Υa, la tasa de crecimiento autónomo de la productividad, y λi, que es el incremento en productividad debido a externalidades generadas por algún efecto, tal como la dispersión del conocimiento derivado de la acumulación de capital.

2) $$P^d{}_t = W_t + \mathbf{T}_t - \Upsilon_t$$

El crecimiento de los precios domésticos (*Pd*) es función de la tasa de crecimiento de los salarios nominales, *W*; de la tasa de crecimiento de (1 + *m*) o *T*, donde *m* es el *mark-up* o tasa de sobreprecio por unidad de costo laboral y Υt como antes. Esta ecuación refleja el precio en función de los "salarios de eficiencia".

3) $$X_t = \eta\,(Pt^{d}) + \epsilon\,(Z_t) + \delta\,(Pt^{f})$$

La ecuación 3) presenta *Xt* como la tasa de crecimiento de exportaciones y, con propósitos ilustrativos, aparece como una función aditiva de las tasas de crecimiento de *Z*, que es la tasa de crecimiento del "ingreso del resto del mundo"; *Pt* es el valor de crecimiento de los precios del "resto del mundo"; η es la elasticidad del precio de demanda para exportaciones; ϵ es la elasticidad de ingreso de demanda para exportaciones, y δ es la elasticidad cruzada de demanda para exportaciones.

La ecuación 4) representa la tasa de crecimiento del producto en función del volumen de exportaciones "regionales", de tal manera que

4) $$g_t = \gamma\,(X_t)$$

donde γ es constante e igual a *1* si las exportaciones son una proporción constante del producto.

Sustituyendo 1) y 2) en 3) y después combinando la nueva 3) con 4), obtenemos la expresión

5) $$g_t = \frac{\gamma\,[\eta\,(W_t + T_t + \Upsilon_a) + \epsilon\,(Z_t) + \delta\,(Pt^{f})]}{1 + \gamma\eta\lambda}$$

Entonces, dado que $\eta < 0$ y todos los demás coeficientes son positivos, se define una relación directa entre el crecimiento y la externalidad en tanto que existe una relación positiva entre ellas; técnicamente, podemos observar que $dg/d\lambda > 0$.

De acuerdo con este modelo, en la determinación de la tasa de crecimiento se observa que la dependencia de crecimiento (autónomo) de la productividad sobre la tasa de crecimiento, *per se*, no es suficiente para provocar diferencias en el crecimiento

regional a menos que el coeficiente que refleja la externalidad varíe entre regiones o que las tasas de crecimiento sean divergentes por otras razones.

El coeficiente que refleja la externalidad pasa a desempeñar un papel sustantivo en el crecimiento regional y en la persistencia de diferencias regionales de crecimiento, una vez que estas diferencias han surgido por diferencias iniciales en los otros parámetros del modelo.

Es importante notar que un impacto autónomo que incrementa la tasa de crecimiento de la región no es suficiente para que su ventaja de crecimiento se mantenga a menos que los efectos del *shock* autónomo impacte favorablemente los parámetros y variables del modelo, en particular la externalidad dinámica. Este es un punto relevante para la política y la investigación futura.

De esta manera, la conclusión del modelo es que incrementar la tasa de crecimiento de la región es función, fundamentalmente, de hacer más competitivas a las regiones y/o alterar la estructura industrial de modo tal que los bienes por producir tengan las elasticidades-ingreso más altas de demanda y un mayor aprovechamiento de la externalidad dinámica relativa a otras regiones. También la sustituticion de importación y la adecuada promoción de las exportaciones ofrecen una solución esperanzadora al problema del estancamiento ocasionado por precios y elasticidades-ingreso desfavorables, así como por el lento crecimiento autónomo de la productividad.

En el nivel regional, las implicaciones políticas de este enfoque señalan la necesidad de relacionar subsidios e impuestos regionales con actividades o regiones con ciertas características estructurales más bien que con determinados factores de producción. La política regional, de cara a la liberación del mercado, podría canalizar su atención a identificar actividades con una elasticidad alta de ingreso, demanda y promoción de las externalidades dinámicas de la región con esta potencialidad.

CONCLUSIONES

A partir de la evidencia presentada en este artículo es posible concluir que la mayor desigualdad regional no es un resultado inevitable de la apertura comercial. La liberalización del comercio eventualmente puede implicar mayor o menor desigualdad regional, lo que depende fundamentalmente de la capacidad de crecimiento de las regiones que antes concentraban su crecimiento en la nueva estrategia económica,

Para el caso de México, en el periodo inicial de la estrategia de apertura comercial, la observación de una menor desigualdad regional la necesidad de hacer más investigación al respecto, con el fin de evaluar la existencia de externalidades dinámicas y, en su caso, del desempeño mientras se profundiza la apertura comercial.

BIBLIOGRAFÍA

Arroyo, Jesús; De León, Adrián (1991) "Employment implications in border and non-border maquiladoras". Ponencia presentada en el simposio internacional The Impact of Maquiladora Export Processing Industry: Economic Transformation and Human Settlement in the US-Mexico Border Region, Arizona State University, marzo 6-9 de 1991.

Azariadis, Costas; Drazen, Allan (1990) "Threshold externalities in economic development". *The Quaterly Journal of Economics,* mayo, pp. 501-526.

Archer, Clive; Butler, Fiona (1992) *The European Community: Structure and process.* New York: St. Martin Press.

Bairoch, Paul (1988) *Cities and economic development.* Chicago: University of Chicago Press.

Barro, Robert; Sala-i-Martin, Xavier (1991) *Convergence across states and regions.* New Heaven, Conn.: Economic Growth Center, Center Discussion Paper núm. 629.

Ben-David, Dan (1991) *Equalizing exchange: A study of the effects of trade liberalization.* Cambridge: NBER, Working Paper núm. 3706.

Brittan, Leon (1992), *European competition policy.* Londres: CEPS.

Cardoso, Ana Rute (1993) "Regional inequalities in Europe -have they really been decreasing". *Applied Economics,* núm. 25, pp. 1093-1100.

Dixon, R.; Thirwall, A.P. (1975) "A model of regional growth-rate differences on Kaldorian lines". *Oxford Economic Papers,* núm. 27, pp. 201-214.

Garcia-Milá, Teresa; McGuire, Therese J. (1993) "Industrial mix as a factor in the growth and variability of States' economies", *Regional Science and Urban Economics,* núm.

23, pp. 731-748.

Glaeser, Edward L. *et al.* (1991) *Growth in cities.* Cambridge: NBER, Working Paper 3787.

Hernández Laos, Enrique (1984) "La desigualdad regional en México (1900-1980)". En Rolando Cordera y Carlos Tello (eds.), *La desigualdad en México.* México: Siglo XXI.

Hufbauer, Gary; Schott, J.J. (1992) *North American Free Trade: Issues and recommendations.* Washington: Institute for International Economics.

Instituto Nacional de Geografía y Estadística (INEGI) (s.f.) *Estadísticas del producto interno bruto por entidad federativa.*

Jacobs, Jane (1969) *The economy of cities.* Nueva York: Vintage Books.

-------(1988) *Cities and wealth of nations.* Nueva York: Vintage Books.

Kaldor, Nicholas (1970) "The case for regional policies". *Scottish Journal of Political Economy,* núm. 17, pp. 337-348.

Krugman, Paul (1991) *Geography and trade.* Cambridge, MIT Press.

Leon Arias, Adrián de (1993) "Endogenous growth theory: A review of the Kaldorian and neoclassical approaches". University of Notre Dame, mimeo.

Lucas, Robert E. (1988) "On the mechanics of economic development". *Journal of Monetary Economics, núm.* 22, pp. 3-42.

Lusting, Nora (1992) *Mexico: The remaking of an economy.* Washington: The Brookings Institution.

Lusting, Nora *et al.* (1992) *North American Free Trade: Assessing the impact.* Washington: The Brookings Institution.

Palacios Lara, Juan J. (1989) *La política regional en México, 1970-1982.* Guadalajara: Universidad de Guadalajara.

Romer, Paul M. (1986) "Increasing returns and long run growth". *Journal of Political Economy,* núm. 94, pp. 1002-1037.

Sobarzo, Horacio (1992) "A general equilibrium analysis of the gains form trade for the North American Free Trade Agreement". *World Economy,* núm. 15, enero de 1992.

Steiner, M. (1990) "Good" and "bad" regions? Criteria to evaluate regional performance in face of an enforced internationalization of the European economy". En *Built Environment,* núm. 16, pp. 52-68.

Unikel, Luis; Ruiz Chiapetto, C.; Garza V., G. (1976) *El desarrollo urbano de México. diagnóstico e implicaciones futuras.* México: El Colegio de México.

USITC (1991) *The likely impact of on the United States of a free trade agreement with Mexico.* Washington: USITC.

Vickerman, R.W. (1992) *The single European market: Prospects for economic integration.* Nueva York: St. Martin's Press.

Jalisco: el sector externo ante la apertura y la economía norteamericana (1980-1993)

Abelino Torres Montes de Oca

Marco de Referencia Sintético[1]

Introducción

Jalisco, una de las principales entidades del país, afronta hoy los fuertes impactos de la apertura económica nacional y del reacomodo de la economía mundial. Ante ello se han hecho esfuerzos de cambio por demás interesantes en los diferentes ámbitos de la sociedad y de su economía. Algunos de ellos han sacudido sus estructuras. El parteaguas que marca el inicio claro del proceso de apertura es el año 1982, en el cual se presentaron una crisis económica y el agotamiento del patrón de acumulación seguido hasta entonces por el país y soportado en la sustitución de importaciones con protección. Tanto la apertura como dicho agotamiento obligaron a la reorientación del aparato productivo nacional en el contexto de la búsqueda de un nuevo papel en el

El autor es investigador del Instituto de Estudios Económicos y Regionales (Ineser) de la Universidad de Guadalajara, quien agradece la colaboración de Jorge Mejía, Marielena Peyro Beltrán y Jorge E. Romo Enríquez en la elaboración de este trabajo.

[1] Para la elaboración de este marco se ha tomado en cuenta el trabajo del autor del ensayo denominado "Las grandes tendencias de la economía internacional: escenario de la integración económica de México con Estados Unidos y Canadá", en Jesús Arroyo Alejandre y David Lorey (comps.), *Impactos regionales de la apertura comercial. Perspectivas del tratado de libre comercio en Jalisco,* Universidad de Guadalajara, Guadalajara, 1993.

sistema económico internacional, fenómeno que en diferente grado y manera alcanza a las distintas regiones del país.

Las manifestaciones y perspectivas de transformación de la economía mexicana, y particularmente de la actividad económica de Jalisco, considerado como un caso regional, han sido impulsadas por factores de cambio estructural de origen doméstico. No obstante, puede afirmarse que parte importante de dicho impulso que cataliza el proceso obedece al entorno económico internacional (EEI), el cual vive también, desde hace algunos lustros, un cambio estructural que poco a poco perfila un nuevo patrón de acumulación (PA); ello significa una redistribución mundial del liderazgo económico, tecnológico y financiero en los intercambios comerciales. En esta redistribución una de las manifestaciones más importantes son la inversión extranjera directa (IED) y la reorganización del sistema monetario y financiero internacional.

Dicho proceso de reestructuración tiene como telón de fondo la competencia en el ámbito de la globalización de la economía mundial, y exige continuas mejoras en la productividad tanto de los agentes económicos en lo individual como de los países, además de un aceleramiento de la llamada tercera revolución científico-tecnológica, que no sólo soporta la competitividad doméstica e internacional, sino también la acumulación y la reorganización de la economía y el mercado mundial.

Como es lógico, en esa reorganización del PA, la estructura económica y el mercado mundial desempeñan un papel central en las economías de los países desarrollados, agrupados en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Pero, indudablemente, la necesidad de refuncionalizar las economías de éstos y su PA; la dimensión del fenómeno y la naturaleza de los cambios, involucra al resto del mundo, y hoy en día ningún país puede escapar a esa dinámica.

Ese proceso de cambio lo dominan países como Estados Unidos, Japón y Alemania. Aunque resulta pertinente enfatizar

que ciertas partes del aparato productivo y del sector externo de cualquier país o de una región en particular están expuestas diferencialmente al impacto inductivo de dicho EEI. Para México y sus regiones, considerando como tal al estado de Jalisco, dentro de esta opción es de particular importancia la influencia que dichos países tengan en su economía, en su aparato productivo y en su sector externo. Sin embargo, por razones históricas y geográficas, por sus dimensiones y el papel de su economía, Estados Unidos tiene una extraordinaria importancia para la actividad productiva de Jalisco, de ahí la relevancia de explorar sus impactos, capacidad, forma de inducir y de permear la economía jalisciense y, más específicamente, su sector externo. Este aspecto constituye la esencia y el objeto de estudio del presente trabajo, por lo que es el que principalmente se abordará en esta investigación, y solamente de manera marginal serán considerados algunos elementos de orden atendiendo a su orientación fundamental.

Los cambios del entorno económico internacional

Desde el punto de vista de su economía y comercio exterior y las finanzas internacionales, el ascenso de Japón, Alemania y la Unión Europea (UE), apoyado en incrementos sostenidos en su productividad y en nuevas formas de reorganización, coincide con una declinación de la participación de Estados Unidos en la economía mundial y en el agotamiento de su patrón de acumulación. Diferentes indicadores permiten hacer esta afirmación.

La gran dependencia que con respecto al dólar tienen el sistema monetario internacional y los mercados de capitales y de divisas, así como los requerimientos de liquidez de una regular cantidad de países para sus intercambios comerciales, continúa representando para ellos serias limitaciones y una considerable sensibilidad ante la política norteamericana, manifestada por ejemplo en los ajustes en sus tasas de cambio y de interés pues cuando esto sucede normalmente las modificaciones se acompañan de:

> Movimientos internacionales de capitales que modifican las condiciones de funcionamiento del Estado y de la rentabilidad de la gran empresa al interior de los países, forzando un aumento de la competencia internacional que [...] abrigó a una rápida conversión industrial y tecnológica. Este proceso acelerado de reestructuración sólo fue y ha sido exitoso donde las condiciones macroeconómicas de organización industrial y las políticas del Estado fueron y han sido compatibilizadas (Tavares, 1992: 67).

Ante la declinación de su economía, los intentos de Estados Unidos por mantener la preeminencia del dólar constituyen al mismo tiempo intentos de equilibrar su balanza de pagos, y "llevaron a los países de la OCDE, en particular a Japón y Alemania, a dar respuestas exitosas de reestructuración industrial, provocando cambios muy acertados para ellos en la división internacional del trabajo" (Tavares, 1992: 83).

Después de una década de aplicar políticas de ajuste de balanza de pagos por parte de Estados Unidos, éstas no sólo no fueron eficaces, sino que trajeron resultados opuestos a los esperados por ese país. Además tuvieron implicaciones internacionales pues el déficit de su balanza de pagos ha sido creciente y sostenidamente deficitario.

Sin duda la inestabilidad cambiaria de las principales monedas de reserva, monedas fluctuantes, reforzó el fenómeno especulativo con divisas y, paralelamente, favoreció el gran auge de los movimientos en los mercados internacionales de capitales, así como el de los mercados de futuros. Estos flujos han determinado en buena medida la gran importancia alcanzada por el sector servicios en los intercambios internacionales, a cuya reorganización se debe tanto la crisis del comercio mundial como el desaceleramiento de la inversión productiva que hizo su aparición en muchos países en la década de los ochenta.

Consecuencia de todo ello es la redistribución mundial del poder financiero, económico, comercial e institucional, razón por la cual:

> Las políticas de liberación cambiaria y financiera han cambiado radicalmente la reorganización de los mercados financieros en el sentido de la globalización y diversificación de los centros e instrumentos bancarios que produjo un aumento en la rivalidad bancaria a nivel internacional; a su vez, la globalización de los mercados de expansión monetaria desde los bancos centrales hacia la banca privada (Tavares, 1992: 92).

Pero las consecuencias de la estrategia de ajuste van más allá de lo expuesto. La liberalización financiera ocurrida en los años ochenta y la flexibilización de los tipos de cambio desde los setenta, no sólo aumentaron la rivalidad interbancaria internacional y generaron un reacomodo, en el que la banca japonesa salió ganando, sino que se ha visto mermada la capacidad de incidencia de los bancos centrales en el manejo del tipo de cambio de las monedas de los países respectivos. Simultáneamente, las expectativas de la especulación alcanzaron también a los mercados domésticos, financieros y de capitales en buen número de países, incluyendo los llamados "mercados emergentes"; no obstante lo cual, existe en ellos una sensible fragilidad que hace difícil el mantenimiento en equilibrio de su sistema financiero.

En síntesis, el auge de los mercados de capitales ha permitido a éstos una gran capacidad de generar incertidumbre e inestabilidad a muchas economías débiles en cuanto a precios e ingresos originados en el comercio internacional, y además para desestabilizar financieramente sus mercados bursátiles. Esto lesiona las legítimas aspiraciones y esfuerzos serios que realizan los países de menor desarrollo, cuyos logros relativos son reiteradamente nulificados por condiciones que tienen su origen no sólo en su interior, sino también en el exterior.

Este tipo de países quedaron parcialmente al margen de los mercados de capitales privados internacionales de los ochenta, no así de los flujos que necesitaron por las exigencias de participación determinadas y orientadas por la crisis de su deuda externa (DE); pero sí sufrieron el *impasse* casi generalizado de sus

economías y del sector externo de éstas. Es decir, se alejaron de la posibilidad de reinsertarse con rapidez y con un nuevo papel en el comercio internacional y de los nuevos flujos de inversión extranjera directa y, en general, del aprovechamiento de los frutos de los intercambios comerciales y de la distribución internacional de tecnología.

En general, el sector externo de estos países entró en crisis ante la nueva división internacional del trabajo y, por consiguiente, su participación mundial declinó. Algunos sectores que tradicionalmente habían sostenido sus exportaciones entraron en crisis y se planteó su cambio hacia un nuevo papel. Hoy en día se intensifican las relaciones recíprocas entre países de la OCDE en el ámbito de la inversión extranjera directa y de los intercambios comerciales, ampliamente dominados por la tecnología y los bienes intermedios asociados a ella; al tiempo que tales países elevan globalmente su capacidad productora de alimentos y los convierte en exportadores netos en ese renglón gracias a sus logros biotecnológicos, en los países en desarrollo su sistema tradicional de producción de alimentos y la baja en su productividad no favorece la competitividad ni la "autosuficiencia" pues sus costos están muy por encima del primer grupo de economías, ya que en el proceso de trabajo la productividad potencial está determinada esencialmente por la tecnología (Shaikih, 1992: 257). La tardía modernización y reconversión industrial de los países menos desarrollados les plantea retos y gastos importantes en capital cuando intentan la conversión de la mayoría de sectores para relanzarlos competitivamente tanto en su mercado como hacia el mercado mundial, lo cual se ve obstaculizado por las barreras al acceso a la tecnología o a ciertas tecnologías de punta, además de las que anteponen los mercados internacionales.

Existe en estos países (PED) un círculo vicioso. La competencia es un acicate que obliga a las empresas y a los países a elevar su productividad y bajar sus costos, para lo cual es necesario el de-

sarrollo permanente de tecnologías más avanzadas que minimicen los costos sin importar que se ahorre mano de obra o se utilicen cada vez más materias primas sintéticas o de origen biotecnológico en vez de naturales. Ocurre también que los metales y materias primas tradicionales son reemplazados por nuevos materiales o por materiales plásticos y los obtenidos a través de la cerámica industrial; así, la introducción de nuevas ramas y procesos efectuados con tecnología avanzada relanzan la productividad de ciertas ramas tradicionales, además de la propia.

Además de utilizar nuevos materiales y de ser ahorradoras de materias primas, las tecnologías del nuevo frente tecnológico (NFT) son sumamente obsoletas desde la perspectiva tecnológica, lo que obliga a su actualización y a realizar cambios sistemáticos en los procesos.

En estas y otras condiciones los periodos de generación de altas tasas de ganancia se reducen, lo que da lugar básicamente a las siguientes consecuencias para países como México:

- Un dinamismo en la reestructuración del mercado mundial, tanto en la oferta de nuevos productos como en la recomposición de la demanda a partir de los países miembros de la OCDE. Esto es válido en innovaciones de productos, ramas y procesos.
- Una caída global de la tasa de ganancia en la industria de países miembros de la OCDE, pero más marcadamente en sus manufacturas relativamente menos competitivas (las tradicionales, sobre todo productoras de bienes de consumo, las de bienes intermedios y las de algunas tecnologías tradicionales).
- En las industrias y ramas económicas de punta sobresalen la electrónica, la informática, las telecomunicaciones, las máquinas numéricas, la robótica, la microcomputación, los nuevos componentes, las nuevas alternativas energéticas, la biotecnología y la restauración del medio ambiente. En ellas la necesidad constante de competitividad acorta sus ciclos de ganancias altas en países miembros de la OCDE.

- Las implicaciones derivadas de las dos cuestiones anteriores llevan, en el caso de las industrias tradicionales, a buscar países donde existan ventajas competitivas para sostener e incluso elevar su tasa de ganancia; en el caso de las industrias nuevas y de punta se da una tendencia similar, por necesidad competitiva; en este último caso mediante la profundización del fenómeno de la globalización de los procesos productivos que dan origen a la industria maquiladora reexportadora. Así, los países con necesidad de empleo, inversión, tecnología y divisas tratan de aumentar sus ventajas comparativas para reinsertarse y aprovechar las nuevas tendencias, criterios y leyes que regulan los flujos de inversión extranjera directa.

Por otra parte, los grandes mercados de bienes de consumo e intermedios viven un proceso de expansión en el mercado de Estados Unidos y demás países miembros de la OCDE, donde por falta de competitividad o por insuficiencia productiva constituyen para otras naciones poderosos incentivos para modernizar y adecuar la planta productiva de manera que aproveche esos mercados. En este renglón México tiene grandes potencialidades.

Se trata, pues, de arribar y de insertarse a la economía norteamericana y de la OCDE articulándose a sus mercados y a las actividades y sectores con posibilidades ventajosas para hacerlo. Lo anterior requiere de esfuerzos de prospectiva y la selección de aquellos renglones en los que en el corto, mediano y largo plazos se desee y sea conveniente especializarse pues en la actualidad ningún país del mundo puede presumir de haber alcanzado un nivel competitivo en todo su aparato productivo.

Sin embargo, la tarea no es nada fácil pues hay que competir con un número creciente de países. Hay que modernizar los sectores que se desea incorporar y derribar las barreras proteccionistas internacionales que prevalecen por las pugnas entre las grandes potencias económicas, así como por las dificultades competitivas y el déficit de la balanza comercial norteamericana y de otros países importantes.

Finalmente, la rápida permeabilización que están teniendo los servicios en la economía, el comercio doméstico e internacional, así como en la inversión extranjera directa y financiera, requiere de oportunas respuestas del aparato productivo de los países de menor desarrollo con notorias deficiencias en ese importante sector, a punto de ser incorporado al GATT, organismo recientemente transformado en Organización Mundial del Comercio (OMC).

La falta de cultura y capacidad exportadora entre los agentes empresariales de México y la mayoría de los países en desarrollo exige un doble esfuerzo: alcanzar eficiencia competitiva y los estándares de calidad internacionales, pero sobre todo conquistar los mercados extranjeros. Para ello se requiere una reorganización industrial, empresarial y de la producción y comercialización, a través de las empresas productoras o de consorcios de comercio exterior y de apoyo técnico integral. Esto es lo que en perspectiva se proyecta como viable.

Las relaciones México-Estados Unidos

Históricamente las relaciones entre ambos países se han acrecentado y cada vez son más complejas y difíciles. En el terreno económico, desde hace prácticamente un siglo, Estados Unidos es el principal socio de México, pues representa el primer lugar en la inversión extranjera directa en este último país, con cerca del 70 por ciento del total y un intercambio comercial con casi la misma proporción. Durante ese periodo la economía de Estados Unidos y su proceso de cambio ha sido de gran trascendencia en la configuración y evolución de nuestro modelo de acumulación.

En ese contexto, desde 1980 las exportaciones de México a Estados Unidos casi se han triplicado, y algo similar ha sucedido con las importaciones a México procedentes de esa nación, aunque el valor de estas últimas es superior. En dicho lapso y regularmente entre 1984 y 1990, el saldo de las relaciones favorece a nuestro país; el déficit mexicano ha crecido rápidamente. En

primera instancia, ello se debe a la mayor dependencia relativa de México en el renglón de tecnología; el proceso de actualización tecnológica se renovó en el lapso de la apertura reciente de la economía mexicana. Para México las importaciones de tecnología y bienes intermedios han sido estratégicas para la competitividad de la planta productiva nacional.

La asimetría entre ambas economías y sus indicadores macroeconómicos, entre otros factores, plantean problemas a México en lo que respecta al diseño de su política en aras de la competitividad y del equilibrio de su tipo de cambio. Diversas fuentes afirman que en las condiciones actuales entre el 40 y el 50 por ciento de las empresas industriales mexicanas no son competitivas.

Adicionalmente, la falta de cultura y experiencia competitiva de la empresa doméstica, ha tenido un costo de aprendizaje y éste aún no termina, frente al rápido, intenso y extenso proceso de apertura de la economía mexicana al exterior, cuyos signos más sobresalientes son el desmantelamiento de los permisos de importación y una mayor apertura a la inversión extranjera. En la actualidad cerca del 95 por ciento del valor de las compras externas corresponde a la aplicación de tarifas arancelarias, cuyo nivel además ha disminuido sensiblemente ya que la media ponderada apenas rebasa el 9.3 por ciento, según información de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi). Estos y otros cambios representan mayor facilidad para las impor-taciones como un recurso de salida fácil, y éstas afectan de manera importante y presionan a la planta productiva nacional ya que sólo un minúsculo grupo de grandes empresas ha salido bene-ficiado con la política de comercio exterior (Tenkate, 1992: 521-522).

Existen ramas en las cuales las importaciones del país o el destino de las exportaciones dependen más del país vecino. Así, por ejemplo, en la industria del acero más del 83 por ciento se destina a ese mercado (Guzmán, 1990: 15); existen otros productos altamente dependientes como hortalizas, industria automotriz, bebidas, industria textil, etcétera.

La frágil estabilidad de los mercado mundiales, del estado de la tecnología, de la estructura productiva y de los requerimientos del mercado mundial, han inducido estrategias y cambios dinámicos en todo el mundo, pero sobre todo en la economía de Norteamérica. Esto impacta de diferente manera los múltiples renglones y regiones de México, poniendo en crisis ciertas actividades y zonas cuyos productos han declinado en el mercado norteamericano. Son los casos de algunos minerales, café, cacao, azúcar, textiles, calzado, etc., que requieren una reorganización productiva para rescatar su competitividad; otros productos, en cambio, se han visto estimulados por el efecto contrario, entre ellos las bebidas alcohólicas y las ramas electrónica, petroquímica, automotriz, etc. Esto ha conducido a la estructura productiva y en el intercambio comercial con el exterior a una modificación radical en cuanto a la naturaleza de los productos y a la concentración de flujos en ambos sentidos de un reducido número de artículos y de empresas, en su mayoría de capital extranjero.

Por una parte, las manufacturas han pasado de representar el 19.5 al 61 por ciento del total exportado entre 1980 y 1992; a la vez, y como resultado de un cambio vertiginoso, pasó del 36.5 al 75 por ciento en el mismo periodo. En la misma perspectiva de modificación, en 1980 los 25 principales productos de exportación concentraron el 39.8 por ciento del total y pasaron a ocupar el 61.3 por ciento en 1991; por su parte, las importaciones de artículos cambiaron del 37.6 al 49.7 por ciento en el mismo lapso, siendo aquí menos intensa la concentración.[2]

La composición de las exportaciones en el periodo de referencia, de acuerdo a la naturaleza de los productos, tuvo una evolución muy importante pues en 1980 los bienes de consumo representaron el 13 por ciento del total, los intermedios el 60 por ciento y los de capital el 27 por ciento. Para 1991 representaron 15, 63 y 23 por ciento, respectivamente; los bienes intermedios

[2] Datos del Banco de México, indicadores del sector externo.

ganaron terreno ante la apertura y actuaron como mecanismo de competitividad de la industria mexicana,[3] y de castigo para el segmento productivo doméstico proveedor.

Los sectores de exportaciones más dinámicos fueron la industria textil —pese a que ha sido muy golpeada por la apertura al exterior—, con un incremento de casi el 60 por ciento; de productos de madera, papel y sobre todo de la siderurgia, la industria automotriz, la petroquímica, etc.; estos resultados se lograron pese a que varias de estas ramas han sido las más castigadas por las restricciones proteccionistas norteamericanas.

En el cambio estructural y en el incremento del comercio exterior mexicano ha sido una variable central la industria maquiladora ya que en éstas desde sus inicios las exportaciones han tenido un apoyo creciente, por lo que han contribuido al saldo positivo de la balanza comercial, como reflejo del continuado superávit en sus intercambios. Así, en 1980 representó el 29.1 por ciento de las exportaciones manufactureras; el 40.4 por ciento en 1992 y el 42.2 por ciento en 1993. En tanto, para esos mismos años las maquiladoras participaron con sólo el 28.9 y 33.6 por ciento, respectivamente, de las importaciones totales.[4]

Pero la localización predominantemente fronteriza de las maquiladoras y su vertiginoso desempeño ante las condiciones competitivas mexicanas y el atractivo programa para apoyarlas, además de estrategias de comercio cerrado entre matrices del extranjero y sus filiales en México, así como el escaso desarrollo industrial en las fronteras mexicanas, ha dado lugar a una escasa integración a la economía nacional pues representa apenas entre 1.7 y 1.9 por ciento entre 1980 y 1992. Cabe destacar que hay importantes diferencias de esta integración respecto a su localización pues el promedio se aproxima al uno por ciento en la frontera y al 5 por ciento en el interior, incluso existen diferencias entre regiones no fronterizas.

[3] *Ibid.*

[4] Ver datos de Salvador Esquivel en *El Financiero*, 26 de abril de 1994, pp. 1-2.

El repunte de ese sector a partir de 1986 las ha colocado en situación aún más dominante en ramas específicas pues aportaron cerca del 100 por ciento de las exportaciones de la industria automotriz, 93 por ciento en la óptico-fotográfica, 75 por ciento en la industria química, 93 por ciento de las ventas de automotores en 1987 y 80 por ciento en material de computación (Michel 1989: 58).

Existen otros productos con un acelerado crecimiento en las exportaciones mexicanas, entre los bienes de consumo está la cerveza, y en bienes intermedios vidrio, cemento, siderurgia, cloruro de polivinil y otros.

Las relaciones comerciales entre ambos países en el periodo que se analiza ha mejorado la posición mexicana como socio norteamericano; sin embargo, sigue ocupando un nivel modesto en el comercio total de Estados Unidos. En las exportaciones su participación mejoró del 5 al 5.8 por ciento, respectivamente, y en las importaciones alcanzó el 6.9 ciento y el 7.2 por ciento en cada uno de los años de referencia. Con el TLC las relaciones comerciales tenderán seguramente a consolidarse.

El desempeño del comercio exterior mexicano y de la inversión extranjera se explica también por la política nacional de apertura económica y de promoción de las exportaciones, por sus logros macroeconómicos y por el manejo del tipo de cambio y de otros elementos de la política económica. Pero estos logros no podrán consolidarse si no se elimina la alta dependencia de la inversión extranjera especulativa por los altos riegos que significa depender tan determinantemente de ella para el ajuste de la balanza en cuenta corriente, con déficit tan peligrosos, que deberían corregirse a través del manejo del tipo de cambio y de moderaciones selectivas en los niveles de apertura externa.

Por otra parte, hasta 1993 el repunte de la inversión extranjera directa en México se explica por el auge de maquiladoras y empresas no maquiladoras y por la coinversión entre maquiladoras y empresas mexicanas relacionadas con el comercio y

los servicios y otras articuladas a la producción de bienes tradicionales que en sus países de origen han experimentado una caída en su tasa de ganancia, así como y sobre todo las ligadas a empresas extranjeras que han redimensionado su competitividad modernizando su tecnología y acelerando la globalización o internacionalización de sus procesos productivos; en México se han ubicado maquiladoras de la industria automotriz y de autopartes, industria óptico-fotográfica, etc.; las elaboradoras de bienes de consumo se desempeñan en las industrias alimentaria, de electrodomésticos, línea blanca, etcétera.

También han tenido progresos importantes las empresas productoras de partes o insumos para las compañías transnacionales, en especial las relacionadas con ramas de punta como, por ejemplo, electrónica, computación, química, petroquímica, telecomunicaciones, etc. Finalmente, la inversión extranjera en México, mediante franquicias y licencias en el área de servicios y comercio, han experimentado un *boom* en años recientes. De la misma manera, la coinversión con empresas mexicanas como estrategia inmediata de éstas para elevar su competitividad y tener acceso a los mercados extranjeros ha constituido un fenómeno reciente, al menos su extraordinario auge. El sector financiero, particularmente el bancario, será globalmente en el corto plazo un terreno fértil y una realidad como espacio de ubicación de empresas con capital extranjero.

Otro factor importante en la expansión del mercado norteamericano y a la vez elemento explicativo de su enorme déficit comercial es su creciente déficit fiscal, que constituye un arma de doble filo para países con expectativas de incrementar sus exportaciones a este que, pese a sus problemas, es el mayor mercado del mundo. Por otra parte, la expansión del gasto y el déficit de ese país alienta las compras al exterior siempre y cuando exista capacidad de exportación de los países de procedencia. Pero los esfuerzos de Estados Unidos por eliminar los desequilibrios en su balanza, originados por los grandes déficit co-

merciales que tiene con Japón, Alemania y otros países europeos y del sureste asiático, han llevado a esta nación a reorientar su política de comercio exterior, en particular hacia sus importaciones, mediante una estrategia de comercio competitiva y con un intercambio racional, es decir con reciprocidad, que sustituya al del "libre comercio". La actitud implícita es justificar el endurecimiento proteccionista hacia sus socios superavitarios, frecuentemente en forma selectiva, mediante medidas bilaterales o multilaterales; muchas de ellas han alcanzado e impactado a los principales sectores productivos de México, así como a algunos productos de mayor capacidad competitiva. Así, durante el periodo 1980-1992, al menos 169 medidas restrictivas de Estados Unidos han perjudicado a un número mucho mayor de productos y servicios de exportación mexicanos; por extensión, el efecto respectivo se ha reflejado en las exportaciones de Jalisco.

Las actitudes proteccionistas prácticamente se han generalizado en todo el mundo, pero Estados Unidos es el país que más investigaciones de prácticas comerciales desleales y sanciones aplicadas realiza, así como el que más las recibe.[5] Sin embargo, los acuerdos alcanzados en el GATT en el contexto de las conclusiones de la Ronda Uruguay del organismo comercial, en la reunión de fines de diciembre de 1993, en la cual se pretendía liberalizar el comercio mundial de servicios, mercancías y agricultura, ofrecen en perspectiva expectativas favorables para "destrabar" efectivamente el candado proteccionista puesto al comercio exterior.[6]

Otra de las estrategias norteamericanas ha consistido en intensificar entre sus socios superavitarios la política de "autolimitación de exportaciones" de productos en que son ampliamente superavitarios y competitivos en el mercado norteamericano. Los diferenciales han de ser sustituidos por inversión extranjera de tales

[5] Véase *El Financiero*, jueves 30 de diciembre de 1993, p. 1, y *El Economista*, jueves 3 de febrero de 1994.

[6] Véase *El Financiero*, 16 de diciembre de 1993.

países en Estados Unidos, este último pondría en práctica al mismo tiempo un programa agresivo de atracción y estímulo a la inversión extranjera. Esta estrategia ha convertido a dicho país en el principal destino y receptor neto de IED en el mundo.

Por otra parte, algunas acciones, instrumentos de política económica y condiciones macroeconómicas de Estados Unidos en general, y particularmente para el caso de México, constituyen estímulos al sector externo. Destacan principalmente el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y otros estímulos que flexibilizan o eliminan las trabas a la importación de ciertos artículos que han beneficiado a las exportaciones de numerosos productos mexicanos pero que han sido poco aprovechados y que, en el ámbito regional, han alcanzado a las exportaciones jaliscienses, como se vera más adelante. En otro sentido, la necesidad de la economía norteamericana de mejorar la competitividad tanto de sectores tradicionales como de punta, prioritariamente los de uso y consumo masivo, ha intensificado su proceso de internacionalización de capital a través de la instalación de maquiladoras, de empresas productoras de bienes y en coinversión con empresarios del exterior. Este proceso, dadas las ventajas comparativas mexicanas, apoyadas por las perspectivas que ofrece el TLC, han estimulado en México esos tipos de inversión de manera directa e indirecta.[7]

Estas medidas han alentado la IED en México y más recientemente, con la puesta en vigor del TLC, las "reglas de país de origen" han fortalecido tal proceso ya que estas reglas exigen en el valor de los productos un contenido mínimo de valor agregado que proceda de cualquiera de los tres países firmantes del tratado; esta norma ha alentado adicionalmente y de forma importante e indirecta la inversión extranjera en México procedente de Japón,

[7] Según N. Gruben, Estados Unidos ha simplificado su código aduanero e introducido preferencias arancelarias bajo los conceptos 806.30 y 807.00, que institucionalmente dieron vida a las empresas maquiladoras en el exterior de ese país.

Alemania, Suiza e incluso del sureste asiático y América Latina.

En 1993 la inversión extranjera acumulada en México superaba los 46 000 millones de dólares, y más de la mitad de ella correspondía al sexenio salinista. Así, México se ha convertido en el principal destino de inversión extranjera en América Latina y se ha incorporado a los de importancia mundial, pero lo preocupante es el *boom* reciente y el alto porcentaje que representa en el total la inversión en el área financiero-bursátil, dada la incertidumbre política y la reducción de los márgenes relativos de su rentabilidad, entre otros factores.

En el destino sectorial de la IED sobresalen, en el total, el sector industrial, con un promedio que representa cerca de las tres cuartas partes, y el de servicios, con cerca del 18 por ciento, pero con un aumento importante desde 1988, que alcanza cerca del 27 por ciento del total en este lapso. Por país de origen, Estados Unidos reafirma su hegemonía histórica pues su participación se aproxima al 65 por ciento, seguido por Inglaterra, con cerca del 18 por ciento; Japón, con 6 por ciento aproximadamente, y Suecia, que aumentó su importancia desde 1988.[8] En particular en el ramo de maquiladoras, Norteamérica mantiene una supremacía frente al resto de los países, tanto en el interior del país como en la franja fronteriza.

La creciente complejidad de las relaciones económicas entre México y Estados Unidos, la ausencia de un acuerdo marco y la unilateralidad frecuente del segundo país para resolver problemas bilaterales justifica la conveniencia de un acuerdo de integración para hacer más racionales tales relaciones, sacar mejor provecho de ellas, reclamar reciprocidad a Estados Unidos y tomar decisiones más institucionales; pero los beneficios reales e importantes para la economía mexicana seguramente se verán cuatro o cinco años después de la entrada en vigor del tratado.

---

[8] Según datos de informes del Banco de Comercio Exterior 1989-1993 y de la revista *El Mercado de Valores*, junio de 1994.

Es previsible que el TLC profundice la naturaleza de las relaciones económicas, aunque ese proceso tiene un origen anterior y es marco de referencia obligado para analizar la tendencia reciente y las de perspectivas de inserción de Jalisco a la economía internacional —a la de Estados Unidos particularmente—, asumiendo que existe una reproducción regional de los patrones nacionales pero que, al mismo tiempo se observan matices particulares en el marco del modelo o estrategia adoptada por el país.

Se asume que el sector externo nacional, y el de Jalisco como caso regional, se estructura y modifica *ceteris paribus* por efecto de fenómenos económicos externos, por la política económica doméstica y por inducción de la reestructuración económica y del mercado, principalmente el norteamericano, así como por la política económica de Estados Unidos.

El Comercio Exterior de Jalisco

Desempeño y características del comercio exterior jalisciense

Desde hace varias décadas el peso de Jalisco en el comercio exterior del país ha sido marginal y ha mantenido un déficit en su balanza comercial, aumentado de manera inusual particularmente durante los últimos cuatro años, razón por la cual su participación en las importaciones nacionales ha aumentado entre 1980 y 1992 del 1.8 al 2.9 por ciento. Esto contrasta con el menor e irregular aporte exportador durante ese periodo pues sólo aumentó del 0.7 al 1.9 por ciento (cuadros 1 y 1a).

La escasa importancia del comercio exterior de Jalisco en el PIB, medido en dólares, también es evidente. Respecto a las exportaciones de 0.9 por ciento en 1980, se colocó con altibajos en 2.9 por ciento para 1991. Por lo que respecta a las importaciones, su contribución al PIB, pasó del 2.9 al 8.6 por ciento en el mismo periodo; este último porcentaje resulta significativo considerando que el sector exportador con participación de capital extranjero sostiene una balanza particular superavitaria (cuadro 1).

Cuadro 1
Comercio exterior nacional 1980-1992
(millones de dólares y porcentajes)

Año	Exportaciones Valor	Exportaciones Tasa de Crec.	Importaciones Valor	Importaciones Tasa de Crec.	S a l d o Valor	S a l d o Tasa de Crec.
1980	15 511.9	-	18 896.6	-	-3 384.7	-
1981	20 102.1	29.6	23 948.4	26.7	-3 846.3	13.6
1982	21 229.7	5.6	14 437.0	-39.7	6 792.7	-
1983	22 312.0	5.1	8 550.9	-40.8	13 761.1	102.6
1984	24 196.0	8.4	11 254.3	31.6	-12 941.7	-6.0
1985	21 663.8	-10.5	13 212.2	17.4	8 451.6	-34.7
1986	16 031.0	-26.0	11 432.4	-13.5	4 598.6	-45.6
1987	20 656.2	28.9	12 222.9	6.9	8 433.3	-83.4
1988	20 657.6	0.5	18 903.3	54.7	1 754.3	-79.2
1989	22 764.9	10.2	23 409.7	23.8	-644.8	-
1990	26 950.0	18.4	30 801.0	31.6	-3 851.0	-597.2
1991	27 175.0	1.0	38 357.0	24.5	-11 182.0	290.4
1992	27 530.0	1.5	48 140.0	25.5	-20 610.0	84.3

FUENTE: Elaborado con base en datos del comercio exterior de México aportados por INEGI, SHCP (cintas magnéticas sobre comercio exterior), Banco de México y microfichas de la Secofi).

Lo anterior confirma la volatilidad de la capacidad competitiva del sector productor doméstico y una estructura que sugiere una acelerada rotación de artículos exportables y, por lo tanto, un enjambre de empresas con poca significación exportadora, mas no de importadoras, dada su ya histórica dependencia del exterior. Recuérdese la alta proporción que en el país ocupan las importaciones de bienes intermedios que se utilizan para fines productivos.

Por otra parte, en Jalisco se presenta el patrón concentrador de las exportaciones en un grupo reducido de 15 empresas que en 1982 contribuyeron con el 90.4 por ciento del total y para 1989

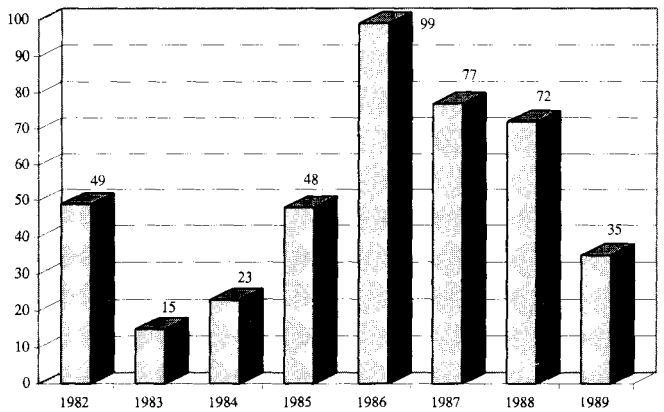
Cuadro 1a
Comercio exterior Jalisco, 1980-1992
(millones de dólares y porcentajes)

Año	Exportaciones		Importaciones		Saldo				Participación de Jalisco en el país		
	%	Valor	Tasa Crec.	Valor	Tasa Crec.	Valor	%	Tasa Crec.	Exportaciones %	Importaciones	Saldo
1980	-21.8	109.9	-	348.8	-	-238.9	-271.1	-	0.7	1.8	-7
1981	-19.1	101.1	-8.0	437.5	25.4	-336.4	-332.7	40.8	0.5	1.8	-8
1982	47.1	115.1	13.9	274.5	-37.3	-159.4	-138.5	-	0.5	1.9	-2
1983	-160.9	200.3	73.0	129.5	-52.8	70.8	54.7	-	0.9	1.5	0
1984	-115.0	240.9	20.3	225.6	74.2	15.3	-6.8	-	1.0	2.0	0
1985	-64.0	106.2	-57.1	337.2	49.5	-231.0	-217.5	-	0.5	2.6	-3
1986	-40.2	143.0	38.0	325.4	-3.5	-182.4	-127.6	-	0.9	2.8	-4
1987	69.0	298.6	108.8	311.6	-4.2	-13.0	-4.4	-	1.4	2.5	0
1988	-9.3	377.8	26.5	542.4	74.1	-164.6	-43.6	1 166.2	1.8	2.9	-9
1989	-2.8	403.3	6.7	660.0	21.7	-256.7	-63.6	56.0	1.8	2.8	-39
1990	-14.3	431.9	7.1	967.8	-5.3	-535.9	-108.8	-	1.6	3.1	-5
1991	-41.1	517.1	19.71	496.8	111.9	20.3	-82.8	248.9	1.9	3.9	-51
1992	-74.9	205.7	-60.21	385.8	4.6	-180.1	-573.7	267.1	0.7	2.9	-5

FUENTE: Elaborado con base en datos del comercio exterior de México aportados por el INEGI, SHCP (cintas magnéticas sobre comercio exterior), Banco de México y microfichas de la Secofi.

tuvieron una ligera desconcentración pues el nivel se redujo al 80.5 por ciento, que de todas formas es elevado. Empresas representativas de este grupo son Industria Fotográfica Interamericana, maquiladora de capital extranjero; Siderúrgica Guadalajara, que ha descendido en importancia en parte por las sanciones impuestas por Estados Unidos a las importaciones de acero mexicano y productos derivados; Látex y Tequila Sauza (cuadro 2 y gráfica 1).

Gráfica 1
Jalisco: participación de las principales empresas* exportadoras en las exportaciones de la entidad 1982-1989



* Las 17 principales empresas.
FUENTE: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi).

Los países de origen de sus importaciones y de destino de sus exportaciones son variados, pero más del 90 por ciento de las empresas que realizan las primeras tienen como origen único o compartido Estados Unidos. Las empresas exportan 64 por ciento de bienes intermedios y el resto de bienes de consumo.

Cuadro 2
Jalisco: principales empresas exportadoras, 1982-1989 (millones de dólares y porcentajes)

Empresa	1982 Valor	%	1983 Valor	%	1984 Valor	%	1985 Valor	%	1986 Valor	%	1987 Valor	%	1988 Valor	%	1989 Valor	%
Industria Fotográfica Interamericana	25.90	22.05	8.40	4.20	23.40	9.70	12.90	12.10	54.10	37.80	91.40	30.60	112.50	29.80	47.80	11.90
Celulosa y Derivados, S.A.	1.05	0.90	3.90	1.90	5.10	2.10	3.70	3.50	24.60	17.20	35.50	11.90	29.10	7.70	4.20	1.00
Látex Occidental, S.A.	9.00	7.80	8.70	4.30	9.40	3.90	8.00	7.50	9.80	6.90	11.10	3.70	17.00	4.50	0.40	0.00
Arancia Gruindex, S.A. de C.V.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1.40	1.00	12.00	4.00	14.40	3.80	4.80	1.20
Conductores Guadalajara, S.A.	0.01	0.00	0.16	0.00	0.17	0.10	0.06	0.10	1.50	1.00	5.50	1.80	12.20	3.20	6.70	1.70
Tandem Computers Inc. sucursal Guadalajara	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	4.80	3.40	6.40	2.10	12.00	3.20	0.00	0.00
Minerales de Bolaños	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	5.00	3.50	13.60	4.60	11.50	3.00	4.6	1.20
Tequila Cuervo, S.A.	5.90	5.10	2.70	1.30	6.00	2.50	6.70	6.30	14.40	10.10	15.80	5.30	10.60	2.80	6.4	1.70
Compañía Siderúrgica Guadalajara	7.60	6.60	1.00	0.50	4.40	1.80	1.70	1.60	10.10	7.10	5.10	1.70	10.30	2.80	2.8	0.70
Tequila Sauza	4.10	3.60	2.20	1.10	4.20	1.70	5.80	5.50	7.40	5.20	7.70	2.60	9.80	2.60	3.6	0.90
Almería Comercial	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.40	0.30	5.00	1.70	5.60	1.50	1.9	0.50
Provindustrias de Occidente, S.A.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.00	0.50	5.50	0.30	0.20	5.30	1.80	5.40	1.40	0.6	0.00
Curtidos Rexis, S.A.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.07	0.10	1.30	0.90	3.40	1.10	5.40	1.40	1.8	0.50
Brinosted de México, S.A. de C.V.	2.50	2.20	3.10	1.50	1.50	0.60	2.30	2.20	2.60	1.80	3.80	1.30	5.20	1.40	3.3	0.80

Guantes el Gallo, S.A. de C.V.	0.05	0.00	0.00	0.00	0.50	0.20	0.60	0.60	1.30	0.90	3.00	1.00	5.00	1.30	3.9	1.00
Hilasal Mexicana, S.A. de C.V.	1.90	1.70	0.30	0.00	1.70	0.70	1.60	1.50	2.40	1.70	3.70	1.20	3.30	0.90	1.1	0.00
Honda de México, S.A. de C.V.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.00	3.20	0.90	7.3	1.80
Total principales empresas	58.10		30.50		56.40		43.90		141.40		228.30		377.00		101.2	
Total entidad	115.10		200.30		240.90		106.20		143.00		298.30		377.00		292.1	
Total de empresas/ entidad	49.00		15.20		23.40		48.00		98.80		76.60		72.20		34.70	

FUENTE: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

En contraste, el 87.7 por ciento de las empresas importan insumos y componentes, los primeros representan el 67.0 por ciento de los casos –lo hacen principalmente las maquiladoras– y solamente el 20.2 por ciento de las empresas adquieren bienes de consumo –de origen doméstico o con inversión extranjera de origen reciente–, adquieren bienes de consumo y sólo el 5.1 por ciento realizan compras de bienes de capital en el exterior. La naturaleza de esos intercambios refleja en buena medida el comercio institucional intrafirma de las empresas extranjeras y sus filiales establecidas en México.

Cuadro 3
Jalisco: exportaciones por principales ramas económicas 1990 y 1991
(porcentajes con respecto al total de la entidad)

Ramas económicas	1990	1991
Agricultura	1.67	1.94
Bebidas alcohólicas	11.69	8.07
Cuero y calzado	3.14	2.98
Otros productos químicos	3.18	4.25
Máquinas y equipo no eléctrico	2.27	8.54
Equipo y aparatos eléctricos	3.38	3.86
Equipo y aparatos electrónicos	32.14	21.61

FUENTE: Subsecretaría de Comercio Exterior de la Secofi, tomado de Javier Medina Ortega, 1993, p. 133.

De las 15 principales empresas exportadoras, particularmente las de mayor capacidad, casi el 50 por ciento son de capital extranjero y contribuyen mayormente a las exportaciones en este grupo. Sectorialmente, en 1990 y 1991 sobresalen las exportaciones de equipos y aparatos electrónicos, con 32.14 y 21.6 por ciento, respectivamente son de importancia también ramas como maquinaria y equipo eléctrico y bienes de consumo y bebidas alcohólicas (cuadro 3).

Los bienes que venden las empresas antes mencionadas son productos tradicionales con baja rentabilidad y productos intermedios.

Por sectores, hasta 1985 el de hule, químicos y sus productos fue el más destacado, con casi el 20 por ciento de las ventas; textiles, calzado, cuero y sus productos redujo su importancia por medidas proteccionistas norteamericanas.

Después de ese año el tequila, electrónica y telecomunicaciones, además de químicos y sus productos, tienen mucha relevancia. Por empresas, las importaciones están menos concentradas que las exportaciones, pues las principales 20 importaron el 59.3 por ciento del total de la entidad en 1986, porcentaje que se redujo a 47.8 en 1989.

Según información del Banco Mexicano de Comercio Exterior (Bancomext) que se reelaboró para este trabajo, del total de empresas que participan en el comercio exterior del estado, 106 realizan tanto importaciones como exportaciones; de ellas el 46.3 por ciento ya existían en 1980 y el 69.4 por ciento se iniciaron en el comercio exterior entre 1986 y 1993. El resto de las señaladas empresas han sido creadas a partir de 1986 y se iniciaron en el comercio exterior entre 1986 y 1989.

En la importación de bienes de consumo participan también los productos agrícolas, aunque con poco peso; pero un alto porcentaje de éstos, los de origen industrial y de servicios, se canalizan a través del sector comercio y servicios, en especial los que explotan franquicias y licencias extranjeras, éstas se centralizan en la zona metropolitana de Guadalajara (ZMG), debido entre otros factores a magnitud del mercado, infraestructura comercial y localización de la inversión extranjera en esas actividades.

Respecto a las importaciones por ramas principales entre 1990 y 1991, llaman la atención los requerimientos de insumos agroindustriales pero en especial alimentos, dada la crisis de este sector en los últimos años. Tienen relevancia también las ramas de maquinaria y equipo no eléctrico y equipo y aparatos elec-

trónicos, lo que confirma la idea de la integración entre la economía local y extranjera, norteamericana principalmente (cuadro 4).

Cuadro 4
Jalisco: importaciones por principales ramas económicas 1990 y 1991
(porcentajes con respecto al total de la entidad)

Ramas económicas	1990	1991
Agricultura	19.62	16.52
Aceites y grasas comestibles	4.03	4.20
Máquinas y equipo no eléctrico	13.16	13.77
Equipos y aparatos electrónicos	9.51	10.78

FUENTE: Subsecretaría de Comercio Exterior de la Secofi, tomado de Javier Medina Ortega, 1993, p. 134.

A nivel de productos, los de mayor participación en las exportaciones entre 1980 y 1990 son, en lo que se refiere a bienes de consumo: tequila, textiles, calzado y globos. Entre los bienes intermedios están los productos fotográficos y el material eléctrico (cuadro 5).

Comparativamente, los niveles de concentración del comercio exterior son mayores a nivel nacional que en Jalisco, tanto en lo que se refiere a empresas como a productos. En la entidad entre 1980 y 1989 las principales cinco fracciones representaron el 43.4 y el 56.7 por ciento, respectivamente, del total exportado, y para las 20 fracciones en los mismos años correspondió respectivamente el 72.4 y 63.25 por ciento. Por lo que respecta a las importaciones, las principales cinco fracciones contribuyeron con el 36.7 y 40.85 por ciento, respectivamente[9] Lo anterior

[9] Según datos de las microfichas de comercio exterior del Bancomext y Medina Ortega, 1993.

significa un proceso de desconcentración de las importaciones debido a la mayor integración de las empresas extranjeras a la economía local y a la alta dependencia que las empresas domésticas tienen respecto a las importaciones.

Cuadro 5
Jalisco: principales productos exportados 1980-1989
(porcentajes con respecto al total de la entidad)

Año	Tequila	Productos fotográficos	Textiles	Zapatos	Material eléctrico partes
1980	19.87	8.40	4.30	8.99	14.31
1981	26.51	5.01	6.12	11.82	3.13
1982	29.68	8.06	11.58	7.21	9.66
1983	20.98	13.54	4.28	2.51	21.99
1984	15.06	22.64	9.94	3.59	21.43
1985	33.33	10.40	5.99	2.94	5.81
1986	26.92	3.56	9.29	5.54	4.00
1987	15.51	11.33	13.42	2.39	6.03
1988	11.59	14.21	7.16	1.29	16.80
1989*	15.34	10.83	15.43	1.11	15.62

* Datos de enero a junio.
FUENTE: Javier Medina Ortega, 1993, p. 129.

La crisis del sector artesanal y agrícola y las mayores exigencias competitivas incidieron en que el número de empresas que concurren a exportar se haya reducido sensiblemente después de 1982, las más afectadas son las de carácter artesanal y agropecuario.

Participación de las Empresas con Capital Extranjero en el Comercio Exterior del Estado

La participación de las empresas maquiladoras, y en general las de capital extranjero, en el comercio exterior de la entidad,

generalmente reportan un saldo favorable; desde 1986 hasta la fecha existe un superávit del 45.2 por ciento en su balanza, y en 1992 alcanzó un nivel espectacular al obtener un 106 por ciento de superávit. En 1986 contribuyeron con el 80 por ciento a las exportaciones de la entidad y en 1992 alcanzaron un porcentaje cercano al anterior.

Por lo que respecta a las importaciones, en 1986 sólo contribuyeron con el 27.1 por ciento, en tanto que en 1992 su participación disminuyó al 8.4 por ciento. Comportamiento que explica en buena medida el aumento de las importaciones de empresas locales y extranjeras comerciales y de servicios y las que operan con licencias y franquicias extranjeras. También se explica por el hecho de que el coeficiente de integración del sector maquilador a la economía local haya pasado a ser de los más elevados del país; para 1992 se obtuvo el 9.2 por ciento, en tanto que en 1986 era del 2.1 por ciento (cuadro 6).

Entre 1980 y 1993 se observa una dependencia respecto al mercado norteamericano, al que se destinó entre el 66 y 74 por ciento de las ventas externas y desde donde provienen entre el 60 y el 66 por ciento de las importaciones; además Japón, Alemania y España tienen cierta relevancia en la compraventa con el exterior.[10]

El comportamiento de la estructura productiva ha mostrado serias rigideces desde 1980 en relación al que se observaba durante la vigencia del modelo de sustitución de importaciones, que dio origen a buena parte de la actual planta productiva doméstica y su estructura, que descansa en la micro, pequeña y mediana empresa. Aunque la composición de su oferta, consistente en bienes de consumo y bienes intermedios, coincide con la demanda de los mercados norteamericano y de otros países en infinidad de artículos, un gran porcentaje de ellas aún no son competitivas en

[10] Reportes del Bancomext, datos del Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE) y de la Secofi.

precio ni en calidad o no tienen capacidad para exportar. Así pues, la estructura productiva no ha respondido y se muestra generalmente poco flexible.

Cuadro 6
Industria maquiladora de exportación, comercio exterior y economía local (1980-1993)

	1986	1989	1992
Número de empresas*	16	33	46
Exportación	127.9	205.6	239.2
Importación (insumos y otros)	88.1	108.9	116.2
Saldo de la balanza comercial**	39.8	96.7	123.0
Insumos nacionales	1.9	5.7	11.8
Total de insumos (3+5)	90.0	114.6	128.0
Valor agregado**	18.1	53.7	110.7
Valor bruto producción (6+7)**	108.1	168.3	238.7
Coeficientes en porcentaje			
Importaciones**	81.4	64.7	48.6
Integración (5/6)	2.1	4.9	9.2
Derrama económica 2 (5+7) 8	18.5	35.2	51.3
Peso del IVA 2 (7/8)	16.7	31.9	46.3

FUENTE: * Estadística de la industria maquiladora de exportación 1980-1993 del INEGI.
** Elaboración propia con base en información de la fuente anterior.

Por ejemplo, en 1988 y 1992 la demanda externa de artículos jaliscienses se multiplicó nueve veces respecto a la demanda específica principalmente de Estados Unidos. Para 1992 la estructura de demanda externa se presentó de la siguiente manera: el 70 por ciento corresponde a bienes de consumo, el 28 por ciento a bienes intermedios y sólo el 2 por ciento a bienes de capital; estos cambios sustentan las afirmaciones anteriores.

Los artículos más demandados por rama en 1988 colocó entre las principales a las de hierro, acero y estaño, metalmecánica y de autopartes, química y petroquímica, confecciones y textiles, que representan en conjunto más del 70 por ciento. En 1992 la estructura fue diferente pues las ramas de bienes de uso personal y doméstico representaron el 38.9 por ciento, y la de alimentos naturales y procesados, bebidas y tabaco, textiles y confección, otro 38 por ciento

Por países demandantes, en 1988 Estados Unidos ocupó el 50 por ciento, Alemania el 30.7 por ciento y Canadá el 12 por ciento. En 1992 Inglaterra fue el principal país con el 54.7 por ciento, le siguieron Estados Unidos y Alemania. Se observa, pues, un cambio en la estructura de bienes demandados y de los países solicitantes (cuadro 7).

Dada la imposibilidad de contar con todos los boletines de los que se obtuvo la anterior información y por el gran volumen de ésta que contienen, el cuadro se elaboró con pocos números para cada año, asumiendo que pueden considerarse como una muestra representativa de la estructura de demanda correspondiente a 1988. Se utilizaron los boletines quincenales número 77 (enero) y 87 (noviembre) de 1988; de 1989, 89 (enero) y 99 (diciembre); de 1990, 101 (enero) y 115 (diciembre); de 1991, los números 116 y 139 (enero y diciembre), y de 1992 140, 148, 150 y 151 (enero, mayo y los dos últimos de junio).

Por otra parte, según información proporcionada por la Secofi, casi la mitad de las 46 maquiladoras asentadas en el estado son de capital nacional o al menos en coinversión con capital extranjero, pero la gran mayoría realiza su intercambio comercial con empresas extranjeras en la modalidad de comercio intrafirma. Este fenómeno seguramente se profundizará y extenderá en Jalisco debido, entre otras causas, a la necesidad de las empresas extranjeras de buscar las mejores ventajas comparativas entre países y regiones para reducir sus costos; también influirá la sustitución del criterio de abasto centralizado en los países donde

Cuadro 7
Estructura de los artículos jaliscienses demandados en el exterior, 1988-1993

1988	Total	BC	BI	BK	EUA	ALE	FRA	RU	CAN	Otros
1 Agricultura y silvicultura	0.80	-	1.60	-	-	-	-	-	6.70	-
2 Alimentos naturales y procesados, bebidas y tabaco	19.50	46.00	-	-	25.40	19.40	-	-	-	-
3 Cuero y calzado	5.90	14.00	-	-	6.30	8.30	-	-	-	-
4 Acero y estaño	17.80	-	33.30	-	12.70	25.00	-	-	26.70	-
5 Industria metal mecánica y de autopartes	13.60	2.00	15.90	100.0	12.70	8.30	-	-	33.30	-
6 Industria extractiva (minerales no metálica)	0.80	-	1.60	-	1.60	-	-	-	-	-
7 Bienes de uso personal y doméstico	8.50	20.00	-	-	12.70	5.60	-	-	-	-
8 Madera y papel	5.10	-	9.50	-	7.90	-	-	-	6.70	-
9 Materiales para construcción	1.70	-	3.20	-	1.60	-	-	-	6.70	-
10 Química y petroquímica	13.60		25.40		11.10	25.00				
11 Textiles y confección	12.70	18.00	9.50		7.90	8.30		100.0	20.00	
12 Industria electrónica y partes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
13 Maquinaria y equipo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
14 Totales	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

1989	Total	BC	BI	BK	EUA	ALE	FRA	RU	CAN	Otros
1 Agricultura y silvicultura	1.40	2.70	-	-	0.80	-	-	-	-	4.60
2 Alimentos naturales y procesados, bebidas y tabaco	18.80	35.50	-	-	16.10	-	42.90	-	10.10	30.50
3 Cuero y calzado	4.90	7.70	1.80	-	4.80	-	-	-	3.80	7.60
4 Acero y estaño	3.60	0.30	7.80	-	5.90	-	-	-	1.30	-
5 Industria metal mecánica y de autopartes	15.40	-	28.10	100	16.40	18.20	-	-	15.20	17.60
6 Industria extractiva (minerales no metálica)	1.10	-	2.50	-	-	0.30	-	-	2.50	3.10
7 Bienes de uso personal y doméstico	18.70	35.20	-	-	19.40	54.50	32.10	-	17.70	13.70
8 Madera y papel	5.30	4.10	7.10	-	7.50	-	-	-	-	4.60
9 Materiales para construcción	4.90	-	11.00	-	6.70	-	-	-	-	4.60
10 Química y petroquímica	14.40	-	32.70	-	10.50	-	25.00	76.50	24.10	10.70
11 Textiles y confección	11.60	14.50	8.90	-	11.60	27.30	-	23.50	25.30	13.70
12 Industria electrónica y sus partes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
13 Maquinaria y equipo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
14 Totales	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

1990	Total	BC	BI	BK	EUA	ALE	FRA	RU	CAN	Otros
1 Agricultura y silvicultura	1.50	2.60	-	-	-	-	-	-	-	5.00
2 Alimentos naturales y procesados, bebidas y tabaco	20.60	35.40	-	-	14.10	1.70	40.90	-	-	33.30
3 Cuero y calzado	4.80	8.10	0.50	6.30	6.20	10.60	-	-	-	3.30
4 Acero y estaño	1.70	0.60	2.70	93.70	2.30	-	-	4.90	-	10.10
5 Industria metal mecánica y de autopartes	10.50	1.70	12.30	-	19.20	8.00	-	8.50	-	7.20
6 Industria extractiva (minerales no metálica)	3.00	0.30	7.80	-	4.00	-	11.40	-	-	3.30
7 Bienes de uso personal y doméstico	14.50	25.10	-	-	19.20	20.40	9.10	12.20	-	8.90
8 Madera y papel	2.80	4.30	0.90	-	6.80	-	-	-	100.0	1.60
9 Materiales para construcción	3.30	-	9.10	-	5.60	-	-	7.30	-	2.20
10 Química y petroquímica	15.90	1.20	41.60	-	8.50	15.00	38.70	40.20	-	13.30
11 Textiles y confección	21.20	20.70	25.10	-	14.00	28.30	-	-	-	20.60
12 Industria electrónica y sus partes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
13 Maquinaria y equipo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
14 Totales	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

1991	Total	BC	BI	BK	EUA	ALE	FRA	RU	CAN	Otros
1 Agricultura y silvicultura	3.10	4.40	-	-	-	1.90	-	1.80	-	-
2 Alimentos naturales y procesados, bebidas y tabaco	23.20	32.60	0.60	-	3.70	52.00	-	25.10	-	-
3 Cuero y calzado	4.00	4.70	2.40	-	7.30	7.70	-	-	-	-
4 Acero y estaño	0.39	-	0.60	12.50	-	-	-	0.40	-	-
5 Industria metal mecánica y de autopartes	15.90	2.30	48.50	50.00	12.20	-	-	12.20	-	-
6 Industria extractiva (minerales no metálica)	0.20		0.60	-	-	-	-	-	-	-
7 Bienes de uso personal y doméstico	26.80	37.50	1.20	-	54.90	27.00	-	31.30	-	-
8 Madera y papel	2.80	1.90	5.30	-	-	-	-	2.20	-	-
9 Materiales para construcción	3.10		11.20	-	-	1.90	-	1.80	-	-
10 Química y petroquímica	8.60	1.60	26.60	-	9.80	5.80	-	13.20	-	-
11 Textiles y confección	11.10	15.00	1.80	-	11.00	-	-	11.0	-	-
12 Industria electrónica y sus partes	0.70	-	1.20	25.00	-	3.80	-	0.90	-	-
13 Maquinaria y equipo	0.20	-	-	12.50	1.20	-	-	-	-	-
14 Totales	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

1992	Total	BC	BI	BK	EUA	ALE	FRA	RU	CAN	Otros
1 Agricultura y silvicultura	1.20	0.70	2.50	-	-	-	-	0.90	-	-
2 Alimentos naturales y procesados, bebidas y tabaco	16.90	23.70	1.10	-	12.10	78.00	-	9.50	100.0	-
3 Cuero y calzado	7.00	9.70	0.70	-	2.40	-	-	10.60	-	-
4 Acero y estaño	0.60		2.10	-	0.60	4.40	-	0.20	-	-
5 Industria metal mecánica y de autopartes	11.40	3.30	26.30	100.0	6.10	-	-	13.70	-	-
6 Industria extractiva (minerales no metálica)	0.70	0.10	2.10	-	1.20	-	-	0.40	-	-
7 Bienes de uso personal y doméstico	29.30	38.90	7.10	-	42.40	11.80	100.0	32.90	-	-
8 Madera y papel	5.60	6.70	3.20	-	8.50	-	-	6.00	-	-
9 Materiales para construcción	5.10		18.10	-	7.90	-	-	6.20	-	-
10 Química y petroquímica	9.70	2.60	28.10	-	9.70	5.90	-	8.00	-	-
11 Textiles y confección	12.40	14.30	8.50	-	9.10	-	-	11.50	-	-
12 Industria electrónica y sus partes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
13 Maquinaria y equipo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
14 Totales	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

BC= Bienes de consumo. BI = Bienes intermedios. BK = Bienes de capital.

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de los boletines *Oportunidades Comerciales Internacionales*, de Bancomext.

se localizan las empresas matrices por la articulación de sus filiales con los sectores productivos de las economías de las naciones donde se asientan.

Ello ha propiciado el que se contrate con empresas locales el abasto de ciertos insumos y bienes intermedios, y ha inducido la creación de empresas maquiladoras de capital nacional o en coinversión con el extranjero que se articulan con maquiladoras localizadas en territorio mexicano para proporcionales dichos insumos y bienes.

Finalmente, la cercanía de México, particularmente Jalisco, y la facilidad de comunicación con Estados Unidos, en la perspectiva de la competitividad dentro del marco de la globalización productiva a escala mundial, se espera el reforzamiento del proceso de instalación y ampliación de empresas con capital extranjero, especialmente maquiladoras procedentes de varios países europeos e incluso del sureste asiático, proceso que seguramente se verá reforzado por la incidencia que en él tiene y seguirá teniendo el TLC (Secofi, 1992).

Es en el sector agropecuario que las empresas extranjeras han registrado mayores niveles de integración a la economía local. El referente lo constituye el promedio nacional, donde el coeficiente de integración con las maquiladoras del ramo alimentario alcanza el 30 por ciento de las localizadas en la frontera y el 68 por ciento de las ubicadas en el interior de la república (Becerril, 1993).

Destaca particularmente la capacidad competitiva en el mercado local de modernos grupos empresariales de la esfera comercial y de algunos otros servicios, poderosos oligopolios de alcance nacional como Gigante, Aurrerá, Comercial Mexicana, o local como Farmacias Guadalajara. Estos constituyen poderosos instrumentos de inducción en el sector productivo jalisciense, pero también alientan la importación de bienes de consumo, de uso personal y para el hogar, por lo que representan una fuerza que influye en el saldo desfavorable de la balanza comercial del país, y de Jalisco en particular.

Este tipo de empresas se están asociando con importantes cadenas norteamericanas para compartir el mercado mexicano más que para competir entre sí. Comercial Mexicana se ha asociado con Price Club; Grupo CIFRA, al que pertenece Aurrerá, ha hecho lo propio con SAMS, etc. Es deseable y de esperarse que en el mediano plazo estas asociaciones dejen a las empresas mexicanas cierto aprendizaje empresarial y de mercadotecnia para que puedan competir en Estados Unidos y Canadá, forzando un proceso inverso al que actualmente se vive y estableciendo condiciones que ayuden a mejorar la balanza comercial de México.

Otro sector de inversión extranjera e importaciones en Jalisco son los negocios que operan con licencias y franquicias extranjeras, hasta ahora en su gran mayoría norteamericanas, y en el que entre los requisitos que deben cubrir es obligatoria la compra en Estados Unidos de los insumos con que opera la industria alimentaria, y en algunos casos la industria textil. Sólo a mediano plazo y con estrategias adecuadas se estaría en condiciones de que estas formas de inversión y comercio extranjero apoyaran a México y a Jalisco para hacer exportaciones locales más amplias hacia los mercados de Estados Unidos y Canadá. La única probabilidad es que empresas mexicanas exporten, por ejemplo, licencias y franquicias a territorio estadounidense.

Por otro lado, las características de la demanda del vecino país, los antecedentes exportadores jaliscienses dada su vocación y competitividad en hortalizas, productos tropicales y del mar ofrecen amplias expectativas en el marco del TLC.

En síntesis, las exportaciones y el proceso de modernización y competitividad son guiados e inducidos directa o indirectamente por las diferentes formas de inversión extranjera en Jalisco y en México, pues representa un sector muy dinámico. Sería secundado, aunque a distancia, por grupos empresariales oligopólicos locales ligados a la elaboración de productos tradicionales o modernos de consumo e intermedios como calzado, textiles, tequila, cerveza, cemento, acero, etc. Sin embargo, en general, el

aparato productivo local de origen doméstico depende en buena medida de las importaciones de bienes intermedios y de capital, fenómeno que ha sido una constante desde hace cinco decenios.

En contraste, amplios sectores industriales de la micro, pequeña y mediana empresa, menos eficientes, no encuentran aún el camino por sí mismos ni a través de otros sectores productivos y comerciales domésticos o de capital extranjero que les sirvan de plataforma de lanzamiento. Este tipo de unidades de producción, por ser más débiles y atomizadas, encuentran mayores dificultades. A este segmento habría que agregar otras industrias con relativa capacidad competitiva que no exportan, como la aceitera, elaboradora de pan y pastas, entre otras.

Las particularidades productivas y la ubicación geográfica de Jalisco le otorgan potencialidades comerciales adicionales con la Cuenca del Pacífico, específicamente con Japón y países del sureste asiático, que constituyen amplios mercados y cuyo perfil de demanda de productos agropecuarios y algunos industriales y artesanales externos otorgan amplias posibilidades para elevar las exportaciones del estado a esos países, a los cuales ya se dirige un porcentaje creciente de las ventas; además, ha venido surgiendo un grupo de empresas con demandas concretas de productos mexicanos elaborados en Jalisco.

En resumen, el esfuerzo y la capacidad de reinserción de Jalisco a la economía internacional recae en un número reducido de empresas locales que han asimilado óptimamente el proceso y las exigencias de competitividad de la apertura comercial y han aprovechado los beneficios de la política comercial. El buen desempeño de los empresarios y grupos empresariales más fuertes de Jalisco, les ha permitido aprovechar eficientemente el mercado norteamericano. A estos y otros inversionistas locales se suma un conglomerado de empresas menores que han evolucionado poco y cuyas exportaciones no han sido estables y su expansión es menos sostenida pues se hallan expuestas a eventualidades como cambios macroeconómicos y del mercado externo dado el

escaso margen competitivo; estas empresas no han superado estructuralmente su estatus pasivo.

Los exportadores agropecuarios y de productos del mar, así como un creciente grupo de empresas que han adoptado como estrategia para su conversión la asociación con capitales extranjeros a fin de tener acceso a nuevas tecnologías y a los mercados externos seguramente cada día serán más y mostrarán un desempeño óptimo en el futuro cercano.

Sin embargo, son definitivamente las grandes empresas de capital extranjero y del sector maquilador las que han impulsado el comercio exterior de Jalisco. Este proceso de inducción seguramente se profundizará y extenderá posteriormente.

Obstáculos Internacionales al Comercio Exterior Mexicano y Jalisciense

La apertura de la economía mexicana y la escasa competitividad de su aparato industrial

Ya se ha dicho que la crisis económica de México se manifestó en toda su intensidad en 1982. Los años ochenta fueron una década de replanteamientos profundos y de acelerados cambios estructurales que tendrían altos costos sociales y para los sectores productivos ocasionados por la inflación y que algunos de ellos continúan pagando.

Según los planteamientos iniciales, del crecimiento endógeno se pasaría al crecimiento hacia afuera, en el cual el sector externo se constituiría en punto nodal de la estrategia del cambio estructural que incluye la modernización y reorientación del aparato productivo conforme a las directrices de la economía y de los mercados internacionales, en la perspectiva de una nueva división internacional del trabajo.

En este ámbito se dio especial énfasis al nuevo y dinámico papel que desempeñaría la inversión extranjera, ante lo cual desde mayo de 1989 se hicieron importantes modificaciones a la ley que la fomenta y regula (Medina 1993: 119-120).

Los esfuerzos de reinserción de México a la economía mundial y las condicionantes de ésta llevarían a un rápido proceso de apertura comercial de la economía mexicana en el contexto de la política comercial cuyos rasgos más destacables serían: un importante impulso al sector externo desde 1985 a través de apoyos a empresas con vocación y posibilidades exportadoras, lo que indujo a un proceso centralizador de las exportaciones. En general las empresas de capital externo, como ya se ha dicho, han desempeñado un papel estelar en la dinámica y reestructuración del comercio exterior.

El patrón nacional se reproduce a nivel regional en Jalisco, como ya se hizo notar, las exportaciones de esta entidad se encuentran fuertemente concentradas en unas cuantas empresas. Esta tendencia fue favorecida por la política de fomento y atracción de capital externo. Por otra parte, existe una escasa participación de la pequeña y mediana empresa en el proceso exportador ya que en el estado de las 110 empresas que importan y exportan a la vez "alrededor del 50 por ciento son grandes y el resto son medianas con menos de 100 trabajadores, y la microindustria tiene una participación marginal" (León, 1993: 163). Lo anterior se debe principalmente a su falta de capacidad competitiva y a que no han modernizado las tecnologías que utilizan, entre otros factores, pues aproximadamente un 47.4 por ciento de las empresas industriales perdieron capacidad competitiva frente al exterior y un 35 por ciento más apenas si logro mantener su nivel conocido (Chávez, 1994). Esto afecta específicamente a empresas del país, y por tanto de Jalisco, cuya antigüedad es anterior a 1983. La obsolescencia tecnológica involucraba en 1989 al 71.1 por ciento, el 22.4 por ciento utilizaba tecnologías modernas pero vulnerables y escasamente asimiladas o sólidas tecnologías no estratégicas ni competitivas (Chávez, 1994).

Las maquiladoras, sobre todo las de capital extranjero, se encuentran siempre entre los grupos empresariales que marcan la pauta modernizadora del medio en que se ubican, y se encuentran

en mejor situación estratégica. Para algunos segmentos de ciertos sectores la situación ha empeorado (Martínez, 1994). En este sentido en Jalisco han experimentado deterioro particular las industrias del plástico, de juguetes, del calzado y textil, entre otras.

En general, la disminución de los salarios reales no ha sido suficiente par contrarrestar el impacto que ha tenido en la competitividad de ambos sectores empleados debido a su baja productividad y a la competencia ante la apertura amplia de la economía (*Comercio Exterior*, 1992: 541-544).

En síntesis, los efectos de la actual política, en particular los ocasionados por la apertura al exterior, complementados con los que se derivan de la nueva división internacional del trabajo, han tenido y seguirán teniendo diferentes impactos en las distintas regiones del país, lo cual dependerá de la vocación, estructura productiva, dotación de recursos, infraestructura de servicios y capacidad de respuesta de los agentes económicos de cada región a los estímulos inductores. Las desiguales repercusiones cualitativas y cuantitativas están condicionadas por la dirección, el dinamismo y la importancia del proceso de reasignación de recursos esperado en cada región. De tal suerte que se verifica un cambio en la organización industrial, con nuevas formas de propiedad y nuevos comportamientos de los sectores productivos. Finalmente, se manifiesta cierta reestructuración productiva sectorial regional y en su comercio exterior en el contexto de la reorientación de su vinculación con el exterior.

En síntesis, se replantea por lo menos una parte del patrón de acumulación. Estos cambios conllevan un proceso de crisis e impulso a la vez entre regiones, sectores, segmentos productivos, etc. En todos los niveles se configura un nuevo papel de la inversión extranjera.

Es sumamente necesario encontrar fórmulas que, en ese escenario y en el marco del TLC, eviten el deterioro hasta ahora experimentado por la micro, pequeña y mediana industria y le

permitan revertir su estado actual (León, 1993: 156).

Del mismo modo, si bien ciertos sectores empresariales han mostrado competitividad en los mercados internacionales, algunos de ellos lo han logrado por la elevación de la productividad y/o a través del manejo de tipo de cambio para mantener subvaluado el peso que se dio a principios del sexenio salinista, pero en la segunda mitad de éste se ha venido sobrevaluando la moneda, lo cual ha repercutido en una presión adicional a las empresas exportadoras, sobre todo a aquellas expuestas a factores cambiantes del mercado exterior como el deterioro de los términos de intercambio.

De esta manera, de 1980 a 1989 los términos de intercambio de México con el exterior disminuyeron en un 44 por ciento (Chávez, 1994). Y lo más grave es que ese proceso difícilmente se detendrá mientras el país y cada una de las regiones que lo integran no logren reorientar su estructura exportadora. Así, entre 1990 y 1993 se acumuló una nueva pérdida del 23.5 por ciento en la capacidad adquisitiva de las exportaciones, según estimaciones de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Así pues, Jalisco, el país y otras regiones del mundo, por su estructura industrial y sus bajos niveles de productividad y la falta de acceso a los mercados externos por políticas protec-cionistas externas, redunda en parte en el desaceleramiento y falta de sostenibilidad del crecimiento del valor de sus exportaciones.

Crisis de las relaciones económicas internacionales

En la década de los ochenta y lo que va de los noventa se consolidó el valor y el volumen del comercio mundial que se realiza "deslealmente", ya sea porque los productores reciben subsidios no permitidos a los exportadores de cada país, porque los países establecen formalmente y/o de facto medidas institucionales que restringen las importaciones y la exportación de ciertas tecnologías de punta, o por otros variados instrumentos tendientes a establecer trabas y castigos al comercio internacional.

Existen estimaciones que calculan en más de un 40 por ciento el valor total del comercio mundial realizado en esas condiciones. Los países mayormente involucrados en este proceso son Estados Unidos, Japón, algunos de la Unión Europea y los del sureste asiático (Torres, 1993). Muchas de tales medidas han lesionado a países en desarrollo, y México no es la excepción. En América Latina los sectores más lesionados han sido los del acero, textiles, vestido, calzado y productos alimenticios, entre otros (Martínez y Piñón, 1993).

En este escenario han evolucionado las relaciones económicas entre México y su mayor socio comercial, Estados Unidos. Este país ha aplicado, principalmente entre 1980 y 1993, al menos 169 medidas restrictivas directas a las importaciones de México que han afectado a cientos de productos,[11] 79 por ciento de ellas entre 1988 y 1993.

Entre dichas sanciones sobresalen, en primer lugar, los impuestos compensatorios, con el 30.8 por ciento, con rangos cuantitativos y vigencia muy variables. Le siguen las medidas de carácter administrativo (trámites, normas, estándares de calidad etc.), con un 25.4 por ciento. En el tercer lugar se encuentran las medidas fitosanitarias (productos infectados, contaminados, tamaño, características), dirigidas al sector agropecuario. Las medidas *antidumping* representan el 11.2 por ciento, y se aplican sanciones comerciales a supuestas o reales ventas a precios por debajo de los costos de producción; la mayoría de estas medidas se han aplicado a productos industriales. Las prohibiciones afortunadamente sólo representan el 1.8 por ciento (en éstas se incluye el embargo al atún, por ejemplo). El rubro de otras medidas de muy diversa índole representa el 13.6 por ciento (cuadro 8).

[11] Se han seleccionado todas aquellas medidas estadounidenses que afectan a las importaciones procedentes de México y, por lo tanto, a productos jaliscienses de exportación.

Cuadro 8

Medidas proteccionistas* aplicadas por Estados Unidos a mercancías procedentes de México, bilaterales o como medida general, durante el periodo 1980-1993

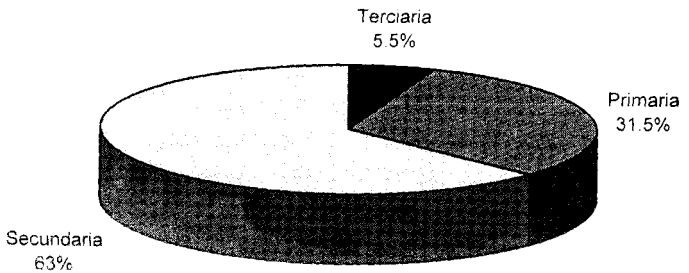
Tipo de medidas	%	Número de acciones aplicadas por año														
		Total	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Compensatorias	30.76	52	1	0	0	5	2	7	17	-	1	2	2	2	-	13
Administrativas	25.44	43	0	0	0	0	1	0	0	4	3	9	1	1	10	1
Antidumping	11.24	19	0	0	0	0	3	0	1	2	0	4	5	2	2	2
Fitosanitarias	17.15	29	0	0	0	0	0	0	0	9	3	2	4	6	5	-
Prohibiciones	1.77	3	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0
Otros	13.60	23	0	0	0	0	0	0	2	0	2	1	9	2	7	0
Total		169	1	0	0	5	8	7	21	15	9	18	22	23	24	16
Porcentajes			100.0	0	0	2.95	4.73	4.24	12.72	9.09	5.32	10.65	13.33	13.60	14.54	9.46

* Embargo, derecho, aduana, cambio arancelario, procesos técnicos, acuerdos, propiedad intelectual, barreras técnicas, barreras para la protección al medio ambiente, sanciones comerciales, barreras no arancelarias, etcétera.

FUENTE: Elaboración propia con base en datos sobre medidas comerciales aduaneras internacionales números 1 al 13 de Bancomext, boletín informativo sobre prácticas comerciales que inciden en las exportaciones mexicanas, números 6/87, 1/88 y 1/89; Bancomext, información periodística publicada durante el periodo 1980-1993: *El Economista, El Financiero, Excélsior, El Nacional, El Informador* y *El Occidental.*

Si tales medidas se analizan según los sectores y ramas de la economía jalisciense afectadas, el panorama es el siguiente: sobre el sector industrial, particularmente el manufacturero, recayó el 63 por ciento de las acciones; a las actividades primarias se dirigió el 31.5 por ciento, y a los servicios correspondió sólo el 5.5 por ciento. Este último sector, que recientemente ha cobrado auge en el comercio exterior, ha sido castigado sobre todo desde 1988 (gráfica 2).

Gráfica 2
Medidas proteccionistas aplicadas por Estados Unidos a mercancías procedentes de México que afectan a las exportaciones de Jalico por sectores, 1980-1993



FUENTE: Elaboración propia con base en datos sobre medidas comerciales aduaneras internacionales, números 1 al 13 de Bancomext, publicadas en el boletín informativo sobre prácticas comerciales que inciden en las exportaciones mexicanas números 6/87, 1/88, 1/89; información periodística publicada durante el periodo 1980-1993 en *El Economista, El Financiero, Excélsior, El Nacional, El Informador* y *El Occidental*.

Entre los tres sectores, algunos de los productos más afectados son los siguientes: carne, cítricos, frutas tropicales, aguacate, hortalizas, miel, productos del mar y otros de origen agroindustrial. En el grupo de bienes intermedios se cuentan cemento, acero y algunos de sus subproductos, textiles, vidrio, y otros insumos y productos químicos. Muchos de esos bienes, cuando no tienen restricciones en el mercado norteamericano, presentan de excelente a buen desempeño y capacidad competitiva. En el futuro este grupo ofrece muy buenas perspectivas en el marco del TLC.

Medidas norteamericanas que estimulan a las importaciones de Jalisco

Existen medidas que, por el contrario, estimulan las exportaciones. Algunas benefician a grupos importantes de bienes pero en la estructura de ventas externas del estado no han tenido un peso muy significativo. En ocasiones por desconocimiento de los empresarios locales, tanto de los que exportan como de quienes estarían en condiciones de hacerlo, o bien por no realizarse una promoción adecuada, no aprovechan cabalmente las potencialidades del Sistema General de Preferencias (SGP), en términos de entrada libre de arancel o con arancel mínimo a productos procedentes de otros países. Muchas mercancías se exportan pagando aranceles normales y no aprovechan el SGP, y en algunos otros casos se estaría en condiciones competitivas si se utilizaran los beneficios de tal sistema.

Entre 1983 y 1992 el aprovechamiento de los beneficios que otorga este sistema fueron insignificantes; para ilustrar lo anterior, el mejor año fue 1991, durante el cual tan sólo cuarenta artículos aprovecharon el SGP para ingresar al mercado del país vecino. De ellos el 32.5 por ciento son de origen agrícola, el 27.5 por ciento de la industria eléctrica y sus partes y el 17.5 por ciento de la industria de bienes para el hogar.

Existe otro tipo de medidas oficiales de Estados Unidos que flexibilizan la entrada de ciertos productos a su territorio. En

1992 se identificaron en diversas fuentes 11 diferentes medidas de carácter administrativo, aduanal o de simplificación de trámites y requisitos para la importación o bien que constituyen el levantamiento previo de restricciones.[12]

En síntesis, ha existido un desconocimiento generalizado de los exportadores locales acerca de las ventajas del SGP y muchas de las mercancías las exportan pagando el arancel normal, otras empresas podrían competir si recurrieran a ese sistema. Parece que no hubo una promoción satisfactoria del sistema referido.

Importancia de la Inversión Extranjera Directa en Jalisco

Importancia y patrón de desarrollo

Como lo señala Medina (1987) con razón, la inversión extranjera en nuestro país no es un fenómeno nuevo y desde sus antecedentes se distinguen varias etapas; la última de ellas inicia a fines de los años sesenta y actualmente se ha extendido y profundizado como parte de un fenómeno de alcance mundial.

En esta fase, en el marco de una nueva división internacional del trabajo, la redistribución e internacionalización de los procesos productivos ha sido esencial para las empresas trasnacionales, que han invertido en el extranjero mediante la apertura de plantas filiales a las que recurren para sostener su competitividad y poder de acumulación mediante la elevación de sus ganancias. Este proceso involucra industrias tradicionales como la automotriz, textil, del vestido, del acero, etc. Entre las de punta sobresalen electrónica, química, petroquímica y telecomunicaciones. Además de este que es el principal mecanismo de internacionalización del capital productivo, otra forma lo es la apertura en países de menor desarrollo, con costos más competitivos, de plantas fabricantes de diversos productos que realizan el proceso completo

[12] Elaboraciones propias a partir de boletines sobre el SGP de Estados Unidos, de Bancomext y de otras fuentes.

o terminal del producto; se trata de empresas agroindustriales, de electrodomésticos, línea blanca, etc. En estas inversiones a veces participan inversionistas locales y producen para los mercados domésticos donde se ubican, pero con frecuencia exportan parte o toda su producción.

La tercera forma importante de internacionalización del capital es la inversión extranjera en empresas comerciales y otros servicios, y a través de la comercialización de licencias y franquicias. Esta última modalidad tiene como requisito la apertura de la economía de los países receptores de IED. Las tres formas anteriores de IED han sido un *boom* reciente en México, y por lo tanto también en Jalisco, y son poderosos agentes inductores de cambios en el aparato productivo local y en su sector externo. Esas tres variantes están articuladas a los flujos del comercio exterior.

En este contexto se establecen los nuevos patrones que rigen los flujos de la IED de Norte a Sur, pero también de Norte a Norte. La primera forma de IED ha dado lugar al fenómeno de las empresas maquiladoras que, con algunas variantes, se han extendido por el mundo. En el caso de Jalisco aparecen en 1968, tres años después de iniciado el programa de maquiladoras en México en 1965, exclusivo de las zonas fronterizas. Progresivamente se fueron instalando maquiladoras en el interior del país; entre las zonas de destino se encuentra Jalisco, particularmente la zona metropolitana de Guadalajara.

Durante los últimos cinco años ha surgido un mayor número de maquiladoras en Jalisco. Entre éstas y las fronterizas existen diferencias, entre las que destacan mayores dimensiones de las plantas jaliscienses y la tendencia a utilizar mano de obra femenina. Existen empresas con tecnología de punta articuladas a ramas similares en el exterior, como es el caso de la electrónica y las telecomunicaciones, así como la industria del plástico; otras están vinculadas a actividades tradicionales, como la automotriz y la textil. Por otra parte, el coeficiente de integración a la economía

local, que en 1992 fue del 9.2 por ciento, es muy superior no sólo al promedio de la zona fronteriza, sino también al nacional y al de otras regiones del interior (cuadro 6).

Las maquiladoras establecidas en Jalisco son en su mayoría de capital norteamericano, en segundo lugar de capital mexicano, y les siguen otros países; existen perspectivas de arribo de empresas de naciones europeas, Canadá, sureste asiático e incluso de América Latina. De hecho este proceso ya se está iniciando y seguramente la llegada de empresas estadounidenses no se interrumpirá.

Por lo que se refiere al comportamiento de la IED en su conjunto, Jalisco ha seguido el patrón nacional; para fines de 1992 había en el estado 169 empresas, y para principios de 1994, según reporte de la Secofi, el número de ellas se había incrementado hasta alcanzar las 224 unidades. De ellas casi 60 por ciento son de procedencia norteamericana, y del resto de países de América Latina, Alemania, Italia, España, Reino Unido, Japón, etcétera.[13]

En la participación acumulada de la inversión extranjera por país, le corresponde un abrumador 83.1 por ciento a Estados Unidos, el resto a países como Panamá, Dinamarca, Japón, Alemania, etc.[14] Esta estructura explica el que el tamaño promedio de las plantas estadounidenses sea superior a las del promedio nacional.

Las empresas con inversión extranjera representan en Jalisco el 21.9 por ciento del total, y el 100 por ciento de capital extranjero representa el 26.1 por ciento de la inversión total; en el estado la inversión promedio por empresa es de 5.8 millones de dólares.

---

[13] Instituto Jalisciense de Promoción y Estudios Económicos, Seprode y Secofi.

[14] Cálculos propios con base en datos del directorio de empresas con capital extranjero en Jalisco de la Secofi, 1992, y otros datos de esa dependencia y de la Seprode.

Las empresas en las cuales el capital extranjero participa con entre el 51 y el 99 por ciento representan el 18.55 por ciento, suman el 10.7 por ciento de la inversión extranjera y se asocian con empresas menores que las mencionadas en el párrafo anterior. Esto no sucede con las que participan con menos del 50 por ciento del capital, que son coinversiones con empresarios locales en empresas de casi iguales dimensiones que las de primer rango (5.2 millones de dólares de participación extranjera promedio por planta), y representan casi el 60 por ciento de las empresas y el 63.2 por ciento de IED total (cuadro 9).

Cuadro 9
Distribución de la inversión extranjera directa en Jalisco: porcentaje de su participación en el capital de las empresas a fines de 1992

	Empresas con capital extranjero			Inversión		Inversión por unidad	
Número	%		Número	%	%	%	(mdd)
1	Total		178	100.0	872.3	100.0	4.9
2	< del 50		106	59.6	551.6	63.2	5.2
3	51 a 99		33	18.55	93.6	10.7	2.8
4	100		39	21.9	227.1	26.1	5.8

FUENTE: Instituto Jalisciense de Promoción de Estudios Económicos del Centro Empresarial de Jalisco y Seprode.

Por rangos de participación en el capital de empresas localizadas en Jalisco, las norteamericanas predominan casi en todos los niveles ante el resto del mundo (cuadro 10).

Desde el punto de vista sectorial, las empresas con capital extranjero participan en 22 ramas económicas. Su mayor presencia se encuentra en los servicios. Participan en comercio al maoreo con el 10.8 por ciento; en servicios técnicos y profesionales, y servicios de esparcimiento, restaurantes, hoteles y agencias de

Cuadro 10

Jalisco: empresas con capital extranjero por país de origen y por su participación en el capital social hasta octubre de 1992

Número	Participación del capital extranjero en el capital total	Total empresas[1]	%	E.U.	Reino Unido	Alemania Federal	Japón	Francia	Canadá	Suiza	Italia	España	América Latina[2]	Otros[3]	2)3)
1	100-90	37	21.9	25	1	4	1	2	1	-	-	1	1	2	2 Panamá, 3 Dinamarca, Liechtenstein
2	99-80	23	13.5	10	1	2	1	-	-	-	1	3	3	2	2 Panamá, Liechtenstein, China Popular
3	79-60	5	2.8	1	1	-	-	-	-	-	-	1	2	-	2 Panamá
4	59-50	6	4.3	3	-	-	1	-	-	-	-	-	-	2	3 Holanda, Suecia
5	49-40	68	40.2	37	1	4	1	-	2	1	3	4	7	8	2 Panamá, 3 Bahamas Holanda, Liechtenstein, Islas Bermudas, Nueva Zelanda, Noruega, 4 Colombia, Costa Rica, Ecuador
6	39-25	10	5.8	7	-	1	-	-	-	1	-	-	1	1	2 Perú, 3 Corea del S.
7	24-14	4	2.3	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	3 Luxemburgo
8	<15	16	9.2	12	1	-	-	-	1	1	-	-	-	1	2 Panamá
	Total	169	100	88	5	11	4	2	4	3	4	9	15	16	

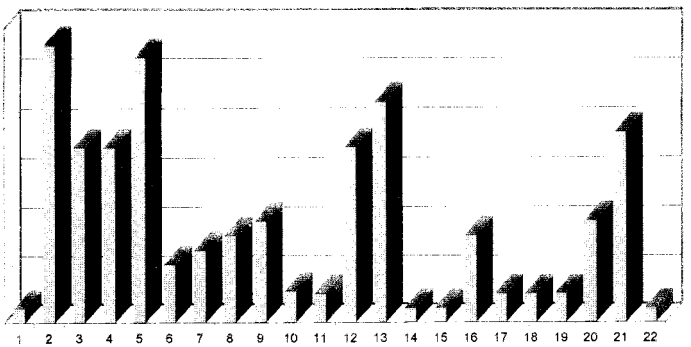
1 A marzo de 1993.

2 América Latina: Panamá, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Perú.

3 Otros países: Dinamarca, Liechtenstein, China Popular, Holanda, Suecia, Islas Bermudas, Nueva Zelanda, Noruega, Corea del Sur, Luxemburgo.

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del directorio de empresas con capital extranjero en Jalisco de la Secofi, 1992.

Gráfica 3
Jalisco: Estructura porcentual de las empresas con capital extranjero por sector económico



1 Postales
2 Otros servicios, bienes raíces e inmobiliarios
3 Servicios especiales, hoteles, restaurantes, agencias
4 Servicios técnicos y profesionales
5 Comercio al por mayor
6 Industria de la construcción e instalación
7 Industria de partes eléctricas
8 Industria electrónica y partes
9 Industria automotriz y partes
10 Maquinaria, equipo y otras
11 Industria farmacéutica
12 Industria metálica básica
13 Hule, química y petroquímica
14 Industria joyera
15 Industria del vidrio
16 Madera, papel e imprenta
17 Calzado, cuero
18 Textiles y vestido
19 Minerales no metálicos
20 Minerales metálicos
21 Agroindustria
22 Agricultura

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del directorio de empresas con capital extranjero en Jalisco de la Secofi, 1992, y en catálogo de actividades económicas, 1990, del INEGI.

viajes, cada una con 7.2 por ciento, y con el 11.3 por ciento en otros servicios, incluyendo sobre todo bienes raíces e inmobiliarios. Estas ramas son de las más dinámicas, pues están entre los destinos más recientes de la IED.

A nivel industrial merecen destacarse maquinaria, equipo y otras industrias, con el 11.3 por ciento de participación; hule,

Cuadro 11

Jalisco: Empresas con capital extranjero por sector económico y país de origen, 1992*

No.	Sector económico	Total empresas	%	E.U.	Reino Unido	Alemania Federal	Japón	Francia	Canadá	Suiza	España	Italia	América Latina	Otros países
1	Agricultura	1	0.6	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2	Agroindustria	13	7.8	10	-	1	-	-	-	-	2	-	-	-
3	Minerales metálicos	7	4.2	7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4	Minerales no metálicos	2	1.2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5	Textiles y vestido	2	1.2	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6	Calzado de cuero y sus productos	2	1.2	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-
7	Madera, papel, imprenta, etc.	6	3.6	4	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-
8	Industria del vidrio	1	0.6	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9	Industria joyera	1	0.6	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10	Hule, química, petroquímica y derivados	15	9.0	10	-	-	-	2	1	-	-	-	-	2
11	Industrias metálicas básicas	12	7.2	6	1	1	-	-	-	1	2	-	-	1
12	Industria Farmacéutica	2	1.2	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-
13	Maquinaria y equipo, otras ind.	19	11.3	13	1	1	1	1	1	1	-	-	-	-
14	Industria automotriz y de autopa	7	4.2	6	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-
15	Industria eléctrica y partes	6	3.6	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
16	Industria de partes eléctricas	5	3.0	4	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-
17	Industria de la construcción e inst	4	2.4	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	3
18	Comercio al por mayor**	18	10.8	6	-	3	2	-	1	1	1	1	1	2
19	Servicios técnicos y profesionales	12	7.2	10	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1
20	Servicio de esparcimiento, hoteles, restaurantes, y agencias	12	7.2	3	1	-	1	-	-	-	1	2	3	1
21	Otros servicios, bienes raíces, inmobiliarias	19	11.3	9	1	2	-	1	-	-	-	1	5	-
	Posadas	1	0.6	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Total	167	100.0	106	5	11	3	5	3	3	6	7	13	11
	Porcentajes	100	100	59.9	3.0	6.6	1.2	2.8	1.8	1.8	3.6	4.2	7.8	8.4

* Hasta octubre de 1992.

** Comercio al por mayor de maquinaria, equipo y sus partes y productos metálicos (10); insumos (2); alimentos (2); computación y sus partes (1), y artículos de vestir (2).

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del directorio de empresas con capital extranjero en Jalisco de la Secofi y en el catálogo de actividades económicas 1990-1991 del INEGI.

química, petroquímica y sus derivados con 9.0 por ciento, e industrias metálicas básicas, con el 7.2 por ciento; a la agroindustria corresponde el 7.8 por ciento. Por su parte, la agricultura apenas representa el 6.0 por ciento de toda la IED, aunque es un sector con muchas perspectivas de atraer este tipo de inversión y de hecho la ha recibido en años recientes (cuadro 11 y gráfica 3).

La participación norteamericana en la IED total en todos los sectores y ramas económicas es ampliamente mayoritaria en relación al conjunto de los demás países; Estados Unidos sólo es superado en industria farmacéutica, construcción e instalaciones, servicios de esparcimiento, hoteles y otros servicios, bienes raíces e inmobiliarios (cuadro 11).

Finalmente, por su ubicación territorial, los datos de la Secofi indican que en Guadalajara se localizan más del 50 por ciento de las empresas con capital extranjero, y el resto de ellas en otros municipios.

Por otra parte, las empresas que operan bajo licencias y franquicias extranjeras experimentaron en los últimos cuatro años, como ya se dijo, un *boom* en todo México y, por lo tanto, en Jalisco, pero sobre todo en la ZMG ya que su desarrollo encuentra campo propicio en grandes mercados concentrados. Actualmente se explotan en la entidad más de sesenta diferentes tipos de franquicias y licencias en numerosos negocios. Domina el ramo de alimentos, con casi el 50 por ciento de las licencias; moda y ropa representan entre el 10 y el 12 por ciento; marcas, diversos giros comerciales y otros servicios ocupan el porcentaje restante. Casi la totalidad de dichas franquicias son de procedencia norteamericana (Torres, 1993: 8-9).

Las cadenas comerciales norteamericanas o asociadas con grupos comerciales mexicanos, como ya se ha dicho, participan en un programa agresivo de inversión extranjera en tiendas filiales o en centros comerciales departamentales, de gran tamaño y capacidad. Nuevamente son las grandes urbes donde mejor se desenvuelven ese tipo de inversiones. Después del Distrito Fede-

ral, la ZMG ha sido el destino más importante de esta clase de negocios en los últimos tres años, y seguramente lo será también a mediano plazo (*ibid.*: 8).

Existen otros renglones donde recientemente ha empezado a participar el capital extranjero a raíz de la apertura económica y que están considerados en el TLC, por lo que se espera en ellos una captación importante en los próximos años. Tal es el caso del sistema bancario, hasta hace poco protegido y virgen en México por la ausencia de inversión extranjera. En 1994 se autorizó la entrada a México de cerca de cien bancos extranjeros, que sin embargo no podrán rebasar el 6 por ciento del mercado bancario nacional. Ya existe presencia de capital extranjero también en empresas de seguros y fianzas, y no se han experimentado cambios en los precios al consumidor.

Un sector más en el que ya participan extranjeros en México es la inversión financiera especulativa: en la Bolsa Mexicana de Valores, en valores de renta fija y variable y en particular, en una novedosa modalidad, en acciones propiedad de las empresas mexicanas que, sin ser copropietarias, tienen los beneficios, se trata de las llamadas acciones preferentes. Esta modalidad de inversión externa ha predominado en el total durante los últimos dos años y ha sido un poderoso instrumento de financiamiento para grandes empresas y el sector público; por la volatilidad de estas acciones, representan grandes riesgos para las empresas y el país si se intenta fincar en esta variable el ajuste del déficit de la cuenta corriente y la estabilidad del peso.

La estructura de la IED y el desempeño de ésta en los últimos años ubican a Jalisco en el quinto lugar nacional, pues el número de empresas con capital extranjero en el estado representa aproximadamente el 2.5 por ciento y participan con un porcentaje superior al 2 por ciento de la IED total nacional. Las maquiladoras establecidas en Jalisco constituyen un sector dinámico, aunque por el número de plantas apenas representa el 1.6 por ciento de las maquiladoras emplazadas en el país, lo que contrasta con su

mayor participación en las exportaciones de la entidad.

En síntesis, la contribución de Jalisco al sector externo nacional se puede considerar marginal, pues ocupa entre el séptimo y el octavo lugar entre las entidades del país en lo que se refiere a exportaciones, y tiene una contribución no muy diferente en el ramo de maquiladoras e inversión extranjera directa (García Palacios, 1989: 51).

No obstante el reducido peso de la IED jalisciense en el total nacional, ésta tiene suficiente peso y capacidad de inducción sobre la economía y el comercio exterior locales para propiciar cambios en sectores importantes del patrón de acumulación de la región. Pero la participación específica de las empresas norteamericanas en la entidad tiene la capacidad de liderear y marcar la pauta del desenvolvimiento y orientación de la IED y el comercio exterior de Jalisco y, por lo tanto, de moldear dicho patrón a través de su articulación con la economía local; esto sucederá de seguir el desempeño actual del sector productivo doméstico.

Esta última consideración se refuerza con las conclusiones que se derivan de un estudio de New Former y Muller (1976), acerca de la aparición de estructuras de mercado fuertemente concentradas en actividades en que intervinieron las empresas estadounidenses en el país. La investigación encontró que el 43 por ciento de las 183 subsidiarias norteamericanas manufactureras de la encuesta dijeron que en su más extensa línea de productos en venta tenían por lo menos el 25 por ciento del mercado. De los informantes, 44 de los 183 tenían porciones del mercado de más del 50 por ciento. Los porcentajes superiores al promedio se dieron en las siguientes industrias: hule, piedra, vidrio y arcilla, metales primarios y elaborados, maquinaria no eléctrica y eléctrica, instrumentos y otras industrias. Aquellas en cuyo mercado las firmas estadounidenses tenían una participación por debajo del promedio fueron las de alimentos, textiles y papel (Medina, 1993: 122).

Sobre el particular cabe argumentar acerca de dos cuestiones. Por una parte, las empresas norteamericanas en los mercados regionales normalmente tienen un peso considerable en los mercados de las ramas en que participan, en Jalisco ésta puede ser la norma. Por otro lado está el deterioro de sectores, ramas y segmentos industriales en el país y en sus regiones, a raíz de la crisis de 1982 y de la reestructuración del patrón de acumulación; cabría pensar que en Jalisco y en otras regiones las empresas que se han consolidado son las extranjeras, encabezadas por las norteamericanas. El dinamismo de las empresas extranjeras en los últimos años podría dar sustento a esta tesis, lo cual refuerza la idea de la capacidad de inducción de la economía norteamericana, y su sector empresarial establecido en Jalisco, sobre el patrón de acumulación de la entidad, al menos en sectores importantes.

Es previsible que la IED y su incidencia en la economía y el comercio exterior y local siga incrementando su participación y profundizando el proceso vigente, por su mejor posición estratégica y su mayor capacidad respecto al empresariado doméstico

Del análisis anterior se desprende que las diferentes formas de internacionalización del capital y la lógica de expansión, en cada caso, acelerará su marcha en el país y en Jalisco como parte de ese proceso y de las ventajas comparativas del estado frente a otros muchos países; merece mencionarse el papel que de pocos años a la fecha ha tenido –y en el futuro podría acelerarse– la tendencia a la asociación de capital extranjero con capital local como respuesta de los empresarios domésticos, primero para sobrevivir ante la competencia externa, segundo para poder modernizarse y tercero para acceder por ese camino al mercado externo.

Política de promoción de inversión extranjera contra criterios de localización de ésta

Son múltiples los parámetros de referencia que a nivel central las empresas extranjeras, sobre todo las trasnacionales, toman en

cuenta para decidir, en primer lugar el país y en segundo término la región específica donde ubicarse; los más importantes son las expectativas de ganancia relativa, y otros tienen que ver con las comodidades del lugar y la infraestructura. En contrapartida, las autoridades locales y las organizaciones empresariales domésticas, para explotar sus ventajas comparativas, deben proporcionar la infraestructura necesaria, promover dichas ventajas y concertar o inducir compromisos de IED en el territorio promovido, deben hacer lo suyo para concretar sus ventajas de localización. Aunque no existe una fórmula mágica para lograr lo anterior, hay estudios, sondeos y opiniones de empresarios extranjeros y de organizaciones acerca de los factores de localización que se toman en cuenta. En el caso particular de la ZMG y de otros polos de desarrollo del estado, los principales incentivos podrían ser los siguientes: adecuada infraestructura de comunicaciones y transportes, infraestructura, servicios e insumos básicos; oferta de mano de obra suficiente, apropiada, dócil y con remuneraciones relativamente bajas; espacios adecuados para su instalación; posibilidad de eslabonamientos técnicos y política fiscal adecuada, entre otros.[15]

Jalisco ha perdido capacidad real de aprovechar sus ventajas competitivas de descentralización regional. La promoción, la falta de una desregulación apropiada y de coordinación entre los diferentes niveles de gobierno ocasionan una rigidez que afecta a la expansión de la inversión privada local y extranjera,[16] por lo que la situación tendrá que ser revisada.

Del análisis predecente, en síntesis, se puede considerar que el proceso vivido por todo México y por Jalisco en particular en los últimos años, en el marco de la apertura con reinserción a la economía internacional y con énfasis en la integración con América del Norte a través del TLC, es una fase más de la apertura

[15] Véanse Medina (1987), Lara (1990) y Aguilera (1994).
[16] Véase Aguilera (1994).

que complementa los esfuerzos por extender esos procesos hacia otros países de Latinoamérica y el Caribe, los cuales en el futuro repercutirán en una extensión y profundización de las tendencias observadas.

Esto significa que continuará la conversión de sectores, regiones y agentes económicos mediante la reorganización industrial y productiva en general. A través de la reasignación de recursos, algunas actividades, sectores y grupos económicos serán estimulados, y otros, si no hacen algo para evitarlo, continuarán hacia la marginación o reforzando el sector informal de la economía, como último recurso de sobrevivencia.

Las que mayores esfuerzos deberá realizar son la micro, pequeña y mediana industria, así como los sectores tradicionales productivos y el sector agropecuario.

Las posibilidades de entrar a los mercados norteamericano y canadiense son reales y enormes, y serán favorecidas por la desgravación arancelaria y los nuevos caminos institucionales multilaterales entre los tres países firmantes del TLC, para moderar las actividades proteccionistas, sobre todo de Estados Unidos, y tener soluciones más rápidas e imparciales.

Los sectores empresariales locales más dinámicos deberán seguir ayudando a moderar la influencia de la IED y las maquiladoras en el estado, de lo contrario seguirán aumentando su peso y capacidad de inducción del patrón local de acumulación. En la región seguramente se observará una redistribución de los recursos nacionales y de la IED en su futura reasignación.

Propuestas

En general se ha dado a conocer la tendencia, perspectivas y problemática del sector externo jalisciense; e incluso, a través del texto, se han esbozado algunas propuestas y, en otros casos, aparece claramente la orientación de las estrategias a seguir, por lo que aquí se plantearán algunas propuestas adicionales muy generales:

1 Estudiar hasta qué grado, en qué sectores y regiones es deseable y conveniente inducir el desempeño y arribo de IED, en particular la del sector maquilador.
2 Se requieren diagnósticos de la problemática y las expectativas del mercado interno por giro, actividad o industria, y determinar la necesidad de su conversión. Instrumentar medidas concretas de apoyo y orientación para dicha conversión, empezando con aquellas actividades de mayor peso económico e incidencia en el empleo y con otros casos según su urgencia de apoyo, en orden de prioridad.
3 El sector público debe establecer mecanismos en coordinación con los organismos empresariales para promover cursos, consultas permanentes, folletería accesible, etc., para dar a conocer el impacto del TLC en cada actividad, el calendario de desgravación arancelaria, su normatividad y la exportación e importación, empezando con las ramas de liberación inmediata a partir de enero de 1994.
4 Se deben rastrear demandas reales y potenciales en los mercados de Estados Unidos, Canadá y otros países.
5 Se debe crear un organismo mixto que dé asesoría a las empresas sobre alternativas tecnológicas, esquemas de organización administrativa, etc., y de centros nacionales y externos que pueden apoyar la modernización y adecuación de las tecnologías ya existentes.
6 Previo diagnóstico, explorar posibilidades —en orden de factibilidad competitiva— de incorporar empresas pequeñas y medianas individualmente al proceso exportador.
7 Fomentar y apoyar más activamente la creación de consorcios multidisciplinarios de asesoría administrativa y tecnológica a través de grupos de profesionistas, y junto con ellos promover entre las micro y pequeñas empresas posibilidades de conversión en las áreas administrativa y de diseño de producto, presentación, estándares de calidad, adecuación tecnológica, etcétera.

8 En el mismo sentido, y complementariamente, promover decididamente consorcios de comercio exterior que constituyan un medio importante para fomentar a través de ellos exportaciones de micro, pequeñas y medianas empresas, principalmente; promoviendo la conformación de oferta y compras comunes de insumos, etc.; conjuntando esfuerzos y buscando estandarizar resultados a fin de que, por medio de estos consorcios, empresas que ahora no tienen posibilidades puedan acceder a la exportación, o al menos tengan capacidad de competir en el mercado interno.

9 Aprovechar la experiencia italiana, taiwanesa, coreana, etc., sobre cómo reconvertir y fortalecer la micro, pequeña y median industria e involucrarla en el esfuerzo exportador; para ello existen varias opciones que, de acuerdo con el perfil de cada industria o rama, permiten sugerir y seguir el mejor y menos costoso camino. En este esfuerzo tendría que haber coordi-nación y concertación, por lo menos inicialmente, entre los diferentes niveles de gobierno a través de la instancia ejecutiva en el estado, los organismos y agrupaciones empresariales y los productores en general, así como entre los consorcios que se promuevan.

10 Si bien la sustitución de importaciones no se puede seguir como estrategia generalizada ni como criterio de competitividad mediante la especialización en un sentido globalizador, tampoco tienen por qué abandonarse las potencialidades de desarrollo de industrias micro, pequeñas y medianas que el país y la entidad ofrecen, sustituyendo algunos renglones de importaciones en los que es factible competir, ello sin considerar el mercado más amplio regional e incluso nacional. Esto requiere hacer el perfil de cada una de tales posibilidades en orden de prioridad, promoverlo y asesorar su gestión entre posibles inversionistas.

11 Se debe proveer información a empresas con IED y a las interesadas en invertir en Jalisco sobre posibles alternativas

de integración con la economía local, asesorando también a empresas locales micro, pequeñas, medianas y grandes con tales posibilidades, para aprovechar el porcentaje de valor agregado nacional o del bloque (TLC) que estipula las reglas de origen que establece la normatividad del tratado para exportar a Estados Unidos y Canadá.

12 Asesoramiento a los municipios para que participen y hagan esfuerzos e instrumenten políticas tendientes a la promoción de la inversión extranjera directa y nacional. Sería deseable elaborar y aplicar un nuevo esquema desregulatorio de la inversión privada nacional y extranjera directa.

13 Explorar las potencialidades de exportación hacia otros países de América Latina y de la Cuenca del Pacífico como Japón y el sureste asiático, y promover tales posibilidades en el sector empresarial doméstico.

14 Todas las actividades anteriores deberán prever las necesidades y posibilidades regionales de los diversos polos de crecimiento de la entidad como Lagos de Moreno, La Barca-Ocotlán, Ciudad Guzmán, y Puerto Vallarta, principalmente.

Con estas recomendaciones no se pretende agotar todas las posibilidades, pero sí destacar aquellas acciones que habría que realizar, reorientar, complementar o fortalecer.

Bibliografía

Aguilera Arévalo, José (1994) "Ahuyentan con trabas a la industria maquiladora" *El Occidental,* 24 de marzo, sección A.

Banco de Comercio Exterior (1992) *Comercio Exterior,* núm. 6, junio.

Becerril, Isabel (1993) "Bajo el nivel de integración de la industria maquiladora" *El Financiero,* 17 de diciembre.

Cámara Americana de Comercio en Guadalajara (1993) *Historia de las maquiladoras en México.*

Chávez M., Marco (1994) "Cayó 4% el comercio exterior mexicano; retroceso por tercer año consecutivo". *El Financiero,* 24 de enero.

El Financiero, 16, 22 y 23 de diciembre de 1993.

El Economista, 3 de febrero de 1994.

Esquivel, Salvador (1994) *El Financiero,* 26 de abril, pp. 1-2.

García Palacios, Ricardo (1989) "Inversión extranjera en Jalisco y contexto nacional". *Carta Económica Regional,* septiembre-octubre, Ineser-Universidad de Guadalajara.

Grube, William (1990) "Mexican maquiladora growth: Does it cost U.S. jobs". *Economic Review,* enero, Federal Reserve Bank of Dallas.

Guzmán, Alinka (1990) *El Cotidiano,* núm. 40 (marzo-abril), UAM-Atzcapotzalco.

-------(1993) "La industria del vestido está en franca recesión". *El Economista* (mayo).

León León, Josefina (1993) "Estructura industrial en Jalisco: expectativas ante el tratado de libre comercio". En Jesús Arroyo Alejandre y David Lorey (comps.), *Impactos de la apertura comercial. Perspectivas del tratado de libre comercio en Jalisco,* pp. 149-179, Guadalajara: Universidad de Guadalajara/UCLA Program on Mexico.

Martínez Nicolás, Óscar (1993). "Gélido acuerdo". *El Economista,* 15 de diciembre, sección Comercio Mundial.

------(1994) "La industria textil". *El Economista,* 24 de enero.

Medina N., Ignacio (1987) "La penetración del capital trasnacional en Jalisco". *Cuadernos,* núm. 4 (mayo-agosto), Universidad de Guadalajara.

Medina Ortega, Javier (1993) "Liberalización económica, inversión extranjera y flujos comerciales: la apertura comercial en México". En Jesús Arroyo Alejandre y David Lorey (comps.), *Impactos regionales de la apertura comercial. Perspectivas del tratado de libre comercio en Jalisco,* Guadalajara: Universidad de Guadalajara/UCLA Program on Mexico.

Michel, Husson (1989) "Maquilación de la industria mexicana". *El Cotidiano,* núm. 41 (mayo-junio), UAM-Azcapotzalco, México. (Apud Unger y Saldaña, 1989.)

Palacios Lara, Juan José (1990) "Maquiladoras, reorganización productiva y desarrollo regional: el caso de Guadalajara". En González Aréchiga y Carlos Ramírez (comps.), *Subcontratación de y empresas trasnacionales: apertura y reestructuración en la maquiladora,* México: El Colegio de la Frontera Norte/Fundación Friedich Ebert.

Piñón Antillón, Rosa María (1993) "Llegó Santa Claus al GATT". *El Economista,* 15 de diciembre.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (1992) *Conclusión de la negociación del TLC entre México, Canadá y E.U.* (folleto V), México, D.F.

Shaikih, Anwar (1992) "Estados Unidos: crisis económica y tasa de ganancia". *Investigación Económica,* núm. 199 (enero-marzo), Facultad de Economía-UNAM.

Tavares, Concepción (1992) "Restructuración industrial y políticas de ajuste macroeconómico en los centros (La modernización conservadora)". *Investigaciones económicas,* núm. 199 (enero-marzo), Facultad de Economía-UNAM.

Tenkate, Adriaan (1992) "Ajuste estructural en México". *Comercio Exterior* (junio).

Torres Montes de Oca, Abelino (1993) "Tendencias recientes y perspectivas de modernización del comercio en Zapopan". *Estudios Jalisciense,* núm. 25 (noviembre), El Colegio de Jalisco, Guadalajara.

------(1993) "Las grandes tendencias de la economía internacional, escenario de la integración económica de México con Estados Unidos y Canadá". En Jesús Arroyo

Alejandre y David Lorey (comps.), *Impactos regionales de la apertura comercial: perspectivas del tratado de libre comercio en Jalisco*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara/UCLA Program on México

Industria alimentaria en México y en Jalisco: sus expectativas ante la apertura comercial

María Josefina León León

INTRODUCCIÓN

La década de los ochenta se caracteriza por una contracción del mercado interno, un deterioro del salario real y una creciente apertura a la competencia externa, que comienza con las reformas de julio de 1985, se fortalece en diciembre de 1987 y culmina en mayo de 1988 (Dutrénit, 1993: 2,3). A este entorno hay que añadir las nuevas condiciones que impone la entrada en vigor del tratado de libre comercio (TLC) con Estados Unidos y Canadá, a partir del primero de enero de 1994.

La política comercial,[1] cambiaria[2] y de promoción de expor-

La autora es investigadora del Instituto de Estudios Económicos y Regionales (Ineser) de la Universidad de Guadalajara, quien agradece la colaboración de Ana Rosa Moreno Pérez en la realización del presente trabajo. Asimismo, expreso mi agradecimiento a Salvador Carrillo Regalado por las valiosas observaciones que hizo al mismo.

[1] La producción interna protegida por permisos de importación era el 64 por ciento en 1980, y para diciembre de 1990 había disminuido al 17.9 por ciento. Asimismo, los promedios arancelarios ponderados con la producción (tasas *ad valorem*) observaron un decremento al pasar de 22.8 en 1980 al 12.4 en diciembre de 1990; en lo que se refiere al porcentaje de producción interna protegida por precios oficiales de importación, que para el primer año señalado representaba el 13.4 por ciento, a partir de 1988 dejó de ser significativa (Ten Kate, 1992: 519-528).

[2] A partir de 1982 el tipo de cambio peso-dólar se ha utilizado en forma recurrente para corregir el desequilibrio en la balanza comercial. Durante el periodo

taciones que promovió el gobierno, aunado a la situación recesiva derivada de la crisis de 1982, propiciaron durante la década pasada que el comercio exterior de México registrara variaciones importantes. Por una parte, las importaciones disminuyeron bruscamente como consecuencia de la política deliberada de contracción de la demanda interna; pero, por otra, las exportaciones totales de México siguieron una tendencia ligeramente creciente (León y Jaén, 1994: 15). Las exportaciones de manufacturas registraron crecimientos sustanciales, de tal modo que las exportaciones totales mostraron una importante recomposición en su estructura porcentual: las exportaciones petroleras representaron el 77.6 por ciento de las totales en 1982, y para 1990 habían caído al 37.5 por ciento, lo que en gran medida puede explicarse por el decremento en el precio del energético; por el contrario, las exportaciones no petroleras han visto incrementada su participación y, como ya se mencionó, la industria manufacturera ha encabezado este proceso ya que su participación porcentual en las exportaciones no petroleras pasó de 59.8 en 1980 a 83.5 por ciento en 1990.

Entre las ramas que mostraron mayor dinamismo en las exportaciones destacan las de automóviles y partes para los mismos, en donde seis grandes empresas (Chrysler, General Motors, Ford Motors, Nissan, Volkswagen y Renault) estuvieron permanentemente en los primeros diez lugares de la lista que publica la revista *Expansión* durante los años de 1986 a 1990; estas seis empresas participaron en 1986 con el 32.2 por ciento de las exportaciones manufactureras, y con 24.2 por ciento en 1990. Ello ejemplifica la situación que prevalece en el sector exportador mexicano, entre cuyas ramas más dinámicas destaca la fuerte presencia de empresas transnacionales y de grandes empresas de capital nacional; además, encabezaron el proceso de creci-

1982-1989 mostró una tendencia inestable, y su devaluación acumulada ascendió a 2 633 por ciento, lo que ocasionó una subvaluación respecto a la divisa estadounidense.

miento de las exportaciones de manufacturas las empresas que procesan principalmente bienes de consumo duradero moderno y bienes de uso generalizado. Asimismo, del análisis de diversos estudios se deduce que los beneficios derivados del comercio se concentran en unas cuantas empresas (Unger y Saldaña, 1989; Ros, 1987).

Considerando los datos anteriores, resulta pertinente reflexionar en lo siguiente: ¿cuáles son las expectativas futuras de industrias, como la alimentaria, que tradicionalmente han estado orientadas a cubrir el mercado interno y cuyo desempeño exportador ha sido relativamente limitado en comparación con otras ramas de la manufactura?

Tratar de responder este planteamiento sin duda requiere de una profunda investigación, dado que la industria alimentaria está integrada por 49 actividades industriales y, a su vez, este conjunto es heterogéneo, en relación a la gama de productos (conservas alimenticias galletas, harinas, chocolates, café, azúcar, refrescos, cerveza), tipo de producto (bienes de consumo masivo, tradicionales, modernos, insumos), procesos de empaque (enlatado, aséptico, congelado, deshidratado), canales de comercialización (mayoreo, menudeo, detalle), tipos de competencia (productos diferenciados, de marca, productos homogéneos, *commodities*) y destino del producto (mercados regional, nacional, internacional) (Dutrénit, 1993: 1).

Sin embargo, no obstante la profundidad que requiere el tratamiento del tema, en este trabajo nos proponemos destacar algunas tendencias generales de la industria alimentaria a nivel nacional con objeto de resaltar la importancia de Jalisco en dicha industria.

La industria alimentaria, en su conjunto, comprende la producción de alimentos y bebidas, pero en este estudio se hace especial énfasis en la transformación de alimentos. Además, se dejan de lado temas íntimamente relacionados con esta industria, como la problemática en la producción agropecuaria y pesquera,

la comercialización y las técnicas de conservación, por mencionar algunos.

El trabajo se divide en tres apartados. El primero de ellos señala algunas de las características principales de la industria alimentaria a nivel nacional, considerando como periodo de referencia la década de los ochenta. En el segundo se subraya la importancia de la industria de alimentos en Jalisco, para lo cual se parte de un breve análisis del proceso de industrialización a fin de ubicar a la industria alimentaria dentro de éste. Finalmente, en la tercera parte se indican algunas posibles tendencias del subsector alimentario, tomando como base su evolución durante la década de los ochenta,[3] periodo en el que cambia de orientación el modelo de desarrollo instrumentado en nuestro país, al transitar de una economía protegida a una de apertura comercial, antecedente primordial en las expectativas futuras de la industria.

La Industria Alimentaria en México

El periodo que transcurre entre la transformación de las materias primas (de origen agrícola, pecuario y pesquero) en alimentos y el momento en que se adquieren en el mercado para su consumo, constituye el proceso alimentario, en el que participan los tres sectores económicos: agrícola, industrial y de servicios.

El estudio de la producción de alimentos nos remite, por una parte, al sector primario de la economía –que produce alimentos no elaborados– y, por otro lado, al sector industrial, que transforma los alimentos no elaborados adicionándoles nuevas características. El proceso de transformación de bienes no elaborados en bienes elaborados es lo que se conoce como industria alimentaria.

---

[3] Tal vez no sea suficiente esta dimensión temporal para extrapolar el comportamiento de un sector con gran tradición, aunque los años ochenta pueden considerarse como los inicios de un proceso de adaptación a la nueva política de apertura comercial.

Cuadro 1
Clasificación de la industria alimentaria

Rama	Denominación	Rama	Denominación
11	*Cárnicos y lácteos*	*12*	*Preparación de frutas y verduras*
	-Matanza de ganado		-Deshidratados
	-Preparación y conservación de carne		-Preparado y envasado
			-Salsas y sopas
	-Pasteurización y env. leche		-Mostaza, vinagre y condimentos
	-Crema, mantequilla y queso		
	-Leche condensada y deshidratada		
	-Flanes y gelatinas		
	-Cajetas y productos lácteos		
13	*Molienda de trigo*	*14*	*Molienda de nixtamal*
	-Molienda de trigo		-Harina de maíz
	-Pan y pasteles		-Molienda de nixtamal, tortillas
15	*Molienda y beneficio café*	*16*	*Azúcar y subproductos de café*
	-Beneficio		-Azúcar y productos residuales
	-Tostado y molienda		-Piloncillo o panela
	-Café soluble y envasado té		-Destilación de alcohol etílico
17	*Aceites y grasas vegetales*	*18*	*Alimentos para animales*
	-Fabricación de aceites, margarinas y otros		-Alimentos para animales
19	*Otros productos alimenticios*	*20*	*Bebidas alcohólicas*
	-Ates, jaleas y dulces regionales		-Aguardiente a base de agaves
	-Cocoa y chocolate de mesa		-Ron y otros aguardientes de caña
	-Dulces, bombones y confituras		-Vinos y aguardientes de uva
	-Chicles		-Pulque
	-Tratamiento y envase de miel		-Bebidas alcohólicas no fermentadas
	-Preparación y envasado pescados y mariscos		-Sidra y otras bebidas fermentadas
	-Beneficio de arroz	*21*	*Cerveza y malta*
	-Beneficio otros productos agr.		-Fabricación de malta
	-Otros productos de molino		-Cerveza
	-Almidones, féculas y levaduras		
	-Concentrados y jarabes		
	-Fabricación de hielo	*22*	*Refrescos embotellados*
	-Helados y paletas		-Refrescos y aguas gaseosas
	-Frituras		-otros

FUENTE: *Sistema de Cuentas Nacionales*, 1990.

La industria manufacturera representa alrededor del 70 por ciento del sector industrial, y su contribución al producto interno bruto

(PIB) en 1990 fue de 22.8 por ciento; la industria alimentaria es la de mayor tamaño dentro de la manufactura, y su aportación al PIB nacional para el año señalado fue de 5.6 por ciento (los alimentos participan con el 4.1 por ciento de este indicador, mientras que las bebidas aportan el 1.5 por ciento restante).

El *sistema de cuentas nacionales* clasifica la actividad económica en 73 ramas, de las cuales de la 11 a la 22 corresponden a la industria alimentaria. Las ramas de la industria alimentaria se descomponen, a su vez, en 49 actividades industriales que agrupan la elaboración de alimentos y bebidas, como lo muestra el cuadro 1.

Evolución de la industria alimentaria

La evolución de la industria de alimentos durante las tres últimas décadas puede analizarse a grandes rasgos a la luz de dos tipos de modelos de desarrollo aplicados en México: el modelo de sustitución de importaciones, instrumentado a partir de los años cuarenta, y el modelo exportador secundario, impulsado por el gobierno de Miguel de la Madrid.

Los argumentos económicos del proteccionismo durante el periodo de posguerra se justificaron con medidas como la protección a la industria "infantil".[4]

Esta estrategia de desarrollo pretendía, en una primera etapa, sustituir en el mercado interno las importaciones de bienes de consumo final por productos elaborados ya que, en términos relativos, eran más fáciles de sustituir, comparativamente, que los bienes intermedios y de capital. El objetivo era que esta primera fase se fuera desplazando en un periodo de largo plazo hacia la sustitución de bienes intermedios y de capital.

La industria se convirtió en el sector de mayor dinamismo económico. Por ejemplo, durante la década de los sesenta su

[4] Argumento con gran atracción para las naciones en desarrollo, suponía protección temporal a las industrias nacientes. Consideraba que con el tiempo este tipo de industrias alcanzarían un grado de madurez en el que ya no se requeriría la intervención del gobierno.

tasa de crecimiento promedio anual fue de 7.6 por ciento (muy superior a la del sector primario de la economía, que se ubicó en 2.9 por ciento), destacando la participación de la manufactura, con una tasa de crecimiento promedio anual de 7.8 por ciento. De las nueve actividades que integran la manufactura, la industria alimentaria participó con el mayor porcentaje (28 por ciento en promedio durante esta década). Sin embargo, su dinamismo económico fue uno de los más bajos (con una tasa de crecimiento promedio anual de 5.98 por ciento), contrastando con la evolución de ramas como: productos metálicos, maquinaria y equipo (10.82 por ciento), química y derivados, petróleo, caucho y plásticos (9.60 por ciento) y productos de minerales no metálicos (9.57 por ciento).

Durante la década de los setenta los desequilibrios generados por el modelo de sustitución de importaciones se manifestaron en la crisis de 1976. En este decenio la industria de alimentos disminuye su participación porcentual en la manufactura al pasar de 28 a 24.4 por ciento en promedio anual, tendencia que se presenta paralelamente con una pérdida de su dinamismo económico. El periodo de auge que vivió la economía de 1978 a 1981 fue consecuencia de la dinámica que le imprimieron industrias como la petrolera, petroquímica, la electricidad y la construcción.

Los años ochenta significan para la economía mexicana una década de recesión económica derivada de la crisis de 1982 y un periodo de ajuste estructural al transitar de una política proteccionista a una de apertura comercial, dado que con posterioridad a la crisis era poco viable la continuidad del modelo de sustitución de importaciones. En el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 se consideró que la problemática que enfrentaba la industria nacional se debía en gran parte a la desmedida protección otorgada por el Estado a lo que en un primer momento se consideró industria "infantil". Por ello en 1983, y sobre todo a partir de 1985, el gobierno comenzó a aplicar una política de

apertura económica, estableciendo de esta forma las bases del nuevo modelo de desarrollo.

En la década de los ochenta la participación de la industria de alimentos en la manufactura fue de alrededor del 24 por ciento, manteniendo una tendencia relativamente estable. Pero reduce significativamente su dinamismo económico al pasar de una tasa de crecimiento promedio anual de 5.14 por ciento en los setenta a una de 2.48 por ciento; aunque es pertinente señalar que esta desaceleración económica fue menos marcada que la que se presentó en la mayoría de las actividades que integran la manufactura. Ello se podría explicar en gran parte por el hecho de que en periodos de recesión económica el ingreso promedio de las personas tiende a concentrarse en la adquisición de bienes de consumo básico, lo que hace que el efecto de las crisis en industrias que elaboran este tipo de productos sea relativamente menor en comparación con las que producen bienes intermedios y de capital.

Tamaño y dinamismo de la industria

De las doce ramas que integran la industria alimentaria, es importante destacar dos aspectos: el tamaño y su dinamismo económico. En el cuadro 2 se observa la importancia que, conforme a los dos criterios señalados, tiene cada una de las ramas en la industria alimentaria.

El diferencial en tamaño tiene un antecedente que nos remite a una serie de factores, entre los que podemos destacar los siguientes: la política proteccionista priorizó en una primera etapa la producción de bienes de consumo masivo, que generalmente cuentan con un mercado más grande (cárnicos y lácteos, molienda de nixtamal, molienda de trigo); los gustos de los consumidores desempeñan también un papel primordial (por ejemplo, refrescos y aguas gaseosas), tanto si se trata de un bien básico o suntuario como de un insumo que sirve para elaborar otros productos. La participación de las ramas en el sector externo de la industria

alimentaria, la presencia de inversión extranjera directa (IED), la innovación o rezago tecnológico, entre otros factores, influyen también en el tamaño y dinamismo de las ramas que integran esta industria.

Cuadro 2
PIB de la industria alimentaria y su crecimiento económico

Concepto	Tasa de crecimiento promedio anual 1985-1990	Alimentos y bebidas, 1990 (%)
Alimentos y bebidas	2.29	100.00
Alimentos para animales	-3.70	1.80
Frutas y legumbres	11.14	4.00
Beneficio y molienda de café	1.38	4.14
Aceites y grasas comestibles	-0.77	5.23
Bebidas alcohólicas	5.43	7.66
Azúcar y subproductos	-1.73	7.90
Cerveza y malta	-6.40	9.24
Molienda de trigo	-0.15	9.31
Refrescos y aguas gaseosas	3.56	10.02
Molienda de nixtamal	1.43	10.98
Otros productos	5.10	13.21
Cárnicos y lácteos	0.81	16.52

FUENTE: Elaborado con base en datos de Macroasesoría Económica, S.C., 1991 y 1992.

Según datos del Censo Industrial de 1989, existen en el país alrededor de 90 mil empresas de la industria alimentaria, de las cuales el 83.8 por ciento son industrias micro, el 12.4 por ciento pequeñas y el restante 3.8 por ciento empresas medianas y grandes.[5]

[5] Se considera como microindustria aquella que emplea hasta 15 personas; industria pequeña, entre 16 y 100 personas; industria mediana, entre 101 y 250 personas; industria grande, la que labora con 251 o más empleados. Este es el criterio del Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994.

Respecto al empleo, según estadísticas de SECOFI, hasta octubre de 1990 la industria de alimentos brindaba empleo a 554 996 trabajadores, cifra que representa el 16.5 por ciento del total manufacturero. Cerca del 50 por ciento son empleados que laboran en grandes unidades productoras, 21 por ciento en medianas y 29 por ciento en micro y pequeños establecimientos (Pedroza, Alcocer e Iruegas, 1992).

Diversos estudios (Pedroza, Alcocer e Iruegas, 1992: 34-42; Rodríguez, 1987) señalan que en la heterogénea estructura industrial alimentaria se identifican tres niveles tecnológicos: moderno, intermedio y atrasado. El moderno se relaciona fundamentalmente con empresas transnacionales, aunque no de manera exclusiva; el intermedio se caracteriza por la adquisición de tecnologías obsoletas procedentes de los países desarrollados, las cuales son adaptadas, y el atrasado lo conforman las llamadas tecnologías artesanales.

Se estima que alrededor de dos terceras partes de las empresas del ramo alimentario del país (microindustrias) emplean tecnologías sencillas y artesanales, otro 30 por ciento (micro, pequeñas y medianas industrias) tecnología intermedia, y menos del uno por ciento (grandes empresas, la mayoría filiales de transnacionales) emplean tecnología avanzada.

De las características que señalan los autores para cada uno de estos niveles tecnológicos se deduce que las que cuentan con mejores perspectivas futuras en un marco de apertura comercial son las empresas grandes, ya sean nacionales o extranjeras. Por el contrario, es posible que gran parte de las micro y pequeñas empresas enfrenten serias dificultades en su proceso de integración a la dinámica del libre mercado, ya que los problemas que actualmente presenta este grupo son de orden estructural. Aunque es importante subrayar que el tamaño de la empresa no es un factor que incida en el éxito o fracaso en el proceso de búsqueda de nuevos mercados.

Participación de empresas con capital extranjero

A principios de la década de los ochenta había 130 empresas transnacionales en la industria alimentaria, las cuales contaban con alrededor de 300 establecimientos. De éstos cerca del 80 por ciento eran de origen estadounidense, seguidos en orden de importancia por las filiales suizas, italianas, japonesas y francesas (Montes de Oca y Escudero, 1981: 991).

La presencia de capital extranjero en esta rama de actividad data de muchos años atrás, hacia fines de los treinta ya aparecían las empresas Anderson Clayton, Nestlé, Quaker Oats y Chiclets Adams. Entre las que se establecieron en los años cuarenta destacan Coca Cola, Pepsi Cola y McCormick. Hasta 1950 se habían instalado 23 filiales de empresas transnacionales, y de 1951 a 1960 se agregaron 31 más. La mayoría de las filiales de las empresas transnacionales se establecieron de 1961 a 1975.

En la actualidad podemos considerar que gran parte del dinamismo de la industria alimentaria en nuestro país se debe a las empresas transnacionales. Prueba de ello es que del conjunto de las principales empresas productoras de alimentos, que aparecen en el cuadro 3, Nestlé y Anderson Clayton son las que generaron el mayor volumen de ventas, participando con el 19.26 y 8.99 por ciento, respectivamente.

Si consideramos el volumen de ventas de todas las empresas con capital extranjero que aparecen en el cuadro 3, llegamos a la conclusión de que controlan el 32 por ciento de las ventas derivadas de la producción de la industria alimentaria (alimentos y bebidas). Además, constituyen una fuente importante de generación de empleos en el país ya que, como se deduce de los datos, las dos compañías líderes en ventas (Nestlé y Anderson Clayton) ocupan respectivamente el segundo y tercer lugar en cuanto al personal que ocupa el total de empresas de la lista. Una característica importante de este tipo de empresas es que pertenecen a grandes grupos integrados, con una gran diversificación de actividades; utilizan tecnología avanzada y, puesto

que son filiales de grandes consorcios internacionales, cuentan con mayores recursos para penetrar en los mercados y hacer los fuertes gastos publicitarios a que generalmente recurren para promocionar sus productos.

Cuadro 3
Principales empresas productoras de alimentos en México
(millones de pesos, 1991)

Nombre de la empresa	Ventas	Personal	Composición de capital		Origen capital
			Nacional	Exterior	
Compañía Nestlé	3 082 898	6 345		100%	Suiza
Anderson Clayton	1 439 494	3 866		100%	EE.UU.
Industrias Bachoco	776 976	7 743			Nacional
Ganaderos productores de leche pura	738 161	1 535	100%		Nacional
Herdez	695 719	n.d.	100%		Nacional
Sigma Alimentos Centro	544 322	1 760	100%		Nacional
Fábrica de chocolates La Azteca	335 845	1 834		100%	EE.UU.
Ingenio Tres Valles	314 407	855	100%		Nacional
Lechera Guadalajara	302 134	1 924	100%		Nacional
Productos de Leche	257 916	n.d.			n.d.
Helados Holanda	235 650	1 670	100%		Nacional
Ingenio Tamazula	189 262	1 207	100%		Nacional
Molinos Azteca	184 541	n.d.			n.d.
Laboratorios y Agencias Unidas	145 488	921	50%	50%	Panamá
Nacional de Dulces	114 881	750		100%	EE.UU.
Otras	6 649 277				
Ventas totales*	16 006 971				

* Incluye alimentos y bebidas.
FUENTE: *Expansión*, vol. XXIV, núm. 597, agosto 19 de 1992.

Haciendo un análisis comparativo entre este tipo de empresas y las de capital nacional, podemos observar importantes diferencias

de tamaño. Con objeto de ilustrar la magnitud de la brecha existente entre ambos tipos de empresas, en el cuadro 4 se presentan datos para el caso de Estados Unidos. Es conveniente aclarar que éstos se refieren a empleo generado y ventas realizadas en ese país; como se indica en el cuadro 4, se trata de empresas que ya cuentan con filiales en México. Una vez hecha esta aclaración, el lector puede a hacer las comparaciones correspondientes. Por ejemplo, la empresa General Mills, que en 1990 ocupó el octavo lugar en ventas de alimentos en Estados Unidos, absorbe a 97 238 empleados, mientras que en México la industria de capital nacional que proporciona el mayor volumen de empleos es Bachoco, que en 1991 generó 7 743 puestos de trabajo, porcentaje que representa tan sólo 8 por ciento respecto al dato señalado para General Mills, lo cual nos da una idea de las diferencias que existen entre las empresas mexicanas y las estadounidenses.

Cuadro 4
Compañías productoras de alimentos más importantes de Estados Unidos con presencia en México, 1990

Empresa (millones de dólares)	Ventas	Número de empleados
General Mills	6 487	97 238
Campbell Soup	6 223	49 941
Heinz (H.J.)	6 112	37 300
CPC International	5 800	35 257
Quaker Oats	5 744	28 200
Kellogg	5 199	17 239
Chiquita Brands	4 304	46 000
Hershey Foods	2 717	12 700
McCormick	1 336	7 500
Gerber Products	1 151	12 435
Piligrim's Pride	724	7 848

FUENTE: "The largest U.S. industrial corporations", *Fortune*, vol. 123, núm. 8, abril 22 de 1991.

En 1989, entre las 46 compañías más importantes del mundo en la producción de alimentos que cuentan con filiales en México se encuentran: Nestlé, que ocupó el tercer lugar en ventas, seguida de H.J. Heinz (20), General Mills (21), Quaker Oats (22), Campbell Soup (23), CPC International (25) y Kellogg (26).[6] Además, la Compañía Nestlé ocupa el quinto lugar en importancia entre el total de empresas multinacionales establecidas en México.

Finalmente, cabe subrayar que los cuadros anteriores ilustran dos aspectos; por una parte, la profunda brecha dimensional que existe entre las empresas de la industria alimentaria mexicana y las de procedencia estadounidense, y por la otra, el hecho de que 11 de las 49 empresas más importantes productoras de alimentos de Estados Unidos ya se encuentran en México. Por ello el argumento de que con el TLC la inversión extranjera directa tenderá a desplazar a la inversión nacional pierde peso si consideramos que, al menos hasta ahora, el inversionista extranjero ha mostrado cierta preferencia por invertir en algunas ramas de la industria alimentaria, lo que ha significado una especie de protección para aquellos empresarios mexicanos que invierten en ramas de actividad que hasta ahora no han sido de interés para los extranjeros.

El capital extranjero tiene preferencia sobre todo por sectores de la rama alimentaria orientados hacia el consumo de los estratos de más altos ingresos y hacia los productos que, aunque de consumo popular, no son básicos para la dieta. Se trata de bienes de lujo con un alto valor agregado y de rentabilidad mayor que la de los alimentos básicos: leche condensada y en polvo, flanes y gelatinas, almidones y féculas, cocoa y chocolate, mostaza, frituras, café soluble, jarabes, concentrados, colorantes, aromas, alimentos balanceados. A diferencia, las empresas nacionales se orientan básicamente a la producción de mercancías de consumo

[6] Los números entre paréntesis indican el lugar en ventas que ocupó la empresa a nivel mundial en el año señalado. Ver "The largest industrial corporations in the world", revista *Fortune*, vol. 122, núm. 3, julio 30 de 1990.

masivo como: fabricación de ates, jaleas, frutas cubiertas o cristalizadas y otros dulces regionales, fabricación de harina de trigo, fabricación de harina de maíz, molienda de nixtamal, descascarado, limpieza y pulido de arroz, beneficio de café, tostado y molienda de café, fabricación de azúcar y productos residuales, fabricación de piloncillo y panela, destilación de alcohol etílico, tratamiento y envasado de miel de abeja, fabricación de tortillas y fabricación de hielo (Montes de Oca y Escudero, 1981: 992 y 996).

Localización geográfica de la industria

La industria alimentaria se distribuye a lo largo del territorio nacional, pero existe una gran concentración en el Distrito Federal, Estado de México, Veracruz, Puebla, Jalisco, Guanajuato y Nuevo León. Según se muestra en el cuadro 5, dichas entidades

Cuadro 5
Industria de alimentos y bebidas en México
Estructura porcentual por entidad federativa, 1988

Entidad federativa	Unidades censadas	Personal ocupado	Valor de la producción industrial
Industria de alimentos y bebidas	100.00	100.00	100.00
Distrito Federal	13.31	16.78	15.66
Estado de México	10.69	8.95	15.37
Jalisco	6.82	9.07	10.67
Veracruz	7.59	8.44	7.96
Nuevo León	2.59	5.17	7.30
Guanajuato	4.07	4.14	4.01
Sonora	1.54	3.50	3.82
Puebla	7.22	4.37	3.72
Baja California	1.21	2.26	2.52
Sinaloa	1.82	3.35	2.37
Querétaro	0.93	1.48	2.35
Coahuila	1.94	2.36	2.13
Otros estados	40.28	30.11	22.12

FUENTE: Elaborado con base en datos de *El sector alimentario en México,* 1992, INEGI.

concentran el 64.69 por ciento del valor de la producción y absorben el 56.92 por ciento del empleo total que genera esta industria.

La concentración de la industria en los grandes centros urbanos, donde se concentra también el consumo, es una tendencia que tiene sus antecedentes en los años cuarenta. Por ejemplo, en algunas actividades las características de las materias primas y los altos costos de su transporte determinan la ubicación de la planta cerca de los centros de abasto, como es el caso de los cárnicos, frutas y legumbres, pescado y mariscos, beneficio de café, azúcar y subproductos, alimentos para animales y harina de trigo (INEGI, 1989).

Mercado de la industria alimentaria

El periodo de protección que vivió la economía durante el modelo de sustitución de importaciones propició, entre otros factores, la formación de un amplio mercado interno para la industria alimentaria, situación que en la actualidad no ha sufrido modificaciones sustanciales. Durante la década de los ochenta, en promedio el 94.84 por ciento de la producción de alimentos tuvo como destino el mercado nacional, mientras que el restante 5.16 por ciento se vendió en el extranjero.[7]

El mercado interno –consumo nacional aparente– se abastece básicamente de productos o insumos provenientes de la industria nacional; las importaciones representaron, en promedio, durante la década pasada el 3.16 por ciento en relación con la producción alimentaria. La evolución del mercado interno de alimentos está vinculada a la evolución conjunta de la economía, al crecimiento de la población y a los patrones de consumo (Ingeniería Financiera Banamex, 1992).

Como puede observarse en el cuadro 6, entre los principales mercados regionales de la industria alimentaria destacan: el Distrito

[7] Porcentajes calculados con base en datos de la Dirección de Contabilidad Nacional y Estadísticas Económicas SICNEE.

Federal, Estado de México, Nuevo León, Jalisco, Veracruz y Puebla, entidades que cuentan con mayor grado de desarrollo industrial en el país y concentran un buen porcentaje de la población, factores que aseguran un mejor desempeño en la evolución de la industria. La segunda columna del cuadro presenta el porcentaje de ventas de la industria alimentaria respecto a la industria manufacturera, lo que nos da una idea de la importancia que esta industria tiene en cada uno de los estados señalados.

Cuadro 6
Principales mercados regionales, 1988
(porcentajes)

Entidad federativa	Población	Industria alimentaria y manufacturera	Ventas de la industria alimentaria
Distrito Federal	10.1	20.2	18.0
México	12.1	18.8	14.1
Nuevo León	3.82	2.6	10.4
Jalisco	6.5	41.4	9.9
Veracruz	7.7	21.0	6.9
Puebla	5.0	19.2	3.5
Guanajuato	4.9	20.3	2.8
San Luis Potosí	2.5	23.7	2.7
Sonora	2.3	29.3	2.5
Baja California Norte	2.0	32.0	2.5
Sinaloa	2.7	74.2	2.4
Querétaro	1.3	20.3	2.2
Total de este grupo	60.9	28.6	77.9
Total nacional	100.0	21.9	100.0

FUENTE: Censo Industrial de 1989.

La Industria Alimentaria en Jalisco

Proceso de industrialización en la entidad

La importancia que en la actualidad tiene la industria alimentaria jalisciense en la producción nacional se manifiesta en los siguientes

datos: produce el 10.67 por ciento del valor total de la producción industrial; absorbe el 9.07 por ciento del empleo generado y el 6.82 por ciento de las unidades económicas de esta rama de actividad; el porcentaje de ventas de su industria alimentaria respecto al total de sus ventas manufactureras representa el 41.4 por ciento; concentra el 9.9 por ciento de las ventas totales de la industria alimentaria, como puede observarse en los cuadros 5 y 6, datos que lo colocan entre los primeros lugares a nivel nacional.[8]

Los datos anteriores muestran que la entidad cuenta con una estructura productiva en gran parte orientada a la producción de alimentos, tendencia que tiene sus orígenes en el desarrollo industrial del estado. El proceso de industrialización de Jalisco ha sido estudiado por diversos autores,[9] por lo que conviene destacar en los siguientes puntos algunas de sus ideas centrales:

a) Puede decirse que dicha industrialización surgió a partir de la producción de bienes de consumo alrededor de la década de los treinta, y no fue sino hasta treinta años después cuando se desarrolló la industria de bienes intermedios y de capital. Esta circunstancia definió la orientación de la industria jalisciense, durante la década de los sesenta la producción de bienes de consumo era la más significativa de la entidad y predominaba la pequeña industria, mas esta situación no era indicativa de una etapa transitoria del desarrollo industrial, sino que respondía a una verdadera especialización de la producción industrial en relación con el mercado nacional (Arias, 1980: 24).

b) Las medianas y pequeñas empresas forman la industria tradicional, la mayoría de ellas fue formada desde los años treinta

---

[8] La industria alimentaria de Jalisco, por el número de establecimientos, personal ocupado y valor de la producción industrial, ocupó el tercer lugar a nivel nacional en 1988, y por su porcentaje de ventas le correspondió el cuarto, después del Distrito Federal, del Estado de México y de Nuevo León.

[9] Véanse los trabajos de Patricia Arias, Carlos Alba y Dirk Kruijt mencionados en la bibliografía.

con pequeños capitales acumulados en los sectores agrícola y comercial. Este tipo de industria tradicional se caracteriza por su baja inversión de capital, facilidad para la generación de empleos, un bajo desarrollo tecnológico y orientación hacia el mercado de las clases populares. Los establecimientos de este tipo se encuentran sobre todo en las ramas del vestido, del calzado, del cuero, de la mueblería y en algunas clases de la industria alimentaria y la metalmecánica (Alba y Kruijt, 1988: 92).

c) Las empresas transnacionales tienen una función destacada en el comportamiento de la gran empresa. La mayoría de éstas se encuentran en la industria alimentaria (lácteos, alimentos para ganado y derivados de maíz para consumo humano o industrial), los productos metálicos, eléctricos, y la industria química (Alba y Kruijt, 1988: 125).

En cuanto a las grandes empresas de origen nacional, la mayoría se dedican a la fabricación de alimentos, bebidas y productos químicos. La gran empresa de capital tapatío o jalisciense se concentra en la producción de alimentos –lácteos, oleaginosas, derivados de maíz y trigo–, bebidas, textiles, vestido, calzado y curtiduría (Alba y Kruijt, 1988: 126).

d) De acuerdo con el estudio de Carlos Alba y Dirk Kruijt, la industria jalisciense se ha provisto de materias primas fundamentalmente regionales a lo largo de su historia, y es la pequeña industria la más propensa a utilizar insumos regionales, mientras que la mediana y gran industria utilizan sobre todo materias primas de otros estados del país y del exterior; la principal importadora de materias primas es la gran industria.

e) Según el destino geográfico de los productos de la industria jalisciense, la entidad constituye el centro comercial de la región occidente; estimaciones basadas en el censo industrial de 1975 indican que 35 por ciento de la producción industrial fue vendida en Guadalajara o en el estado, 57 por ciento en otras entidades federativas –una parte considerable en los estados vecinos– y 8 por ciento en el extranjero (Portes, Castells y Benton, 1990:44).

Las conclusiones que se obtienen de estos estudios nos permiten comprender en mayor medida el proceso de desarrollo industrial de Jalisco. No obstante, creemos que es importante complementar sus resultados, para lo cual vamos a analizar brevemente y en forma general diversos censos industriales de la entidad.

A nuestro juicio, el análisis de los censos confirma la importancia de la producción alimentaria en el estado, lo cual refuerza las tendencias indicadas por los autores revisados.

Los inicios de la industria alimentaria en Jalisco[10]

Según el primer censo industrial, realizado en 1930,[11] la industria de Jalisco contaba con 4 200 establecimientos, los cuales emplearon a 21 248 personas. De acuerdo al número de establecimientos, la industria alimentaria ocupaba el primer lugar (21.83 por ciento), seguida por las industrias dedicadas a la elaboración de productos de vestir y de tocador (17.3 por ciento) y cerámica (13.78 por ciento). Además, la industria de productos alimenticios contaba con el 50.17 por ciento de las inversiones de toda la industria del estado y daba empleo al 41.75 por ciento del personal ocupado en la industria. En esta época la de productos alimenticios era la industria más importante en la entidad –seguida por la textil– tanto por el número de establecimientos que tenía como por la inversión realizada, el personal ocupado y todas las demás características que el censo tomaba en consideración.

---

[10] Gran parte de la información de este periodo (hasta 1940), si no se menciona lo contrario, fue retomada del libro de Aldana Rendón indicado en la bibliografía.

[11] En este censo se consideró a todos los establecimientos existentes, sin tomar en cuenta el valor de la inversión ni el de la producción, por lo cual las cifras no son comparables con los censos de 1940 y 1945, donde se registraron únicamente los establecimientos cuya producción anual fuera mayor de diez mil pesos.

En 1930 la industria alimentaria, por rama de actividad, presentaba las características que se observan en el cuadro 7, de donde podemos destacar lo siguiente: por número de establecimientos, las panaderías y bizcocherías ocupaban el primer lugar, seguidas de las de molinos de nixtamal y de las fábricas de piloncillo, panocha y aguardiente de caña. Sin embargo, los que mayor valor de producción anual generaban eran los ingenios, los molinos de nixtamal y las harineras. En el caso de las aceiteras, a pesar de localizarse solamente siete en el estado, tenían una inversión similar a las harineras y a las tequileras, que eran 20 y 23 fábricas, respectivamente. En la industria alimentaria, en este periodo existían 917 establecimientos y 748 patrones, la mayoría de ellos mexicanos.

Cuadro 7
Características de la industria jalisciense de productos alimenticios, 1930
(estructura porcentual)

	Número de establecimientos	Personal ocupado	Inversión
Productos alimenticios	100.00	100.00	100.00
Harinas, féculas y almidones	5.45	2.57	7.85
Pan, levadura y malta	32.93	7.64	5.00
Dulces, chocolates y jarabes	4.91	1.33	0.51
Azúcar, alcohol y piloncillo	15.81	64.32	57.66
Molino de nixtamal	24.86	10.21	3.19
Conservas alimenticias	0.65	0.51	0.80
Cerveza, pulque, vinos y licores	2.94	9.14	13.22
Aguas minerales, gaseosas y refrescos	7.85	2.06	1.34
Hielo, nieve y paletas	3.38	1.12	2.33
Leche, queso, mantequilla y crema (se incluye en tostadores y molinos de café)			
Aceite de comer, manteca y mantequilla vegetales	0.76	0.81	7.57
Tostadores y molinos de café	0.44	0.28	0.54

FUENTE: Censo Industrial 1930, Jalisco.

A partir de la década de los cuarenta las autoridades jalisciense procuraron favorecer el desarrollo industrial del estado, sobre todo de Guadalajara. Se buscaba aprovechar la coyuntura de la segunda guerra mundial, y además que se crearan empleos y servicios, pues la población tapatía crecía aceleradamente.[12]

Cuadro 8
Características principales de la industria alimentariade Jalisco, 1940*-1945

	Número de establecimientos		Personal ocupado		Valor de la producción anual (miles de pesos)	
	1940	1945	1940	1945	1940	1945
Molinos de trigo	11	12	79	224	2 125.5	7 993.6
Panaderías y pastelerías	70	166	329	610	2 154.2	5 316.7
Galletas y pastas aliment.	5	6	175	336	1 577.3	2 800.4
Molinos y tost. de café	3	1	7	4	54.9	13.6
Conservas alimenticias	3	2	147	260	3 921.8	8 257.7
Aguas gaseosas y refrescos	7	39	112	272	435.8	2 839.6
Piloncillo, panela o panocha	17	23	370	785	435.2	1 456.7
Azúcar	13	11	1 878	1 832	7 198.2	5 465.8
Dulces y chocolates	1	12		81		613.2
Obradores y tocinerías		3		10		107.8
Aceites vegetales		9		147		3 540.3
Manteca vegetal		2		197		5 999.4

* Actividades de 1939.

FUENTE: Secretaría de la Economía Nacional, Dirección General de Estadística, tercer y cuarto Censos Industriales de los Estados Unidos Mexicanos, 1940 y 1945.

[12] Entre 1940 y 1959 prácticamente se duplicó la población cada diez años. De ser 244 406 los habitantes de Guadalajara en 1940, para 1949 eran 403 983, y en 1959 las personas eran 793 564.

La estructura de la industria alimentaria de Jalisco durante los primeros cinco años de la década de los cuarenta se puede conocer a través de los censos; por ramas de actividad se conoce la información de 12 de ellas, según lo muestra el cuadro 8.

De 1940 a 1945 las actividades que más crecieron en términos de establecimientos fueron las panaderías y pastelerías, las fábricas de aguas gaseosas y refrescos y las de aceites vegetales. En términos de personal ocupado, el mayor crecimiento relativo se dio en los molinos de trigo (183 por ciento), en las fábricas de aguas gaseosas y refrescos (142 por ciento), en las de piloncillo (112 por ciento) y en las de galletas y pastas alimenticias (92 por ciento).

La mayor inversión durante este lapso correspondió a la industria productora de piloncillo, ya que incrementó su inversión en 538 por ciento respecto a la de 1940 (se abrieron seis fábricas más, que generaron 415 empleos; su producción aumentó 235 por ciento respecto a la de 1940). La industria de conservas alimenticias ocupó el segundo lugar en cuanto al crecimiento de la inversión, pues ésta aumentó 305 por ciento en cinco años; cuando cerró una fábrica de las tres que había en 1940, las dos restantes crecieron fuertemente: casi duplicaron su personal y la producción se incrementó en 110 por ciento.

La industria refresquera siguió en importancia respecto a la inversión realizada y fue la que registró el mayor incremento en su producción anual, que fue de 551.5 por ciento. A partir de 1940 la elaboración de bebidas embotelladas hizo que aumentara notablemente el peso relativo de la industria alimentaria en el ámbito jalisciense.

Por el contrario, las actividades que reportaron reducciones de su participación en los diferentes rubros fueron: molinos y tostadoras de café. También la industria azucarera presentó en esa época problemas muy particulares, pues aun cuando casi duplicó su inversión y consumió el doble de materias primas, el valor de su producción anual disminuyó 24 por ciento. Por el contrario, en 1940 la industria aceitera en Jalisco manifestó un

gran desarrollo, crecimiento que coincidió con su tendencia a concentrarse en Guadalajara.

Cuadro 9
Industrias de Jalisco 1953-1959

Actividad	Número de establecimientos	Personas ocupadas	Promedio de personas ocupadas por establecimiento	Valor anual de la producción
Calzado	757	25 000	33	864.0
Aceites, grasas y jabones	188	1 480	7.8	857.0
Azúcar, piloncillo alcohol	73	9 200	126	196.5
Alimenticias	2 996	14 980	5.0	166.5
Metálicas	743	3 135	4.2	135.0
Transportes	349	2 676	7.6	85.0
Textil	115	4 920	42.0	81.0
Eléctrica	2	890	445.0	60.0
Tequilera	88	60 000	681.0	46.8
Mueblera	700	3 725	5.3	42.0
Construcción	147	2 693	18.3	32.8
Vestido	3 60	8 465	23.5	30.0
Vidrio	6	618	103	17.0
Química y médica	25	1 326	53	15.0
Forestal	14	395	28	11.0
Hule	51	432	8.4	8.0
Diversos	435	3 525	8.	25.0

FUENTE: "Noticia de Jalisco 1953-1959", p. 299 (Arias, 1985: 126).

Durante la década de los cincuenta, en Jalisco la industria alimentaria era la actividad más importante en cuanto al número de establecimientos, seguida de la del calzado y la metálica. Sin embargo, la del calzado ocupaba más trabajadores que la de alimentos, pues mientras que en la primera el promedio de personas ocupadas por establecimiento era de 33, la industria ali-

mentaria tenía en promedio cinco empleados, como se observa en el cuadro 9.

Hacia mediados de los cincuenta resultaba evidente que la producción de bienes industriales básicos era la que aportaba los mayores volúmenes de producción industrial de la entidad y la que tenía mayor número de establecimientos. En las décadas de los cuarenta y los cincuenta es de gran relevancia para la industria alimentaria la segunda guerra mundial, sobre todo porque durante ese lapso las solicitudes de exenciones de impuestos para nuevas industrias eran muy importantes. Un ejemplo del aprovechamiento de éstas fueron las industrias harinera y aceitera, y con la primera, las panificadoras, galleteras, etc., que además aprovecharon el continuo crecimiento urbano de la ciudad. Asimismo, junto con la expansión de la industria alimentaria, en estas décadas se inicia la transnacionalización de esa rama.

En general, de 1955 a 1970 el número de establecimientos manufactureros de productos alimenticios, aun cuando se incrementaron al pasar de 1 473 en 1955 a 4 221 en 1970 y representaron el 40 y 46 por ciento, respectivamente, del total de establecimientos industriales en el estado, su personal ocupado sólo dio empleo a nivel estatal a 1 401 personas más, disminuyendo su participación de 34 a 24.3 por ciento. Así, también, perdió importancia respecto a otras ramas industriales en cuanto al valor de producción (39 por ciento en 1955 y 33 por ciento en 1970) y en capital invertido (28 por ciento en 1955 y 20 por ciento en 1970). Es, entonces, a partir de los años sesenta que se desarrolla la industria de bienes intermedios y de capital con una alta participación de capitales foráneos y de empresas transnacionales.

A finales de los sesenta el desarrollo industrial de la zona metropolitana de Guadalajara (ZMG)[13] presenció un notorio crecimiento industrial urbano. El censo de 1965 señala que el 35.5 por ciento de los establecimientos dedicados a la manufactura

[13] Integrada por los municipios de Guadalajara, Zapopan, Tlaquepaque y Tonalá.

de productos alimenticios se concentraban en Guadalajara, así como el 41 por ciento del personal ocupado por esta industria. En 1970 la distribución de los establecimientos de la industria alimentaria era la siguiente: Guadalajara concentraba el 45.22 por ciento, Tlaquepaque el 3.34 por ciento y Zapopan el 3.85 por ciento;[14] es decir, la ZMG concentraba ya el 52.39 por ciento de los negocios de este ramo y absorbía el 63 por ciento del personal ocupado.

Situación de la industria alimentaria en Jalisco a partir de la década de los setenta

En 1970 la manufactura representaba el 22.76 por ciento del PIB de Jalisco, y para 1988 había aumentado significativamente su participación al incrementarse en 29.31 por ciento.

La industria alimentaria en la entidad participó durante 1988 con alrededor del 37 por ciento de la industria manufacturera y con 8.8 por ciento del PIB, porcentajes superiores a los que se observan para el país en su conjunto. Lo anterior se debe a que la entidad jalisciense, como vimos en los apartados anteriores, cuenta con un sector manufacturero especializado en la elaboración de alimentos.

Al constituir el centro de gravedad del occidente de México y especializar su producción manufacturera en bienes de consumo no duradero, Jalisco tiene ventajas en relación a otros estados; por ejemplo, en periodos de crisis económica, como la que se vivió en 1982, la disminución del PIB nacional de 1982 a 1983 fue de -4.2 por ciento, mientras que en Jalisco el decremento fue de sólo -2.6 por ciento.

Por otro lado, al analizar las diferentes ramas que integran la industria alimentaria, encontramos la situación que se muestra en el cuadro 10; las ramas productoras de alimentos con mayor peso durante los años indicados son: carnes y lácteos, aceites y grasas comestibles, molienda de trigo. Resulta interesante subrayar

[14] Datos tomados del *Anuario estadístico del estado de Jalisco*, tomo II, INEGI, 1986.

el ascenso que se observa en las tres últimas ramas: bebidas alcohólicas, cerveza y malta, refrescos y aguas gaseosas, productos en los que desempeña un papel importante el capital extranjero.

Cuadro 10
Jalisco: producto interno bruto de la industria alimentaria
(estructura porcentual)

Rama de actividad	1970	1975	1980
Alimentos y bebidas	100.0	100.0	100.0
11 Carnes y lácteos	27.28	18.28	16.87
12 Preparación de frutas y legumbres	0.13	0.30	0.27
13 Molienda de trigo	9.81	11.06	9.00
14 Molienda de nixtamal	8.22	8.10	4.45
15 Beneficio y molienda de café	0.46	0.86	1.02
16 Azúcar	6.20	4.41	7.50
17 Aceites y grasas comestibles	11.56	10.44	11.16
18 Alimentos para animales	8.82	6.50	5.65
19 Otros productos alimenticios	7.63	10.98	11.60
20 Bebidas alcohólicas	7.06	9.32	10.44
21 Cerveza y malta	7.27	12.05	13.94
22 Refrescos y aguas gaseosas	5.55	7.68	8.11

FUENTE: Elaborado con base en datos de INEGI, "Estructura económica del estado de Jalisco", *Sistema de cuentas nacionales de México,* 1987.

A diferencia de las anteriores, industrias tradicionales, como la molienda de nixtamal, ven disminuida su participación porcentual en el PIB de la industria.

Datos de 1992 señalan que de la inversión extranjera directa (IED) establecida en el estado, el 38 por ciento se ubica en la industria manufacturera, que representa un total de 84 empresas, y de éstas el 14.28 por ciento se orientan a la producción de

alimentos y bebidas. El origen del capital proviene en un 61 por ciento de Estados Unidos y, en términos generales, podemos considerar que la presencia de IED en la entidad desempeña un papel similar al indicado a nivel nacional.

En 1975 el estado ocupó el primer sitio en la producción de almidones, féculas, levaduras y similares, crema, mantequilla y queso, leche condensada, evaporada y en polvo, harinas y productos de molino a base de cereales y leguminosas; la participación de estas actividades industriales en el valor agregado a nivel nacional fue de 76.46, 23, 45.9 y 40.63 por ciento, respectivamente.[15]

Las principales ramas de esta actividad proporcionaron en promedio, en 1988, alrededor del 75 por ciento del empleo generado por la industria alimentaria en la entidad, y concentraron el 86 por ciento de las unidades económicas y el 73 por ciento del valor de la producción. Aun con las limitaciones de información, podemos considerar que el análisis que a continuación se realiza es representativo de la situación que prevalece actualmente en esta industria.

El cuadro 11 indica cuáles son las ramas de actividad que concentran el mayor número de unidades económicas: molienda de nixtamal y fabricación de tortillas (49.42 por ciento), elaboración de productos de panadería (17.21 por ciento), elaboración de productos lácteos (13.87 por ciento) e industria de la carne (2.53 por ciento); entre las que proporcionan en promedio el mayor número de empleos se encuentran: industria de bebidas (19.11 por ciento), elaboración de productos de panadería (15.75 por ciento), molienda de nixtamal y fabricación de tortillas (10.34 por ciento), industria azucarera (9.42 por ciento) y elaboración de productos lácteos (9.27 por ciento); las actividades que aportan

[15] Secretaría de Programación y Presupuesto, Coordinación General del Sistema Nacional de Información, *Matriz nacional de las ventajas comparativas en la industria manufacturera a nivel estatal* (Arias, 1985: 119).

el mayor porcentaje del valor de la producción industrial son: la industria de bebidas (18.79 por ciento), fabricación de aceites y grasas comestibles (15.86 por ciento), elaboración de productos lácteos (12.19 por ciento) y elaboración de productos de panadería (7.76 por ciento).

Cuadro 11
Características de la industria de alimentos y bebidas según principales ramas de actividad económica en Jalisco, 1988

Rama de actividad	Unidades censadas (1)	Personal ocupado total (promedio) (2)	Valor de la producción industrial	(2/1)*
Industria de alimentos y bebidas	3 440	48 621	3 847 916.6	14.3
Industria de la carne	87	1 558	166 220.3	17.9
Elaboración de productos lácteos	447	4 506	469 102.9	9.4
Beneficio y molienda de cereales y otros productos agrícolas	29	1 012	115 154.6	34.9
Elaboración de prod. de panadería	592	7 660	298 778.6	12.9
Molienda de nixtamal y fab. de tortillas	1 700	5 026	149 244.8	2.9
Fabricación de aceites y grasas comestibles	15	2 585	610 428.3	172.3
Industria azucarera	8	4 579	271 183.3	572.3
Industria de bebidas	71	9 291	723 114.4	130.8

* Indica el tamaño que en promedio tienen los establecimientos.
FUENTE: Censo Industrial de 1989.

Al igual que a nivel nacional, en la industria alimentaria de Jalisco predomina la microindustria (hasta quince empleados), ya que el 90 por ciento de los establecimientos son de este tipo y sola-

mente dan empleo al 19 por ciento de la población total ocupada en esta industria. Por otro lado, sólo el 1.2 por ciento de los establecimientos (43) son grandes empresas. Sin embargo, generan el 55 por ciento del empleo total de la industria. Es decir, mientras que la microindustria es la más importante en términos del número de establecimientos, la gran industria lo es por la gran ocupación de mano de obra que genera.[16]

En resumen, de la información anterior se pueden subrayar los siguientes aspectos: a) la estructura industrial de la producción de alimentos en Jalisco está integrada básicamente por microindustrias; el ejemplo más ilustrativo es la molienda de nixtamal y fabricación de tortillas, que concentra alrededor del 50 por ciento de los establecimientos y en promedio cada uno de ellos labora con tres empleados; b) el generar el mayor volumen de empleo y aportar el porcentaje más grande del valor de la producción alimenticia, convierten a la industria de las bebidas en una de las más importantes en la actividad económica del estado, además constituye una de las principales fuentes generadoras de divisas del sector externo de la entidad; c) en lo que se refiere a la producción de alimentos, destaca la elaboración de productos lácteos, fabricación de aceites y grasas comestibles, elaboración de productos de panadería y la molienda de nixtamal y fabricación de tortilla; d) en forma similar al nivel nacional, la rama de carnes y lácteos es la de mayor tamaño en la producción de alimentos. En cambio la fabricación de aceites y grasas comestibles y elaboración de productos de panadería tienen en Jalisco un mayor peso que el promedio del país.

Localización geográfica

De los 3 369 establecimientos que se dedican a la producción de alimentos en la entidad, el 55.6 por ciento se localizan en la ZMG. En el cuadro 12 se puede observar que se trata sobre todo

[16] Datos del XIII Censo Industrial de 1989, INEGI.

de ramas que buscan la cercanía de los mercados y la disponibilidad de servicios, además de que elaboran bienes de consumo masivo, como carnes y lácteos, molienda de trigo y molienda de nixtamal.

Cuadro 12
Empresas dedicadas a la fabricación de alimentos, zona metropolitana de Guadalajara

Rama de actividad	Número de empresas	Estructura porcentual
11 Carnes y lácteos	320	17.07
12 Preparación de frutas y legumbres	13	0.69
13 Molienda de trigo	347	18.51
14 Molienda de nixtamal	95	5.06
15 Beneficio y molienda de café	6	0.32
16 Azúcar	1	0.05
17 Aceites y grasas comestibles	18	0.96
18 Alimentos para animales	60	3.20
19 Otros productos alimenticios	1 014	54.10

FUENTE: Elaborado con base en datos del *Directorio de industriales y exportadores del estado de Jalisco,* Deprode, 1986.

Sector externo

La industria alimentaria de Jalisco tiene como destino básico el mercado local y regional, ya que el monto de sus exportaciones es poco significativo en comparación con sus ventas totales.[17] Pero considerando en conjunto a la industria alimentaria, es importante destacar que Jalisco tiene una tradición exportadora en lo que se refiere a la industria de bebidas, rubro que durante la década de los ochenta representó anualmente en promedio el 20 por ciento res-

[17] Según datos de la Secofi, para 1988 alrededor del 3 por ciento de las exportaciones de Jalisco eran de alimentos y bebidas (sin considerar la exportación de tequila).

Cuadro 13
Las exportadoras más importantes de la industria alimentaria en Jalisco, 1990

Empresa	Principal producto de exportación	Destino
Alimentos		
Chocolatera de Jalisco	Chocolate de mesa	Estados Unidos
Grindsted de México	Pectina cítrica	Varios países
Productos de Trigo	Galletas, pastas alimenticias	Estados Unidos
Felipe Álvarez Barbosa	Calabacitas, fresas, sandía	Varios países
Francisco S. Miranda	Tomate	Estados Unidos
J. Ignacio S. Zamora	Tomate	Estados Unidos
José León Pelayo	Tomate envasado y empacado	Estados Unidos
SCPP Horacio Fierro L.	Camarón	Estados Unidos
SCPP Pescadores de Potrerillos	Camarón de estero	Estados Unidos
SCPP Ribereña Abelardo Rubio Castro	Camarón	Estados Unidos y Japón
SCPP Ribereña El Huitussi	Camarón	Estados Unidos
Bebidas		
Compañía Orendáin	Tequila	Varios países
Destiladora González González	Tequila, licor	Estados Unidos
La Arandina	Tequila	Estados Unidos
Río de Plata	Tequila	Varios países
Tequila Cuervo	Tequila	Varios países
Tequila El Viejito	Tequila	Varios países
Tequila Herradura	Tequila	Varios países
Tequila Orendáin de Jalisco	Tequila	Varios países
Tequila San Matías de Jalisco	Tequila	Varios países
Tequila Tres Magueyes	Tequila	Varios países
Tequila Viuda de Romero	Tequila	Varios países
Productos Especiales de Tequila	Tequila	Varios países

Nota: El destino "varios países" comprende también a Estados Unidos
FUENTE: *Directorio de exportadores mexicanos*, Banco Nacional de Comercio Exterior, 1990.

respecto al total de exportaciones de la entidad,[18] lo que se ejemplifica en el cuadro 13.

Al igual que a nivel nacional, el principal mercado de *exportación de la industria alimentaria* jalisciense es Estados Unidos, por lo que puede decirse que los productos que contarán con mayores ventajas comparativas en el marco del TLC están representados por el tequila y por las ramas 12 (preparación de frutas y verduras) y 19 (otros productos alimenticios). En lo que se refiere a las importaciones de alimentos, los aceites y grasas comestibles representaron para 1991 el 4.2 por ciento de todas las importaciones que realiza el estado.

Expectativas de la Industria Alimentaria[19]

A nivel de cada una de las ramas que comprende la producción de alimentos, las que cuentan con mejores expectativas ante el tratado comercial con América del Norte son las que corresponden a preparación de frutas y verduras, molienda de trigo, molienda y beneficio de café y otros productos alimenticios, que han mostrado una evolución exportadora relativamente favorable aun antes de las reformas arancelarias de 1985.

De estas ramas los principales productos alimenticios que se destinan al mercado externo son: de origen pesquero (camarón, atún y langosta congelados, abulón en conserva), legumbres y frutas preparadas y/o en conserva, azúcar, café tostado, fresas

[18] Datos de las microfichas de Comercio Exterior, Secofi.

[19] Este apartado plantea algunos aspectos generales de la industria alimentaria a nivel nacional, complementando y reforzando las conclusiones de estudios realizados por autores como Dutrénit, Dinah, Gavaldón, Pedroza, Alcocer e Iruegas, cuyas obras aparecen en la bibliografía. Es necesario subrayar que debido a la importancia de la industria alimentaria jalisciense a nivel nacional, las conclusiones a las que llegan los autores indicados también pueden ser ilustrativas de la situación que prevalece en Jalisco. Considerando los objetivos de este artículo y dadas las limitaciones de información a nivel regional, el profundizar en el caso de Jalisco requeriría de otra investigación.

congeladas con o sin azúcar y los jugos de frutas (naranja, limón, piña, otros).

A diferencia de éstas, las actividades que enfrentarán los mayores riesgos corresponden a la producción de cárnicos y lácteos, aceites y grasas vegetales, alimentos para animales y la producción de azúcar (que por tipo de productos comprende las carnes frescas o refrigeradas, aceites y grasas animales y vegetales, azúcar, alimentos preparados, leche en polvo y pieles comestibles de cerdo, entre las más importantes), ramas que actualmente presentan a nivel nacional los mayores desequilibrios en sus intercambios con el exterior.

Las perspectivas señaladas se justifican si se considera que alrededor del 95 por ciento de las exportaciones se venden en Estados Unidos, el 0.5 por ciento en Canadá, 1 por ciento en Japón, 1.7 por ciento en Europa y 1 por ciento en América Latina.[20]

Principales desafíos y tendencias del sector alimentario

La demanda interna de la industria alimentaria, después de haber sufrido una desaceleración en su tasa de crecimiento a consecuencia de la crisis de 1982, empieza a mostrar signos de recuperación en 1989; el porcentaje de importaciones respecto de la producción interna alcanza los niveles que había observado con anterioridad a la crisis, de tal forma que a partir de 1990 se presentan saldos deficitarios en su balanza comercial, reflejando el problema estructural que se arrastra desde hace varios años al no contar aún con la capacidad necesaria para lograr la autosuficiencia alimentaria, motivo de preocupación para los productores internos, que se ven en la necesidad de adquirir divisas de otras fuentes para financiar sus desbalances con el exterior.

---

[20] Las expectativas señaladas podrían proponerse como hipótesis para una investigación más profunda en alguna de estas actividades. Habría que observar si se está generando alguna reestructuración en materia tecnológica o de comercialización, por ejemplo.

La orientación hacia el mercado interno que tradicionalmente ha mostrado la industria alimentaria, y en especial la elaboración de alimentos procesados, constituye un elemento que los empresarios deberán empezar a reconsiderar en sus estrategias de venta. Ante los cambios ocurridos en los últimos años, en particular la contracción del mercado interno derivada de la crisis de 1982, la política de promoción de exportaciones y la puesta en marcha del TLC a partir de enero de 1994, se vuelve indispensable la búsqueda de nuevos mercados, lo que ya hacen algunas empresas. Sin embargo, la gran mayoría de las unidades productivas de esta industria son pequeños establecimientos que parecen presentar pocas posibilidades de incursionar en los mercados externos.

La transformación de alimentos se realiza actualmente en una industria intensiva en el uso de capital, pero sin llegar a sustituir totalmente al trabajo doméstico. Por ello, puede hablarse de la coexistencia de dos sistemas extremos: el sector moderno y el tradicional. El nivel tecnológico moderno se relaciona fundamentalmente con empresas transnacionales, aunque no de manera exclusiva; el intermedio se caracteriza por la adquisición de tecnologías obsoletas de los países desarrollados, las cuales son adaptadas, y el nivel tecnológico atrasado lo componen las llamadas tecnologías artesanales.

Los estudiosos de la industrialización no suelen augurarle un buen futuro a la pequeña empresa; o crece, lo que es cada vez más difícil, o desaparece. Sin embargo, en la historia industrial jalisciense, aunque existen bastantes ejemplos de desaparición de pequeñas empresas, también se ha demostrado la persistencia de éstas en varias ramas industriales, y en periodos de coyuntura económica.

En el análisis de las expectativas futuras de la industria alimentaria conviene subrayar dos aspectos: la profunda brecha dimensional que existe entre las compañías de la industria alimentaria mexicana y la estadounidense y el hecho de que 11 de las 49

más importantes empresas productoras de alimentos de Estados Unidos ya se encuentran en México. Por ello el TLC vendrá a apoyar e impulsar el desempeño que hasta ahora han tenido.

El inversionista extranjero ha mostrado preferencia por ciertas ramas de la industria alimentaria, lo que ha significado una especie de protección para los empresarios nacionales que invierten en ramas de actividad que hasta ahora no han interesado a los extranjeros, pero esto de ninguna manera garantiza que en el largo plazo siga la misma tendencia.

Finalmente, es pertinente señalar que el desarrollo de la industria alimentaria en su conjunto debe orientarse al aumento de la calidad de su producción. No se trata de producir más alimentos industrializados, sino de mejorar la nutrición de la población, ya que la deformación de los hábitos de consumo es posiblemente uno de los fenómenos más preocupantes en lo que respecta a consideraciones de una dieta balanceada. Problema comparativamente menor al gran desafío que implica lograr el acceso de toda la población a los alimentos.

La estructura y el comportamiento de los agentes involucrados en la cadena alimentaria dependen en todo momento y lugar de la conformación económica y social de un país. Los desafíos a que, en términos generales, se enfrentará el sector alimentario en los próximos años hacen necesaria la instrumentación de una agresiva política de apoyo a las empresas que todavía no cuentan con las condiciones indispensables para consolidar su presencia en el mercado interno, hacer frente a la mayor competencia externa y empezar a buscar nuevos nichos de mercado en otros países.

BIBLIOGRAFÍA

Alba Vega, Carlos; Kruijt, Dirk (1988) *Los empresarios y la industria de Guadalajara*. Guadalajara: El Colegio de Jalisco.

—— (1986) "La industrialización en Jalisco: evolución y perspectivas". En Guillermo de la Peña y Agustín Escobar (comps.). *Cambio regional, mercado de trabajo y vida obrera en Jalisco*, pp. 89-146, Guadalajara: El Colegio de Jalisco.

Alba Vega, Carlos (1981) "Jalisco: un caso de desarrollo contradictorio". Ponencia presentada en el Primer Encuentro de Investigación Jalisciense: Economía y Sociedad, celebrado en Guadalajara, Jalisco, del 11 al 14 de agosto.

Aldana Rendón, Mario (1979) *Desarrollo económico de Jalisco, 1821-1940.* Guadalajara: Universidad de Guadalajara.

Arias, Patricia (1985) "La industria en perspectiva". En Patricia Arias (coord.), *Guadalajara, la gran ciudad de la pequeña industria*, pp. 77-130, Zamora: El Colegio de Michoacán.

---(1980) "El proceso de industrialización en Guadalajara, Jalisco: siglo XX". *Relaciones*, pp. 9-47, El Colegio de Michoacán.

Bonilla Sánchez, Arturo (1992) "El tratado de libre comercio y algunas desventajas estructurales de México". *Problemas del Desarrollo*, vol. XXIII, núm. 88, enero-marzo.

Departamento de Economía del gobierno de Jalisco (1986) *Jalisco. Presencia industrial.* Guadalajara: editado por Cervecería Moctezuma.

---(1974) *Jalisco: estrategia de desarrollo. Estadísticas básicas 1895-1972*, segunda edición.

Dinah Rodríguez Chaumet (coord.) (1987) *La heterogeneidad estructural en la industria alimentaria en México.* México: Universidad Nacional Autónoma de México. (Cuadernos 1.)

Datos de la Dirección de Contabilidad Nacional y Estadísticas Económicas, SICNEE.

Departamento de Planeación y Desarrollo (Deprode) del gobierno de Jalisco (1986), *Directorio de industriales y exportadores del estado de Jalisco.* Guadalajara: Dolmen.

Dutrénit, Gabriela (1993) "El desarrollo de la industria alimentaria en los 80s: la crisis y el impacto de la apertura". Artículo del Departamento de Producción Económica y de la Maestría en Economía y Gestión del Cambio Tecnológico, UAM-Xochimilco, 1993.

---(1991) *Exportaciones y cambio estructural en la industria manufacturera.* México: UAM-Xochimilco. (Breviarios de la Investigación, 16.)

---(1991) "Los grupos más importantes de México". *Expansión*, vol. XXIII, núm. 573, septiembre 4.

---(1989) "Informe sobre los exportadores e importadores más importantes de México". *Expansión*, vol. XXI, núm. 525, septiembre 27.

---(1991) "Las empresas más importantes de México". *Expansión*, vol. XXIII, núm. 572, agosto 21.

---(1991) "The largest U.S. industrial corporations". *Fortune*, vol. 123, núm. 8, abril 22.

---(1990) "The largest industrial corporations in the world". *Fortune*, vol. 122, núm. 3, julio 30.

Gavaldón Enciso, Enrique (1983) "Desafíos alimentarios de México". *Cuadernos de Nutrición*, vol. 9, núm. 3, mayo-junio.

Gobierno del Estado de Jalisco. *Plan estatal de desarrollo Jalisco 1980-1995.*

Hernández Laos, E. (1974) "El desarrollo industrial en la ZMG". En *Guadalajara, centro*

de desarrollo en el occidente de México, Guadalajara: CISE Facultad de Economía de la Universidad de Guadalajara.

Ingeniería Financiera Banamex (1992) *La industria alimentaria en México.*

MACRO Asesoría Económica, S.C., 1991 y 1992.

Montes de Oca Luján, Rosa E.; Escudero C., Gerardo (1981) "Las empresas transnacionales en la industria alimentaria mexicana". *Comercio Exterior,* vol. 31, núm. 9.

INEGI, (1990) *Sistema de cuentas nacionales.*

----- (1989) *Censo Industrial* de 1989.

----- (1992) *Anuario estadístico de comercio exterior.*

----- "Estructura económica del estado de Jalisco", *Sistema de cuentas nacionales de México.*

INEGI y CONAL (1992) "El sector alimentario en México".

León León, Josefina; Jaén J., Bernardo (1994) "Perspectivas y desequilibrios macroeconómicos de la industria de exportación en México". *Carta Económica Regional,* núm. 34, pp. 14-23, Universidad de Guadalajara.

Orozco Alvarado, Javier (1992) *Economía, agroindustria y política agraria en Jalisco.* Guadalajara: El Colegio de Jalisco.

Pedroza Islas, J. Alcocer, A. Iruegas (1992) "La industria alimentaria mexicana y el tratado de libre comercio". *Umbral XXI,* núm. 8, Universidad Iberoamericana.

Portes, Alejandro; Castells, Manuel; Benton, Lauren (1990) *The informal economy.* Nueva York: The Johns Hopkins University Press.

Ros, Jaime (1987) "Organización industrial y comercio exterior". En J. Casar *et al., La organización industrial en México.* México: Siglo XXI.

Secofi, Subdelegación de Comercio Exterior en Guadalajara.

Ten Kate, Adriaan; Mateo Venturini, Fernando de (1989) "Apertura comercial y estructura de la protección en México: estimaciones cuantitativas de los ochenta". *Comercio Exterior,* vol. 39, núm. 4, abril.

Ten Kate, Adriaan (1992) "El ajuste estructural de México: dos historias diferentes". *Comercio Exterior,* vol. 42, núm. 6, junio.

Unger, Kurt; Saldaña, L.C. (1989) "Las economías de escala y de alcance en las exportaciones mexicanas más dinámicas". *El Trimestre Económico,* vol. LVI (2), núm. 222.

Urquiaga Blanco, J. (1985) "La industralización alimentaria en el desarrollo económico y social de México". *Cuadernos de Nutrición* INN, vol. 8, núm. 2.

Impactos de la política de liberalización económica en el desarrollo urbano-regional: zona metropolitana de Guadalajara y ciudades medias

Luis Arturo Velázquez Gutiérrez

INTRODUCCIÓN

En nuestro primer trabajo se hizo una descripción del desarrollo económico nacional y su relación con la urbanización, los movimientos de población y, aunque someramente, con la ecología. A nivel estado de Jalisco se precisó la evolución urbana y en general sus características demográficas. Además se planteó la relación entre desarrollo tecnológico y medio ambiente, y la política normativa vigente; finalmente se elaboró un diagnóstico de la situación ecológica de Jalisco, particularmente de la zona metropolitana de Guadalajara.

En conclusión, se hace hincapié en el surgimiento de una nueva etapa de urbanización y desarrollo regional relacionada con la crisis económica, y de un modelo económico de apertura a la economía externa y liberalización económica.

En esta segunda etapa nos parece de suma importancia profundizar en un análisis prospectivo del desarrollo urbano de Jalisco enfatizando la relación concluyente: liberalización económica-desarrollo urbano regional de Jalisco, incluyendo sus secuelas ecológicas, pues este último se ha revelado como una determinante más en las decisiones de localización de actividades y de población.

Luis Arturo Velázquez Gutiérrez investigador del Instituto de Estudios Económicos y Regionales (Ineser) de la Universidad de Guadalajara.

Nos parece conveniente iniciar esta segunda etapa con el planteamiento de una verdad encubierta referida a la relación entre desarrollo económico y medio ambiente; una reconsideración del desarrollo industrial que, de manera resumida, exponga la dinámica del sector secundario, incluyendo las maquiladoras; un análisis del sector externo del estado y una evaluación de la infraestructura y el equipamiento urbano e interurbano.

En esta primera parte abordamos una visión interesante que mueve a pensar en nuevas estrategias en materia de desarrollo tecnológico si se desea lograr un desarrollo sustentable, o sea, hacer compatible el desarrollo económico con la preservación del medio ambiente, se trata de los dilemas ambientales del desarrollo; ya en un contexto de apertura económica con la liberalización comercial y la ratificación del tratado de libre comercio (TLC), se considera el desarrollo económico de Jalisco y la estructura económica de Guadalajara, así como la dinámica económica de tres ciudades medias del estado: Lagos de Moreno, Puerto Vallarta y Ciudad Guzmán.

Dilemas Ambientales del Desarrollo

En un estudio reciente, como otros autores, Martine (1993) establece, en lo que se refiere a la problemática del medio ambiente, que no puede haber duda sobre el enorme avance que representa la ampliación de la conciencia ambiental que se ha dado, particularmente en la última década, y la importancia creciente de los movimientos ambientalistas en el destino de los países, y posiblemente de todo el planeta. Sin embargo, la relación entre desarrollo y ambiente no es todavía clara en cuanto a su naturaleza ni en cuanto a la especificidad de la agenda ambiental en países pobres. La mayor parte de la discusión todavía gira en torno a preocupaciones nacidas de otros contextos, sin explicitar sus supuestos. Llega a ser perturbador, por ejemplo, ver la facilidad con que la mitad del mundo acepta la idea de que el desmantelamiento amazónico en Brasil es el mayor responsable de los

grandes peligros ambientales que enfrenta el mundo. Tal acusación sorprende todavía más cuando se analiza el peso que la civilización occidental desarrollada tiene en el actual proceso de degradación global.

Respecto de la cuestión poblacional y de su relación con la problemática ambiental, también existe ambigüedad, ya que predomina en la bibliografía especializada una interpretación neomalthusiana del impacto demográfico sobre el ambiente. O sea que el problema ambiental surge, desde esta postura, de la presión de número de personas sobre recursos escasos, y la solución está en la reducción de esa presión a través del control poblacional.

En torno a la interrelación entre población, medio ambiente y desarrollo, sobre la cual se centra la discusión en los niveles internacional, nacional y regional, nos basaremos en la interpretación que hace Martine (1993) del estudio de Kolsrud y Torrey (1991), en el que se aborda dicha problemática de tal manera que despierta el interés tanto de los países desarrollados como de aquellos en proceso de desarrollo, por la responsabilidad que tanto unos como otros deben asumir en la satisfacción de las necesidades materiales y la consecución del nivel de bienestar que la sociedad neoliberal resume en un acelerado consumismo, meta que le proporciona el mercado.

Al contrario de lo que puede parecer a primera vista respecto a la cuestión ambiental, existen diferentes tipos de víctimas de los problemas ecológicos y diferentes niveles de daños. Los problemas que más atención han recibido y que permitieron mayormente el despertar de la conciencia ecológica mundial son globales, o sea que afectan directa e indirectamente a todos o a la gran mayoría de los habitantes de la tierra. Los más conocidos son el efecto invernadero y la pérdida de la capa de ozono y de la biodiversidad.

Fijar la atención solamente en lo que provoca el desmantelamiento de la Amazonia brasileña en los últimos años conduce

Este estudio representa una señal de alerta importante frente al neomalthusianismo predominante en los estudios internacionales sobre población y ambiente, pero hay que ser cautelosos de pasar al otro extremo y simplemente negar la influencia del crecimiento poblacional. De hecho, en el análisis de Kolsrud y Torrey, el crecimiento poblacional en los PED no sería un factor de mayor importancia en el aumento del consumo global si el consumo per cápita de estos países se mantuviera en niveles muy bajos. O sea que, evidentemente, existe un *trade-off* entre crecimiento económico y bienestar ambiental global.

Esto trae a colación otra polémica: la relación entre crecimiento demográfico y crecimiento económico. Esta cuestión no está resuelta y tal vez no lo esté por mucho tiempo. Por un lado, muchos científicos sociales, especialmente latinoamericanos, han demostrado la falta de linealidad en esa relación. Por otro, varios países, con diferente organización social, han adoptado el control de la población como condición *sine qua non* del desarrollo. Aquí lo importante es que al relativizar el impacto directo del crecimiento demográfico sobre la degradación ambiental, se abre un espacio para colocar la cuestión de la responsabilidad de la problemática ambiental global en su lugar. Sin embargo, simplemente no se puede saltar al otro extremo y negar la importancia del factor poblacional en dicha degradación.

Ahora bien, el actual concepto de "desarrollo" neoliberal implica la pretensión de lograr un aumento del ingreso que propicie un aumento del consumo. En el modelo neoliberal es esencial el crecimiento constante del consumo, incorporando en una primera instancia, progresivamente, nuevos sectores al mercado, y posteriormente al consumo creciente de artículos suntuarios. El punto central, en los resultados de Kolsrud y Torrey es que un aumento del consumo, esencial para alcanzar el "progreso" y el "desarrollo", es inherentemente incompatible con el "desarrollo sustentable". Así, en la medida en que una parte importante del mundo subdesarrollado consiga alcanzar el progreso, el ambiente

global estará amenazado hasta que se reduzca el nivel de bienestar aun de aquellos pueblos que ya tuvieron la felicidad de "progresar".

Podrían entonces resucitar los espectros neomalthusianos de cataclismos, plagas, calamidades, pestes, guerras, etc.; o sea que si alguno de los gigantes demográficos consigue llegar al tan anhelado "desarrollo" en un futuro próximo, la situación ambiental global se podría volver insostenible.

En síntesis, la perspectiva más optimista del desarrollo que está seduciendo al mundo puede representar sólo una gran ilusión, y más aún si se admite la necesidad de crecer a cualquier costo en el corto plazo, como forma de garantizar el bienestar social de la población a mediano o largo plazo, pues el crecimiento se puede volver una victoria pírrica si provoca una devastación ambiental más allá de los límites tolerables para la humanidad. En este sentido, tampoco adelanta nada pretender el resurgimiento del modelo socialista conocido, pues éste, cuando estuvo en su apogeo, se mostró aún más contaminador y devastador de los recursos naturales que el modelo capitalista.

Puesto que el modelo neoliberal se vanagloria de su capacidad de reaccionar ante estímulos negativos y de vencerlos a través de la creatividad del mercado, es muy posible que éste pueda traer consigo una contribución real también en el área ambiental. En el momento actual, no obstante, la supuesta creatividad del mercado, verdadera o no, aplicable o no a la realidad ambiental, no podría ni siquiera activarse, pues el mismo mercado prefiere desconocer el problema. Evidentemente, la creatividad del mercado no puede ser estimulada por la propagación de ilusiones, por no decir mentiras, respecto de las causas reales de la degradación ambiental global.

Para concluir este apartado, conviene tener presente la necesidad de una reflexión sobre las cuestiones más cruciales para la agenda ambiental internacional y de cada país, pues parece haber sido descuidada casi en su totalidad. Esto es muy preocu-

pante porque todo el esfuerzo de crecimiento económico en los PED amenaza, en última instancia, con reproducir los patrones de vida y, por lo tanto, de consumo de los PD. Si cualquiera de los países demográficamente grandes consiguiera efectivamente "desarrollarse" en ese sentido, ya fuera a través del modelo neoliberal o por cualquier otro camino, la sustentabilidad global se vería seriamente amenazada. Este dilema requiere una reflexión profunda sobre la viabilidad del propio modelo de desarrollo que está siendo propagado mundialmente como camino a seguir por el resto del mundo.

Son muchos los aspectos que tendrían que examinarse en esa revaloración del objetivo del desarrollo. La evolución de la civilización automovilística es importante en ese contexto, pero es solamente un ejemplo que ilustra la urgencia de discutir los patrones de desarrollo, sus implicaciones en términos de consumo y las repercusiones de éste sobre la calidad de vida y el ambiente nacional y mundial.

De esta manera, el estudio de Kolsrud y Torrey contiene reflexiones sobre su hipótesis según la cual el efecto invernadero, la pérdida de la capa de ozono y de la biodiversidad, más que al desmatelamiento de la Amazonia brasileña, se debe a la expansión industrial alcanzada en el último medio siglo y a las implicaciones que este progreso tiene en el patrón de civilización de los países del capitalismo más avanzado.

En torno a las relaciones entre crecimiento poblacional, desarrollo económico y deterioro ambiental, éstas representan claramente una fuerte oposición a la tesis neomalthusiana que numerosos autores sustentan como una justificación de los moldes de vida y necesidades de los países desarrollados, que sostienen como argumento que la causa principal de la catástrofe ecológica mundial es el acelerado crecimiento de la población; pero no la de esos países, sino la de los países subdesarrollados, e incluso de los que están en vías de desarrollo.

Ahora bien, una de las impresiones que podría derivarse del

razonamiento del estudio de Kolsrud y Torrey es que si la tendencia de los PED es lograr el nivel de bienestar de los PD, el grado de tecnología y la utilización de la misma en la producción de satisfactores conduciría a un deterioro del medio ambiente que, en forma acumulativa, haría víctimas a todos los habitantes del planeta; por lo tanto, la meta del desarrollo económico está vedada para los PED. Aparentemente no quedaría otra alternativa; sin embargo, el mismo desarrollo tecnológico de los PD deberá conducir al desarrollo sustentable, o sea a un modelo compatible primero con el saneamiento y luego con la conservación de un medio ambiente favorable para la vida y, más aún, para una vida saludable y productiva.

Esta alternativa se hace más necesaria ahora que se globalizan los procesos económicos, se crean bloques comerciales internacionales y se pactan toda una serie de condicionamientos políticos, económicos, sociales y culturales. Esto que se ventila a nivel mundial es aplicable a países individuales, ya que al interior de cada uno de ellos se reflejan desigualdades del todo evidentes en niveles de desarrollo o en el del nivel de vida deseable de la población.

En el caso de México, el país sigue su proceso de desarrollo económico y social y su realidad atraviesa por una transición de un modelo económico que lo hizo crecer, luego lo llevó a su agotamiento, y nuevamente tiene bastantes posibilidades de volver a crecer, pero ahora volteando los ojos hacia la economía exterior. Esta transformación del país en su conjunto no perderá de vista lo que acontece en su interior, y es aquí donde cabría discutir el logro de la meta de un desarrollo de sus regiones, en especial la región occidente.

Los Impactos de la Apertura Comercial en Jalisco

¿Cuál es la razón de que los cambios importantes que tienen lugar en los flujos comerciales se den por el lado de las importaciones?, se pregunta Medina (1992). Y él mismo da la

respuesta diciendo que se debe fundamentalmente al predominio de la presencia de la inversión extranjera, la cual está determinando los volúmenes de exportaciones de la entidad. Al no desarrollar la industria local una actitud exportadora, esta actividad descansa en empresas extranjeras con fuertes vínculos con el sector externo, como el comercio intrafirma.

En el caso de Jalisco, continúa Medina, es evidente la falta de capacidad empresarial local —una visión que no va más allá, digamos, de nosotros— para hacer frente o involucrarse en el nuevo proyecto de desarrollo. No interesa el desarrollo industrial; se prefieren proyectos de bajo riesgo, como el comercio. Este proceso tiene que ver con las propias modalidades en que se da el desarrollo local. Esta actividad se deja en manos de capitales extralocales, nacionales y extranjeros, mientras los capitales locales prefieren las actividades comerciales. No es gratuito que el sector comercio sea el más importante en el producto interno bruto estatal. Esto en buena medida puede representar la experiencia de muchas regiones del país.

Lo anterior es preocupante ya que en toda estrategia de industrialización están latentes las dificultades que pueden surgir entre las conductas que manifiestan los agentes económicos y las requeridas por las entidades gubernamentales; en este caso la escasez de habilidades empresariales hace problemática la instrumentación de la nueva política.

La industrialización de la entidad y el comercio exterior caen cada vez más en manos de empresas multinacionales y, de no adoptar las innovaciones tecnológicas, las empresas locales estarán en situaciones aún más precarias, y tendrán dificultades incluso para sostenerse en el mercado local ante la competencia que representan las empresas comercializadoras.

Un aspecto destacado en el desarrollo de la industria local es la importancia de las redes de comercialización hacia el mercado nacional, las que dependían totalmente del sector comercial y que crearon las condiciones para la permanencia de la micro y

pequeña industria; sin embargo, este sector no está conformando estructuras comerciales hacia el exterior, prefiere seguir con el mercado interno apoyándose cada vez más en las importaciones.

Por lo anterior, un escenario futuro de la entidad puede ser visualizado en términos de una industrialización que descansa cada vez en mayor grado en empresas extranjeras, las que se encuentran orientadas hacia el exterior y son favorecidas por el programa de apertura comercial, apunta Medina (1992), y añade al respecto que el proceso de internacionalización de la economía del estado es cada vez más dinámico. Aunado a esto, existe un sector comercial que aprovechará la apertura a las importaciones, y buscará el mercado interno.

En relación a la estructura industrial del estado, que deberá estar a la altura de las exigencias del tratado de libre comercio, León León (1992) menciona que con la ratificación del TLC es probable que la economía mexicana adopte una medida más en su proceso de apertura económica al suprimir gradualmente, hasta su completa eliminación, las barreras arancelarias —impuestos a la importación y a la exportación—, las restricciones cuantitativas y las barreras no arancelarias o extrafiscales[3] en las transacciones comerciales que realice con Estados Unidos y Canadá.

La trayectoria de las exportaciones de Jalisco la explican los siguientes factores: la política comercial cambiaria, la evolución del PIB, el deterioro del salario real, la tasa inflacionaria, la existencia de una respuesta favorable en la demanda externa asociada a la presencia de empresas transnacionales, como lo menciona Medina (1992). Es difícil determinar cuál de estas variables tiene mayor peso en la explicación de la evolución exportadora del estado, ya que ésta no responde exclusivamente a la política de apertura.

La misma León León (1992) observa un desempeño favorable en las ventas externas de la entidad, que aumentan su participación porcentual respecto al total nacional. Asimismo, en la evolu-

[3] Se trata de cuestiones fitosanitarias, ecológicas o de otra índole.

ción de esta variable se identificaron dos etapas: la primera de ellas abarca de 1983 a 1986 y la segunda, de 1987 a 1989; durante esta última se rompe el proceso contracíclico de las exportaciones, de tal forma que los aumentos en la actividad económica van acompañados de tasas de crecimiento positivas en las exportaciones; aunque la otra cara de la moneda son los elevados montos de importación en que se incurre, lo que da cuenta de un problema estructural y no de coyuntura, como en reiteradas ocasiones han argumentado las instituciones oficiales.

Al analizar el comportamiento de las cincuenta principales empresas exportadoras de Jalisco, León León (1992) encontró que existe un fuerte grado de concentración en unas cuantas del sector manufacturero, la mayoría grandes y con fuerte presencia de capital transnacional. La concentración de las exportaciones en este tipo de empresas es una muestra clara de los beneficios que les traerá el TLC, ya que cuentan con todos los medios para hacer frente a las presiones externas que originará la mayor apertura. Y como son estas empresas las que aportan el más alto porcentaje de las exportaciones de la entidad, es probable que, desde la perspectiva macroeconómica, ascienda el valor de sus exportaciones totales; pero ello no significa que los beneficios vayan a distribuirse entre el resto de empresas que no exportan, pues la mayoría no están integradas a estos sectores dinámicos.

Sin embargo, su integración es posible; las alternativas favorables podrían ser: a) mantener una porción del mercado interno ofreciendo artículos de primera necesidad a precios competitivos, aprovechando el conocimiento que ya tienen sobre los gustos del consumidor; b) asociarse entre ellas y convertirse en exportadoras indirectas, es decir, productoras de insumos para las empresas exportadoras, incluso proveedoras de la industria maquiladora; c) comercializar los productos elaborados por las empresas grandes, nacionales o extranjeras. Las opciones desfavorables las llevarían a ingresar a la economía informal, o a desaparecer, en el peor de los casos.

Así, la estructura productiva de Jalisco ha desempeñado un papel fundamental en la explicación del comportamiento de la actividad económica jalisciense ante las presiones que generó la crisis de 1982 y la dinámica exportadora observada después de la recesión. La evolución del PIB estatal durante esos años vio incrementada la participación porcentual del sector industrial encabezado por la manufactura pues resintió menos los embates de la crisis en comparación con el promedio nacional. Pese a ello, según los censos económicos de 1985 y 1988, se observa una disminución en la participación porcentual del empleo de este sector en favor del comercio y los servicios, por lo que no se descarta la probabilidad de que haya aumentado la economía subterránea en el estado.

Concluye León León (1992) que la inequidad actual en las relaciones de poder cuando se trata de disputas comerciales y de los temores de la economía estadounidense ante la fuerte competencia de países como Japón, hacen pensar que a pesar de los argumentos económicos a favor del libre comercio, los productos mexicanos requieren también de una apertura política por parte de nuestro vecino del norte. El establecimiento de reglas claras en las negociaciones del TLC no es suficiente, se requiere además que sea respetada por los países miembros, en especial Estados Unidos, ya que de otro modo la economía mexicana estará más sujeta a los vaivenes y presiones de ese país.

La industria manufacturera de Guadalajara

Los trabajos en torno a la evolución de la industria manufacturera han puesto de relieve rasgos que en cierta forma diferencian etapas del desarrollo industrial local: predominio en el origen de capital invertido, tipo de producción y tamaño de los establecimientos; en los estudios sobre el tema parece haber consenso respecto a la existencia de dos etapas: de 1930 a 1960 y de este último año hasta el agotamiento del modelo económico de sustitución de importaciones, a finales de la década de los setenta.

En la primera etapa se da lo que podríamos llamar despegue de la industrialización local productora de bienes de consumo final. Los capitales locales sientan sus reales en la región y dan forma al crecimiento industrial del periodo y al comportamiento que se mostró en años posteriores. Caracterizada por la proliferación de pequeños establecimientos con tecnología intensiva en mano de obra, la industria manufacturera de la región adquiere en este periodo los rasgos que la distinguen actualmente. Para 1955, 74.5 por ciento del valor agregado de la industria manufacturera de la ZMG estaba conformado por la industria de consumo final (Hernández Laos, 1974: 58), destacando las industrias de alimentos, bebidas y tabaco, que representaron 35.6 por ciento del total. Así mismo, el personal ocupado ascendía a 76.4 por ciento del total de la industria.

La segunda etapa de la industrialización local se caracteriza por el desarrollo de empresas orientadas a la producción de bienes de consumo intermedio y de bienes de capital (cemento, química, plástico y metalmecánica, entre otros), motivado en buena medida por las políticas de desarrollo instrumentadas como parte de la política de sustitución de importaciones, y por las ventajas de la región como centro distribuidor (Arias, 1985: 133; Hernández Laos, 1974: 75); se inicia el establecimiento de grandes empresas vinculadas en su gran mayoría con capitales de fuera de la región, nacionales y extranjeros, que promovieron el crecimiento de unidades productivas dotadas de tecnología moderna (Alba y Kruijt, 1988; Deprode 1980). La importancia de las nuevas actividades se puede apreciar en la dinámica de la composición del valor agregado por tipo de actividad, ya que de conformar 25.8 por ciento del monto total en 1955, pasaron a cerca de 51.8 por ciento para 1965 (Hernández Laos, 1974: 58). A pesar de esta dinámica, el promedio de actividades orientadas a la producción de bienes de consumo final y la proliferación de pequeños establecimientos se constituyen en los rasgos distintivos

de la industrialización local,[4] erigiéndose una peculiar estructura industrial donde coexisten pequeños y grandes establecimientos en la gran mayoría de las actividades. Algunos autores hablan de la "coexistencia estructural" que, entre otras cuestiones, permite la competitividad de la industria local a nivel nacional (Arias,1980: 25; Alba y Kruijt, 1988: 111).

Es interesante observar cómo se genera, a través del proceso de industrialización local, una relación directa entre tamaño del establecimiento y dimensión del mercado a que se dirige la producción. Por un lado, pequeños y medianos establecimientos con tecnología intensiva en trabajo se conforman en los segmentos predominantes de la actividad manufacturera local, cuya producción se destina al mercado regional, ya sea como producto final o como insumo intermedio para empresas de mayor envergadura. Dentro de este segmento, demasiado difuso, los rasgos predominates son la existencia de un gran número de empresas clandestinas y el trabajo domiciliario.[5] Para los autores citados estas formas de organización de la actividad manufacturera contribuirían a la competitividad de la industria.

Por otro lado, tenemos una serie de actividades realizadas predominantemente por establecimientos de medianas y grandes dimensiones, caracterizados en general por tener una mayor relación capital-trabajo y un radio de penetración comercial más amplio. La industria mediana dirige su producción sobre todo al mercado regional y nacional; en la gran empresa predomina la

[4] De aquí el título del libro *Guadalajara, la gran ciudad de la pequeña industria,* coordinado por Patricia Arias y editado por El Colegio de Michoacán en 1985.

[5] "La Cámara del Vestido calcula que por cada industria registrada existen unas siete u ocho unidades de pequeña escala o empresas clandestinas en la rama, y parece ser todavía más elevada la proporción en el caso del tejido de punto. En el calzado se calcula que existen más de mil unidades productivas de pequeña escala en la ciudad, en tanto sólo hay 365 empresas reconocidas y registradas en la cámara respectiva. Una encuesta preliminar de la Cámara Metal-Mécanica descubrió más de dos mil talleres no registrados en la Zona Metropolitana" (Arias, 1980: 24-25).

actividad exportadora, aunque existen empresas medianas, por ejemplo en la industria del calzado, que cuentan con infraestructura para acceder al mercado exterior, hacia donde enfocan el grueso de su producción.[6] Es interesante observar en la evolución de la industria local, en años recientes, cómo los establecimientos medianos amplían su importancia. Ello lo explican la existencia de redes comerciales que van tendiéndose por todo el occidente del país y hacia el mercado norteamericano, este último el de mayor relevancia para el mercado nacional. Estas redes constituyen las ventajas de la región como centro distribuidor.

Es necesario mencionar que la dinámica mostrada por las actividades dedicadas a la producción de bienes de consumo intermedio y de capital durante la década de los sesenta habían sido percibidas como prueba de una modernización de la actividad fabril en la ZMG que desplazaría a las manufacturas tradicionales. El trabajo de Hernández (1974), un clásico en los estudios sobre el tema, da cuenta de este tipo de expectativas; sin embargo, en la dinámica que siguió la industria local en los setenta y los ochenta, la que produce bienes de consumo final sigue ocupando un importante volumen del total.

Jalisco y las Ciudades Medias de Lagos de Moreno, Puerto Vallarta y Ciudad Guzmán

En la región occidente,[7] Jalisco se ha caracterizado por ser el estado más dinámico en términos de su economía, ya que ha veni-

[6] Al respecto es importante señalar que las empresas con inversión extranjera directa son las más vinculadas con el sector externo, a través de la venta de su producción.

[7] Esta regionalización se apega un poco a la realizada por Unikel *et al.* (1978), quienes hablan de la región centro-oeste. Únicamente agregamos el estado de Nayarit, perteneciente a la región noroeste. La razón es que las ciudades estudiadas han estado teniendo, aparte de las de su propio estado, interrelaciones económicas, Lagos de Moreno con localidades de Guanajuato, Ciudad Guzmán con algunas de Michoacán y Puerto Vallarta con localidades de Nayarit.

Cuadro 1
Producto interno bruto total nacional y por entidades
de la región occidente (1970-1990)

Entidad federativa	Millones de pesos corrientes				Estructura porcentual			
	1970	1975	1980	1990	1970	1975	1980	1990
Colima	1 915.1	5 624.3	20 118.2	-	0.43	0.51	0.47	-
Guanajuato	14 963.3	36 117.3	124 386.8	-	3.37	3.28	2.91	-
Jalisco	31 682.8	77 108.1	280 803.2	-	7.13	7.01	6.57	-
Michoacán	11 273.8	28 689.7	101 322.1	-	2.54	2.61	2.37	-
Nayarit	3 806.8	8 946.6	32 854.3	-	0.86	0.81	0.77	-
Total nacional	444 271.4	1 100 049.8	4 276 490.4	678 923 486	100	100	100	100

FUENTE: INEGI, *Sistema de cuentas nacionales de México, estructura económica regional, producto interno bruto por entidad federativa*, 1970, 1975, 1980, México, 1985.

Cuadro 2
Jalisco: producto interno bruto por rama de actividad
1970, 1975, 1980 y 1985

Rama de actividad	Millones de pesos				Estructura porcentual			
	1970	1975	1980	1985	1970	1975	1980	1985
PIB total	33 597.7	82 732.4	300 921.4	3 473 238	100.00	100.00	100.00	100.00
1. Agropecuario, silvicultura, caza y pesca	5 938.6	13 006.3	37 396.4	447 766	17.68	15.53	12.42	12.89
2. Minería	286	1 083	5 553.1	31 353	0.83	1.3	1.85	1.48
Suma sector primario	6 224.6	14 089.5	42 951.5	499 119	18.53	17.03	14.27	14.37
3. Industria manufacturera	7 430.1	18 838.9	67 159.7	962 767	22.11	22.77	22.32	27.72
4. Construcción	2 035.4	5 530.8	21 072.7	148 858	6.06	6.68	7.0	4.29
5. Electricidad	241.7	603.4	1 987.2	3 695	0.72	0.73	0.66	1.06
Suma sector secundario	9 707.2	24 973.1	90 219.6	1 148 579	28.89	30.18	29.98	33.07
6. Comercio, restaurantes y hoteles	9 163.9	22 328.7	77 929.6	1 081 113	27.27	36.98	25.09	31.13
7. Transporte, almacenes y comunales	1 433.7	4 453.6	23 451.9	-	4.26	5.38	7.79	21.43*

8. Servicios financieros y bienes inmuebles	3 404.7	6 802	21 814.7	-	10.13	8.22	7.24	52.56
9. Servicios de consultoría, sociales y personales	3 880.5	10 544.9	46 671.2	*744 427	11.46	12.74	15.5	-
Suma sector terciario	17 852.8	44 129.2	169 067.4	1 825 540	53.12	53.32	56.42	-
Servicios bancarios imputados	(186.7)	(459.4)	(2 117.1)	-	(0.54)	(0.53)	(0.67)	-

* Incluye además el resto de los servicios.

FUENTE: INEGI, *Sistema de cuentas nacionales de México, estructura económica regional, producto interno bruto por entidad federativa*, 1970, 1975, 1980, 1985, México, 1985.

Cuadro 3
Principales características del subsector industria manufacturera, 1988

	Número de establecimientos	Personal ocupado total	Remuneración al personal ocupado*	Activos fijos brutos*	Valor agregado censal*	Tamaño promedio estados	Productividad	Densidad de capital
República Mexicana	149 192	3 329 881	28 460 880.8	270 220 438.7	98 925 656.0	22.31	29.70	8.11
Jalisco	10 558	199 965	1 405 304.2	9 070 909.3	4 206 926.1	18.93	21.03	45.36
Ciudad Guzmán	156	634	1 824.2	5 118.9	3 558.3	4.06	5.61	8.07
Lagos de Moreno	145	2 194	21 772.5	61 226.9	22 283.9	15.13	10.15	27.90
Puerto Vallarta	131	497	1 598.9	10 754.7	6 258.7	3.79	12.59	21.64

* En millones de pesos.
FUENTE: Elaborado con base en datos del XIII Censo Industrial, Jalisco, INEGI, 1989.

Cuadro 4
Principales características del subsector comercio, 1988

	Número de establecimientos	Personal ocupado total	Remuneración al personal ocupado*	Activos fijos brutos*	Valor agregado censal*	Tamaño promedio estados	Productividad	Densidad de capital
República Mexicana	758 369	2 141 279	7 452 899.0	16 396 560.1	32 916 163.4	2.82	15.37	7.65
Jalisco	53 339	162 406	510 259.5	1 166 343.2	2 614 644.2	3.04	16.09	7.18
Ciudad Guzmán	1 091	2 952	7 656.3	18 718.5	27 667.3	2.71	9.37	6.34
Lagos de Moreno	883	2 044	4 134.5	13 869.2	18 714.3	2.31	9.15	6.78
Puerto Vallarta	1 401	5 262	15 037.8	36 552.2	64 443.4	3.76	2.25	6.95

* En millones de pesos.
FUENTE: Elaborado con base en datos del X Censo Comercial y de Servicios, Jalisco, INEGI, 1989.

do representando alrededor del 7 por ciento del producto interno bruto (PIB) nacional (cuadro 1) desde 1970, aunque muestra una ligera baja en 1980, que fue general para todas las entidades del occidente.

Como es sabido, esta aportación al PIB se debe más que nada a su desarrollo industrial, aunque no es menos importante la que corresponde a la producción de servicios. Las ramas productivas que crecen más porcentualmente en el periodo 1970-1980 son las manufactureras, la construcción, los servicios de transporte y los servicios profesionales, sociales y comunales (cuadro 2).

A nivel estatal se observa que de los 92 549 establecimientos económicos existentes en 1988, aproximadamente el 88 por ciento estaban orientados a la prestación de servicios,[8] y casi el 12 por ciento, esto es 10 558, son de tipo industrial (cuadros 3 y 4).

Esta situación, aparte de caracterizar a la entidad como prestadora de servicios comerciales y de todo tipo, muestra que la aportación económica al PIB es en gran medida producto del sector industrial, como lo reflejan las remuneraciones al personal ocupado, los activos fijos brutos, el valor agregado y la productividad de la mano de obra.

Desde 1940, la población económicamente activa se encontraba distribuida de manera que eran las actividades agrí-colas las que más mano de obra absorbían en relación con la po-blación dedicada a actividades secundarias; hacia 1980 la relación se invierte en favor de las actividades industriales, y comenzó a decrecer la población económicamente activa ocupada en actividades del sector primario. Para 1990 esta proporción sigue creciendo; no obstante, la mayor parte de la PEA, 58.67 por ciento, se ocupaba en el comercio y los servicios; en estos últimos los hombres participan con el 43 y las mujeres con el 73 por ciento, excepto en los de tipo financiero (cuadros 5, 6 y 6a).

[8] Consideramos establecimientos de prestación de servicios tanto a los comerciales como a los propiamente prestadores de servicios, los cuales alcanzan los 28 652, que junto con los comerciales suman 82 091.

En cuanto a la distribución sectorial del PIB jalisciense, hasta 1985 el 14.37 por ciento correspondía al sector primario, el 33.07 por ciento al secundario y el 52.56 por ciento al terciario (cuadro 2).

LAS TRES CIUDADES

En Jalisco algunos municipios tienen una considerable participación poblacional y, por lo tanto, en la actividad económica ésta no sólo se concentra en la zona metropolitana de Guadalajara.

El de Lagos de Moreno desde la década de los cincuenta contaba con 2.27 por ciento de la población total del estado y con el 2.7 por ciento de la población urbana; mientras en el municipio de Guadalajara se asentaba el 21.27 por ciento de la población estatal y el 81.5 de la población urbana (cuadro 7). En cuanto a la población económicamente activa, respecto al total de Jalisco, Lagos de Moreno tenía el 2.30 por ciento estatal.

Para 1980 estas participaciones descendieron hasta el 1.01 por ciento de la población total, y la PEA fue de 1.92 por ciento. Sin embargo, para 1990 la tendencia se invierte y el municipio vuelve a crecer en su participación, incrementándose al 2 por ciento de la población, y bajó al 1.88 por ciento de la PEA total. No obstante, considerando a la población urbana, los porcentajes cambian a 1.68 por ciento de la población total urbana y a 3.63 por ciento de la PEA urbana (cuadros 6, 6a y 7).

Por sector de actividad, en 1950 el 74.51 por ciento de la población del municipio se dedicada a actividades agrícolas y ganaderas, 8.55 por ciento a las industriales y el restante 16.94 a los servicios y el comercio. En 1980 esta PEA se distribuía de la siguiente manera: 40.7 por ciento en el sector primario, 32.1 por ciento en el secundario y 27.2 por ciento en el terciario. Todavía en 1990 el sector primario seguía perdiendo peso en favor del secundario y del terciario, pero aceleradamente hacia el terciario, pues este último alcanzó al 34.5 por ciento de la PEA total, un punto porcentual menos que el secundario (35.5 por ciento) (véanse cuadros 6a y 6b).

Cuadro 5
Jalisco, población económicamente activa
1940, 1950, 1960, 1970 y 1980 (absolutos)

	1940	1950	1960	1970	1980
Total	437 000	555 993	748 595	898 184	1 413 854
Sector primario					
Agricultura, silvicultura, caza, pesca	281 333	326 889	389 940	325 826	378 977
Minería	1 649	1 775	4 802	3 947	2 742
Suma	282 982	328 664	394 742	329 773	381 719
Sector secundario					
Industria del petróleo	-	-	-	662	-
Industria de la transformación	54 143	74 526	117 975	199 568	324 432
Construcción	10 960	21 992	33 654	53 876	113 332
Electricidad, gas y agua	645	2 039	2 400	3 025	3 651
Suma	65 748	100 557	154 109	257 131	441 415
Sector terciario					
Comercio	32 659	50 229	83 281	100 779	223 351*
Transporte	12 545	17 317	24 547	29 651	-
Servicios	43 066	59 226	91 866	162 079	-
Gobierno	-	-	-	18 771	-
Comunicación, almacenamiento	-	-	-	-	74 045
Establecimientos financieros	-	-	-	35 694	-
Servicios a la comunidad, sociales y personales	-	-	-	-	255 630
Suma	88 270	126 772	199 866	311 280	590 720

* Incluye comercio al menudeo y al mayoreo, restaurantes y hoteles, por lo cual no es del todo comparable con los años anteriores.

Nota: Para los años 1940, 1950 y 1960, los datos fueron tomados del cuadro número VI-A de Unikel, Garza y Chiapetto. Para los siguientes años, la PEA no especificada fue prorrateada de acuerdo al peso relativo de cada una de las ramas económicas; lo mismo se hizo para la PEA que se registró como "desocupados que nunca han trabajado" del censo de 1980.

FUENTE: Unikel *et al.* (1976) y IX y X censos generales de población y vivienda, SPP-INEGI, elaboraciones del Ineser.

Cuadro 5a
Jalisco, población económicamente activa
1940, 1950, 1960, 1970 y 1980 (relativos)

	1940	1950	1960	1970	1980
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Sector primario					
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	64.32	58.79	52.08	36.27	26.80
Minería	0.37	0.31	0.64	0.43	0.19
Suma	64.75	59.11	52.73	36.71	26.99
Sector secundario					
Industria del petróleo	-	-	-	0.07	-
Industria de la transformación	12.36	13.76	15.75	22.21	22.94
Construcción	2.50	3.95	4.49	5.99	8.01
Electricidad, gas y agua	0.14	0.36	0.33	0.33	0.25
Suma	15.00	18.07	20.58	28.62	31.20
Sector terciario					
Comercio	7.47	9.03	11.12	11.22	15.79
Transporte	2.87	3.11	3.28	3.30	-
Servicios	9.85	10.65	12.27	18.04	-
Gobierno				2.08	-
Comunicación, almacenamiento	-	-	-	-	5.32
Establecimientos financieros	-	-	-	2.52	-
Servicios a la comunidad, sociales y personales	-	-	-	-	18.08
Suma	-	-	-	-	41.78

* Incluye comercio al menudeo y al mayoreo, restaurantes y hoteles, por lo cual no es del todo comparable con los años anteriores.

Nota: Para los años 1940, 1950 y 1960, los datos fueron tomados del cuadro número VI-A de Unikel, Garza y Chiapetto. Para los siguientes años, la PEA no especificada fue prorrateada de acuerdo al peso relativo de cada una de las ramas económicas; lo mismo se hizo para la PEA que se registró como "desocupados que nunca han trabajado" del censo de 1980.

FUENTE: Unikel *et al.* (1976) y IX y X censos generales de población y vivienda, SPP-INEGI, elaboraciones del Ineser.

Cuadro 6
Población económicamente activa por municipio, sexo y sector económico, 1990
absolutos y relativos

	Ciudad Guzmán	Lagos de Moreno	Puerto Vallarta	Jalisco
Absolutos				
Sector primario				
hombres	2 242	8 004	1 931	226 129
mujeres	80	488	49	7 887
Sector secundario				
hombres	5 525	8 107	5 551	413 053
mujeres	659	1 940	540	95 626
Sector terciario				
hombres	7 947	5 933	18 997	480 841
mujeres	5 175	3 829	9 845	276 612
Total				
hombres	15 714	22 044	26 479	1 120 023
mujeres	5 914	6 257	10 434	380 125
Relativos				
Sector primario				
hombres	14.26	36.30	7.30	20.20
mujeres	1.36	7.80	0.46	2.07
Sector secundario				
hombres	35.16	36.78	20.96	36.80
mujeres	11.14	31.00	5.17	25.15
Sector terciario				
hombres	50.58	26.92	71.74	43.00
mujeres	87.50	61.20	94.37	72.78
Total				
hombres	100.00	100.00	100.00	100.00
mujeres	100.00	100.00	100.00	100.00

FUENTE: Elaborado con base en datos del XI Censo general de población y vivienda 1990, Jalisco, INEGI.

Cuadro 6a
Población económicamente activa por municipio
y sector económico, 1970-1980
absolutos y relativos

Localidad	Sector primario	Sector secundario	Sector terciario	Total
Ciudad Guzmán	2 322	6 184	13 122	21 628
Lagos de Moreno	8 492	10 047	9 762	28 301
Puerto Vallarta	1 905	6 091	28 842	36 913
Jalisco	234 016	508 679	757 453	1 500 148
Ciudad Guzmán	10.74	28.59	60.67	100.00
Lagos de Moreno	30.00	35.50	34.50	100.00
Puerto Vallarta	5.36	16.50	78.14	100.00
Jalisco	15.60	33.90	50.50	100.00

FUENTE: Elaborado con base en datos del XI Censo general de población y vivienda 1990, Jalisco, INEGI.

Cuadro 6b
Población económicamente activa por municipio
y sector económico, 1990
absolutos y relativos

Entidad y municipios	Sector primario		Sector secundario		Sector terciario		Total	
	1970	1980	1970	1980	1970	1980	1970	1980
Ciudad Guzmán	34.0	18.4	24.9	34.7	41.1	46.9	100	100
Lagos de Moreno	53.2	40.7	22.4	32.1	24.4	27.2	100	100
Puerto Vallarta	25.2	16.0	23.2	24.4	51.6	59.6	100	100
Jalisco	40.6	19.0	26.8	22.0	32.6	59.0	100	100

FUENTE: Elaborado con base en datos del XI Censo general de población y vivienda 1990, Jalisco, INEGI.

Cuadro 7
Población de las ciudades mayores de 15 000 habitantes, 1940-1990
(miles de habitantes)

	1940	1950	1960	1970	1980	1990
Jalisco	262.8	495.5	977.0	1 788.7	2 727.6	3 588.2
ZMG	240.7	404.0	799.4	1 480.4	2 244.7	846.7
Ciudad Guzmán	22.1	23.6	30.9	49.0	60.9	72.9
Lagos de Moreno	-12.4	-13.2	23.6	34.3	44.2	60.4
Ocotlán	-14.2	-16.8	35.4	35.9	48.9	59.8
Tepatitlán	-8.8	15.1	19.8	29.9	41.8	57.3
Puerto Vallarta	-3.1	-4.8	-7.5	24.7	38.6	88.1
Otras	-	-	67.9	131.5	248.5	403.0

Nota: Los números negativos indican que en el año las localidades correspondientes aún no tenían el rango de ciudad.
FUENTE: Censos generales de población y vivienda, 1940-1990.

Según la estructura económica, de 1975 a 1985 el número de establecimientos manufactureros en Lagos de Moreno se incrementó de 110 a 157, y era de 145 en 1988, con un aumento del personal ocupado en éstos de 1 650 a 2 668 entre 1975 y 1985, y 2 194 en 1988. En los establecimientos comerciales el personal ocupado era de 1 024, y en 1985 de 1983 personas, pasando su número a 2 044 en 1988, con 556 establecimientos en 1985 y 883 en 1988 (cuadros 8, 3 y 4).

En lo que respecta a los servicios, éstos pasaron de 240 a 259 establecimientos, creciendo notablemente la población ocupada en ellos, de 480 a 2 469 personas, lo que representó un aumento de 514.38 por ciento en esta rama de actividad. El valor agregado que generó este municipio en 1975 en ambos sectores fue de 250 521 pesos, cuando el valor agregado por estos sectores a nivel estatal era de 17 640 000 pesos (cuadros 8, 3 y 4).

Por último, según los indicadores de desarrollo socioeconómico comparativo elaborados por Conapo, este muncipio posee un

grado alto de desarrollo respecto del resto de los municipios de la región, aunque el índice de Guadalajara es el más alto de todo el subsistema de ciudades Jalisco-Colima.

Cuadro 8
Principales características económicas
Jalisco y sus municipios, 1975

Estado y municipios	Número de establecimientos	Personal ocupado	Activos fijos brutos	Densidad de capital
Industria manufacturera				
Jalisco	9 405	116 070	11 075 901	95.12
Lagos de Moreno	110	1 650	152 195	92.24
Puerto Vallarta	95	343	-	9 043
Guadalajara	4 583	74 974	5 618 376	74.94
Tlaquepaque	429	3 895	373 127	95.80
Zapopan	386	7 663	394 076	124.25
Tonalá	-	-	-	-
Subsector comercio				
Jalisco	32 202	81 485	1 640 660	20.13
Lagos de Moreno	556	1 024	17 824	17.41
Puerto Vallarta	486	1 273	36 435	28.62
Guadalajara	15 015	49 557	1 084 103	21.88
Tlaquepaque	1 050	1 916	34 925	18.33
Zapopan	1 599	4 691	121 716	25.94
Tonalá	253	423	4 009	9.47
Subsector servicios				
Jalisco	16 342	55 469	2 309 579	48.74
Lagos de Moreno	240	480	13 298	27.69
Puerto Vallarta	339	3 190	439 527	137.78
Guadalajara	9 940	33 851	1 502 710	44.39
Tlaquepaque	389	1 299	137 445	105.80
Zapopan	613	3 089	204 365	37.03
Tonalá	74	134	1 367	10.20

FUENTE: Elaborado con datos del Ineser con base en el X Censo Industrial y VII Censo Comercial y de Servicios, 1975, Secretaría de Industria y Comercio-Dirección General de Estadística, México, D.F.

El municipio de Ciudad Guzmán, que desde 1950 participa con alrededor del 1.50 por ciento de la población estatal y con porcentajes similares de la PEA, hasta 1970 aportaba un 0.23 por ciento del PIB industrial del estado, ocupando a 2 495 personas en 155 establecimientos, esto es el 25.27 por ciento de la PEA; el 20.13 por ciento de ésta se dedicaba a actividades agropecuarias, captando el sector terciario el 40.95 por ciento.

Por otra parte, entre 1950 y 1970 se duplicó la participación de las actividades agropecuarias, y entre 1960 y 1970 el número de personas a ellas dedicadas disminuyó tanto en cifras absolutas como en crecimiento. En el mismo periodo el sector terciario tuvo un aumento más acelerado, sobre todo en el subsector servicios, que triplicó su personal ocupado, el cual pasó de 943 a 3 079 personas.

Otro indicador que da idea de la dinámica de crecimiento del municipio de Ciudad Guzmán en ese periodo es la actividad en la industria de la construcción, pues hacia 1971 el 95 por ciento de las construcciones eran casas habitación y 5 por ciento locales comerciales. Según el Departamento de Economía del estado, casi toda la construcción se realizaba en la cabecera municipal.

Hacia 1980 el 18.4 por ciento de la PEA ocupada se dedicaba a labores del sector primario, el 34.7 por ciento del sector secundario y el 46.9 por ciento del sector terciario.

Para 1990 la población económicamente activa en Ciudad Guzmán ascendía a 22 539 personas, 22 056 de ellas ocupadas; 2 322 (10.53 por ciento) laboran en el sector primario, en el secundario 6 184 personas (8.04 por ciento), y en el terciario 13 222 (59.49 por ciento). El 98.82 por ciento de la PEA ocupada se concentraba en la cabecera municipal, de lo que se deduce que la mayoría de los establecimientos se concentraban en ella.

La población del municipio de Puerto Vallarta representó en 1950 el 0.69 por ciento del total del estado, en 1970 ya alcanzaba el 1.09 por ciento; los 111 457 pobladores que tenía en 1990 representaron el 2.10 por ciento de la población del jalisciense.

Del análisis por sectores para los años comprendidos entre 1950 y 1970 se deduce que las personas dedicadas a actividades agropecuarias fueron disminuyendo su participación, pues en 1950 el sector primario absorbía al 61.48 por ciento, en 1960 el 60.51 por ciento y en 1970 ascendió a solamente el 24.80 por ciento, lo cual significa que en veinte años disminuyó su participación en un 59.66 por ciento. El sector industrial mantuvo su crecimiento, puesto que su población ocupada creció en un 400 por ciento en los mismos veinte años. El sector terciario aumentó aún más y su personal ocupado se multiplicó por seis en el mismo periodo, pues el mayor peso de la actividad económica de Puerto Vallarta se sustenta en la oferta de servicios comerciales y turísticos.

Debido a esta vocación del puerto, en 1970 el número de establecimientos industriales ascendía apenas a 68, con 1 182 personas ocupadas, mientras que el número de establecimientos de comercio y servicios ascendía a 825, con 4 463 personas empleadas. Para 1980, el sector terciario daba ocupación a 6 295 personas, 54.48 por ciento de la PEA; en el mismo año el sector primario absorbía al 16.09 por ciento de la PEA, y el secundario al 24.43 por ciento, es decir 2 585 personas.

Según datos censales de 1990, la población económicamente activa ocupada del municipio de Puerto Vallarta es de 39 008 personas, 5.08 por ciento de ellas dedicadas a actividades industriales y 73.94 por ciento a los servicios. Esta última cifra equivale al 3.81 por ciento de la población estatal ocupada en el sector. Ello significa que desde décadas anteriores el municipio se ha venido especializando en las actividades turísticas, relacionadas con la prestación de servicios.

Reflexiones Finales

Como se mencionó al principio, el objetivo principal de este ensayo es profundizar en el estudio del desarrollo urbano de Jalisco mediante la visión de su desarrollo económico desde la óptica

de la liberalización económica. De ahí que, más que un análisis de la situación histórica, partiríamos de la dinámica económica y social inmediatamente anterior y la presente, para contemplar un desarrollo a corto y mediano plazo. En el desarrollo futuro el aspecto ambiental deberá ser contemplado como una variable en la toma de decisiones de los agentes económicos y por la política gubernamental en torno a la localización de actividades y de población.

Para adentrarnos en las posibles nuevas estrategias que se plantean para alcanzar un desarrollo sustentable, acudimos a una visión del estado que incluye la discusión del desarrollo tecnológico, del crecimiento poblacional y del deterioro del medio ambiente. Una de las impresiones que derivamos del razonamiento que sugiere el estudio de Kolsrud y Torrey fue que, si la tendencia de los países en vías de desarrollo es alcanzar el nivel de bienestar que ahora disfrutan los países desarrollados, la utilización acumulativa de la tecnología que lo ha permitido haría víctimas a todos los habitantes del planeta. Una deducción simple de lo anterior es que la meta del desarrollo económico está vedada para los países en vías de desarrollo. Sin embargo, una alternativa (casi obligada) ligada al desarrollo sustentable sería el compromiso de los países desarrollados de adecuar el avance tecnológico a la conservación del medio ambiente o que en los países en vías de desarrollo haya la inventiva suficiente para crear tecnologías propias acordes a su manera de hacer las cosas y no adaptar, sin medir las consecuencias, tecnologías obsoletas o altamente contaminantes, en el intento de acelerar su crecimiento económico.

Ahora bien, si la macroeconomía de México permite pensar que es posible alcanzar una buena posición y augura beneficios para la población, para el país en su conjunto y a niveles regionales, también es lógico pensar que, dadas las grandes disparidades existentes en cuanto a la distribución y asignación de beneficios, éstas podrían hacerse cada vez mayores y alejar a las regiones unas de otras o dividir al país en varios Méxicos. Y si a

nivel región se pueden esperar esas situaciones es muy posible que, en relación directa, a mayor nivel de desagregación se aprecie mayor desigualdad.

Para Jalisco se puede pensar en un escenario futuro en términos de una industrialización que descansa cada vez en mayor grado en empresas extranjeras orientadas al exterior, pues éstas han venido siendo favorecidas por las políticas y estrategias de apertura comercial, por lo cual puede contemplarse una gran dinámica en el proceso de internacionalización de la economía estatal. En este contexto, en el futuro puede esperarse también que el sector comercial aproveche la apertura y utilice las importaciones para bombardear al mercado interno.

En este sentido, según estudios sobre el proceso de industrialización de la entidad, se ha observado una relación directa entre tamaño del establecimiento y tamaño del mercado. Se observó, por un lado, que los pequeños y medianos establecimientos con tecnología intensiva en trabajo conforman los segmentos predominantes en la actividad manufacturera del estado, con un porcentaje muy alto concentrado en Guadalajara. La producción de estas empresas se destina al mercado regional ya sea como producto final o como insumo intermedio para empresas mayores. Al profundizar en el estudio de la organización del proceso productivo de las empresas de este grupo, los resultados permiten deducir la existencia de numerosas empresas clandestinas y que el trabajo domiciliario contribuye al engrosamiento de un sector informal característico del medio urbano.

En el grupo anterior de empresas se detecta toda una serie de actividades en las que predominan los establecimientos medianos y grandes, en cuyo proceso productivo tienen mayor peso las relaciones capital-trabajo y que cuentan con un radio de penetración comercial más amplio. Se puede apreciar que la llamada industria mediana dirige su producción a los mercados regional y nacional, y la gran empresa al mercado internacional; sin embargo, existen empresas medianas de capital local o nacional,

por ejemplo de la industria del calzado, que han logrado penetrar felizmente al mercado extranjero y hacia él dirigen el grueso de su producción.

Ante la apertura comercial y la puesta en vigor del tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, y los acuerdos comerciales que se irán pactando con países sudamericanos, la situación de numerosas empresas que actualmente no exportan podría cambiar ya que tendrían varias alternativas que León León (1992) ha adelantado: a) conservar una porción del mercado interno ofreciendo bienes de primera necesidad a precios competitivos, aprovechando el conocimiento que ya tienen de los gustos del consumidor; b) asociarse entre ellas y convertirse en exportadoras indirectas, es decir productoras de insumos para las empresas exportadoras, incluso en proveedoras de la industria maquiladora; c) comercializar los productos elaborados por las empresas grandes nacionales o extranjeras. De otra manera el camino para muchas empresas sería integrarse a la economía informal o, en el peor de los casos, desaparecer.

Como lo muestran las cifras Jalisco, y sobre todo su capital, es el mayor generador de producción en términos monetarios del conjunto de estados que conforman la región occidente del país; sin embargo, algunas de estas entidades han iniciado procesos acelerados de industrialización y también en el resto de Jalisco existen ciudades con ritmos de crecimiento que son buenas alternativas para la inversión económica productiva. Habrá, pues, que tener los ojos bien abiertos para que las políticas nacionales, regionales y locales se mantegan en camino hacia un desarrollo sustentable que beneficie a la población y perjudique lo menos posible al medio ambiente en que la población se mueve o explota a la naturaleza.

BIBLIOGRAFÍA

Alba Vega, Carlos; Kruijt, Dirk (1988) *Los empresarios y la industria de Guadalajara.* Guadalajara: El Colegio de Jalisco.

Arias, Patricia (1980) "El proceso de industrialización en Guadalajara, Jalisco: siglo XX". *Relaciones,* núm. 2, pp. 9-47.

------ (1985) *Guadalajara, la gran ciudad de la pequeña industria.* Zamora: El Colegio de Michoacán.

Bucay, F. Benito (1991) "La apertura mexicana y la propiedad industrial". En Gustavo Vega Cánovas (coord.), *México ante el libre comercio con América del Norte,* pp. 95-109, México: El Colegio de México/Universidad Tecnológica de México.

Bueno, Gerardo M. (1991) "Las opciones de negociación comercial de México". En Gustavo Vega Cánovas (coord.), *México ante el libre comercio con América del Norte,* pp. 111-136, México: El Colegio de México/Universidad Tecnológica de México.

DEPRODE-Gobierno de Jalisco (1980) "La industria de la maquila en Jalisco". *Revista Jalisco,* núm. 2, pp. 25-45.

Hernández Laos, Enrique (1974) "El desarrollo industrial en la zona metropolitana de Guadalajara". En *Guadalajara: centro de desarrollo en el occidente de México,* pp. 56-90, Guadalajara: Facultad de Economía de la Universidad de Guadalajara.

Kolsrud, Gretchen; Torrey, Barbara B. (1991) "The importance of population growth in future commercial energy consumption". Trabajo presentado en la reunión de Population Association of America, en Washington.

León León, María Josefina (1993) "Estructura industrial en Jalisco: expectativas ante el tratado de libre comercio". En Jesús Arroyo Alejandre y David Lorey (comps.), *Impactos regionales de la apertura comercial,* pp. 149-179, Guadalajara: Universidad de Guadalajara/UCLA Program on Mexico.

Martine, George (1993) "La población, crecimiento y modelo de civilización: dilemas ambientales del desarrollo". En Haydea Izazola y Susana Lerner (comps.), *Población y ambiente ¿nuevas interrogantes a viejos problemas?,* pp. 49-62, México: Somede/ El Colegio de México/ The Population Council.

Medina, Ortega Javier (1992) "La industria manufacturera de la zona metropolitana de Guadalajara". En Jesús Arroyo Alejandre y Luis Arturo Velázquez Gutiérrez (comps.), *Guadalajara en el umbral del siglo XXI,* Guadalajara: Universidad de Guadalajara/ Ayuntamiento de Guadalajara.

Porter, Michel E. (1990) "The competitive advantage of nations". *Itarvasd 13 us. Rev.,* marzo-abril, pp. 70-90.

Perspectivas de la competitividad y desarrollo de los centros urbanos de Jalisco, en el contexto del liberalismo económico de apertura externa

Salvador Carrillo Regalado

INTRODUCCIÓN

En un trabajo anterior[1] que relaciona conceptualmente lo territorial con el modelo de liberalización y apertura externa, presenté una descripción del desarrollo económico nacional y su relación con la urbanización, los movimientos poblacionales y, aunque someramente, con la ecología. A nivel Jalisco, se precisó la evolución urbana y, en general, sus características demográficas. Además se planteó la relación entre desarrollo tecnológico y medio ambiente, la política normativa vigente y, finalmente, se elaboró un diagnóstico de la situación ecológica de Jalisco, particularmente de la zona metropolitana de Guadalajara.

En conclusión, se hizo hincapié en el surgimiento de una nueva etapa de urbanización y desarrollo regional, relacionada con el cambio de los parámetros demográficos, y de una estrategia económica de apertura externa y de liberalismo económico.

En este trabajo, considerado como una segunda parte, se pretende hacer en un análisis prospectivo y propositivo del desarrollo urbano de Jalisco. Por lo tanto, se describen las tendencias probables a mediano y largo plazo de la localización industrial

El autor es investigador del Instituto de Estudios Económicos y Regionales (Ineser) de la Universidad de Guadalajara.

[1] Publicado en la compilación de Jesús Arroyo A. y David Lorey, *Impactos regionales de la apertura comercial. Perspectivas del tratado de libre comercio en Jalisco*, Universidad de Guadalajara/UCLA Program on Mexico, 1993.

en el estado, subrayando el papel de las ciudades medias en este proceso, que supone la competitividad o capacidad de los centros urbanos de atraer capitales y recursos humanos.

Como parte importante de este análisis de competitividad –también podría nombrarlo de potencialidades– se incorpora una evaluación de la infraestrutura y del equipamiento urbano e interurbano, describiendo deficiencias e insuficiencias particularmente a nivel de algunas ciudades medias. Además, se presenta una caracterización de la especialización económica de las ciudades seleccionadas.

Muy ligado a la reestructuración industrial y a las inercias y cambios que se gestan en la localización de actividades, se mencionan los impactos ecológicos –algunos de ellos se describen en este trabajo– pues tienen gran importancia y es necesario tenerlos en cuenta al promover un desarrollo regional pleno.

En síntesis, las interrogantes que planteo respecto a la política macroeconómica actual de liberalización, de apertura externa y, cuando menos en el corto plazo, de una fuerte crisis de financiamiento de esta política, son: ¿qué impactos se esperan en las tendencias del desarrollo urbano regional de Jalisco?, ¿la infraestructura actual, o en proceso de creación –un elemento relevante en la competitividad de los centros urbanos–, es adecuada para responder a los requerimientos de las nuevas inversiones industriales, los nuevos servicios y las actividades comerciales orientadas al sector externo?

Trataré de contestar estas preguntas a partir de la hipótesis general de desconcentración de la ZMG y del fortalecimiento de ciudades medias de Jalisco. Este planteamiento es una tendencia detectada a partir de 1980 y que se ha fortalecido, por un lado, a raíz del crecimiento de las deseconomías de aglomeración y la contaminación y, por otro, a la puesta en marcha del modelo de crecimiento basado en el sector externo y en la modernización infraestructural, que amplían las posibilidades de localización de actividades y de población.

Con fines meramente prácticos, he seleccionado los casos de la zona metropolitana de Guadalajara y de las ciudades medias –reconocidas en este rango por la política nacional y estatal de desarrollo urbano– Lagos de Moreno, Tepatitlán, Ocotlán y Ciudad Guzmán. Estas ciudades medias son los casos más típicos de fomento urbano regional consecuentes con las tendencias arriba aludidas.

En calidad de hipótesis, considero que a nivel nacional seguirá presentándose, en esta década, cierta tendencia a la desconcentración de actividades que actualmente tienen lugar en las áreas metropolitanas de México, Guadalajara y Monterrey, y promoviéndose, a la vez, el fortalecimiento de ciudades medias en regiones y subregiones del país. Esta hipótesis se sustenta en lo siguiente:

- De acuerdo con la actual política de liberalismo y apertura económica al exterior, debemos reconocer una serie de factores que de ella se derivan y que afectan de diferentes maneras los patrones de localización de las actividades económicas. Podría considerarse, por ejemplo, que las actividades dependientes de la comercialización de productos importados tienden a localizarse en los mercados de las grandes ciudades, aunque también tienen fuerte presencia en las ciudades medias y hasta en las pequeñas. Por otra parte, las actividades manufactureras de exportación podrían preferir a ciudades medias o menores para ubicarse siempre y cuando cuenten con una buena localización relativa, infraestructura adecuada, comunicaciones suficientes, disponibilidad de mano de obra calificada, acceso a servicios productivos y equipamiento urbano en general. De no encontrar estas ventajas en dichas ciudades, los establecimientos fabriles se asentarían necesariamente en las grandes urbes. Las plantas industriales que producen para la exportación no necesariamente deben ubicarse en las áreas metropolitanas, aun cuando dependan de ciertos bienes y servicios especializados que se ofrecen sobre todo en éstas.

- Las ciudades medias nacionales ofrecen dichos bienes y servicios especializados cada vez en mayor medida. Además, pueden presentar mejores ventajas de localización para efectos de exportación de sus productos e importación de los insumos que requieren para la producción. Estas ciudades medias se encuentran cada vez mejor comunicadas y dotadas de infraestructura y equipamiento, y sus economías de aglomeración son crecientes.
- Los costos de vida de los trabajadores y sus familias son más bajos en las ciudades medias que en las grandes metrópolis del país, quizá con excepción de algunas ciudades fronterizas.
- Los procesos de maquila, divididos y ejecutados en diferentes regiones o países, pueden facilitar enormemente la desconcentración territorial de la producción —sin perder un control centralizado de la misma— promoviendo el empleo y las actividades productivas en ciudades medias.
- Varias ciudades medias de Jalisco, concretamente Lagos de Moreno, Tepatitlán, Ocotlán y Ciudad Guzmán, cuentan con algunas de estas ventajas o podrían estar en condiciones de garantizarlas a medida que se realicen las inversiones necesarias en infraestructura y equipamiento urbano, pues ya muestran cierta dinámica de crecimiento autosostenido y tienden a absorber rápidamente mano de obra y servicios especializados, además de poseer buena infraestructura de comunicaciones. Dichas localidades son casos ilustrativos en los que se puede apoyar la desconcentración de actividades y de población.

Debo advertir, sin embargo, que la política macroeconómica de apertura externa no ha tenido ni tendrá, cuando menos en lo que resta del presente siglo –debido a la crisis actual–, capacidad para revertir el proceso concentrador de las grandes metrópolis, aunque continuará el crecimiento de las ciudades medias. Los efectos relativos de la desconcentración territorial, de población y de actividades se presentan de manera selectiva, dependiendo de los niveles de integración física y socioeconómica de las ciu-

dades o áreas urbano-regionales, en particular de la suficiente infraestructura y del equipamiento urbano. Actualmente también los efectos ambientales constituyen un factor importante, que se presenta prematuramente en las ciudades medias e incluso menores y las afecta de manera negativa. Es, por lo tanto, determinante en la localización de actividades económicas y debe ser tomado en cuenta en las políticas económicas. Así, es necesario reconceptualizar el orden ecológico en sus causas y efectos económicos, sociales y territoriales.

La inclusión de Guadalajara en este estudio obedece a que su crecimiento urbano seguramente tendrá modalidades diferentes a las determinadas por la inercia del crecimiento observado en décadas anteriores; además, la futura expansión de la zona metropolitana de Guadalajara será determinado por las nuevas exigencias y oportunidades que se deriven de las estrategias de globalización económica.

La Zona Metropolitana de Guadalajara (ZMG) y su Región Inmediata de Influencia

Las expectativas a mediano y largo plazo para la ZMG y su región inmediata de influencia se dan en el marco de una nueva etapa de crecimiento urbano-regional, y miran hacia su consolidación en términos de los siguientes factores:

1) Su posición geográfica garantiza en el futuro la continua centralización de funciones económicas y de comunicación tanto en Jalisco como en el entorno interestatal del occidente del país.

2) La estructura económica diversificada de Guadalajara y su sector manufacturero dinámico presentan ventajas locacionales para orientarse a la producción de bienes intermedios y de capital (Camarena, 1992).

3) Su provisión de mano de obra calificada y relativamente barata compensa la baja productividad relativa identificada en varias ramas del sector manufacturero, con respecto al mismo sector en las zonas metropolitanas de las ciudades de México y

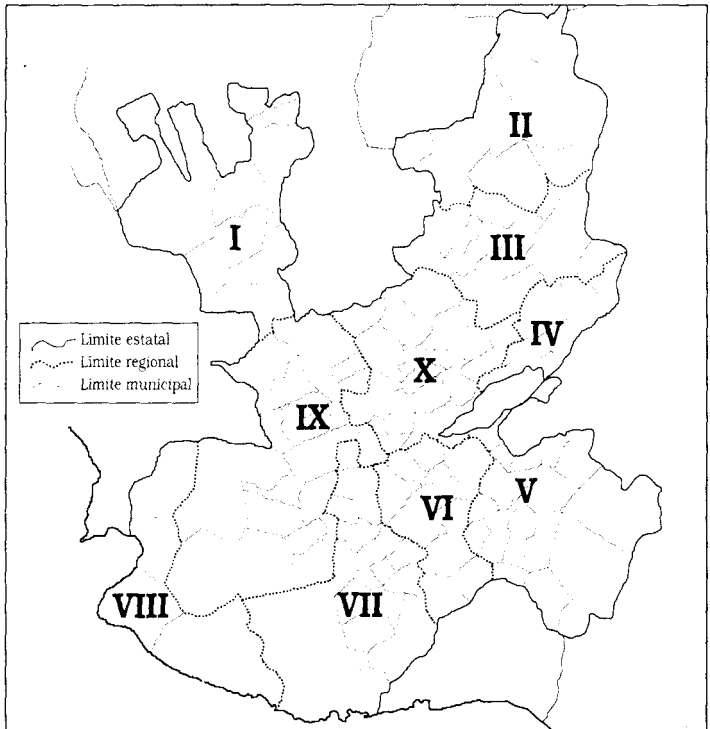
Mapa 1
Localización general

Monterrey (Camarena, 1992).

4) Finalmente, la ZMG cuenta con amplia infraestructura física, equipamiento urbano y reservas de suelo urbano (Sedeur, Plan de Ordenamiento de la Zona Conurbada de Guadalajara, 1991), y domina un amplio mercado regional en el occidente y el noroeste del país.

En resumen, estos factores la hacen propicia para la localización de nuevas plantas industriales o la ampliación de las ya existentes, estimuladas por los tratados de libre comercio. En definitiva, la ZMG será el destino principal de actividades industriales y de servicios vinculadas al sector externo, aunque ello no implica la exclusión, como destinos de importancia relativa, de otros centros de tamaño medio.

Mapa 2
Localización estatal



I Colotlán; **II** Lagos de Moreno; **III** Tepatitlán; **IV** Ocotlán; **V** Tamazula; **VI** Guzmán; **VII** Autlán; **VIII** Vallarta; **IX** Ameca; **X** Guadalajara

Lo anterior indica que será difícil desconcentrar la zona metropolitana de Guadalajara e instrumentar programas de desarrollo regional en Jalisco. Sin embargo, si hacemos hincapié en el nivel territorial del occidente, se vislumbran, como ya se planteó, oportunidades que se derivaban del surgimiento de importantes centros urbanos industriales y de servicios, aunadas a la aplicación de la política macroeconómica de apertura hacia el exterior.

De esta forma, las oportunidades de desconcentración de la ZMG se dan básicamente a nivel de la región occidente, común-

mente identificada con su área interestatal de influencia socioeconómica y demográfica. En este contexto regional se perfilan una serie de ciudades medias –entre ellas cuatro de las cinco de Jalisco (la quinta, Puerto Vallarta, no es considerada aquí porque amerita un tratamiento aparte dado su gran dinamismo, originado por su función turística)– que por su tamaño demográfico fungen como centros alternativos de localización de actividades con respecto a la ZMG, pues en conjunto registran a partir de 1980 un crecimiento superior al de ésta.[2]

Por otra parte, el cambio en una política macroeconómica nacional de sustitución de importaciones a un modelo de crecimiento basado en la liberalización y la apertura al exterior, puede desatar fuerzas territorialmente desconcentradoras de las actividades, relacionadas con mayores facilidades a la internación de los flujos de capitales externos, mayor intercambio internacional de productos, mayores estímulos a la inversión en maquila, etc. El cambio en la orientación de la producción nacional hacia una mayor participación en los mercados de Estados Unidos y Canadá, por ejemplo, puede implicar cambios en las prioridades de localización industrial y permitir la localización de plantas fuera de las zonas metropolitanas. En este sentido, habría que agregar el surgimiento de las llamadas deseconomías de aglomeración y el creciente deterioro ambiental de la ZMG.

En síntesis, a partir de la década de los ochenta asistimos a una nueva etapa nacional de desarrollo urbano-regional, la cual

---

[2] Las principales localidades urbanas de la región interestatal de influencia de la ZMG son, de acuerdo con su población censada en 1990, las siguientes: León, Aguascalientes, Morelia, Irapuato, Celaya, Tepic, Uruapan, Zacatecas, Colima, Zamora, Puerto Vallarta, Fresnillo, Apatzingán, Ciudad Guzmán, Zitácuaro, Lagos de Moreno, Ocotlán, La Piedad, Tepatitlán y Tecomán. Todas mayores de 50 mil habitantes y que registraron una tasa de crecimiento poblacional medio anual de 4.8 y de 3.2 por ciento en cada una de las décadas que van de 1970 a 1990. Estas tasas son superiores a las observadas para la ZMG en esos mismos periodos: de 4.25 y 2.4 por ciento (Arroyo y Carrillo, 1991).

se manifiesta en una transición de los parámetros de crecimiento poblacional, en la orientación de los flujos migratorios y, en consecuencia, en el crecimiento de la ZMG y de los centros urbanos medios. Es razonable esperar en los años por venir un crecimiento más estable o cada vez más lento de la población de la ZMG, como lo indican los datos censales,[3] pero con un crecimiento espacial de la mancha urbana todavía rápido a consecuencia de nuevos establecimientos industriales y de localizaciones económicas en general, de los espacios de vialidad y como resultado de un relativo crecimiento del ingreso personal de la población, que podría dar cauce a una demanda reprimida de mayores espacios urbanos para vivienda y equipamiento, que actualmente resiente un gran déficit (Arroyo, Velázquez, Verduzco y Camarena, 1992).

Lo anterior constituye el marco de referencia en el que se da la dinámica de crecimiento de Guadalajara. En él se observa que si bien existen posibilidades de desconcentración y evidencias de un menor ritmo de crecimiento, en general, los problemas se tornan más complejos, por ejemplo los relacionados con la conurbación, la transición de un uso rural al uso urbano, con los consiguientes cambios en la estructura del uso suelo en la ZMG, y los problemas concernientes al transporte y la contaminación ambiental, por citar sólo algunos. Ello implica que las soluciones que se planteen ahora y en el futuro para tratar la problemática de la ZMG dependerán tanto del manejo de los diversos elementos internos de la ciudad como de propuestas de promoción de desarrollo regional y desconcentración.

---

[3] Entre 1940 y 1970 la población de la ZMG se multiplicó seis veces, pasando de 247 mil habitantes a un millón 480 mil, con una tasa media anual de crecimiento de 6.2 por ciento; en las dos décadas siguientes su ritmo se desacelera notoriamente, pasando a una tasa de 4.3 por ciento entre 1970 y 1980, y de 2.4 por ciento de 1980 a 1990; aunque debe reconocerse que en los últimos veinte años el crecimiento espacial de la ciudad significó la incorporación de 113 kilómetros cuadrados al área urbana (datos del INEGI).

En la ZMG la infraestructura y el equipamiento de su parte sur y los municipios de El Salto y Juanacatlán se han especializado en localizaciones industriales, conformando un corredor industrial importante donde se pueden alojar nuevas inversiones de empresas maquiladoras y de otro tipo.

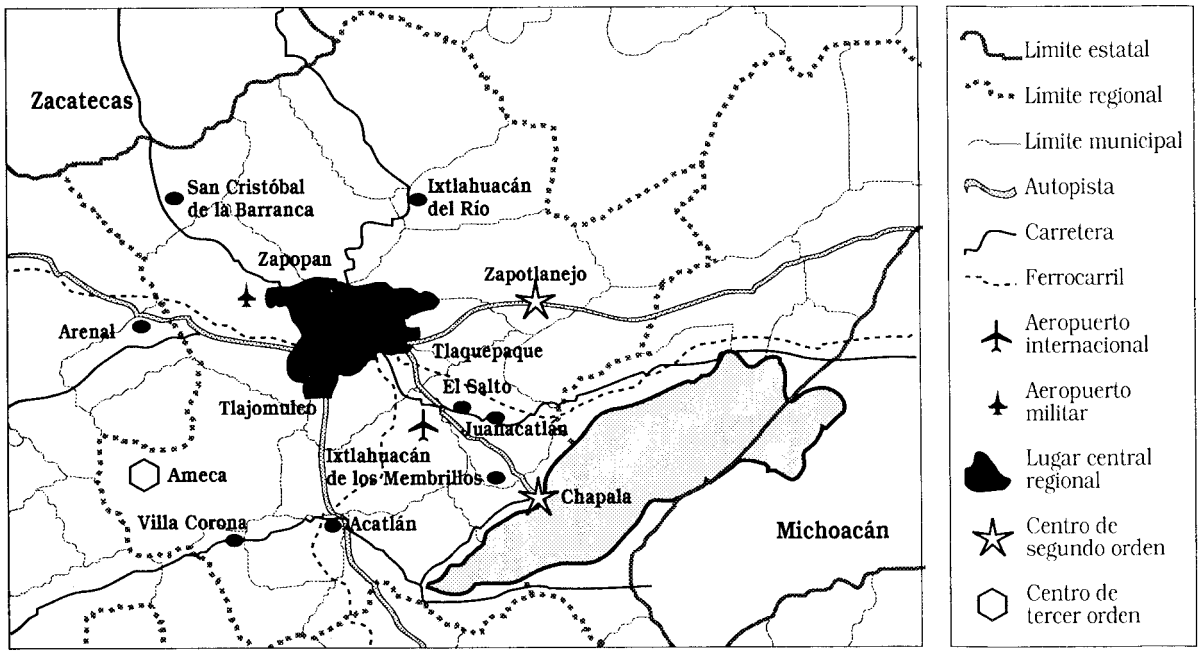
De las 45 empresas altamente exportadoras que existen en Jalisco, 22 iniciaron actividades a partir de 1978 y en su totalidad se establecieron en la zona conurbada de Guadalajara.

Además esta zona se ha convertido en los últimos años en uno de los destinos del interior del país más importantes para las plantas industriales de maquila internacional. Al igual que las empresas altamente exportadoras de la entidad, las maquiladoras locales emplean tecnologías de punta en las industrias de la rama eléctrica, electrónica y computación, las cuales han mostrado un gran dinamismo desde los años setenta (Mejía, 1989).

Es conveniente resaltar el papel que la ZMG podría desempeñar en la política macroeconómica de apertura al exterior no como área urbana delimitada por el espacio continuo construido, sino en un concepto de centro integrador de un espacio que denominaremos "área inmediata de influencia" o "región Guadalajara" (véase mapa 3).

Dentro de esta área se desarrollan actividades agropecuarias muy importantes por su escala de producción y la variedad de productos orientados a satisfacer la demanda de Guadalajara, de varios estados y de fuera del país. Además cuenta con la presencia de importantes plantas industriales productoras de bienes intermedios y de capital, así como de otras actividades manufactureras de tipo artesanal. Los centros urbanos incorporados a esta "área de influencia inmediata" son muy reducidos (los más representativos son Zapotlanejo, Tlajomulco, El Salto, Juanacatlán, Tala, El Arenal, Acatlán de Juárez y Villa Corona). Aunque están bien comunicados con la ciudad de Guadalajara en lo que a infraestructura carretera se refiere, el servicio de transporte colectivo no existe como tal; además, la infraestructura productiva y el

Mapa 3
Región Guadalajara: área de influencia de lugares centrales



FUENTE: "Estudio del subsistema de ciudades Guadalajara - Ciudad Guzmán - Manzanillo Colima", Conapo-Ineser. U de G. 1988

equipamiento urbano de estos centros es muy precario. Ello condiciona cualquier política general de crecimiento de estos centros. Aquí proponemos una política basada en la discontinuidad territorial del crecimiento metropolitano de población y actividades que, satisfaciendo los mencionados requerimientos, pretende convertir a los centros menores de la región en centros satélites de crecimiento, a fin de reordenar la conurbación metropolitana.

Las potencialidades de crecimiento que presentan los centros incluidos en la "región inmediata de influencia" se sustentan en el desarrollo de las actividades existentes y en el aprovechamiento de las economías de aglomeración del centro metropolitano de Guadalajara, que cuenta con buenas vías de comunicación aunque, como ya se dijo, con serias deficiencias de infraestructura, transporte colectivo suburbano y de equipamiento, que deben solventarse.

Las aludidas potencialidades se refieren, por una parte, al desarrollo agropecuario y agroindustrial de la región inmediata de influencia de Guadalajara, particularmente de las subregiones de Zapotlanejo, Tala, Ixtlahuacán de los Membrillos, Cuquío e Ixtlahuacán del Río; por otra parte, se considera adecuado un estímulo a las plantas industriales de exportación en la región pero fuera del área urbana de Guadalajara, en virtud del creciente comercio con los países de la llamada Cuenca del Pacífico y los promisorios tratados de libre comercio con Centro y Sudamérica. Para ello se cuenta inicialmente con las citadas ventajas provenientes del aprovechamiento de las "economías de aglomeración" de la ZMG y de la excelente comunicación con el puerto de Manzanillo.

En lo que se refiere a condiciones naturales ventajosas, cerca del 60 por ciento del territorio de la ZMG es plano y semiplano, y el resto accidentado; además de las actividades industriales y comerciales, existe una fuerte dinámica agrícola en los valles periféricos de la zona, entre los que destaca por su importancia

el valle de Tesistán. Cuenta con un gran potencial de agostaderos y con un amplio inventario ganadero de las principales especies pecuarias.

La mayoría de los establecimientos industriales que se encuentran en la ZMG son medianos y pequeños, un reducido número de plantas grandes se concentran en los municipios de Guadalajara y El Salto.

No obstante la aptitud de los suelos de esta zona para la agricultura, la ganadería y la fruticultura, las mayores actividades económicas son, en orden importancia, la manufacturera, el comercio y los servicios.

De mantener un crecimiento espacial continuo, el centro metropolitano presentará mayores problemas de congestionamiento en la utilización de la infraestructura y el equipamiento urbano e industrial. Según datos del Plan Estatal de Desarrollo 1989-1995, este crecimiento actualmente se cuantifica en 700 hectáreas que se agregan anualmente a la mancha urbana, generando a pesar de ello enormes carencias de áreas verdes, escasez y encarecimiento de suelo urbanizado y de vivienda; además se agudizan las deficiencias en el suministro de agua potable y de transporte, los altos niveles de contaminación del aire y deterioro ambiental (analizado más detenidamente, aunque todavía de manera parcial, en Arroyo y Lorey, 1993: 333).

Los rasgos generales de nuestra propuesta de reordenación territorial de la ZMG, se basan en cierta forma en las tendencias de la desconcentración relativa de actividades y en el aprovechamiento de supuestas potencialidades económicas expresadas por las diferentes áreas que componen la "región inmediata de influencia" de Guadalajara. El desarrollo de este planteamiento requiere profundizar en la información analítica y propositiva de planes o programas de acción que los gobiernos federal y locales instrumenten hacia el año 2000 y principios del próximo siglo, así como de estudios de campo, que podrían constituir un esfuerzo subsecuente a esta investigación.

INFRAESTRUCTURA URBANA, EQUIPAMIENTO Y
CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE LAS CIUDADES MEDIAS

Este apartado se elaboró con base en varios estudios y programas locales de desarrollo urbano. Entre los principales documentos se cuenta con el Estudio Socioeconómico y Demográfico del Subsistema de Ciudades (Conapo-Ineser, 1988), y particularmente la encuesta de funcionalidad que se llevó a cabo bajo un enfoque de sistemas de ciudades y de centralidad de funciones para los principales centros urbanos de Jalisco y Colima. A nivel de localidades, la información socioeconómica es aún muy escasa, y dicha encuesta nos proporciona una visión cualitativa aún vigente del contexto de desarrollo para las cuatro ciudades seleccionadas en este trabajo, que necesariamente tendrá que actualizarse en el contexto general de desarrollo nacional y del estado; será necesario también profundizar en los aspectos claves del desarrollo económico, social y urbano de cada una de las cuatro ciudades, particularmente en los análisis de equipamiento urbano, de vocacionamiento económico y de crecimiento urbano o urbanización. Ello con la finalidad de contar con elementos objetivos y precisos para evaluar los impactos de la política de liberalización en el desarrollo urbano y regional de Jalisco. Además, si queremos saber qué va a suceder con las actividades y el crecimiento de las ciudades menores o medias en Jalisco, estamos obligados también a conocer el contexto territorial en que se ubican, es decir las actividades rurales de su entorno y los intercambios comerciales entre localidades que conforman una región. En este sentido, los resultados de la encuesta de funcionalidad son básicos para iniciar este trabajo. La siguiente información resume estos elementos de manera preliminar; si bien no expresa de manera específica los aspectos de las actividades y de la población del medio rural circundante, sí los considera en la caracterización y las propuestas de desarrollo de ciudades medias.

Lagos de Moreno

Lagos de Moreno es una ciudad que extiende su influencia sobre un espacio regional en el cual se encuentran localidades que se vinculan con los estados de Aguascalientes, Guanajuato y Zacatecas, en este orden de importancia. Se ubica en una región de elevado rechazo migratorio, existiendo en esta localidad fuertes flujos de emigración e inmigración. Pero esta última ha sido mayor que la emigración, lo cual ha convertido a Lagos de Moreno en un centro urbano demográficamente dinámico (su tasa de crecimiento entre 1980 y 1990 fue de 3.71 por ciento, por arriba del promedio del conjunto de localidades urbanas de Jalisco, con excepción de la ZMG)[4] y ha provocado que en la ciudad se encuentre un alto porcentaje de migrantes del resto de su municipio y de otros cercanos a él, que se ocupan en el comercio, la industria, la construcción y los servicios; según diversas encuestas, la población migrante de su municipio en Lagos de Moreno constituye el 37 por ciento del total para diferentes periodos entre 1976 y 1990.[5] Además, el principal destino de la población que emigra de esta ciudad es Estados Unidos. Entre 1976 y 1990, el estado de California fue destino del 60.9 por ciento de toda la emigración local, y al de Illinois se dirigieron el 17.4 por ciento; esto subraya la relevancia que para la población

---

[4] Jesús Arroyo Alejandre y Salvador Carrillo Regalado (1991), "El entorno del desarrollo urbano de Jalisco", Ineser-Universidad de Guadalajara, inédito.

[5] Para el análisis de una encuesta sobre migración a Lagos de Moreno, véase Velázquez y Hernández (1978) y Arroyo *et al.* (1986), donde se describe el proceso de inmigración a ciudades medias de Jalisco. En estos estudios se subraya la característica de que Lagos de Moreno es de las pocas ciudades del occidente que cuenta con inmigración neta y que se ubica en una región de fuerte rechazo migratorio; ejerce atracción migratoria y es afectada por una significativa emigración hacia Estados Unidos, lo cual ha representado para la ciudad una importante fuente de recursos, que se destinan a inversiones productivas (Velázquez y Papail, 1990: 10).

y la economía local tiene la emigración, permanente o temporal, al vecino país del norte. En 1990 la población de Lagos de Moreno fue de 63 646 habitantes y se estima en 67 600 habitantes en 1995, de 77 500 en el año 2000 y 87 800 en el 2005.[6]

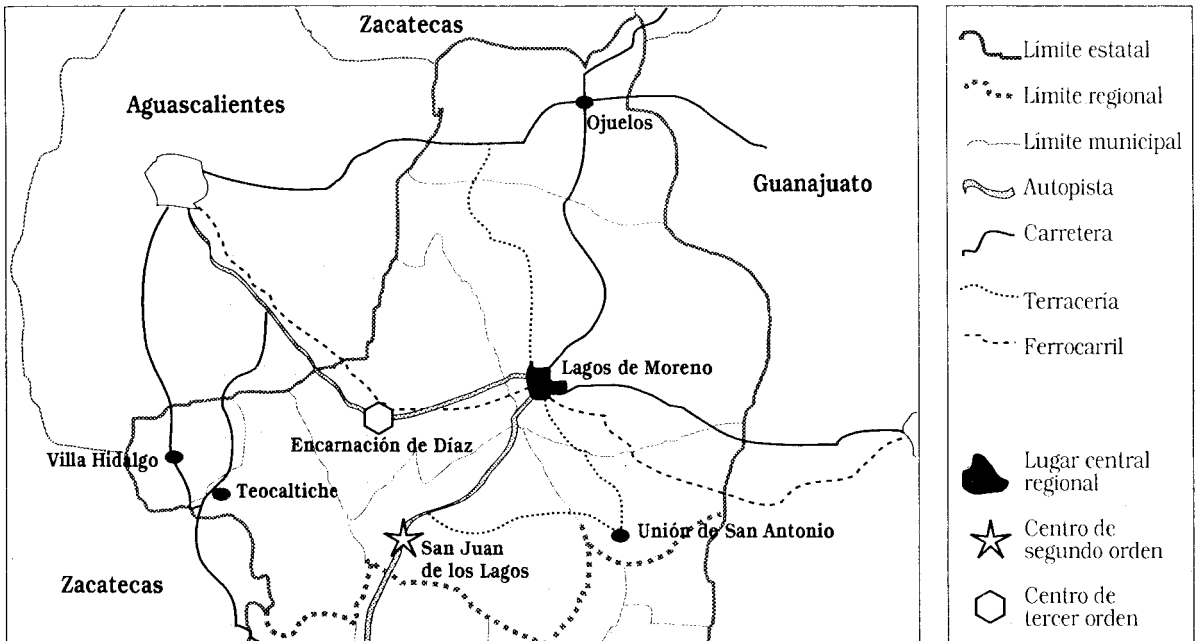
Su área de influencia territorial, la "Región Lagos" (mapa 4), es bastante plana, lo que ha permitido la construcción de una red caminera eficiente; en su mayor parte, el territorio está compuesto por tierras de baja productividad, no obstante lo cual desempeña una importante actividad agrícola y pecuaria. A partir de estas actividades se ha desarrollado en Lagos de Moreno un sector industrial, en el que figuran algunas empresas importantes en la fabricación de calzado, productos lácteos, alimentos balanceados, piel, dulces y otras agroindustrias, y en menor escala de productos metálicos y de materiales para la construcción.

En el área territorial de esta región económica hay 109 comunidades agrarias, que comprenden 161 199 hectáreas, de las cuales 64 943 se utilizan en la agricultura, 90 721 se destinan a pastos naturales y 5 535 a otro tipo de uso. En relación a los servicios con que cuentan los ejidos, 21 de ellos están comunicados con carreteras pavimentadas y 149 con terracería; 80 cuentan con agua potable, 130 tienen luz eléctrica.

La ciudad de Lagos de Moreno tiene zonas aptas para su crecimiento urbano hacia el este, el sureste y el noreste, las que se caracterizan por tener suelos aluviales y pendientes adecuadas para la urbanización sin riesgos geomorfológicos que pudieran afectar a los asentamientos humanos. Por otra parte, aunque su región tiene una disponibilidad de agua de 2 136 millones de metros cúbicos anuales, que se extraen de 13 pozos profundos o se conducen de dos manantiales y de un vaso de almacenamiento, Lagos de Moreno presenta problemas de abastecimiento, pues su potencial es de 200 litros por segundo y su gasto de explotación

[6] Proyecciones elaboradas con el método del índice de proporciones y datos censales de 1950 a 1990 (Carrillo, 1991: 803).

Mapa 4
Región Lagos de Moreno: área de influencia de lugares centrales



FUENTE: "Estudio del subsistema de ciudades Guadalajara - Ciudad Guzmán - Manzanillo Colima", Conapo-Ineser, U de G. 1988

de 195 litros por segundo. De esta forma, la escasez de agua condiciona también su crecimiento industrial.

Lagos de Moreno se encuentra adecuadamente comunicada por un aeropuerto y una red de carreteras que tiene como ejes principales la carretera libre y la nueva autopista de cuota, que comunican a la ciudad con Guadalajara, León, Aguascalientes, Zacatecas y San Luis Potosí, esta última por la carretera libre número 80, en su entronque con la número 45. Es precisamente por la reciente construcción del aeropuerto y de parte de esta red carretera que Lagos de Moreno presenta una gran potencialidad económica, pues su ubicación resulta ser estratégica respecto de El Bajío y del centro-norte del país; esto es, para los importantes mercados de las ciudades de Aguascalientes, San Luis Potosí, Guadalajara, León, Guanajuato e Irapuato, todas ellas localizadas a menos de 200 kilómetros de distancia. Esta ventaja de localización e integración que le dan las comunicaciones terrestres, hacen que Lagos de Moreno esté llamada a desempeñar un papel interesante en la desconcentración de actividades y de población de Guadalajara. De hecho se le considera un centro prioritario en la política nacional de desconcentración industrial y de desarrollo regional.

Por su equipamiento en instalaciones de salud y de educación, Lagos de Moreno ejerce una influencia sobre su región. A la ciudad acuden personas de varios municipios para ser atendidos o para recibir educación. En el aspecto educativo, su infraestructura ha sido reforzada con la desconcentración de la Universidad de Guadalajara, que cuenta allí con un centro universitario donde se imparten las carreras de administración de empresas, contabilidad y derecho. También existe un módulo de la Universidad del Valle de Atemajac (Univa), que ofrece las licenciaturas en administración y en diseño gráfico. Respecto al mercado laboral de los egresados, existe un desempleo abierto de alrededor del 50 por ciento, lo cual genera la emigración de profesionistas (González, 1995).

Sin embargo, cabe aclarar que, particularmente en educación secundaria, técnica, media y bachillerato, Lagos de Moreno continúa registrando una cobertura insuficiente (González, 1992: 91-93). A esto se agrega que la ciudad presenta grandes deficiencias en los niveles de bienestar social en rubros como salud, vivienda y servicios de agua potable y alcantarillado, particularmente si se observa para el conjunto del municipio; la cobertura de agua potable y alcantarillado, por ejemplo, deja fuera de este beneficio a casi el 40 por ciento de la población. Estas insuficiencias ponen en entredicho la eficiencia de Lagos de Moreno como "lugar central" y las políticas de fortalecimiento de ciudades medias incluidas en los planes y programas de desarrollo urbano y regional elaborados a partir de 1978. En este sentido, las políticas de impulso a ciudades medias no han repercutido en el crecimiento y desarrollo de Lagos de Moreno, pues la ciudad continúa registrando bajos niveles de vida. Esta conclusión se apoya también en el análisis de la actividad económica predominante en la ciudad, la manufactura, sobre todo la rama de alimentos y bebidas, cuya dinámica se da independientemente de dichos planes y programas y se relaciona más con las ventajas locacionales de la ciudad (González, 1992: 112).

En Lagos de Moreno la industria está encaminada principalmente a la elaboración de productos del sector primario, es decir agropecuarios producidos regionalmente, ya que sus características hidrológicas y de precipitación pluvial favorecen más la ganadería que la agricultura. De acuerdo con una encuesta de funcionalidad económica interurbana,[7] Lagos de Moreno mantiene vínculos directos con Guadalajara para su aprovisionamiento de ciertos bienes y servicios; empero, comercializa gran parte de su

[7] La encuesta de funcionalidad para algunas localidades de Jalisco, entre ellas las consideradas en este estudio como "ciudades medias" (Lagos de Moreno, Tepatitlán, Ocotlán y Ciudad Guzmán), la llevó a cabo el Ineser en 1988, y sus resultados fueron publicados en el *Estudio socioeconómico y demográfico del subsistema de ciudades*, Conapo-Ineser.

producción en ciudades más cercanas, como Aguascalientes y León. La estructura económica de Lagos de Moreno evidencia claramente un desarrollo industrial manufacturero, en el que predominan las ramas de lácteos pues desde 1943, cuando se instaló una planta industrializadora de la compañía transnacional Nestlé, se imprimió a la ciudad y su región importantes cambios en los sectores ganadero y agroindustrial (Alonso, 1990).

La fabricación de prendas de vestir es otra rama importante; llevan a cabo esta actividad básicamente pequeños talleres, que según la Careintra son entre 200 y 250 en todo el municipio. Se ignora la cantidad de personas que emplea, pero el alto número de talleres indica que es relativalente importante en la zona y ocupa mayoritariamente mano de obra femenina. Esta actividad se ha diseminado fuertemente también en otras localidades de la región, como Villa Hidalgo y Encarnación de Díaz, influenciadas por Aguascalientes, donde predominan (Arroyo, De León y Valenzuela, 1991; Arias, 1990).

Finalmente, el calzado, los artículos de cuero, las artesanías, la reparación de maquinaria agrícola y, aunque en menor escala, la producción de productos metálicos y de materiales para construcción, también son actividades relevantes. Estas ramas de producción han sido y continúan siendo básicas para el crecimiento de Lagos de Moreno y otras localidades de la región. Sus mercados más importantes son León, Aguascalientes, Guadalajara, Zacatecas, Querétaro, la ciudad de México, y Estados Unidos (se exporta polvo lácteo industrial para fabricar helados), en este orden.

En suma, puede concluirse que en Lagos de Moreno se ha conformado en las últimas décadas una importante planta industrial, la que le ha permitido consolidarse como un centro regional del estado de Jalisco, atractivo para los flujos migratorios de su región –aunque a nivel de su municipio el saldo neto migratorio es de rechazo–; además presenta mayor equipamiento urbano y servicios educativos, administrativos, de salud, etc., que el

conjunto de localidades urbanas que conforman su región (véase mapa 2).

Ante su significativo arranque manufacturero, es necesario que Lagos de Moreno cuente con un parque industrial, que se amplíe su disponibilidad de agua y se hagan mejoras sensibles a su equipamiento y servicios urbanos, para que se perfile como un centro alternativo de desconcentración económica y poblacional. De esta manera estaría en condiciones de aprovechar sus ventajas en materia de comunicaciones, y particularmente su ubicación intermedia en el corredor industrial de El Bajío, entre las importantes ciudades de León y Aguascalientes, y de integrarse a las cadenas productivas y comerciales de las ramas textil y del calzado.

La amplia y variada industria de Lagos de Moreno ha provocado serios problemas de contaminación. Las aguas del río Lagos se encuentran altamente contaminadas pues en ellas se depositan desechos industriales, basura y aguas servidas. También la presa El Cuarenta presenta cierto grado de contaminación. Algunos suelos de la periferia de la ciudad y de otras poblaciones importantes del municipio están contaminados con desechos sólidos, y algunos otros suelos de uso agrícola con residuos de fertilizantes, herbicidas e insecticidas. En el aire de una zona de la ciudad existe fuerte contaminación por residuos y los malos olores que despide el rastro (Coese, 1992).

Tepatitlán

En cuanto municipio, Tepatitlán constituye uno de los de mayor densidad poblacional, con 54.23 habitantes por kilómetro cuadrado. Su territorio es bastante plano, lo que ha permitido introducir una eficiente red de comunicaciones. Tiene escasos recursos hidráulicos. Sus suelos son aptos para la ganadería y algunos cultivos forrajeros. Está desprovisto de bosques, con escasos minerales no metálicos; a esto hay que agregar una creciente erosión de los suelos (Sedeur, 1992).

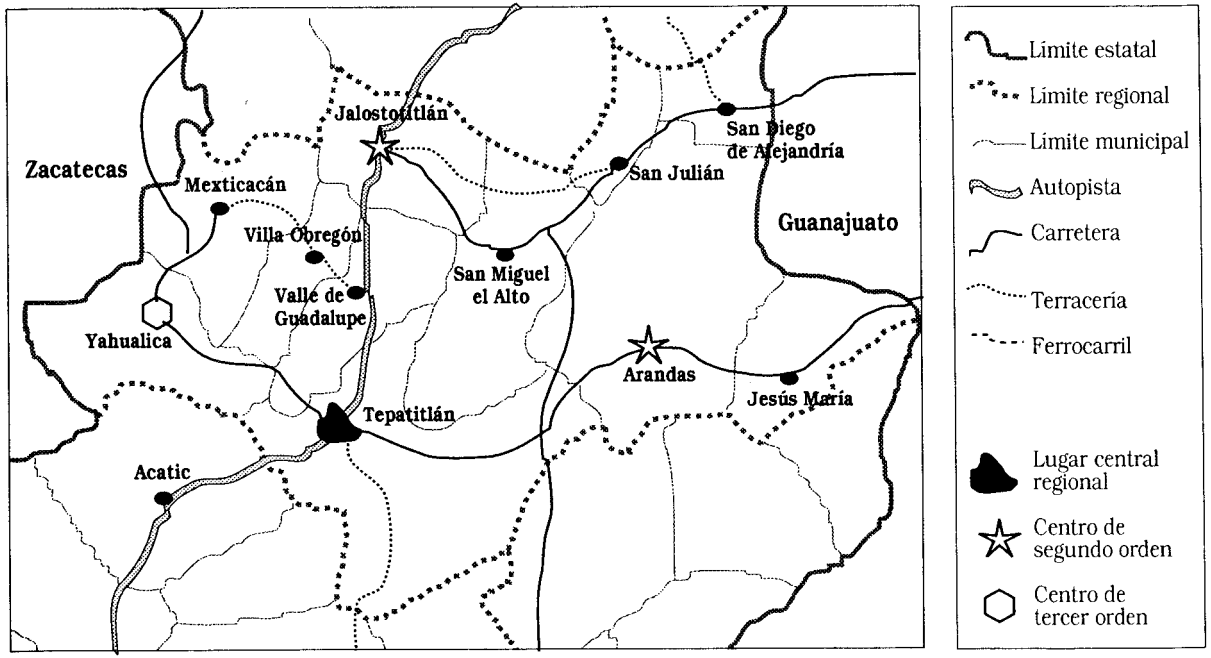
Las actividades básicas del municipio son avicultura, ganadería lechera y porcicultura, además de agricultura, la cual es de bajos rendimientos. En la actividad agroindustrial destacan la producción de lácteos, cárnicos, alimentos balanceados y la elaboración de tequila.

En lo que a comercio se refiere, Tepatitlán cuenta con grandes establecimientos comerciales, como la Casa Ley y Gigante, y pequeños negocios. La actividad manufacturera que destaca es la industria textil, que emplea de 2 500 a 3 500 personas, la mayoría bajo un modelo de economía informal. Operan numerosas empresas pequeñas que fabrican ropa, colchas, sábanas, etc., para el consumo local y los mercados de Guadalajara, Aguascalientes y León; una pequeña parte se envía a la ciudad de Mexico. Existe además una planta embotelladora de Coca Cola, que ofrece numerosos empleos.

El área de influencia de Tepatitlán es la denominada Región Tepatitlán (mapa 5), que comprende 17 ejidos con una extensión territorial de 11 307 hectáreas, de las que 4 549 se destinan a la agricultura y 6 467 están cubiertas de pastos naturales; el resto, 291 hectáreas, se destinan a otro tipo de uso.

Por su número de habitantes Tepatitlán, está considerada entre las ciudades más importantes de Jalisco. Debido a los flujos de inversión que atrajo en los últimos ocho años, al desarrollo de actividades comerciales y a los efectos multiplicadores sobre el conjunto de la estructura económica local, así como por el fortalecimiento de su infraestructura y equipamiento urbano, la ciudad es cada vez más atractiva para los capitales y los migrantes. Por las características de su equipamiento, desempeña funciones políticas y administrativas, y en ella se realizan actividades económicas. Por su infraestructura de comunicaciones de acuerdo con la encuesta de funcionalidad (Conapo-Ineser, 1988) y una encuesta reciente (González, 1995), centraliza un espacio regional en la zona de Los Altos, en el noreste del estado. En este sentido, a diferencia de otras ciudades importantes de la región, como

Mapa 5
Región Tepatitlán: área de influencia de lugares centrales



FUENTE: "Estudio del subsistema de ciudades Guadalajara - Ciudad Guzmán - Manzanillo Colima". Conapo-Ineser. U de G. 1988.

Jalostotitlán, Arandas y Yahualica, posee oficinas de Conasupo, sucursales de la mayoría de los bancos comerciales, una del Banco de Comercio Exterior y otra de Banrural, además de juzgados civiles, entre otros servicios, que la convierten en una ciudad económica y socialmente competitiva.

Respecto a su equipamiento de servicios de salud y educación, Tepatitlán los centraliza también en su zona de influencia. En el área educativa cuenta, además de los niveles de primaria, secundaria y secundaria técnica, con el de bachillerato y, lo que es aún más significativo, comparte con Lagos de Moreno la sede del Centro Universitario de Los Altos de la Universidad de Guadalajara; en Tepatitlán se imparten las carreras de contaduría y administración de empresas. También cuenta con carreras técnicas que imparten la Universidad de Los Altos (ULA) y el Colegio Nacional de Educación Profesional Técnica (Conalep). Sin embargo, aunque las carreras que se imparten en la ciudad se relacionan con las actividades básicas de la economía local, sólo aproximadamente el 25 por ciento de los egresados encuentran empleo en la región. Respecto a los servicios de salud, Tepatitlán cuenta con diversas clínicas, clínicas-hospital, hospitales y un hospital regional de especialidades.

Una limitante que puede llegar a ser determinante para el crecimiento urbano de Tepatitlán es el potencial de sus acuíferos, actualmente existe un gasto de explotación hídrico igual a su potencial 176 litros por segundo. Ello condiciona el desarrollo futuro de la ciudad a la búsqueda de nuevas fuentes de abastecimiento e impide definitivamente el establecimiento de industrias altamente consumidoras de agua. La ciudad se encuentra sobre dos cuencas, la del río Tepatitlán, tributario del río Verde, y la del río Calderón que, conjuntamente con el anterior, es afluente del río Grande de Santiago. Las corrientes de estos cauces son intermitentes pues sólo llevan agua en tiempo de lluvias, que es cuando se aprovechan al máximo las precipitaciones pluviales almacenando el líquido en presas y numerosos bordos. Las presas El

Jihuite y Carretas abastecen mayormente a la ciudad, aunque también se dispone del aporte de siete pozos artesianos. Los pozos tienden a bajar su aforo, según las unidades geohidrológicas localizadas en los alrededores de la ciudad, indican escasas posibilidades de que existan aguas subterráneas pues el subsuelo está constituido por material consolidado y predomina el suelo arcilloso, que impide la infiltración de agua (Plan Urbano de Tepatitlán, 1992). En cuanto al drenaje, todas las descargas de la ciudad van a parar directamente al río Tepatitlán sin tratamiento alguno, lo que genera un fuerte problema de contaminación; el sistema de drenaje presenta problemas de saturación, pues da servicio a aproximadamente 80 por ciento de la población.

El área urbana de Tepatitlán es de aproximadamente 1 190 hectáreas, y las zonas aptas para su crecimiento futuro no presentan fuertes limitantes en lo que se refiere a riesgos o inconvenientes geomorfológicos, pues solamente en sus extremos norte, suroeste y noreste las pendientes son poco propicias para la urbanización, en los puntos restantes existen posibilidades de poblamiento (Sedeur, 1992). La tendencia de crecimiento se ha orientado hacia el poniente y últimamente hacia el suroriente de la ciudad, a lo largo de la carretera federal 80, que la comunica con Guadalajara.

La problemática urbana radica en la gran cantidad de fraccionamientos irregulares que han aparecido en las últimas dos décadas, en la marcada desintegración vial entre la zona centro y los nuevos fraccionamientos, en la deficiente vialidad y falta de estacionamientos del centro y en los conflictos viales que se generan en los entronques carreteros. La ciudad ha quedado prácticamente encerrada por la carretera a Yahualica, la autopista a Lagos de Moreno y la carretera libre a esta misma ciudad, lo que también en cierta medida condiciona el crecimiento del área urbana de Tepatitlán, por lo que se dan fuertes presiones de crecimiento hacia el poniente y el suroriente y, como ya se dijo, en menor proporción hacia el norte.

El municipio de Tepatitlán concentra el grueso de las actividades pecuarias de su región, constituyéndose en un centro avícola y porcícola por excelencia. En Tepatitlán destacan, además, talleres de textiles, producción de insumos para la avicultura; presenta también crecientes actividades de comercio, servicios e industria. Tepatitlán ha demostrado vocación para la industria textil, el ensamblado de cajas de cartón y algunas ramas de la agroindustria. Habitantes de todos los municipios circundantes llegan a la ciudad a trabajar en las mencionadas actividades. La producción se envía a Guadalajara y otras partes de Jalisco, a las ciudades de México y León e incluso a Yucatán, principalmente.

Tepatitlán se encuentra plenamente comunicada pues cuenta con carreteras libre y de cuota que comunican con Guadalajara y el centro del país, lo cual le augura un mayor desarrollo de sus actividades comerciales, pecuarias y textiles, entre otras, en las que ha alcanzado cierta especialización.

Por último, es importante recalcar una de las características fundamentales del municipio de Tepatitlán y de la mayoría de los que integran su región. Nos referimos al destacado flujo migratorio temporal de la fuerza de trabajo hacia Estados Unidos y, en general, también a las altas tasas de emigración neta negativas experimentadas por la región en las últimas cuatro décadas. Quizá su especialidad en actividades pecuarias, que no requieren grandes volúmenes de mano de obra, la mecanización de la agricultura, la falta de apoyos crediticios o de otros estímulos productivos, entre otros factores, determinan la expulsión de población rural. Sin embargo, ante este entorno regional de rechazo, la ciudad de Tepatitlán mantuvo una tasa de crecimiento demográfico de 2.6 por ciento anual durante el decenio de 1980 a 1990, un crecimiento moderado en el conjunto de ciudades medias de Jalisco. La población de esta ciudad en 1990 era de 54 036 habitantes, y se estima en 61 100 para 1995, 67 400 en el año 2000 y 73 400 habitantes en el año 2005 (Carrillo, 1991).

Ocotlán

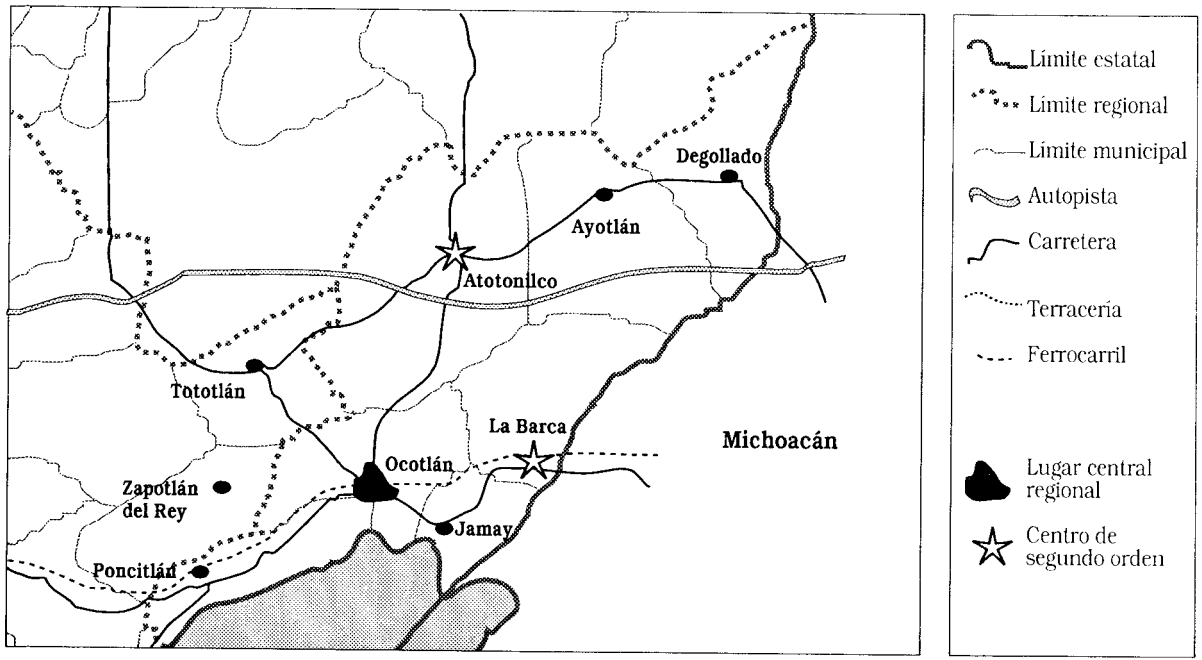
El municipio de este nombre cuenta con una densidad demográfica de 239.52 habitantes por kilómetro cuadrado. El 60 por ciento de su territorio es plano y el resto accidentado y semiaccidentado; tiene buena precipitación y recursos hidráulicos. Los suelos son aptos para todo tipo de actividad agropecuaria. Los recursos forestales y mineros son reducidos y los pesqueros aún más a causa de la contaminación. La agricultura es variada y de las mejores del estado (26 por ciento de la superficie agrícola es de riego). La explotación de ganado bovino se ha desarrollado en este municipio y la denominada Región Ocotlán (mapa 6) una importante cuenca lechera. A ella se suma la actividad industrial de la región, que ha crecido en forma importante en los últimos años, sobre todo en el corredor industrial (Venegas, 1992).

En cuanto a Ocotlán, es una de las primeras ciudades medias dotadas de infraestructura y vías de comunicación rápidas, para instalar un gran corredor industrial y con el objetivo de desconcentrar a la zona metropolitana de Guadalajara.

Ocotlán es una de las cinco ciudades medias de Jalisco más contaminadas en cuanto se refiere a sus recursos naturales. Sus cuerpos de agua, los ríos y el lago de Chapala están contaminados por los desechos sólidos que vierten a sus aguas las industrias y los habitantes de la ciudad.

Al igual que Lagos de Moreno y Tepatitlán, Ocotlán desempeña funciones que la definen como un centro regional en el centro-este de Jalisco. Por su volumen demográfico y económico y su ubicación geográfica en la red de caminos, es el centro urbano que históricamente ha concentrado servicios y flujos comerciales de bienes producidos en su región, funciones que combina con una importante riqueza agrícola, en la que destacan los cultivos de maíz, sorgo y trigo, y con un notable desarrollo industrial y comercial. Junto con la localidad adyacente de Poncitlán, Ocotlán constituye parte sustancial del llamado corredor industrial de Ja-

Mapa 6
Región Ocotlán: área de influencia de lugares centrales



FUENTE: "Estudio del subsistema de ciudades Guadalajara - Ciudad Guzmán - Manzanillo Colima". Conapo-Ineser. U de G. 1988

lisco;[8] muy posiblemente su cercanía geográfica y las grandes facilidades de acceso a Guadalajara propiciaron un dinamismo industrial moderno en el que sobresalen empresas como Celanese Mexicana, planta textil con 1 500 empleados; una distribuidora y procesadora de lácteos; una planta de la transnacional Nestlé, con 800 empleados; Industrias Ocotlán, con 500, y otras; algunas de las grandes se ubican en Poncitlán. A nivel de pequeñas empresas o talleres, destaca la industria mueblera, cuya producción se comercializa a nivel nacional e incluso internacional y, según el censo (INEGI, 1989) emplea 1 810 personas, en su mayoría mujeres. El sector comercial, por su parte, se ha visto favorecido recientemente con inversiones foráneas al establecerse en esta ciudad sucursales de las cadenas: Casa Ley, Farmacias Guadalajara, Farmacias Benavides y Ramírez Rábago (González, 1995).

En materia de educación, Ocotlán no presenta graves insuficiencias a nivel básico y medio, cuenta con escuela de enfermería, un politécnico regional y un Centro de Educación y Capacitación Técnica Industrial (CECATI); además es sede de uno de los campus de la Universidad de Guadalajara y cuenta con centros universitarios privados como la Universidad del Nuevo Sol y la Universidad Adolfo López Mateos. En conjunto, estas instituciones de educación superior ofrecen las carreras de derecho, contaduría, administración, ingenierías industrial, química y en computación. Sin embargo, existe un grave problema de demanda de los egresados, quienes difícilmente se incorporan a la planta productiva local (González, 1995). Una causa de ello puede ser el bajo nivel de inversión neta industrial que ha padecido Ocotlán y su región. Según encuesta reciente (González, 1995), las únicas inversiones atraídas por esta ciudad en los últimos ocho años se han dado en el sector terciario, con la llegada de Casa Ley, dos sucursales de cadenas departamentales de farmacias y una comer-

[8] Para un mejor conocimiento del corredor industrial Guadalajara-El Salto-Poncitlán-Ocotlán, véase Durán Juárez, 1986, y Pozos, 1987.

cializadora de muebles, que generaron solamente l00 empleos directos. La razón de este desinterés, según la encuesta mencionada, es la falta de promoción y de apoyos en infraestructura.

Respecto a los recursos hídricos, Ocotlán y su región presenta un potencial enorme. Se ubica en las cuencas hidrológicas del lago de Chapala y de los ríos Lerma y Santiago, integradas por una de las corrientes fluviales más importantes del territorio nacional, y por el mayor vaso lacustre del país. No obstante su alto potencial hídrico, el agua con que cuenta la ciudad es insuficiente para suministrar el líquido que demandan las actividades agropecuarias y urbanas. Las fuentes de abastecimiento de agua potable para Ocotlán son las aguas subterráneas que se extraen de cinco pozos profundos, con un aforo de 290 litros por segundo.

En resumen, es indudable el alto potencial hidrológico, y por ende agropecuario y agroindustrial, con que cuenta la región de Ocotlán, el cual puede traducirse en crecimiento económico para modificar los patrones futuros de concentración y migración poblacional, pues representa una gran alternativa para retener población regional. Ocotlán tiene amplias y adecuadas posibilidades de crecimiento espacial (Venegas, 1992: 28), aunque es necesario y urgente, como en el resto de las ciudades medias aquí estudiadas, una ordenación de la estructura interna de la ciudad en lo que se refiere a usos del suelo, transporte, vivienda, vialidad, etc. Su dinamismo demográfico durante el periodo 1980-1990 fue un moderado 2.5 por ciento anual, y el saldo migratorio fue de equilibrio para esta ciudad. Sin embargo, la dinámica y dirección del crecimiento de Ocotlán contempla una conurbación con las localidades de Jamay y Cuitzeo. La población de Ocotlán fue de 62 595 habitantes en 1990 y, dada su trayectoria demográfica en las últimas cuatro décadas, se estima que alcanzará los 69 600 habitantes en 1995, 79 400 en el año 2000 y 89 300 habitantes en el año 2005.

Ocotlán presenta una peculiar problemática ecológica, derivada de su descontrolado crecimiento urbano –ya presenta

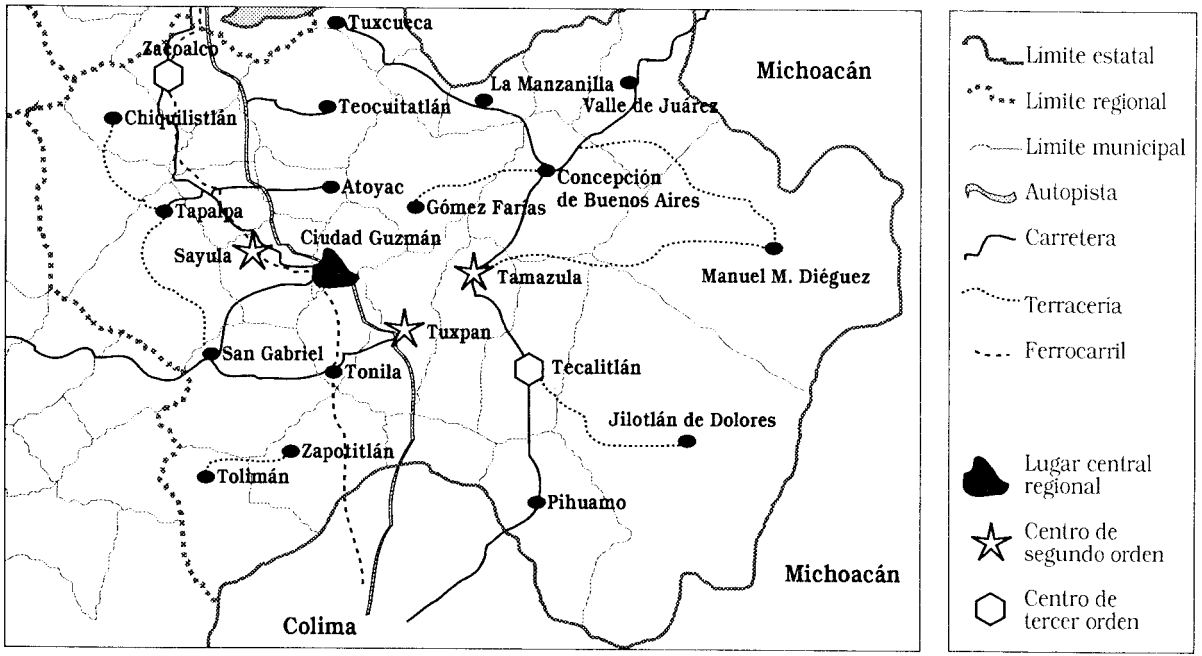
grandes áreas de asentamientos irregulares–, de las plantas industriales y de su ubicación en las cuencas hidrológicas citadas, que han sido fuertemente afectadas. Sólo el 70 por ciento de la localidad cuenta con red de drenaje, parte de la cual se encuentra en malas condiciones por el azolvamiento –zona centro de Ocotlán– y menos de la mitad de las aguas servidas por la red de drenajes son tratadas antes de ser descargadas al río Zula. Los tiraderos de basura a cielo abierto también contaminan, ya sea por su ubicación en las riberas del río o por infiltración de sustancias a los mantos acuíferos (Venegas, 1992: 56).

El grado de integración territorial interno y externo que presenta Ocotlán y su región es relativamente alto, lo cual facilita la interacción económica y demográfica. Las principales vías que la comunican son la carretera federal número 35, que une a Guadalajara con Zamora y Morelia, y la 90, que une a Guadalajara con la ciudad de México; cruzan la región de este a oeste, y en el mismo sentido pasa la vía del ferrocarril Guadalajara-México. Un tercer camino importante es la carretera que parte de Jiquilpan, Michoacán, y cruza la región de sur a norte, pasando por La Barca. Además, la ciudad se encuentra a solamente treinta minutos del aeropuerto internacional Miguel Hidalgo, por lo que se le considera excelentemente comunicada.

Ciudad Guzmán

Ubicada en el suroeste del estado de Jalisco, se articula al eje de un subsistema urbano conceptualizado por el Conapo como de grandes potencialidades de desarrollo comercial, y eventualmente industrial, en el occidente del país (Conapo-Ineser, 1988): el eje Manzanillo-Colima-Ciudad Guzmán-Guadalajara. Esta ventaja la ha evidenciado claramente la construcción de la autopista de cuota Guadalajara-Manzanillo, una vía férrea al puerto, el crecimiento turístico e infraestructural de Manzanillo y la intención gubernamental de ampliar el intercambio económico con los países del sureste asiático y en general la Cuenca del Pacífico, y

Mapa 7
Región Guzmán: área de influencia de lugares centrales



FUENTE: "Estudio del subsistema de ciudades Guadalajara - Ciudad Guzmán - Manzanillo Colima". Conapo-Ineser. U de G, 1988

a través del tratado de libre comercio, con Estados Unidos y Canadá. Ciudad Guzmán es también un lugar central indiscutible por las funciones que históricamente ha desempeñado en su región como centro cultural, administrativo y económico (mapa 7).

En cuanto a los recursos hídricos de que dispone, Ciudad Guzmán se encuentra enclavada en la cuenca del valle de Zapotlán, una zona desprovista de cuerpos importantes de agua, salvo la laguna de Zapotlán. Esta cuenca se considera cerrada, lo que reviste un problema ecológico en la medida en que todas las aguas que en ella se precipitan forzosamente terminan en la laguna, así como las aguas residuales de la población. No existen presas importantes y alrededor de la laguna se concentra la mayor parte de los mantos acuíferos subterráneos, los cuales son explotados por medio de pozos (Sedeur, 1989). La ciudad dispone de una red de distribución de agua potable insuficiente, lo que hace necesaria la racionalización durante parte del día, particularmente en el estiaje, cuando la demanda se incrementa 40 por ciento y los pozos presentan una disminución del nivel freático. El gasto promedio de la ciudad es de 430 litros por segundo, y el potencial de 529; otro problema lo representa la calidad del agua, cuyos índices de contaminación se acentúan debido a la infiltración de las aguas servidas a los mantos freáticos.

En cuanto al equipamiento de drenaje y alcantarillado, la ciudad presenta una red incompleta de drenaje y existen dos plantas de tratamiento subutilizadas; los arroyos son usados como colectores de aguas negras a cielo abierto; la ciudad no dispone de un sistema de alcantarillado pluvial, lo cual provoca inundaciones en épocas de lluvia (Sedeur, 1989).

La densidad demográfica municipal es de 211.5 habitantes por kilómetro cuadrado. El crecimiento poblacional que registró Ciudad Guzmán en la década 1980-1990 (1.77 por ciento) fue de los más bajos de las ciudades medias aquí estudiadas, lo cual no corresponde a sus promisorias potencialidades. Quizá el estancamiento de sus actividades terciarias y de las industrias estable-

cidas en su entorno regional pueden explicarnos esta situación, que delata un regular rechazo poblacional de este centro urbano. La población total de Ciudad Guzmán fue de 72 619 habitantes en 1990, cediendo la primacía demográfica a Puerto Vallarta en el conjunto de ciudades medias de Jalisco. En este contexto, Ciudad Guzmán se proyecta, sin embargo, como la segunda ciudad media de Jalisco durante la próxima década pues se estima que en 1995 tendrá 86 900 habitantes, 98 100 en el año 2000 y 109 300 en el 2005.

Ciudad Guzmán presenta zonas bastante propicias para su crecimiento espacial. En todo su límite oriental tiene pendientes que moderan o impiden su crecimiento, pero el resto de sus alrededores son zonas aptas para su futura expansión. Su riesgo geomorfológico más importante es la cercanía con el volcán de Colima, el que se considera activo y podría afectar a esta población en caso de hacer erupción o por los movimientos telúricos.

Los niveles de educación básica y secundaria se encuentran adecuadamente atendidos. Ciudad Guzmán cuenta con tres preparatorias, que resultan insuficientes. Tiene una escuela de enfermería, la Normal Superior, un Tecnológico Regional, la Facultad Veterinaria de la Universidad de Guadalajara, la Universidad Pedagógica y escuelas comerciales. A ello debe agregarse la relevancia que ha adquirido este centro urbano en materia educativa superior al compartir la sede de un centro de la Red Universitaria, en el que se ofrecen las licenciaturas en derecho y veterinaria. Los egresados, sin embargo, al igual que en las demás ciudades medias de Jalisco, afrontan un grave problema de desempleo, por lo que la gran mayoría se ven obligados a emigrar a Guadalajara y a otras grandes ciudades (González, 1995).

Por sus accidentes geográficos, el territorio es variado y sus comunicaciones lo cubren con eficiencia diversa, según la zona; los recursos hidráulicos son medianos y susceptibles de utilización; los suelos son diversificados y aptos para la agricultura, la ganadería, la fruticultura y la silvicultura; los recursos minerales

no metálicos son de importancia. Entre los cultivos que destacan se encuentran maíz, sorgo y caña de azúcar, que representan el 88 por ciento de la superficie cosechada. La producción ganadera es de explotación familiar, y se encuentra distribuida por toda la región. Los bosques ocupan aproximadamente 170 mil hectáreas (Sedeur, 1989).

La producción manufacturera aún no tiene presencia en la estructura económica de Ciudad Guzmán, a pesar de contar con una excelente infraestructura de comunicaciones; predominan los pequeños talleres dedicados a la manufactura de madera, calzado, confección de chamarras, y otros tipos de actividades como la herrería, que se deben sobre todo a la demanda local. La actividad comercial y de servicios es la de mayor importancia en la economía local, que cuenta con la presencia de numerosos establecimientos, algunos de ellos grandes, como la recién instalada tienda de autoservicio de la cadena Gigante.

Ciudad Guzmán presenta potencialidades para desarrollar actividades agroindustriales de exportación, sustentadas en la producción de hortalizas (jitomate, calabacita y pimiento, por ejemplo). Quizá sea también factible el procesamiento industrial de otros productos de mayor demanda local, como leche y alfalfa.

Como ya se dijo, la ciudad tiene una clara y notoria tendencia al sector terciario, para el cual representa un centro regional importante. El crecimiento de la mancha urbana se ve condicionado por factores geográficos y ecológicos como los siguientes:

- La ciudad se localiza en un valle que presenta problemas de desplazamientos, y está muy próxima a un volcán activo, lo que provoca que la zona sea geológicamente inestable.
- Las áreas con dificultad de drenaje se presentan principalmente por las bajas pendientes, lo que ocasiona en las partes urbanizadas inundaciones y afloramientos de las aguas servidas.
- Hacia el oriente de la ciudad se tiene contacto con la sierra de El Tigre, que se encuentra deteriorada por la invasión de la mancha urbana, la tala de árboles en ciertas áreas que ha dejado al

descubierto el suelo y la roca madre, expuesta a un proceso erosivo de tipo hídrico.

- Muy cerca de la ciudad hay tres áreas de extracción de material; una de ellas, por su ubicación y la dirección de los vientos, se convierte en fuente emisora de polvos que son arrastrados por los vientos hacia la mancha urbana.
- La contaminación del suelo la producen emisiones directas a la laguna de aguas servidas, debido a la insuficiencia de las dos plantas de tratamiento con que cuenta Ciudad Guzmán. También, por falta de conexiones de algunas casas al sistema de drenaje, descargan directamente al canal.
- La circulación de vehículos se realiza a lo largo de un par vial norte-sur, y otro en sentido contrario, en los que se genera contaminación visual y auditiva, así como problemas de congestionamiento y conflictos en varios cruces de calles, sobre todo en aquellas que reducen su sección.

Conclusión

En la ZMG seguirá dándose el mayor crecimiento económico de Jalisco o en ella se presentará la estabilidad de la economía estatal, sobre todo en las crisis si éstas provocan bajos niveles de inversión o desinversión que impidan la desconcentración de recursos públicos y privados hacia las regiones y ciudades medias.

Las características de las cuatro ciudades medias aquí abordadas resumen los elementos de competitividad socioeconómica interurbana que, en general, permiten valorar sus potencialidades de crecimiento y desarrollo, que se pueden resumir en lo siguiente: 1) la formación de recursos humanos: educación y capacitación técnica; 2) la existencia de infraestructura y equipamiento urbano, junto con la administración de los servicios y las acciones de desarrollo urbano; 3) la estructura económica y su especialización; 4) las condiciones naturales del suelo para su crecimiento y urbanización, la disponibilidad de agua y la contaminación del medio ambiente.

El desarrollo de estas ciudades se vislumbra como un proceso difícil de propiciar en forma autosostenida debido a la fuerte competencia de ciudades medias de mayor jerarquía ubicadas en la región occidente, como se detecta a través de la información sobre los volúmenes de inversión foráneos atraídos por las ciudades medias aquí citadas. En efecto, dichas inversiones fueron muy limitadas en los últimos ocho años, y básicamente se orientaron al comercio (González, 1995). Esto implica grandes esfuerzos de promoción de las actividades manufactureras para que se ubiquen en estas ciudades y se conviertan en base de un crecimiento autosostenido.

Por otra parte, cualquier estrategia de desarrollo para estas ciudades debe aplicarse de manera integral a tratar de fomentar la educación, los servicios públicos, etc., y controlar la contaminación, procurando que la promoción de la economía y del desarrollo urbano sea gestionada y deseada desde y por la colectividad local y no impuesta desde arriba y obedeciendo a intereses foráneos que intentan explotar los recursos naturales y humanos locales.

Sin embargo, considero que la información que contiene este reporte de investigación es insuficiente para valorar de manera cabal las potencialidades de desarrollo de las ciudades medias y los impactos que la política de apertura económica pudieran tener en éstas. Es necesario continuar profundizando, con estudios de campo, en todos aquellos aspectos críticos o que condicionan el futuro desarrollo de las ciudades de Lagos de Moreno, Tepatitlán, Ocotlán y Ciudad Guzmán, las cuales han sido seleccionadas en este estudio por ser las de mayor población y relevancia económica y social en el entorno regional de Jalisco; incluso podemos suponer que constituyen la base a partir de la cual se podrían promover estrategias de desarrollo regional en la entidad. Los emplazamientos fabriles, sean agroindustriales, de maquila a gran escala o de algún otro producto terminado proveniente de las expansiones del capital privado nacional o de los capitales exter-

nos, derivados de los acuerdos del tratado de libre comercio o de las políticas de globalización económica, requieren fundamentalmente de zonas urbanas competitivas. Competitividad que se sustenta principalmente en los recursos humanos calificados y en adecuados servicios e infraestructura de comunicaciones, entre otros requerimientos, que comienzan a tener cumplidamente las ciudades medias aquí estudiadas. Por ello, en principio, éstas son buenas alternativas en las futuras localizaciones industriales y de servicios. Sin embargo, se debe alertar sobre la posibilidad de que los costos sociales de la implantación de actividades económicas, por ejemplo de maquiladoras, sean mayores que los beneficios que pudieran tener las ciudades medias por la absoluta desintegración económica regional que ocasionarían, además de la utilización de la mano de obra.

BIBLIOGRAFÍA

Alonso, Jorge; García de Quevedo, Juan (1990) "Presentación". En *Política y región en Los Altos de Jalisco,* México: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social/Secretaría de Educación Pública. (Cuadernos de la Casa Chata, 171.)

Arias, Patricia (1990) "Empresas y empresarios de la ropa en Los Altos de Jalisco". En Jorge Alonso y Juan García de Quevedo (comps.)*Política y región en Los Altos de Jalisco,* Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social/ Secretaría de Educación Pública.

Arroyo Alejandre, Jesús; Lorey, David (comps.) (1993)*Impactos regionales de la apertura comercial. Perspectivas del tratado de libre comercio en Jalisco,* Guadalajara: Universidad de Guadalajara/UCLA Program on Mexico.

Arroyo Alejandre, Jesús; Carrillo Regalado, Salvador (1991) "El entorno al desarrollo urbano de Jalisco", Ineser-Universidad de Guadalajara, inédito.

Arroyo Alejandre, Jesús, Velázquez Gutiérrez, Luis Arturo; Verduzco Chávez, Basilio; Camarena Delgado, Sergio (1992) "Prospectiva demográfica y económica en la planeación urbana de Guadalajara". En Jesús Arroyo y Luis Arturo Velázquez (comps.), *Guadalajara en el umbral del siglo XXI,* Guadalajara: Universidad de Guadalajara/Ayuntamiento de Guadalajara.

Arroyo Alejandre, Jesús; Velázquez Gutiérrez, Luis Arturo; W. Winnie, William (1986) *Migración a centros urbanos en una región de fuerte rechazo poblacional, el caso del occidente de México.* Guadalajara: Universidad de Guadalajara.

Arroyo Alejandre, Jesús; De León Arias, Adrián; Valenzuela Varela, María Basilia (1991) *Migración rural hacia Estados Unidos: un estudio regional en Jalisco.* México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.

Comisión Estatal de Ecología (Coese) (1992) *Plan Estatal de Protección al Medio Ambiente.* Guadalajara: Gobierno del Estado de Jalisco.

Camarena Delgado, Sergio (1992) *Estudio de localización industrial comparativo de las zonas metropolitanas de México, Monterrey y Guadalajara.* Tesis de maestría, Universidad Autónoma de Nuevo León.

Carrillo Regalado, Salvador (1991) "Metodología para proyectar la población de Jalisco, desagregada por regiones, municipios y cabeceras municipales, 1995-2005". En *Memoria del II Congreso Nacional de Geografía y Estadística, "Valentín Gómez Farías"*, tomo II, INEGI/Gobierno del Estado de Jalisco/Universidad de Guadalajara.

Conapo-Ineser (1988) "Subsistema de Ciudades Guadalajara-Ciudad Guzmán-Manzanillo". En *Estudio socioeconómico y demográfico del Subsistema de Ciudades,* México, D.F.

Departamento de Planeación y Urbanización del Estado de Jalisco (DPUEJ), Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología, Delegación Jalisco (1988) *Plan de Ordenamiento de la Zona Metropolitana de Guadalajara.*

Durán Juárez, J. Manuel (1987) *Industrialización y transformaciones regionales en el corredor industrial de Jalisco.* Universidad de Guadalajara, mimeo.

González Rodríguez, Sergio Manuel (1992) *Las políticas de desarrollo regional a través del impulso a ciudades medias: una evaluación del caso de la ciudad de Lagos de Moreno, Jalisco, 1976-1990.* Tesis de maestría, El Colegio de la Frontera Norte.

González Rodríguez, Sergio Manuel (l995) *Ventajas competitivas de las ciudades medias de Jalisco (Resultados de muestreo a informantes clave en ocho ciudades medias)* Ineser-Universidad de Guadalajara, inédito.

Mejía Rodríguez, Jorge A. (1989) *Apertura comercial y descentralización industrial en Jalisco, 1982-1989.* Ineser-Universidad de Guadalajara, inédito.

Secretaría de Desarrollo Urbano y Rural (Sedeur) del gobierno de Jalisco y H. Ayuntamiento de Tepatitlán (1992) *Plan General Urbano de Tepatitlán.*

Sedeur (1989) *Plan General Urbano de Ciudad Guzmán.* Proyecto de actualización.

Sedeur y H. Ayuntamiento de Lagos de Moreno (1992) *Plan General Urbano de Lagos de Moreno.*

Sedeur (1991) *Plan de Ordenamiento de la Zona Conurbada de Guadalajara.*

Velázquez Gutiérrez, Luis Arturo; Hernández, V. Manuel (1978) *La migración hacia Lagos de Moreno.* Guadalajara: CISE-Universidad de Guadalajara. (Serie Resultados de Investigación.)

Velázquez Gutiérrez, Luis Arturo; Papail, Jean (1991) "Migración y empleo en dos ciudades medias en el occidente de México". Ponencia presentada en el seminario Desarrollo de Ciudades Medias, Ineser-Orstom, Chapala, Jalisco, junio de 1991.

Venegas Herrera, Carmen (1992) *Ordenamiento territorial en Ocotlán, Jamay y Cuitzeo. Consideradas como zona conurbada*. Tesis de licenciatura, Facultad de Geografía, Universidad de Guadalajara.

Migración de ciudades medias del estado de Jalisco hacia Estados Unidos

Jean Papail
Jesús Arroyo Alejandre

INTRODUCCIÓN

Jalisco ha sido tradicionalmente uno de los más importantes estados mexicanos proveedores de mano de obra migrante a la economía norteamericana; se estima que de esta entidad procede entre 10 y 15 por ciento del flujo total. Este estado y los de Michoacán, Zacatecas y Guanajuato, todos ellos de la región centro-occidente del país, aportan aproximadamente el 50 por ciento de la migración de México hacia Estados Unidos. Con casi cien años de relaciones laborales entre la región y los mercados de trabajo norteamericanos, los mexicanos aún ofrecen su fuerza de trabajo generalmente en actividades que no desean realizar los trabajadores de la Unión Americana. Muchos de los migrantes legalizaron su permanencia en Estados Unidos con la instrumentación de programas especiales en el marco de la nueva ley de inmigración de 1986 (Immigration Reform Control Act, IRCA por sus siglas en inglés). En gran medida por lo anterior, los flu-

Jean Papail es investigador del Instituto Francés de Investigación Científica y Técnica para el Desarrollo en Cooperación (ORSTOM).
Jesús Arroyo Alejandre es investigador del Instituto de Estudios Económicos y Regionales (Ineser) de la Universidad de Guadalajara.
Una versión en francés del presente ensayo se publicó en la Revue Européenne des Migrations Internationales, *vol. 11, núm. 2 (1995), pp. 97-112.*

jos de trabajadores migratorios legales e indocumentados son considerables, y cambiantes en cuanto a sus características.

Sin embargo, parece que desde los primeros años de la década de los noventa inició una tendencia a la estabilización del volumen de estos flujos.

Ello se puede explicar por varias razones:

1) La recesión que en los últimos años ha padecido Estados Unidos, particularmente acentuada en el estado de California, donde la tasa de desempleo alcanzó el 9 por ciento en 1992 (por encima del nivel nacional, que fue del 7.4 por ciento). Esta situación provocó movimientos de retorno de migrantes hacia México y redujo las expectativas de empleo de los mexicanos que eran candidatos a la emigración; especialmente de jaliscienses, pues la mayor parte de éstos se dirigen sobre todo a California.
2) El reforzamiento de los controles fronterizos y el aumento de las sanciones a los norteamericanos que emplearan mano de obra indocumentada que acompañaron a la IRCA; esta ley permitió regularizar la situación de cerca de dos millones trescientos mil mexicanos residentes en Estados Unidos en esta época (Tuirán, 1993).
3) Los recientes proyectos de la ley enfocados a suprimir o a reducir el acceso a diferentes servicios —seguro de desempleo, educación, salud, estampillas para alimentos, etc.— de los emigrantes en situación irregular y de su familia, para hacer frente a una fuerte crisis presupuestaria de California, y los movimientos xenofóbicos provocados por la campaña de Pete Wilson para reelegirse como gobernador de ese estado.
4) La tendencia reciente a la reducción de la diferencia entre los salarios que se pagan en México y los que perciben los migrantes en Estados Unidos, después de una fase cíclica ascendente que culminó en los años 1986 y 1987.

En el corto plazo seguramente se experimentará una nueva tendencia al aumento de trabajadores migrantes como consecuen-

cia de la devaluación del peso frente al dólar a partir de diciembre de 1994, pues volverán a ser mayores los salarios (traducidos en pesos) que obtienen estos trabajadores al sufrir el país, y Jalisco en particular, las consecuencias de tal devaluación: inflación, desempleo y reducción de sus ingresos reales. Por ello la migración seguramente se convertirá en un medio para sortear la crisis, como ha sucedido en otros periodos en las décadas de los setenta y los ochenta. En la crisis actual, la tendencia permanecerá probablemente hasta que la subvaluación del peso respecto del dólar disminuya o desaparezca y los ingresos en Estados Unidos dejen de ser tan atractivos para los migrantes potenciales, para lo cual además será necesario el repunte de la inversión pública y privada en México, y por lo tanto en Jalisco, para que se reduzca el desempleo. Aparentemente ello sucederá en 1996, por lo que suponemos que habrá un repunte en la migración para luego disminuir o estabilizarse en 1997, lo cual dependerá también de las oportunidades de empleo que existan en el vecino país, las restricciones a la contratación de trabajadores mexicanos y las medidas que tome el gobierno norteamericano contra los indocumentados.

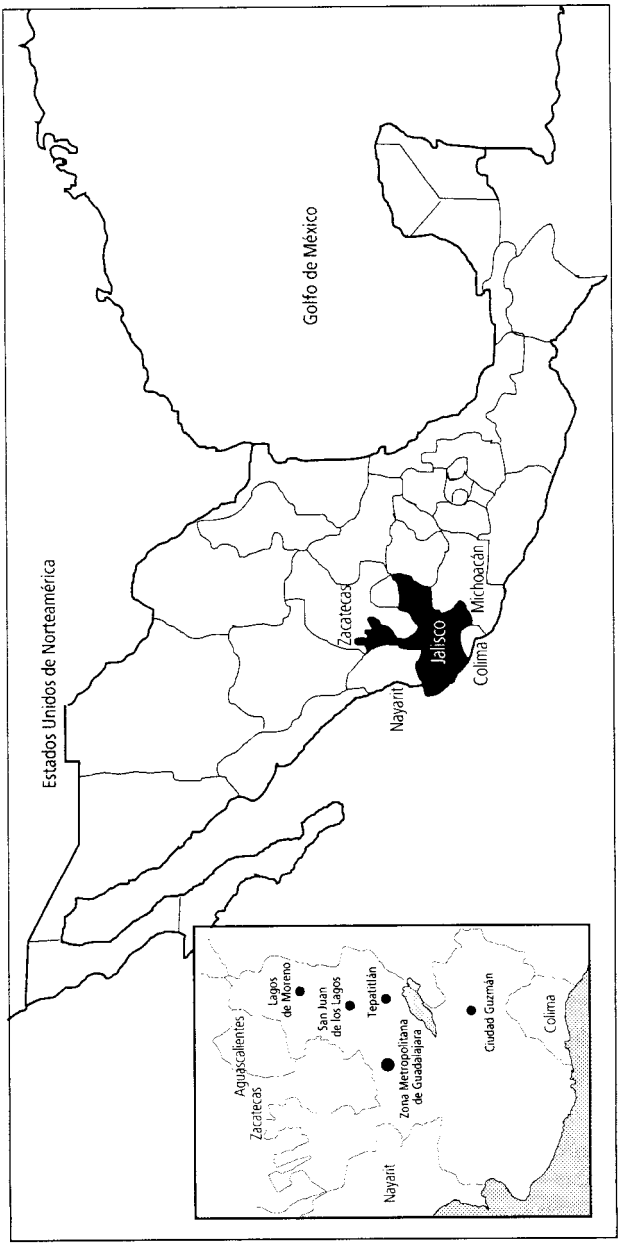
Las diversas características de la emigración mexicana han venido transformándose poco a poco con el transcurso del tiempo. Las actividades realizadas por los migrantes —predominantemente agrícolas durante varios decenios— se han modificado notablemente, lo que refleja el cada vez mayor componente urbano de los flujos.

En este artículo presentamos el conjunto de transformaciones que han tenido estos flujos durante los últimos veinte años, con base en datos obtenidos mediante una encuesta levantada en 1993 entre familias de migrantes que residen en algunas ciudades medias de Jalisco y de migrantes en Estados Unidos miembros de esas mismas familias.

Fuentes de Datos

Una encuesta realizada en 1990 en algunas ciudades medias de

Región de estudio



los estados de Jalisco y Colima mostró la importancia creciente de la migración urbana hacia Estados Unidos, que poco a poco se ha convertido en el principal punto de atracción de los emigrantes que antes se dirigían a las dos mayores zonas metropolitanas del país: México y Guadalajara (Arroyo y Papail, 1993). Esta encuesta permitió estimar el número de familias de estas ciudades que contaban con uno o varios miembros en el país vecino o habían sido migrantes.

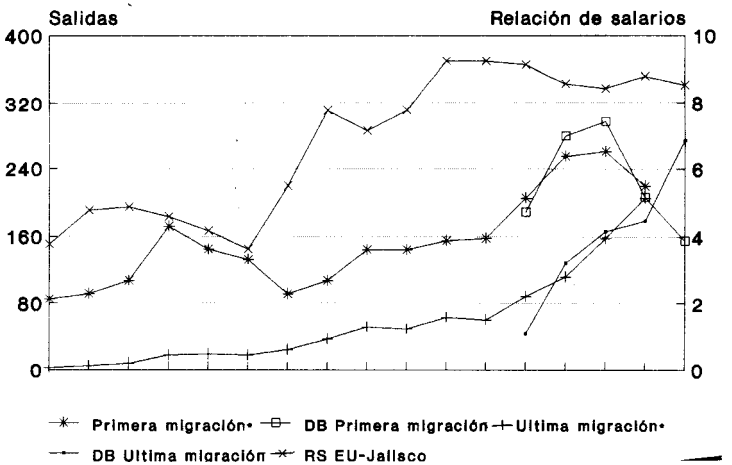
En 1993, una encuesta aplicada en cuatro ciudades de Jalisco: Lagos de Moreno (71 000 habitantes), Ciudad Guzmán (77 000 habitantes), San Juan de los Lagos (38 000 habitantes) y Tepatitlán de Morelos (60 000 habitantes) (ver mapa), arrojó información acerca de una población de 3 328 emigrantes y ex migrantes de aproximadamente dos mil quinientas familias, lo cual indica que el fenómeno está presente en alrededor del 30 por ciento de ellas.[1] El 46 por ciento de esta muestra de individuos está compuesta de ex migrantes, y el 54 por ciento restante representó a la población residente en el país del norte en 1993.

Debemos advertir sobre la probable imprecisión de los datos obtenidos en la encuesta dado que a menudo se utilizaron fuentes indirectas (madres, esposas, hermanas, etc.) en lo que se refiere a ciertas características de los migrantes de estas ciudades en Estados Unidos. Si todos los datos hubieran sido proporcionados directamente por los ex migrantes, suponemos que habrían tenido un mayor grado de precisión.

En la encuesta se utilizaron dos cuestionarios por cada familia: uno se refería a las características sociodemográficas del conjunto de sus miembros presentes, ausentes y emigrantes, y el otro úni-

[1] En otra encuesta realizada en estas ciudades pero que no incluyó San Juan de los Lagos, levantada en 1976, se encontró que el 26 por ciento de las familias tenían o habían tenido alguno de sus miembros en Estados Unidos en los cinco años previos a la encuesta (Arroyo, 1986). Dado el rápido crecimiento que estas ciudades han tenido desde 1976, el número absoluto de migrantes seguramente ha aumentado.

Primeras y últimas migraciones y relación entre salarios mínimos
Estados Unidos-Jalisco



FUENTE: Cuadro 1.

camente a las características de los migrantes y ex migrantes en Estados Unidos.

Coyúntura Económica y su Influencia en los Flujos Migratorios

Las fluctuaciones anuales de primera emigración durante el periodo 1976-1992 se relacionan estrechamente con las variaciones de la relación de salarios mínimos vigentes en Estados Unidos y en Jalisco –ajustados según el tipo de cambio y considerando un año de retraso en la respuesta de la migración a las variaciones de dichos salarios– (cuadro 1 y gráfica). Esta relación era de 3.8 en 1976 (el salario mínimo que se pagaba en Estados Unidos equivalía a 3.8 salarios mínimos percibidos en Jalisco) y experimentó fuertes fluctuaciones hasta 1986, año en que esta relación fue de 9.3. Esto refleja, por supuesto, las modificaciones sucesivas de las políticas salariales y monetarias instrumentadas por Mé-

xico. Desde este punto de vista, se pueden desglosar los últimos quince años en cuatro periodos:

Cuadro 1
Distribución de flujos de primera migración, última migración y retornos definitivos, y evolución de la relación entre salarios mínimos Estados Unidos-Jalisco

Año	Primeras migraciones*	Ultimas migraciones*	Regresos definitivos*	Relación entre salarios mínimos
1976	85	3	5	3.77
1977	91	5	10	4.77
1978	107	8	15	4.87
1979	172	18	29	4.59
1980	145	19	30	4.17
1981	132	18	32	3.62
1982	91	24	31	5.50
1983	107	37	41	7.77
1984	144	51	56	7.15
1985	144	49	59	7.78
1986	155	63	83	9.25
1987	158	60	85	9.25
1988	206(189)	88(43)	102	9.13
1989	255(280)	112(128)	107	8.56
1990	261(297)	158(166)	138	8.41
1991	220(207)	206(179)	190	8.79
1992	- (155)	- (274)	-	8.51

* Promedios móviles de tres años.
( ) Datos brutos.
FUENTE: Encuesta migraciones a Estados Unidos desde ciudades medias de Jalisco, Ineser-UdeG/ORSTOM, 1993.

- En el primero, que inicia en 1976 y termina en 1979, la relación salarial aumentó sensiblemente: de 3.8 a 4.6, y los flujos de salida tuvieron un comportamiento similar.
- En el segundo periodo, muy breve (1979-1981), por el contrario, se reduce el valor de esta relación, con la correspondiente reducción en el volumen de los flujos de primera emigración.

- El tercer periodo inicia en 1982 simultáneamente con la crisis de endeudamiento de México y la fuerte devaluación del peso que la acompañó; fue una fase de crecimiento continuo de movimientos migratorios hacia Estados Unidos, los cuales se aceleran durante cortos periodos (1983-1984 y 1987-1988), cuando la relación salarial experimenta fuertes alzas coyunturales.
- Durante el último periodo, que inicia con la década actual, los flujos de primera emigración nuevamente tienden a disminuir, mientras que la relación salarial oscila alrededor de 8.5.

Aunque es innegable la importancia del factor salarial para explicar las variaciones de los flujos de primera migración, existen otros factores que desempeñan un papel que no hay que descuidar. El simple crecimiento demográfico de los grupos de edad que proveen la mayor parte de los migrantes tiende a incrementar el número de migrantes potenciales (por ejemplo, el grupo de edad entre 20 y 24 años ha aumentado 70 por ciento en Jalisco entre 1970 y 1990). Los ciclos de la economía norteamericana, medidos por la evolución de su tasa de desempleo, influyen en las variaciones de los flujos migratorios de mexicanos a Estados Unidos, sobre todo de los que se dirigen a California, donde la recesión económica ha sido claramente más profunda que la del conjunto del país al menos en lo que va de la década de los noventa. Al mismo tiempo, el desarrollo del subempleo en México durante los diez últimos años contribuyó a estimular los flujos de migración.

De hecho, si los flujos de primera migración se han reducido desde el comienzo de la década, esta reducción ha sido compensada por un aumento importante de movimientos de migrantes reincidentes, lo que estabilizó el conjunto de los flujos durante el periodo estudiado. También se debe considerar el efecto de la puesta en vigor de la IRCA durante la segunda mitad de la década de los ochenta, cuyos objetivos eran reducir la entrada de migrantes indocumentados con el refuerzo de los controles fron-

terizos y establecer sanciones a los empleadores de mano de obra indocumentada. En efecto, si la gran mayoría de las primeras migraciones han sido siempre de manera indocumentada —entre 80 y 85 por ciento de los migrantes hombres y de 60 a 65 por ciento de migrantes mujeres— cualquiera que sea el periodo considerado durante los últimos quince años, las migraciones de segunda salida y más se efectúan con cada vez más frecuencia de manera legal. Entonces, entre 10 y 20 por ciento de estos migrantes estaban en situación regular cuando efectuaron su enésima migración entre los años 1975 y 1989, y 45 por ciento de ellos –82 por ciento entre las migrantes– tenían documentos migratorios en regla durante el periodo 1990-1993.

Los flujos del periodo 1992-1993 están compuestos en su mayor parte por migrantes que han tenido experiencias migratorias previas y han sido beneficiados por el proceso de legalización a raíz de la IRCA. En consecuencia, más de la mitad de la población de la muestra –58 por ciento de los hombres y 75 por ciento de las mujeres– residente en Estados Unidos en el momento de la encuesta se encontraba en situación legal.

Características de los Migrantes

Entre los migrantes actuales el 20.3 por ciento son mujeres. Esta proporción no ha dejado de crecer en los flujos; ha pasado del 10 por ciento en el periodo 1975-1981 al 17.2 por ciento durante los años 1988-1992. El que una gran parte (71 por ciento) de las mujeres sean casadas y frecuentemente su migración sea con motivo de reagrupación familiar (lo que sugiere una ausencia prolongada o una migración definitiva), explica su más fuerte representatividad en la población residente en Estados Unidos respecto a su peso relativo en los flujos.

La edad promedio para la primera migración de los hombres es de 23.6 años y 24.4 años entre las mujeres, y varía poco según los periodos. Cerca de la mitad (48 por ciento) de la población masculina y femenina que reside actualmente en el país vecino

tiene una edad que oscila entre 20 y 29 años; la edad promedio de los hombres es de 30.5 años y la de las mujeres de 31.7 años, y la permanencia media en el territorio norteamericano es de alrededor de ocho años.

La cuarta parte de la población masculina que participa en la migración son los jefes de familia de los hogares encuestados, y 69 por ciento son hijos de ellos. Para la población femenina estas proporciones son, respectivamente, de 2 y 80 por ciento.

California ha absorbido alrededor de 80 por ciento de los flujos de primera migración procedentes de las ciudades en estudio tanto de hombres como de mujeres, cualquiera que sea el periodo de desplazamiento. El estado de Illinois, sobre todo la ciudad de Chicago, es el segundo destino más importante de estos movimientos, con el 9 por ciento; seguido por Texas, con el 4 por ciento.

La concentración territorial es un poco más fuerte en la muestra que la distribución geográfica de la población de origen mexicano en los censos norteamericanos. Según éstos más de la mitad de esta población reside en California, y alrededor del 20 por ciento ha sido censada en Texas. Las migraciones posteriores a la primera salida acentúan en la muestra este efecto de concentración en California, con cerca del 87 por ciento de los flujos, en detrimento de los otros estados tradicionales de destino.

Aparentemente los motivos de la emigración masculina son sobre todo de orden económico: el desempleo o la búsqueda de ingresos más elevados. Este último motivo ha tenido un fuerte crecimiento desde 1985 entre los emigrantes de primer desplazamiento. Por el contrario, es principalmente el desempleo o subempleo en México lo que constituye el primer motivo de migración desde 1990 entre los emigrantes que habían tenido una experiencia migratoria previa.

El 56 por ciento de los emigrantes actuales están casados. La proporción de migrantes mujeres con este estado civil se eleva al 71 por ciento. Una gran parte de ellas recibieron la autorización

de residencia a título de reagrupamiento familiar, lo que explica su tasa de "ilegalidad", claramente más débil que en el caso de la población masculina.

Tomando como indicador del nivel de instrucción la proporción de individuos de entre 20 y 29 años de edad que terminaron sus estudios de primaria, se constata que los migrantes que residen en Estados Unidos y los ex migrantes tienen ligeramente menor educación que quienes no migran (39 contra 31 por ciento), mientras que la diferencia no es significativa en la población femenina (30 contra 33 por ciento).

Dos terceras partes de las migrantes en Estados Unidos mayores de quince años tienen una actividad económica. Esta proporción disminuye hasta el 38 por ciento cuando se trata de esposas de migrantes, pero representa más del doble de la tasa de actividad de las esposas de ex migrantes que residen en México. Puede considerarse que la mayoría de las mujeres que se desplazan al país vecino lo hacen por motivos de trabajo, que es el caso de casi la totalidad del flujo de migrantes hombres.

La migración ha modificado considerablemente la fecundidad de las mujeres migrantes, puesto que éstas limitan con mayor frecuencia el número de sus hijos. Las esposas de migrantes con edades entre 24 y 39 y entre 40 y 44 años que residen en Estados Unidos tienen 2.4 y 2.9 hijos en promedio, mientras que aquellas que residen en México tienen 3.8 y 4.9, respectivamente.

La Inserción de los Migrantes en la Economía Norteamericana

La mayor parte de los emigrantes, en su primer desplazamiento a Estados Unidos, son recibidos por una persona conocida en el lugar de destino. La proporción de migrantes que no reciben apoyo de estas redes ha disminuido fuertemente con el transcurso del tiempo, del 20 por ciento antes de 1975 a menos del 6 por ciento durante el periodo 1990-1993.

Generalmente los migrantes se reúnen con su padre, un hermano (alrededor del 35 por ciento de los casos), un pariente más alejado o un amigo (cerca del 55 por ciento de los casos). Las mujeres son recibidas por su padre, un hermano (30 por ciento), su esposo (20 por ciento) u otros parientes o amigos (45 por ciento). Esta distribución varía poco según el tiempo. No parece, entonces, que la existencia de posibilidades de ser recibidos en el país de destino y de ser ayudados a insertarse en su economía —que existen desde hace mucho tiempo— sea determinante fundamental en la magnitud de los flujos durante el periodo estudiado.

Antes de 1985 cerca de la mitad (47 por ciento) de los migrantes encontraban un empleo dentro de las dos semanas siguientes a su llegada a Estados Unidos. Luego su inserción en el mercado de trabajo ha sido más rápida puesto que esta proporción se elevó al 61 por ciento durante el periodo 1985-1993. Generalmente tiene lugar más pronto fuera de California, sobre todo en el caso de los emigrantes en situación regular, de los cuales 71 por ciento logran insertarse en la población activa antes de dos semanas durante este último periodo. En cambio, durante el mismo periodo la cuarta parte de los migrantes indocumentados no habían encontrado empleo luego de un mes de su llegada. Son las ramas de servicios y, sobre todo, la construcción las que emplean con mucha mayor frecuencia a los emigrantes indocumentados.

Asimismo, ha habido un sensible aumento en el número de empleadores de origen latino ("chicanos" y mexicanos) desde hace una década. Ellos daban empleo a casi la tercera parte de los nuevos migrantes del periodo 1985-1993, contra alrededor del 25 por ciento anteriormente. En el sector terciario –restaurantes, comercio, servicios– se concentran los empleadores de origen asiático, que ofrecen el 13 por ciento de los empleos a estos migrantes. Los anglosajones, que contrataban al 55 por ciento de los nuevos recién llegados durante este periodo, han sido

tradicionalmente los más grandes empleadores en los sectores primario y secundario, es decir, en la agricultura, la industria y la construcción.

Previamente a su primer desplazamiento a Estados Unidos, antes de 1985 de 7 a 8 por ciento de los migrantes no trabajaban porque aún no se habían integrado al mercado de trabajo o porque se encontraban desempleados. Esta proporción aumenta sensiblemente en los últimos ocho años, para situarse en un 11 por ciento en promedio.

En la población femenina estudiada la proporción de desempleados en México antes de su primer desplazamiento oscilaba entre 40 y 50 por ciento durante todos los periodos, pero bajó notoriamente al término de la década de los ochenta, ésta fue de 39 por ciento para los años 1990-1993. Su tasa de actividad aumenta considerablemente luego de emigrar pues se aproxima a 90 por ciento tras la instalación en el país del norte.

Cuadro 2
Distribución porcentual por ramas de actividad de los migrantes antes (en Jalisco) y después de su primer desplazamiento a Estados Unidos, por periodo de migración

Ramas de actividad	Antes de 1975		1975-1979		1980-1984		1985-1989		1990-1993	
	Jal.	E.U.	Jal.	E.U.	Jal.	E.U.	Jal.	E.U.	Jal.	E.U.
Agricultura	43.3	39.3	25.6	30.2	20.1	27.3	15.0	17.2	13.7	15.9
Industria	14.7	25.8	21.0	36.0	23.3	36.3	23.3	18.4	24.7	19.8
Construcción	11.0	11.3	15.2	12.1	19.1	11.6	16.3	23.5	17.7	13.2
Restaurantes	1.8	7.1	1.7	6.5	2.6	10.9	4.0	18.0	3.7	23.8
Servicios	8.6	12.9	11.6	9.9	12.6	9.5	20.9	17.2	20.5	20.3
Otros	20.6	3.7	24.9	5.3	22.3	4.5	20.5	5.8	19.7	7.1
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	(326)		(414)		(507)		(674)		(547)	

( ) Número de casos.

FUENTE: Encuesta migraciones a Estados Unidos desde ciudades medias de Jalisco, Ineser-UdeG/ORSTOM, 1993.

Estas migraciones[2] frecuentemente se asocian a cambios de actividad (cuadro 2), más importantes que en el caso de las migraciones internas.

Como se puede constatar, antes de 1975 los empleados agrícolas estaban fuertemente representados (43 por ciento) en las actividades desempeñadas por los emigrantes antes de su desplazamiento. Pero su peso relativo ha disminuido hasta un poco más del 10 por ciento en los flujos del periodo 1990-1993. Por el contrario, los emigrantes que trabajaban en el sector servicios no han dejado de aumentar su participación, sobre todo después de 1985, lo que refleja las transformaciones que han tenido las economías urbanas de México durante los últimos veinte años.

Paralelamente, estas migraciones que eran absorbidas sobre todo por la agricultura y la industria antes de 1985 –cerca de dos terceras partes de los inmigrantes se empleaban en estas actividades– se han diversificado progresivamente. Las actividades de los inmigrantes en Estados Unidos después de su inserción en la economía norteamericana se encuentran principalmente en el sector terciario, sobre todo en la construcción y los servicios, que empleaban al 44 por ciento de los recién llegados durante los años 1990-1993. Este desplazamiento es más claro fuera de California, pues el 46 por ciento de ellos encontraron un empleo en estas dos últimas ramas durante el periodo 1985-1993, contra el 38 por ciento en dicho estado.

Las transferencias entre ramas de actividades que operan a través de la migración se intensificaron durante los años setenta. Antes de 1975 más de la tercera parte de los emigrantes (37 por ciento) realizaban en el mercado de trabajo del país del norte la misma actividad que en su lugar de origen, en gran medida debido a la fuerte retención existente en la rama agrícola (55 por ciento).

---

[2] En lo sucesivo sólo se tomará en cuenta la migración masculina, salvo indicación contraria, debido al pequeño número de población femenina en la muestra y su fuerte concentración en la industria, el comercio y los servicios.

Después de la primera mitad de los años setenta sólo el 29 por ciento de los migrantes se mantenían en la misma rama de actividad que en su lugar de origen en todos los periodos considerados; la movilidad entre ramas es más elevada entre los migrantes que se asientan fuera de California, con una tasa global de retención del 25 por ciento, contra el 31 por ciento en dicho estado. La movilidad profesional se da respecto a todas las ramas de origen con mayor o menor intensidad.

La realización de actividades económicas por cuenta propia en el país del norte es muy poco frecuente entre los recién llegados pues no sobrepasan el 3 por ciento de los flujos de cada periodo.

Durante su estancia en Estados Unidos, entre 25 y 30 por ciento de los migrantes cambian de rama de actividad por motivos de desempleo y/o sobre todo para incrementar sus ingresos. Esta movilidad es mayor en California que en ningún otro lado y corresponde con más frecuencia a los migrantes indocumentados, cuya inestabilidad profesional es relativamente elevada. En términos de las ramas de actividad, estos cambios se operan más frecuente y rápidamente a partir de la agricultura y de la industria, en las cuales las temporadas de desempleo son más frecuentes, contra lo que sucede en la construcción y los servicios, menos afectados por las recesiones económicas coyunturales.

Las Remesas hacia los Lugares de Origen

Las relaciones que mantienen los emigrantes con sus familias que permanecen en el lugar de origen normalmente son muy estrechas. Entre los emigrantes actuales, el 41 por ciento son considerados como ausentes por las familias encuestadas. Esta proporción es elevada (35 por ciento) aun entre aquellos cuya permanencia en Estados Unidos es superior a diez años.

El regreso a visitar a sus familiares en el lugar de origen durante las vacaciones es relativamente frecuente; por regla general una vez al año y con una permanencia de dos semanas en la mayor parte de los casos.

Entre el conjunto de los migrantes –actuales y ex migrantes– 77 por ciento de los hombres y 56 por ciento de las mujeres han enviado una cantidad de dólares a su familia de origen durante los últimos veinte años. Esta proporción es ligeramente menor entre los emigrantes hombres actuales (70 por ciento), de los cuales 76 por ciento son ausentes y 65 por ciento han dejado definitivamente su familia de origen. Los jefes de familia envían con mucha más frecuencia (84 por ciento) divisas a su familia que los hijos (66 por ciento).

La cantidad mensual promedio transferida durante los años 1990-1993 se estima en 220 dólares por emigrante, lo cual representa alrededor de 1.6 salarios mínimos de Jalisco en 1993 y equivale aproximadamente a la mitad del ingreso medio familiar percibido en las ciudades encuestadas. La tasa de ahorro sobre los ingresos percibidos en Estados Unidos fue del orden del 20 por ciento.[3] El monto de los envíos de las mujeres migrantes representa el 63 por ciento, en promedio, de lo que mandaron los hombres.

El salario promedio percibido por los hombres en Estados Unidos en esta muestra de migrantes y ex migrantes durante los años 1991-1993 oscila entre el índice 100 (que corresponde a 217.4 dólares por semana) entre los indocumentados que laboraban en la construcción y el índice 139 entre los migrantes en situación regular empleados en la misma rama (cuadro 3).

El 74 por ciento de estas remesas fueron utilizadas, durante el periodo 1990-1993, para la manutención de los familiares que permanecían en el lugar de origen. El resto se repartió entre la

[3] El salario promedio por hora que perciben los migrantes hombres en Estados Unidos (5.33 dólares en 1991-1992 y 5.62 en 1993) son similares en las ciudades encuestadas (con un coeficiente de variación de 0.05), lo mismo sucede con los salarios semanales (233 dólares en 1991-1992 y 248 en 1993) cuando los ingresos son recibidos por semana. Éstos son superiores en poco más del 20 por ciento que el salario mínimo norteamericano. El diferencial hombre/mujer es de alrededor del 10 por ciento. Los migrantes hombres en situación legal perciben 20 por ciento más que los indocumentados.

compra de terreno y vivienda, incluyendo las remodelaciones (7 por ciento), ahorro bancario (9 por ciento), inversión productiva (5 por ciento) y otros usos diversos (6 por ciento). Esta distribución varía un poco conforme al estatus del migrante, según se trate de un jefe de familia o de un hijo. Además, se puede señalar que los migrantes casados utilizan una fracción mayor de estos recursos para la compra de terreno y vivienda y al ahorro bancario que los solteros. Quienes antes de la migración trabajaban en el comercio y, sobre todo, en los transportes utilizan una parte más importante de esas remesas en inversiones productivas, sobre todo si no eran asalariados. En general, los emigrantes de Tepatitlán de Morelos ahorran o invierten más que los procedentes de otras ciudades.

Cuadro 3
Gama de salarios percibidos por migrantes masculinos en Estados Unidos en 1991-1993, según rama de actividad y situación migratoria (base 100=217.4 dólares por semana)

Ramas de actividad	Situación migratoria	
	Legales	Indocumentados
Agricultura	121	103
Industria	137	105
Construcción	139	123
Restaurantes	116	100
Servicios	121	278
Total	278	232
(N)	(168)	(410)

( ) Número de casos.
FUENTE: Encuesta migraciones a Estados Unidos desde ciudades medias de Jalisco, Ineser-UdeG/ORSTOM, 1993.

Es posible que la distribución del gasto de las remesas observada para el periodo 1990-1993 haya cambiado durante los últimos

veinte años y que en tiempos recientes se caracterice por una alza sensible de la fracción de ellas destinadas a la manutención de las familias, en detrimento del ahorro y de las inversiones productivas, como permite suponer la distribución durante los diferentes periodos de retorno de los ex migrantes.[4] Esto refuerza la hipótesis de que las remesas durante este periodo tienen menor valor en México por la sobrevaluación del peso respecto del dólar, lo que dificulta el ahorro o las inversiones.

Los Migrantes que han Regresado

Casi la totalidad de los migrantes consideran al inicio su desplazamiento como una etapa transitoria más o menos larga antes de reinstalarse definitivamente en sus lugares de origen. La realidad, sin embargo, parece ser muy diferente y la proporción de emigrantes que se quedan a vivir definitivamente en Estados Unidos es relativamente elevada, como podremos apreciarlo. De los migrantes actuales, la proporción de los que esperan reinstalarse definitivamente algún día en su lugar de origen —casi la totalidad de los destinos de regreso— alcanza el 55 por ciento entre los hombres y 42 por ciento entre las mujeres. Los migrantes potenciales de regreso presentan características particulares (cuadro 4).

Los proyectos de regreso se debilitan conforme aumenta la estancia en Estados Unidos, factor correlacionado con varios otros que influyen en la idea de volver a instalarse en México. La situación migratoria tiende a regularizarse con la mayor permanencia, e influye también el lugar de residencia de la esposa en el caso de los migrantes casados y la intensidad de las relaciones con el hogar de origen, medida por la frecuencia de las remesas que se envían, entre otros factores. Recordemos que 56 por ciento de los migrantes actuales están casados y que la mitad (49.6 por ciento) tienen esposa residiendo en Estados Unidos; por lo demás,

[4] Estos datos deben interpretarse con mucha precaución puesto que traen a la memoria de los individuos temas complejos.

cerca del 10 por ciento de ellas nacieron en dicho país y generalmente contribuyen a la regularización del estatus migratorio de su esposo. El proyecto de regresar deriva a menudo de las dificultades de inserción inicial –barrera lingüística, estatus migratorio desfavorable, etc.– y se multiplican desde hace algunos años quienes desean volver a raíz de los movimientos xenofóbicos que se han venido presentando sobre todo en California; pero también influye el alejamiento del entorno familiar de origen, que son los casos más frecuentes entre migrantes solteros residentes en Illinois.

Cuadro 4
Proporción de proyectos de regreso de emigrantes masculinos actuales, según diversos criterios

Envían remesas		Permanencia en Estados Unidos		Situación migratoria		Lugar de residencia de la esposa			
Sí	No	- de 5	+de 14	Legal	Ilegal	México	E.U.	Total	(N)
59	45	70	42	50	69	66	43	55	1 107

( ) Número de casos.
FUENTE: Encuesta migraciones a Estados Unidos desde ciudades medias de Jalisco, Ineser-UdeG/ORSTOM, 1993.

El proyecto de reinserción profesional en México, cuando está definido con suficiente precisión, se presenta en relativamente pocos casos, 202 entre los 1 428 migrantes hombres de la muestra. Sin embargo, es interesante examinar estos casos con el objeto de compararlos con las modalidades de reinserción de los migrantes que regresan "definitivamente". Cerca de dos tercios de los primeros consideran la posibilidad de reinsertarse en las ramas de servicios y comercio, 39 por ciento en esta última rama. Aunque parte de estos individuos se desempeñaban en estas dos ramas antes de emigrar a Estados Unidos, la transferencia sería importante porque no empleaban más del 39 por ciento de este grupo de

migrantes antes del ciclo migratorio. Más impresionante es la concentración de la ocupación proyectada: las tres cuartas partes de los proyectos se refieren a una reinserción al medio del que salieron como trabajadores por cuenta propia o como propietarios de una microempresa, sobre todo en el comercio (50 por ciento), los servicios (27 por ciento) y la agricultura (9 por ciento).

Los flujos de regreso a México se han incrementado fuertemente desde mediados de la década de los ochenta, a tal punto que equilibran desde 1992 los movimientos de primera migración hacia Estados Unidos. Compuestos en su gran mayoría por hombres (92 por ciento), la mitad de ellos se realizaron desde 1990. La permanencia promedio en Estados Unidos es de alrededor de ocho años, y la edad promedio al regreso de 30-31 años. La gran mayoría (75 por ciento) eran migrantes indocumentados, y una parte fue expulsada del territorio fronterizo.

Mencionaron entre sus motivos más importantes para tomar la decisión de regresar "definitivamente" los factores familiares ("reunirse con la familia") aun si se observa que en años recientes ha aumentado fuertemente el número de aquellos que regresan por haber perdido el empleo. Sin embargo, poco más del 40 por ciento de los migrantes que tenían por lo menos quince años residiendo en Estados Unidos permanecían en aquel país en el momento de la encuesta, lo que sugiere que la tasa de emigración definitiva es bastante elevada, más aún cuando cerca del 90 por ciento de quienes la componían estaban documentados y la mayoría residían con su esposa en dicha nación.

Los movimientos de regreso se asocian a una redistribución de las ramas de actividad. Alrededor del 70 por ciento de estos migrantes cambian de rama de actividad a su regreso respecto a la que desempeñan en Estados Unidos (cuadro 5). La mayor parte de ellos (64 por ciento) se reinsertan en su rama de actividad de origen en México. Sin embargo, este balance global muestra un deslizamiento de las actividades de los sectores primario y secundario hacia el sector terciario a través de este movimiento de

ida y vuelta hacia el país vecino.

El peso relativo de la agricultura, la industria y la construcción en su conjunto pasa del 61 por ciento antes de la emigración a Estados Unidos al 76 por ciento antes del regreso a México, y al 52 por ciento después de regresar a sus ciudades de origen. Por el contrario, el grupo que desempeña actividades comerciales, en los transportes y los servicios representa 35, 16 y 45 por ciento, respectivamente, en los mismos momentos del ciclo migratorio, y varía poco dependiendo del periodo de regreso. La agricultura ha perdido pues un poco más de un tercio (35 por ciento) de su mano de obra a través de este movimiento pendular, y la industria y la construcción cerca del 10 por ciento; mientras que el comercio, los transportes y los servicios vieron aumentar la suya a 26, 29 y 23 por ciento, respectivamente.

Cuadro 5
Ramas de actividad de los migrantes hombres que regresaron a México: antes de su primer desplazamiento a Estados Unidos (A), antes de su regreso a México (B) y después de su regreso (C), según periodo de éste

Ramas de actividad	Periodo de regreso 1975-1984 A	B	C	1985-1993 A	B	C
Agricultura	27.8	29.5	17.2	17.2	29.1	11.9
Industria	17.7	39.1	15.3	23.8	31.4	21.7
Construcción	17.2	10.9	15.8	18.6	11.8	17.0
Restaurantes	1.9	6.4	2.9	2.3	11.2	2.2
Comercio	17.7	0.5	22.0	14.4	4.0	18.3
Transportes	9.6	2.3	13.4	9.3	1.7	11.8
Servicios	8.1	11.4	11.5	13.6	10.8	16.5
Otros	0.0	0.0	1.9	0.8	0.2	0.5
Total	100	100	100	100	100	100
		(220)			(1 012)	

( ) Número de casos.

FUENTE: Encuesta migraciones a Estados Unidos desde ciudades medias de Jalisco, Ineser-UdeG/ORSTOM, 1993.

En términos de su tipo de ocupación, el balance de la migración es mucho más marcado, como se puede constatar en el cuadro 6. La proporción de patrones y trabajadores por cuenta propia se duplica entre la ida y la vuelta al país del norte, cualquiera que sea el periodo. En su mayoría provienen de la agricultura y del comercio. En esta categoría se ubican pues los ex asalariados que pudieron acumular suficientes ahorros durante su estancia en Estados Unidos para emplearse por su cuenta o crear una microempresa (92 por ciento de estas últimas emplean menos de cinco personas) en la agricultura, los servicios y sobre todo en el comercio.

Cuadro 6
Porcentaje de patrones y de trabajadores por cuenta propia entre los migrantes hombres que regresaron a México antes del primer desplazamiento a Estados Unidos y después de su regreso, según periodo de regreso

	1975-1984	1985-1993
Antes de la migración a Estados Unidos	25.2	15.3
A su regreso a México	49.3	33.7
	(211)	(940)

( ) Número de casos.
FUENTE: Encuesta migraciones a Estados Unidos desde ciudades medias de Jalisco, Ineser-UdeG/ORSTOM, 1993.

Se estima que cada empresa creada por un migrante de regreso (en 1991-1992) genera alrededor de 0.5 empleos directos.

Después de la devaluación de diciembre de 1994: ¿una nueva ola migratoria?

La fuerte devaluación de la moneda mexicana en los primeros meses de 1995 crea un nuevo contexto económico parecido al de los años 1982 y 1986-1987, cuando la relación salarial sufrió

bruscamente alzas muy fuertes, generando incrementos importantes de los flujos migratorios. La devaluación del peso, que rompe la leve tendencia a la baja de la relación salarial que operaba durante los años 1988-1993, vuelve mucho más atractiva la transformación de una fracción del ingreso percibido en dólares en moneda local, sobre todo si la mano de obra enfrenta una pérdida del poder de compra de sus ingresos en México. Si las remesas mensuales enviadas por los migrantes representaban en promedio en un poco más del valor de un salario mínimo promedio percibido en las ciudades de origen durante los primeros años de la década de los noventa, se puede estimar que alcanza actualmente alrededor de 1.5 veces dicho valor.[5] Por este motivo es muy probable que exista una reactivación de los movimientos migratorios de primera salida hacia el país vecino durante 1995, sobre todo si tomamos en cuenta que ha crecido el desempleo en el contexto depresivo de la economía mexicana y se ha reactivado la actividad económica en Estados Unidos a partir de 1993. La situación actual, como otras similares, puede movilizar nuevamente a los migrantes que regresaron durante los primeros años de la década actual.

Los factores que pueden frenar el crecimiento de los flujos –reforzamiento de los controles fronterizos, disposiciones como la llamada propuesta 187 en California y, en general, el endurecimiento de la política migratoria norteamericana, los brotes de xenofobia, la elevación de los costos del transporte hacia el país vecino, etc.– no parecen tener un efecto disuasivo importante en las condiciones actuales.

---

[5] Este aporte puede compararse con el ingreso promedio familiar producido por la población presente en las ciudades encuestadas en 1993, que es de alrededor de tres salarios mínimos, lo que revela la importancia de las remesas para las economías domésticas. En la actualidad, dadas las condiciones de desempleo presentes, es muy probable que este número de salarios no haya variado.

Conclusión

Los últimos años de la década de los ochenta marcaron un cambio en el sistema de intercambios migratorios entre las ciudades jaliscienses y Estados Unidos. Esta nueva fase se caracterizó por una fuerte reducción de los flujos de primera migración, regresos masivos de mexicanos a sus ciudades de origen y flujos de migrantes experimentados con un débil componente de indocumentados.

Por otra parte, en la misma década se incrementaron los componentes urbanos y de mujeres en los flujos de salida y se diversificaron las ramas de actividad de los migrantes tanto antes de la migración como en su inserción en el mercado laboral norteamericano.

El ciclo migratorio transfiere mano de obra —que al inicio de éste realizaba labores en los sectores primario y secundario— al sector terciario al regreso de los migrantes a sus lugares de origen y transforma al final del ciclo en microempresarios o trabajadores por cuenta propia a quienes antes de emigrar eran asalariados, a pesar de una baja en su eficacia desde hace una década.

Los flujos monetarios producto del trabajo en Estados Unidos permite sostener la demanda local y, aunque de manera indirecta, ciertas ramas de actividad como la construcción y el comercio. Muchos proyectos de desarrollo de microempresas no resultan durante los periodos de sobrevaluación del peso, que limitan el monto de las remesas asignadas a estos objetivos.

La devaluación que inició en diciembre de 1994 modificó sustancialmente el contexto socioeconómico del país, invirtiendo la tendencia de dos factores muy importantes en la generación de los flujos migratorios: el desempleo y la relación de salarios entre México y Estados Unidos. Es muy probable que se dé una reactivación de los flujos migratorios desde 1995 –como ocurrió después de la devaluación de 1982– luego de varios años (1989-1993) de relativa estabilidad en los saldos del intercambio migratorio.

BIBLIOGRAFÍA

Arroyo Alejandre, Jesús, De León Arias, Adrián; Valenzuela Varela, María Basilia (1991) *Migración rural hacia Estados Unidos.* México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes (CONACUA).

Arroyo Alejandre, Jesús; Lorey, David (1993) *Impactos regionales de la apertura comercial. Perspectivas del tratado de libre comercio en Jalisco,* Guadalajara, Universidad de Guadalajara/UCLA Program on Mexico.

Arroyo Alejandre, Jesús; Papail, Jean (1993) "Migrations internacionales, emplois et urbanisation: le cas des villes moyennes de l'Etat de Jalisco (Mexique)". *Les Cahiers de Sciences Humaines,* 29 (2-3), París: ORSTOM.

Bean F.; Edmonston B.; Passel J. (1990) *Migration to the united States: Irca and the experience of the 1980s.* Washington: The Urban Institute Press.

Bustamante, A. J. (1990) "Migración indocumentada México-Estados Unidos: hallazgos preliminares del proyecto Cañón Zapata", Guadalajara, Conferencia Internacional sobre los Efectos de la Ley de Reforma y Control de Inmigración (Irca).

Cornelius, W. A. (1988) "Los migrantes de la crisis: The changing profile of Mexican labour migration to California in the 80s". Conference on Population in Work in Regional Setting, Zamora, El Colegio de Michoacán.

Lowental, A.F.; Burgess, K. (1993) *The Californian-Mexico connection.* Stanford University Press.

Massey, D. S. (1988) "Economic development and international migration in comparative perspective". *Population and Development Review,* vol. XIV (3).

Tuirán, R. (1993) *El volumen de la migración mexicana indocumentada en los Estados Unidos,* CEDDU, El Colegio de México, octubre, mimeo.

Vernez, G.; Ronfeldt, D. (1991) "The current situation in Mexican immigration" *Science,* vol. CCLI, pp. 1189-1193.

Agricultura y migración a Estados Unidos en el contexto de la política agraria salinista: el caso de Colotitlán, Jalisco

Víctor Manuel Castillo Girón

INTRODUCCIÓN

La apertura comercial, las reformas al artículo 27 constitucional y la nueva ley reglamentaria sobre tenencia de la tierra, la privatización de instituciones públicas con injerencia en el campo, la restricción de subsidios y el retiro de créditos públicos a la actividad agropecuaria, así como todo el proceso de cambio al que ha estado sujeto en años recientes el proyecto de desarrollo nacional, se refleja de manera particularmente compleja en el ámbito rural.

En el campo mexicano los criterios de rentabilidad y eficiencia productiva promovidos por la visión neoliberal del Estado dejan ver los cortes homogéneos y uniformes con que la política económica pretende incidir en un medio rural sumamente heterogéneo.[1] Mejor dicho, las decisiones de la actual política agraria

---

Víctor Manuel Castillo Girón es investigador del Instituto de Estudios Económicos y Regionales (Ineser) de la Universidad de Guadalajara.

[1] Esta es una de las principales ideas de una investigación sobre el medio rural jalisciense que actualmente venimos desarrollando en el Instituto de Estudios Económicos y Regionales (Ineser) de la Universidad de Guadalajara en colaboración con el Instituto Francés de Investigación Científica y Técnica para el Desarrollo en Cooperación (ORSTOM) y con apoyo financiero del Conacyt. Dado que muchas de las reflexiones del presente trabajo provienen de aquel programa, debo agradecer éstas a las instituciones citadas, así como

privilegian a las grandes unidades de producción, fuertemente mecanizadas y, por lo tanto, capaces de incrementar en buena medida su productividad.

En este contexto, ¿cuál puede ser el papel y el futuro del resto de los productores, concretamente de los campesinos de las zonas marginadas, con bajo potencial productivo? El presente trabajo se inserta en el intento de responder dicha interrogante.

Referiremos el caso especial de una comunidad del suroeste de Jalisco cuya población se dedica al cultivo de maíz y a la ganadería bovina de manera extensiva y mantiene una fuerte y añeja tradición migratoria hacia Estados Unidos. Entendemos que si bien no es representativa del medio rural jalisciense, puede ser indicativa de algunas condiciones que se presentan en aquellas comunidades que cultivan alrededor del 65 por ciento de la superficie sembrada en Jalisco.[2]

Por la estructura organizativa y productiva del ejido, dudamos que las expectativas futuras de la comunidad puedan evolucionar favorablemente hacia la generación de empleos y al mejor bienestar social, como supone la óptica productivista del gobierno actual. Sin embargo, es previsible que las actividades agropecuarias y la migración a Estados Unidos continúen, precisamente por el soporte que actualmente brindan las remesas enviadas por los que están en aquel país y porque los recursos que el Estado dirige a la comunidad, vía Programa Nacional de Solidaridad (Pronasol), están fundados en criterios meramente asistencialistas, respectivamente.

al doctor Guy Pontie corresponsable de la investigación. Asimismo, mi reconocimiento para María Guadalupe Cueva de Anda y Zoila Yolanda Pérez Pelayo, quienes me ayudaron en la recolección y el procesamiento de información. Por supuesto, mi más sincero aprecio a la gente de la comunidad investigada, tanto a los que viven en ella como a quienes residen fuera, por la amabilidad con que me permitieron adentrarme en su cotidianidad.

[2] Dicha estimación resulta de calcular la superficie de maíz sembrada en 1993 sin apoyos del Fideicomiso de Riesgo Compartido (Firco) por estar en zonas de escaso potencial productivo.

Para explicar tales hechos, dedicamos una primera sección a los antecedentes del ejido que nos ocupa; en seguida apuntaremos las condiciones socioeconómicas de los habitantes de la comunidad y, particularmente, las características actuales de la migración; luego destacaremos el proceso productivo que se ha venido conformando con la influencia de las medidas de política agrícola instrumentadas por el gobierno actual, y, finalmente, aventuraremos algunas ideas sobre las perspectivas de la comunidad en caso de persistir la política neoliberal.

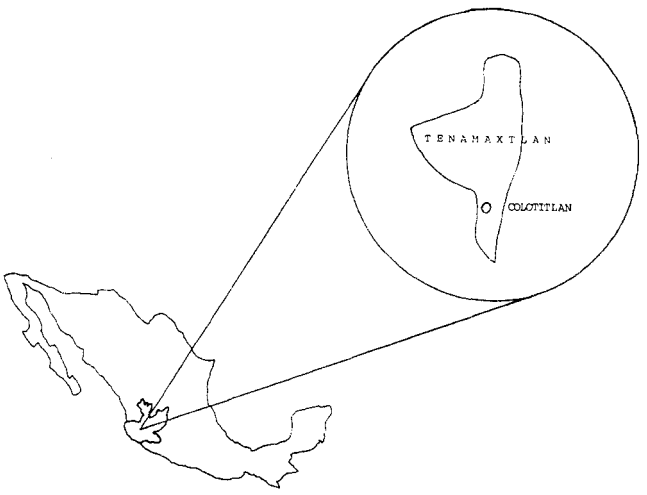
Vale decir que los resultados recuperan ideas leídas sobre el tema, pero sobre todo información obtenida directamente de la gente de Colotitlán. Usamos los datos provenientes de la observación directa y de una serie de entrevistas informales efectuadas en la comunidad y en el área de Los Ángeles, California, durante los últimos 18 meses y en nuestra estancia de dos semanas en noviembre de 1992, respectivamente; aprovechamos los resultados de un conteo general de las unidades familiares que viven en la localidad realizado en junio de 1993 a fin de determinar la muestra a encuestar, y empleamos los datos provenientes de 49 encuestas aplicadas en Colotitlán durante el mes de julio de 1993.

Antecedentes Históricos del Ejido

Colotitlán se localiza en el municipio de Tenamaxtlán, Jalisco (ver mapa), a una distancia aproximada de 128 kilómetros de Guadalajara, sobre la carretera federal número 80, que une la capital del estado con Barra de Navidad. Aunque sus orígenes como centro de población están ligados a la hacienda colonial de San Gaspar de Colotitlán (Agraz, 1950: 47-49), su condición social bien puede ser entendida a partir del reparto parcelario de las grandes fincas y de la dotación ejidal adquirida por el poblado en los años treinta[3] gracias a las "garantías" que dio el gobierno

[3] La solicitud de dotación de ejidos data del 6 de noviembre de 1933; la publicación de la solicitud aparece en el periódico oficial del gobierno del es-

Región de estudio



a la reforma agraria,[4] pero sobre todo por el ánimo y experiencia que en ese sentido tenían Juan Jiménez, Gregorio Preciado, Romaldo preciado, Juan de la Cruz, José Sánchez y unos veinte ex agraristas de Juchitlán, Chiquilistlán, Tenamaxtlán y El Tambor, que desde la cristiada habían venido "arrejolándose" en Colotitlán por ser "más seguro y calmado".

---

estado del 22 de febrero de 1934; la posesión provisional ocurrió el 22 de noviembre de 1934, la resolución presidencial se dictó el 10 de febrero de 1937 y la ejecución y el deslinde de 1 366 hectáreas se efectuó el 1 de mayo de 1937.

[4] Salvo indicación contraria, la historia del origen del ejido se escribe con base en información obtenida de varias entrevistas con personas que participaron en la fundación del mismo.

Así, los 283 moradores[5] de las aproximadamente "50 casas de adobe y zacate" ubicadas en la cuadrilla "de abajo", adjunta al casco de la hacienda de Enrique Sandoval, y en la cuadrilla "de arriba" del potrero del casco propiedad de los Covarrubias, tuvieron la posibilidad de acceder a una parcela ejidal y dejar de ser medieros y "trabajadores de raya" de Enrique Sandoval, Trinidad y Jesús Covarrubias. Sin embargo, vale decirlo, tal "beneficio" de tierras también vino a alterar y definir una estructura económica y social particular.

En principio, la promoción para crear el ejido no sólo dio pie a que los ricos amenazaran a los solicitantes con quitarles las tierras que cultivaban a medias, sino también a que una gran parte de los "criollos", que tenían "pena voltearse contra el rico que les decía que si un pedazo de tierra le quedaba, con eso nos vamos a mantener", se fueran a vivir a Juchitlán no obstante estar entre los 84 vecinos enlistados, aun contra su voluntad, que los promotores del ejido señalaban con derecho a dotación.

De esta manera, al darse la posesión definitiva, las cerca de 25 personas "avecindadas" empezaron a ostentar las mejores parcelas y a controlar la vida del poblado vía el repartimiento de tierra a quienes a los "dos o tres años" quisieron regresar de Juchitlán convencidos de las dificultades para mantenerse con la explotación del pequeño pedazo de tierra de sus antiguos patrones.

Pero, con todo y eso, las dificultades económicas de unos y otros eran graves. A fines de los años treinta eran propietarios de 686 hectáreas de agostadero y 680 de temporal, pero estaban limitados de animales para trabajo y hasta de cerdos y gallinas pues las habían estado vendiendo para cubrir los gastos de comisiones que enviaban a Guadalajara y a México; ahora no pagaban renta por la parcela, pero resentían la restricción del financiamiento

---

[5] Archivo de la Secretaría de la Reforma Agraria (ASRA), expediente 656, dotación de ejidos a Colotitlán, municipio de Tenamaxtlán, Jalisco. Datos del Censo General Agropecuario practicado en 1933 por la Comisión Agraria Mixta.

que antes otorgaban los terratenientes ahora afectados; tenían cierto gozo de trabajar en lo propio, pero evocaban la cría de bovinos y cerdos, el refuerce de lienzos y todas aquellas actividades que desarrollaban en las fincas ricas para obtener dinero cuando terminaban sus labores de cultivo; se sentían liberados de los gritos y abusos de los terratenientes, pero padecían del abigeato y de abundantes rencillas armadas.[6]

Por ello, hacia 1938 promovieron la creación del ejido de Palo Blanco[7] y en 1943 lograron ampliar en 350 hectáreas al de Colotitlán. Así, también durante la primera mitad de los años cuarenta, algunos siguieron los trabajos de construcción de la carretera a Barra de Navidad incluso más allá de Autlán,[8] y no pocos se fueron a explotar el cerro de San Gaspar en esa década en que cobra fama "la carboneada", es decir la hechura de carbón vegetal que demandaba el crecimiento urbano e industrial de Guadalajara.

Así, entonces, en los años cuarenta los resultados de la reforma agraria en Colotitlán hacían ver que, fuera de la libertad del cam-

---

[6] Tanto en nuestras entrevistas como en el Expediente de Dotación de Ejidos a Colotitlán de la Secretaría de la Reforma Agraria se destaca que las disputas entre los mismos ejidatarios y entre éstos y quienes "por orgullo y fidelidad" al rico no quisieron tierras ejidales, fueron considerables durante los años cuarenta. Tales hechos mantienen estrecha relación con la disputa por las tierras y el control del ejido, así como contra el latrocinio de ganado que sufrieron los ricos de la región y algunos ejidatarios que empezaron a "hacerse" de animales.

[7] El ejido Palo Blanco, cuyo núcleo urbano se encuentra a menos de un kilómetro de Colotitlán, se creó escasos dos años después por iniciativa de los "fuereños" que promovieron el de Colotitlán y que creyeron conveniente "mandar para allá" a quienes eran de ese rancho y a sus compañeros inconformes con la calidad de la tierra que poseían.

[8] Aunque estos trabajos se inician desde 1933 en Tierra Blanca, lugar cercano a Cocula, la gente de Colotitlán se incorpora a fines de los años treinta y durante casi toda la siguiente década, cuando se efectúa la obra desde cerca del poblado hasta "la costa" de Jalisco.

pesino para emplearse en actividades extraagrícolas, pocas eran sus ventajas para mejorar el nivel de vida familiar y dejar atrás las condiciones de miseria a que habían estado sometidos por la oligarquía local. De hecho, a inicios de los años cincuenta un buen número de población suspiraba por el regreso de la vida hacendaria; para su desgracia eso era ya poco probable; pero, por fortuna, pronto vinieron algunos cambios en el acontecer local.

En 1952 se vieron favorecidos con una segunda ampliación del ejido por 79 hectáreas y, no obstante tal situación, por esos años se empiezan a suavizar sus relaciones con los antiguos propietarios y sus descendientes, quienes encontraron conveniente reconciliarse con aquellos que eran sus enemigos pero representaban el insumo más importante para recapitalizarse vía el préstamo usurero y la compra de forrajes para su ganado. Jesús Covarrubias les recordaba insistentemente que eran "ricos agarristas" de su tierra pero también les ofrecía dinero, bueyes y carretas para el cultivo a condición de que le pagaran renta e intereses y le vendieran el grano y los rastrojos que requería para alimentar el ganado, o para revenderles más tarde. Paradójicamente, los ricos afectados por la reforma agraria vinieron a satisfacer las necesidades financieras que ésta fue incapaz de cubrir.

También por entonces adquirió relevancia el ir a trabajar en la agricultura de Estados Unidos aprovechando las "listas de contratación de braceros" que por 1951 empezaron a llegar a los ayuntamientos de Tenamaxtlán y Juchitlán.[9] Al principio viajar al Norte sonaba aventurado, pero representaba una oportunidad para que los hombres en "edad de trabajar y con callos en las

[9] Si se quiere profundizar en el desarrollo de la carboneada y del programa bracero en esta región, consúltese Castillo (1993a). En dicho trabajo mostramos que aun cuando el programa bracero entre México y Estados Unidos se venía dando desde 1942, éste llegó al municipio de Tenamaxtlán y su región circunvecina hasta después de 1951.

manos" sortearan los infortunios familiares locales, como lo venía haciendo desde 1945 Maxi no obstante migrar de manera ilegal.[10]

Al principio la mayoría, como ejidatarios y trabajadores del campo de tiempo completo, sólo querían ir cuando terminaban sus labores agrícolas y de preferencia por los periodos de entre 45 días y seis meses que duraban los contratos. Después, ante las restricciones locales y las expectativas de que los 12.50 pesos que se pagaban por cada dólar eran buenas para mejorar la alimentación familiar, comprar pantalones de mezclilla y camisa vaquera, invitar copas a los amigos, "agarrar" el mariachi de vez en cuando, reparar y ampliar la vivienda, comprar algún apero de labranza, un buen caballo y hasta una "vaquita", etc., los migrantes comenzaron a hacer más duradera y constante su estancia renovando sus permisos de trabajo, haciendo caso omiso de ellos y trabajando clandestinamente, e incluso obteniendo papeles como Maximiliano Jara, Domitilo Saldaña, Margarito Hernández y Nicolás Saldaña.

De esta forma la cancelación, en 1964, del programa bracero impactó más al "estatus legal" que al volumen de migrantes, pues hasta la fecha la ida a Estados Unidos continúa llevándose a los hombres e incluso, sobre todo a partir de las dos últimas décadas, a las mujeres de la comunidad. Como al inicio, el hecho de migrar sigue representando una fuente de ingresos para la subsistencia familiar; pero ahora su fin, más que representar la búsqueda de un complemento, significa el remedio casi único para ello y para

---

[10] En esta condición encontramos un elemento más para reforzar la idea que hemos propuesto en trabajos anteriores sobre el señalamiento de que las contrataciones legales de braceros llegó a esta parte de Jalisco después de 1951. Las facilidades para cruzar la frontera y trabajar en un país necesitado de mano de obra, así como el supuesto de que los individuos que iniciaron el flujo tenían cierto recelo hacia o desde su comunidad, constituyen el principal argumento para explicar la migración a Estados Unidos en los años cuarenta fuera de las contrataciones del programa bracero.

elevar la calidad de vida, alcanzar metas específicas de acumulación material y, sobre todo, para desempeñar cualquier oficio o actividad local. La migración al Norte representa, entonces, una constante que permea la "vida" diaria de la comunidad. Así lo vamos a ver en lo que resta de este trabajo.

Condiciones Socioeconómicas

No obstante que en la localidad existen 314 fincas habitacionales, sólo 179 de ellas están habitadas,[11] en promedio por 4.22 miembros, que en total suman 756 habitantes; sin embargo, incluyendo a las personas residentes en otras partes de México o en Estados Unidos, el promedio por unidad familiar aumenta hasta 6.25. De esta manera, podemos considerar que la comunidad se compone de aproximadamente 1 182, personas de las cuales alrededor de 40 por ciento viven fuera de ella.[12]

Observamos que la mayoría de los hogares,[13] 42 por ciento, están compuestos por los dos jefes de familia, con edades promedio de 64 años, e hijos solteros y casados cuya edad promedio es de 40 años. Un 24 por ciento son unidades familiares relativamente jóvenes, pues mientras que la pareja tiene alrededor de 41 años, el hijo mayor no sobrepasa los 17. En el 34 por ciento de las unidades familiares restantes se distinguen aquellas con hijos casados y solteros con la misma edad promedio que el grupo primeramente mencionado pero con sólo un jefe de familia;[14]

---

[11] Este dato proviene de un recorrido general que se hizo en junio de 1993 para determinar el número total de viviendas y, por lo tanto, la muestra a encuestar.

[12] Este porcentaje no incluye aquellas familias que han migrado definitivamente de la localidad. Asimismo, no consideramos a los descendientes de aquellos miembros de las familias residentes en la localidad que se encuentran casados y viviendo en Estados Unidos o en otra parte de México.

[13] La siguiente clasificación es independiente del lugar de residencia de los miembros. Generalmente los "hijos casados" no viven en la casa de sus padres.

[14] De estos casos resulta interesante ver que apenas un 17 por ciento son varones, lo que indica de alguna manera que la esperanza de vida es mayor para las mujeres que para los hombres.

en seguida aparecen aquellos hogares habitados por un matrimonio de 75 años de edad en promedio y con todos sus hijos casados; el resto agrupa desde aquellas unidades sin hijos o que viven con algún pariente hasta los que constan de un solo miembro.

A continuación presentamos las características socioeconómicas más generales del grupo residente en la localidad y del que vive fuera; este último lo abordaremos considerando de manera separada a quienes viven en Estados Unidos y a los que radican en otra parte de nuestro país.

Residentes en la localidad

De los 756 habitantes que al momento de la encuesta residían en la localidad, 51 por ciento son mujeres y 49 por ciento hombres. Aunque la gran mayoría de ellos nació en el pueblo,[15] conviene señalar la presencia de algunas personas "avecindadas"; una buena parte de éstas son integrantes del grupo fundador del ejido, a las que se suman quienes han venido a prestar servicios públicos o, más recientemente, buscando las "comodidades" que el pueblo ofrece.[16]

La pirámide de edades señala una reducción en el grupo menor de 24 años, 30 por ciento de los casos de nuestra muestra, que nos hace ver el declive de la fertilidad a raíz de los efectos de la migración y de una disminución en el número de partos por mujer.[17] Asimismo, se observa que a pesar de que el grupo

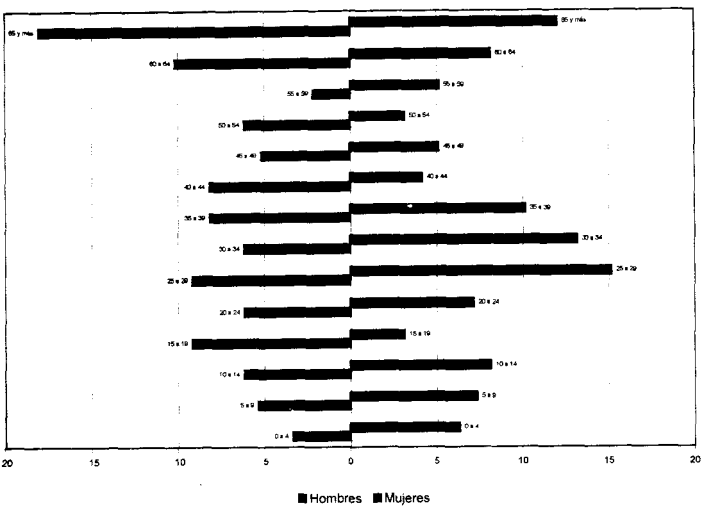
[15] Debe decirse que aquí estamos haciendo referencia al lugar donde vivían los padres de la persona al momento de nacer. Dado que la localidad carece de suficientes servicios para atención al parto, las mujeres acuden en ese momento a las clínicas de los pueblos cercanos.

[16] Entre los prestadores de servicios destacan el personal del magisterio. Entre los últimos se nota la participación de familias provenientes de Salatillo, San Ignacio y Los Encinos, localidades un tanto apartadas de las vías de comunicación y de la prestación de servicios; vivir en Colotitlán les "facilita la vida" sin tener que alejarse demasiado de sus cultivos y ganado.

[17] Mientras que las mujeres de más de cuarenta años de edad tuvieron aproximadamente de 10 a 12 embarazos y de dos a tres abortos, las más

de 25 a 39 años constituye el 35 por ciento del total de los residentes, es el que más alejado se encuentra de su respectivo grupo en la pirámide de edades que resulta al incluir a los que estaban ausentes al momento de la encuesta, y el que acusa el mayor desequilibrio, tres a dos, entre mujeres y hombres (véase gráfica 1).

Gráfica 1
Edad y sexo de los residentes

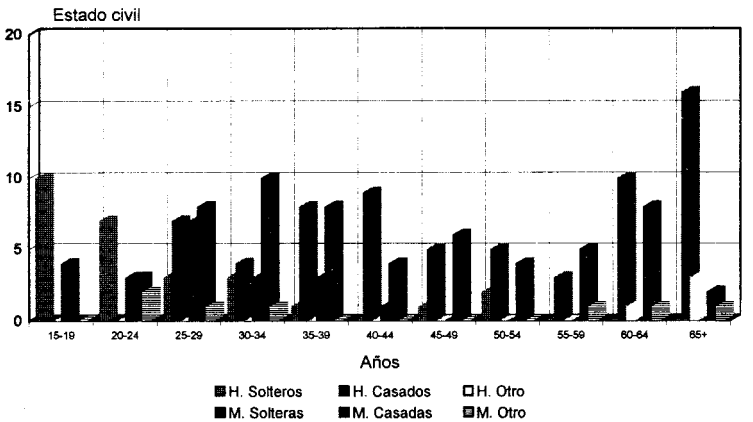


FUENTE: Encuesta directa.

jóvenes apenas tienen un máximo de cinco. Sin descartar que estas últimas aún tienen posibilidades de aumentar el número de hijos, consideramos que su situación reproductiva no irá más lejos por el Programa Nacional de Planificación Familiar y por la crisis económica que, en palabras de algunas de ellas, dificulta la satisfacción de las necesidades básicas de una familia con muchos miembros.

En lo que toca al estado civil, resalta que están casados el 59 por ciento y solteros el 38 por ciento; el resto son viudos, 2 por ciento, o divorciados, 1 por ciento. Sin embargo, visto por sexo, resulta interesante que aproximadamente 80 por ciento de las personas viudas son mujeres. También sobresale que mientras en el caso de los solteros con edades entre 20 y 39 años la relación porcentual entre hombres y mujeres es similar, en los casados dicha proporción es de 39 a 61 por ciento; esta situación refleja en alguna medida una mayor migración del hombre en los matrimonios jóvenes, así como el retraso de la edad de los varones al momento del matrimonio, pues mientras las mujeres parecen irse casando entre la edad de 20 y 44 años, los hombres lo hacen entre los 25 y los 54 años (véase gráfica 2).

Gráfica 2
Edad y estado civil de los residentes



FUENTE: Encuesta directa.

Desde el punto de vista de la escolaridad,[18] 54 por ciento cursó al menos la primaria, pero solamente el 15 por ciento ha realizado estudios de secundaria o superiores; 34 por ciento sólo cursaron algunos grados de primaria, y el 7 por ciento restante no estudiaron.[19] No obstante que el grupo con estudios de secundaria o preparatoria se inclina ligeramente a favor de los hombres, es notable que son más los hombres que las mujeres que hacen estudios profesionales.[20]

Con excepción de no más de veinte mujeres que trabajan en un pequeño taller de costura,[21] atienden los abarrotes familiares y dos molinos de nixtamal y una tortillería o son maestras de educación básica, las actividades económicas remuneradas en la

---

[18] El análisis de este párrafo no incluye a las personas menores de seis años ni a 33 casos de adultos cuya respuesta no es confiable.

[19] Las personas de este último grupo son, predominantemente, mayores de 50 años. Creemos que tal situación tiene que ver con la casi nula educación o el poco acceso a ésta en la localidad en épocas anteriores. Para las nuevas generaciones el poblado cuenta con jardín de niños, primaria y telesecundaria; a veinte minutos de distancia hay una preparatoria, y a una y dos horas aproximadamente, las ciudades de Autlán y Guadalajara, respectivamente, ofrecen estudios superiores o técnicos.

[20] Entre los hombres que han realizado estudios profesionales se cuentan tres sacerdotes, tres agrónomos, dos veterinarios, dos médicos, dos contadores públicos, dos profesores y un economista. Entre las mujeres hay cuatro profesoras y una agrónoma. De todos estos profesionistas sólo dos profesores radican en la localidad.

[21] Este pequeño taller funciona como una maquiladora para empresas establecidas en Guadalajara. Según el dueño es posible dar empleo a 35 o 40 trabajadores; sin embargo, a los hombres no les interesa y a las mujeres, excepto las cinco a diez que normalmente trabajan, les falta responsabilidad pues "no llegan a tiempo y difícilmente aguantan más de seis meses, que es el periodo a partir del cual son redituables". No dudamos que exista una actitud machista y la falta de conocimiento técnico por parte de los hombres y las mujeres, respectivamente, pero también hay que tener en cuenta que los 100 nuevos pesos de salario por semana son poco atractivos para buscar el empleo; desafortunadamente esa "baratura" sería el único atractivo para cualquier fuente generadora de empleo.

localidad son efectuadas por los hombres. El cultivo de maíz y garbanzo y la explotación de ganado bovino ocupa a poco más del 70 por ciento de ellos. Aunque más adelante analizaremos en detalle las características sobresalientes de la agricultura y la ganadería, no debemos pasar por alto que cerca de un 80 por ciento de quienes se dedican a estas tareas trabajan por su cuenta[22] y que los restantes son asalariados que por no tener tierras ni un oficio especializado colaboran temporalmente en dichas actividades.[23]

Entre quienes desarrollan actividades ajenas a la agricultura, es decir alrededor del 30 por ciento de la población económicamente activa, la industria de la construcción es la que tiene el mayor número de empleados, 30 por ciento, aunque parece pasar por una etapa crítica pues, no obstante que "en años atrás" tenían trabajo todo el año, ahora con la crisis de la agricultura, y sobre todo con los problemas de empleo que tienen los "norteños", se ha escaseado la finca de viviendas y, por ende, la fabricación de ladrillo.

En el comercio sobresalen cuatro licorerías, dos molinos de nixtamal, una tortillería, cuatro carnicerías y diez abarrotes pequeños que cuentan con productos básicos o simplemente con golosinas, establecimientos a cargo de los mismos dueños. En

---

[22] Entre éstos destaca que mientras un 80 por ciento de los trabajadores se dedican a esta actividad exclusivamente, el resto señalan que la alternan con la matanza y venta de carne de cerdo, la albañilería o la venta de licor.

[23] Entre éstos encontramos jóvenes de entre 15 y 18 años que esperan ser llamados por sus familiares o alguna "oportunidad" para emigrar, y a jefes de familia con hijos chicos, 59 por ciento, o que no tienen dinero para emigrar o están relativamente viejos para hacerlo y no tienen apoyo de sus hijos. Dado el carácter temporal de las actividades agrícolas como veremos más adelante, la sobrevivencia de algunas de estas familias durante buena parte del año tiene que ver con trabajar "a lo más" un día a la semana por un salario de 20 a 30 nuevos pesos; por ello la cosecha y venta de "tepecamotes del cerro" es una actividad muy socorrida.

cuanto a la rama de servicios, los profesores de un jardín de niños, una primaria y una telesecundaria ocupan la mayor parte de las plazas;[24] el resto de ellas son ocupadas por personas orientadas a satisfacer las necesidades básicas de la población: fotógrafo, electricista, arrendador de caballos, herrero, carpintero, etcétera.

Los que Residen en otra Parte de México

A pesar de que la migración a otras partes de México resulta irrelevante respecto de la que se da hacia Estados Unidos, vale la pena señalar algunas características generales sobre las 29 personas[25] que en nuestra encuesta constatamos residían en otra parte del país no obstante ser hijos o miembros directos de alguna de las familias establecidas en la localidad.

El 69 por ciento son mujeres y 31 por ciento varones. Respecto de su estado civil, destaca que 79 por ciento son casados, 10 por ciento solteros, y viudos o separados el 7 y 3 por ciento, respectivamente. En promedio tienen 38 años, y 24 por ciento tienen menos de 26 años; un 55 por ciento oscilan entre 25 y 44 años, y apenas un 21 por ciento tiene más de 45 años. Todos cuentan con algún grado de escolaridad; sin embargo, el 21 por ciento no terminaron la primaria, el 48 por ciento apenas cursó seis años, el 3 y 7 por ciento cursaron secundaria y preparatoria, respectivamente, el 14 por ciento estudio la normal y el 7 por ciento restante obtuvo algún grado universitario.

Como lugares de destino sobresalen los pueblos cercanos y, en menor proporción, la ciudad de Guadalajara. En el primer caso, y quizá en mayor proporción mujeres que hombres, influye

---

[24] En el jardín de niños trabajan dos profesoras; en la primaria laboran siete maestros, y en la telesecundaria hay dos maestros y una secretaria.

[25] Si consideramos que en la muestra obtuvimos información sobre 405 personas, podemos decir que este tipo de migración comprende a cerca del 7 por ciento de los miembros de las familias residentes en la localidad.

el hecho de que varias mujeres, al contraer matrimonio con algún "fuereño", generalmente se trasladan al lugar donde reside el cónyuge. En la mudanza a Guadalajara resalta la presencia de gente que migró en busca de trabajo hacia los años sesenta y un pequeño grupo de personas que se han trasladado a estudiar a dicha ciudad.

Generalmente frecuentan a la familia paterna y apenas un 26 por ciento de ellos, sobre todo los casados, aportan pequeñas cantidades de dinero a la unidad familiar que reside en Colotitlán.

Residentes en Estados Unidos

De las 405 personas registradas en la muestra, 138 casos, es decir 34 por ciento del total de miembros de las familias que residen en la comunidad, se encontraban en Estados Unidos al momento de aplicar el cuestionario. Éstos pertenecen a 84 por ciento de las unidades familiares y muestran un claro predominio del sector masculino pues 64 por ciento son hombres y 36 por ciento mujeres; mientras que de los hombres 58 por ciento son casados y 42 por ciento solteros, en las mujeres dicha relación es de 84 y 16 por ciento, respectivamente.

La edad manifestada al momento de incorporarse por primera vez al flujo expone que la migración laboral a Estados Unidos es un proceso selectivo de gente físicamente apta para cruzar en forma clandestina la frontera y para desempeñar cualquier actividad manual pues 87 por ciento tenían entre 15 y 24 años, 8 por ciento de 25 a 29 años y el resto de 30 a 39 años.

Bastante significativo es también que 97 por ciento de estos individuos no sobrepasaban los 54 años de edad al momento de la encuesta. Ello, aunado a que la migración a Estados Unidos desde la comunidad apenas alcanza las cuatro décadas, y junto al hecho de que casi todos los jefes de las familias que ahora tienen algún miembro en Estados Unidos son ex migrantes refuerza la selectividad de gente joven y expone que quienes

ahora están en el vecino país del norte constituyen esencialmente la segunda generación que va al Norte desde esta comunidad.

Alrededor de 90 por ciento de los migrantes residen en California. El resto labora en la agricultura de Pasco, Washington, y una mínima parte lo hace temporalmente, seis meses cada año, en la actividad pesquera de Alaska. En California, el área conurbada de Los Ángeles[26] concentra de 60 a 70 por ciento de los migrantes de la comunidad, y los demás se ubican en pequeños poblados como Pereson, Tracy, Camino, Lyndsay, Corrales, Césped, Escondido, etcétera.

Muchos de los que viven fuera del área de Los Ángeles han pasado la mayor parte de su vida laboral en ese lugar y es común que su cónyuge y sus hijos compartan techo con los hermanos o cuñados recién incorporados a la migración. Así, con frecuencia los residentes de cada localidad son familiares y se ayudan mutuamente en la búsqueda de trabajo, el hospedaje, el *raite*, etc. La gran mayoría tienden a acomodarse en las labores agrícolas o en granjas ganaderas, y es común ver entre ellos a la mayor parte, alrededor del 70 por ciento, de los hombres solteros e incluso a algunas mujeres.[27]

Entre los que residen en el área de Los Ángeles la rama de servicios da ocupación a casi un 70 por ciento, el sector fabril a un 16 por ciento y la construcción a 14 por ciento. Entre los primeros encontramos cocineros, meseros, jardineros, carniceros, empleados de tienda, cuidadoras de niños o ancianos, aseadoras y pintores de casas, mecánicos, conductores, carpinteros, etc.;

---

[26] Alrededor de 60 por ciento vive en Long Beach, Los Ángeles, Compton, Carson e Inglewood; el resto se distribuye en proporciones casi iguales en al menos otras 14 ciudades de esta conurbación.

[27] Las mujeres generalmente se emplean en los empaques y en menor medida trabajan en la pizca de algunos productos. Con todo, éstas no son muchas ya que son sobre todo las casadas sin hijos o con un hijo, y en segundo lugar las pocas solteras no establecidas en el área de Los Ángeles.

sin embargo destaca el número de los que trabajan en torno a Cruz Gómez, mayordomo de una importante lavandería y una de las personas más destacadas de la comunidad. Debido a que "los costos de la vida" en la ciudad son muy altos y a que muchas de estas actividades son parte de "negocios" familiares, en ellas encontramos un número casi igual de hombres y mujeres casadas.[28]

Dado el carácter familiar de algunas empresas y que varias de ellas mantienen cierta "informalidad" legal en cuanto a la prestación del servicio, aquí se concentra un gran porcentaje de los jóvenes indocumentados y recién incorporados a la migración; por ello no es sorprendente ver que la rama de servicios comprende a casi el 80 por ciento de los jóvenes varones solteros y a todas las mujeres solteras que trabajan en esta área citadina.

Los que se dedican a la construcción son sobre todo hombres y constituyen el grupo que más gana por hora de trabajo; sin embargo, dado que es una actividad estacional y que requiere viajes constantes, y frecuentemente lejos de la casa, representa un trabajo poco atractivo para los que no se dedican a él. Los que trabajan en la rama fabril elaboran juguetes, cintos, partes automotrices, ropa de vestir, etc.; son predominantemente mujeres casadas, en menor medida hombres casados y en tercer término jóvenes solteros. Aun cuando la gran mayoría trabajan directamente en el edificio de la empresa contratante, existe una porción de ellos que recientemente empiezan a realizar funciones de maquiladoras familiares, pues se dedican a coser en su casa

[28] En los mayores gastos por el uso de servicios, sobre todo de renta de vivienda, y en los diversos "empleos femeninos" existentes en la ciudad encontramos una de las razones para explicar la mayor participación de la mujer que vive en el área de Los Ángeles en actividades económicamente remuneradas. Los datos de nuestra encuesta señalan que poco más de la mitad de las mujeres casadas que viven en esta urbe se dedican al hogar, el resto desempeñan alguna actividad remunerada; de estas últimas un 80 por ciento lo hace en el sector servicios y las demás trabajan en fábricas.

"bolsonones" de ropa de vestir que luego son recogidos por gente de "una compañía".

En general, los migrantes mantienen una intensa comunicación. En las fiestas familiares, casi siempre los sábados, suelen encontrarse los que viven en la zona de Los Ángeles y fuera de ella; cada miércoles el equipo de futbol convoca a los jóvenes solteros y a alrededor de veinte matrimonios del área de Los Ángeles; los domingos por la mañana el equipo de "los veteranos" tiene el apoyo de aproximadamente treinta familias, que más tarde acuden a apoyar al equipo de jóvenes y a convivir con otros paisanos. Por medio del Club Social Colotitlense,[29] frecuentemente promueven convivios comunales en Los Ángeles para recabar fondos para apoyar a sus paisanos en Estados Unidos o Colotitlán que sufren algún accidente o enfermedad, o a los viejos que no tienen hijos que les ayuden económicamente.

Así, en estas reuniones se hace extensiva la información comunitaria que llega por carta o a través de las entre diez y veinte comunicaciones que diariamente se establecen entre la caseta telefónica de Colotitlán y la gente que reside en Estados Unidos. Quizá dicha situación ha generado un eslabón para mantener cierta unión entre la comunidad y muchos de los que migraron hace tiempo y ahora son padres de la tercera generación de colotitlenses en Estados Unidos pero la primera que ha nacido fuera de Colotitlán. Por el frecuente contacto, los jóvenes recién incorporados a la migración conocen a quienes tienen varios años en aquel país y viceversa; y es ahí donde algunos padres[30]

---

[29] Debo agradecer a Mónico Sevilla y a "Chon" Hernández, directivos de este club, el apoyo que me brindaron en Los Ángeles para obtener información sobre la gente de Colotitlán establecida en California. Asimismo, mi reconocimiento a la familia Pérez Pelayo por su hospitalidad y amplia disposición para contactar a mis entrevistados en aquella ciudad.

[30] Este caso se acomoda a casi un 30 por ciento de las hombres casados, quienes no han vuelto a la localidad en los últimos cinco años.

quieren enseñar a sus hijos a saludar de mano, dar las buenas tardes, hablar español y otras tantas normas aprendidas en esa tierra de la cual salieron "con la esperanza del dólar" pero que ahora les queda muy lejos para regresar "porque acá tienen su trabajo, su casa propia" y sobre todo, "unos hijos con amigos, escuela, ... gringos".[31]

Por otra parte, en el terreno del estatus legal de los que emigran a Estados Unidos destaca que apenas un 17 por ciento del total son indocumentados, y de éstos alrededor del 80 por ciento son solteros y en su totalidad migrantes incorporados al flujo en el transcurso de los últimos cinco o seis años. De los documentados 63 por ciento regularizaron su situación con la Ley Simpson-Rodino y 37 por ciento aprovechando alguna de las otras medidas legales inmigratorias puestas en vigor en aquel país desde 1960 hasta la fecha.

Dadas las dificultades de empleo y la crisis económica de Estados Unidos, los informantes aseguran que en los últimos cinco años acuden a Colotitlán menos migrantes o que el tiempo entre un viaje y otro es cada vez más largo. Nuestros datos señalan que el 36 por ciento viajó a su tierra al menos una vez en los últimos 12 meses; 20 por ciento lo hizo hace entre 13 y 24 meses; 33 por ciento estuvieron en la comunidad hace entre dos y cinco años, y el resto tiene más de cinco años sin visitarla. No obstante, debe decirse que tal situación es muy diferente si desagregamos

---

[31] Entrevista VMC/MS, 25 de octubre de 1992, Norwalk, California. Consideramos que esta preocupación de algunos de nuestros entrevistados por "ambientar" a sus hijos con los mexicanos implícitamente asume una situación que nos explicaba un "latino" nacido en aquel país interesado en la educación de los inmigrantes mexicanos; para él, el hecho de que un niño con padres mexicanos aprenda inglés y a ser "buen ciudadano norteamericano" de una manera que rompa drásticamente las normas culturales de sus progenitores propicia una desviación hacia las pandillas, pues paulatinamente son rechazados por la familia y sus conocidos (entrevista VMC/VL, 26 de octubre de 1992, Whittier, California).

a los migrantes por su estado civil, pues entre quienes tardan más de dos años para volver a Colotitlán solamente un 36 por ciento son solteros.

Por lo demás, no podemos negar su contribución a la economía de las unidades familiares que residen en el pueblo, pues nuestros datos señalan que aproximadamente 70 por ciento de las familias de la localidad que tienen migrantes en Estados Unidos recibieron en el último año alrededor de 1 550 dólares, en promedio, cada una.[32] Estas remesas realmente constituyen un soporte económico familiar y comunitario si consideramos que más del 50 por ciento de las familias calculan que sus gastos mensuales no sobrepasan los 500 nuevos pesos, y si tomamos en cuenta que las remesas de los migrantes casi igualan el monto total que pudiera obtenerse con la venta de todo el maíz que anualmente se cosecha en la comunidad.[33]

Dado que el dinero se utiliza principalmente en la alimentación familiar, consideramos que gran parte de quienes se dedican a las actividades agropecuarias en la localidad ven su trabajo como una actividad complementaria para el ingreso familiar. Creo que implícitamente aceptan que la migración asegura la comida de su casa y que ellos deben sembrar porque "es lo único que saben o que se puede hacer", aun cuando ello no pague los costos.[34]

---

[32] Aquí no consideramos el dinero que el migrante trae consigo cuando vuelve a la comunidad.

[33] Aun cuando la mayor parte del maíz sembrado anualmente se usa para alimentar el ganado y no para la venta, suponemos que en el año de 1993 la producción total de este cultivo no sobrepasará las 728 toneladas (485 hectáreas x 1.5 toneladas por hectárea; véase el apartado de cultivos), es decir los 546 000 nuevos pesos (728 toneladas x 750 nuevos pesos por tonelada). Por otra parte, si recordamos que 84 por ciento de las familias residentes en la comunidad (179) tienen migrantes en Estados Unidos, y si consideramos que alrededor de 70 por ciento de éstas reciben alrededor de 1 550 dólares por año, podemos ver que las remesas a la comunidad alcanzan alrededor de 162 750 dólares por año, es decir casi 525 000 nuevos pesos.

[34] Varias entrevistas a productores.

Por lo demás, se menciona explícitamente que si el año agrícola es bueno se puede tener algo de dinero para darse "algún gusto"; pero si en Estados Unidos hay crisis, como ha ocurrido recientemente, es más difícil comprar fertilizante, pagar el barbecho de tractor, ver gente con banda o mariachi en las fiestas de noviembre o trabajando a los albañiles.

El Proceso Productivo

Hablar de la comunidad como un poblado agropecuario hace más referencia al predominio de esta actividad entre la población adulta que al nivel en que se desarrollan el maíz, el garbanzo y la ganadería bovina. Asimismo, dicho calificativo pareciera ser reflejo de la vida de los ejidatarios hasta hace no más de dos décadas, cuando el tiempo de andar "pegado al surco de sol a sol" prevalecía sobre el invertido en la migración y el ocio, y cuando sembrar maíz parecía rendir más que ahora que hay una dependencia tecnológica externa a la unidad familiar y una política que parece haberse desentendido de aquellas regiones que no pueden tener rendimientos similares a los de los países "socios" del norte.

En seguida trataremos de sintetizar el proceso de producción desde una perspectiva que remate la idea anterior y exponga las expectativas de la comunidad en relación con la apertura económica y los cambios estructurales de la política agrícola nacional.

Estructura y dinámica organizativa

No obstante que la asamblea reconoce 113 ejidatarios, incluyendo la parcela escolar, nuestros datos reflejan que solamente alrededor de 90 familias[35] ostentan la propiedad sobre las 1 004 hectáreas de temporal, 357 hectáreas de agostadero y 434 hectáreas de

[35] Salvo indicación contraria, los datos que a continuación aparecen no incluyen la parcela escolar.

terrenos cerriles con que cuenta el ejido. Ello significa que de las familias con ejidatarios, alrededor de 80 por ciento tienen sólo un derecho,[36] 15 por ciento dos derechos y 5 por ciento cuentan con tres miembros derechohabientes.

De cualquier forma, generalmente sólo un individuo asume la representación de la tierra familiar, situación que, aunada a la residencia en Estados Unidos de casi un 20 por ciento de los ejidatarios, propicia que a las asambleas ordinarias concurran apenas la mitad de los miembros del ejido; por supuesto, si es para tratar asuntos extraordinarios, sobre todo referentes a depuraciones o certificación de derechos, el número aumenta con la presencia de todos los que se encuentran en la localidad y con un gran porcentaje de los que acuden de fuera exclusivamente ese día.[37]

En las reuniones, toda vez que no existe una polarización política marcada y dado que quien asiste es generalmente el jefe de la explotación o el que toma la mayoría de las decisiones técnicas y económicas sobre la parcela y el ganado, se llega a acuerdos que aparentemente, aun cuando estuvieran presentes todos los ejidatarios, no tendrían significados notables acerca de los potreros para agostadero, los refuerces de cercas y lienzos de los mismos, los abrevaderos, etc. Sin embargo, en el fondo de esta situación avizoramos un "acolchonamiento" para las lenti-

---

[36] Vale señalar que aun cuando el 6 por ciento de los ejidatarios tienen entre 10 y 16 hectáreas, 19 por ciento posee 4 hectáreas y 70 por ciento 8 hectáreas. El 5 por ciento restante tiene entre una y tres hectáreas.

[37] Tal fue el caso de la reunión para presentar el Programa de Certificación de Derechos Agrarios (Procede), en julio de 1993. Una de las preguntas más socorridas fue si era necesario que quienes acudieron exclusivamente a la reunión y los que no pudieron hacerlo tendrían que estar presentes en el momento en que arrancara el programa o si era suficiente una carta poder dadas las dificultades que implica venir desde Estados Unidos. Vale señalar que las referencias a las cartas poder aludían a un "permiso" de las reformas al artículo 27 constitucional, a casi dos años de su promulgación ni siquiera los representantes de la Procuraduría Agraria supieron responder.

tudes en que han incurrido algunas de las medidas de política agrícola actual, concretamente la regularización y certificación de ejidos y ejidatarios; si a los productores no les urge llevar a cabo este trámite, a las instancias oficiales tampoco; al menos desde las últimas reformas al artículo 27 poco les ha importado, entre otras cosas, promover el reglamento interno del ejido y dar solución al conflicto que enfrentan con pequeños propietarios que reclaman la superficie donde se asienta el poblado. Tal vez se ha visto que los "vicios del ejido" tienen alguna virtud, o acaso los defectos son reales pero mencionados en una coyuntura política forzada, que no ha sido posible abordar.

Asimismo, en la forma en que se toman las decisiones entrevemos un problema funcional para la "vida urbana" de la comunidad, pues las juntas ejidales abordan también cuestiones sobre el uso de agua potable, alumbrado público, empedrados, la plazoleta, etc. De esta manera se asume la responsabilidad y los derechos correspondientes sobre el manejo del suelo urbano, pero las decisiones excluyen la opinión de poco más del 50 por ciento de las viviendas, que sólo tienen derechos sobre el solar urbano y, por lo tanto, son ajenas a las asambleas ejidales.

Así, entonces, se señala que, salvo la participación del "pequeño grupo de siempre", la gente es demasiado apática para tomar parte en las obras de desarrollo comunitario. Y ese grupo realmente es inferior a la mitad de los ejidatarios que normalmente asisten a las asambleas.

Suponemos en ello la influencia de cierto "estatus" relacionado con los cambios en la posesión de los derechos parcelarios, pues sobresale la participación de los "viejos" titulares de la tierra por dotación o ampliación y de quienes heredaron la tierra al morir sus padres, que representan 27 y 13 por ciento del total de ejidatarios, respectivamente; las viudas, que constituyen un 17 por ciento de los posesionarios, normalmente son pasivas pero aún lo son más la gran mayoría de los que han obtenido tierras a

"precios casi regalados" de sus abuelos, tíos, hermanos o cuñados y quienes compraron a personas no parientes, que representan el 18 y el 24 por ciento de los posesionarios de tierra agrícola, respec-tivamente.

En la escasa participación de quienes han comprado puede influir el hecho de que buen número de ellos realizan otra actividad no agrícola, trabajan en albañilería, carnicería, como vaquero o conductor; el hecho de que en este grupo sea más notoria la residencia en Estados Unidos, o que varios sólo tienen medio o menos de medio derecho. Y en todo ello quizá queda implícito que si bien son reconocidos por la asamblea, no lo son por instancias oficiales, situación que se agrava en un 40 por ciento de los casos, según nuestras estimaciones, que han comprado en los últimos seis años y no han sido considerados en los padrones depurativos de la Secretaría de la Reforma Agraria,[38] pero que es más grave aún en los aproximadamente diez casos ocurridos a partir de las reformas salinistas de principios de 1991 al artículo 27 constitucional.

Al entender las reformas y la nueva ley reglamentaria "como cada quien quiere", pensando que ahora se puede hacer con la tierra lo que se quiera y haciendo valer el precepto de que para vender o comprar sólo se necesitan dos testigos, han ocurrido compra-ventas al margen de las asambleas y, en un 90 por ciento de los casos, desatendiendo que el derecho debe ser vendido plenamente y a una sola persona.

Preguntamos, no obstante, quién tiene más influencia en esta situación: los ejidatarios, que sólo conocen "el motivo del 27 en una base: que los van a hacer propietarios de la tierra y tienen en la mira el ya las puedo vender", o los promotores de esa política que, aludiendo a "que tienen mucho trabajo, no han podido ayudarnos con el reglamento interno y darnos más información

[38] La última depuración de derechos ejidales data de hace poco más de siete años.

que la que supimos todos por la televisión y unos tres por las presidencias municipales y una o dos asambleas de la Procuraduría Agraria".[39] Al margen de la respuesta, pensamos que las reformas han profundizado las "irregularidades" en la tenencia de la tierra y seguramente los costos operativos para ajustarlas serán más graves que en el sentido tradicional, que se pretendió superar con la promulgación de dicha reforma.

Asimismo, a casi dos años de su aprobación, los resultados muestran una segmentación mayor de la superficie agrícola. El estatus de poseedor de la tierra y las pocas expectativas económicas que ofrecen la agricultura y la ganadería de la comunidad provocan que aquellos que dependen sólo de su tierra, generalmente viudas y ancianos incapacitados para trabajar,[40] intenten rentar, o en caso extremo, vender una parte de su derecho[41] y que los interesados en comprar adquieran sólo un pedazo para sembrar y obtener el forraje necesario si tienen ganado, o sólo poder comer "elotes", en caso de no tenerlo.

De esta forma, más que pensar en aumentos de productividad, hay que esperar que mucha de la tierra que actualmente se cultiva se convierta en predios rústicos que se compran con los ahorros

---

[39] Entrevista VMC/EL, 9 de octubre de 1993, Colotitlán, Jalisco.

[40] Los pocos casos en que se ha vendido todo el derecho corresponden generalmente a ejidatarios que residen permanentemente en Estados Unidos con todo y su familia desde hace más de veinte años. En las opiniones acerca de las personas que recientemente han vendido o que quizá venderán una parte de su parcela, 58 por ciento apunta a las viudas, ancianos o incapacitados físicamente para el trabajo; 25 por ciento acepta que cualquiera siempre y cuando tenga una fuerte enfermedad o necesidad, y 17 por ciento a los que no les gusta trabajar la tierra.

[41] Aquí es interesante mencionar que a la pregunta ¿bajo qué situación vendería la tierra? un 80 por ciento de los entrevistados respondió que por ningún motivo o sólo porque no pudiera trabajar o por una gran enfermedad o necesidad, 16 por ciento no supo responder y solamente 4 por ciento aceptó estar dispuesto a venderla si recibía una buena oferta.

de quienes piensan en la actividad agropecuaria como un pasatiempo pues ya tienen un trabajo diferente al cultivo del suelo. Antes, no obstante, podrá prolongarse el actual rentismo y la aparcería.

Quienes "pasan o pasen" la tierra lo harán por no contar con recursos financieros, por no poder físicamente realizar labores de campo o por vivir fuera de la comunidad;[42] así podrán percibir ingresos económicos y conservar su derecho a la tierra mientras no se defina el reglamento interno del ejido. Los aparceros, aprovechando la disminución de la renta[43] y los recursos que obtienen del magisterio, la albañilería, el abarrote, las remesas de Estados Unidos, etc., intentarán probar suerte ante las nuevas medidas de la política agraria; si les va mal no repetirán dicha acción pero si tienen ganado, como ocurre actualmente con más de la mitad de los que siembran tierras ajenas y con casi el 98 por ciento de los que hacen lo mismo en las propias,[44] tendrán que volver a cultivar en condiciones como las que a continuación se describen.

---

[42] Los que actualmente rentan su tierra son viudas y ancianos en 57 por ciento de los casos, 32 por ciento gente que reside sobre todo en Estados Unidos, el resto son individuos que se dedican al magisterio y a la albañilería. En total representan casi el 31 por ciento de los ejidatarios.

[43] Según los entrevistados, en 1993 "fue difícil agarrar clientes" que quisieran sembrar al menos por la mitad de lo que se pagaba como renta el año pasado. En promedio, las rentas por el ciclo primavera-verano y otoño-invierno último fueron del orden de 800 nuevos pesos por parcela de tres a cuatro hectáreas y de 1 500 nuevos pesos por dos parcelas de las mismas dimensiones.

[44] Esto significa que la mayoría de los actuales aparceros cultivan también tierras propias insuficientes para cubrir sus necesidades de forraje. Contrariamente a lo que se esperaba, éstos no han hecho muchos intentos por comprar parcelas. Se dice que no es posible tener más de dos derechos; sin embargo, aprovechando la incertidumbre acerca de la ley reglamentaria, si alguno lo deseara no le resultaría difícil conseguirlo. Considero más viable pensar que la crisis financiera de la ganadería los ha obligado a restringir su hato y, por ende, la superficie cultivada.

Los cultivos y el ganado

La agricultura del ejido se funda en el cultivo de garbanzo durante el invierno y, sobre todo, en la producción de maíz en el ciclo primavera-verano. Con ambos, y valiéndose de dos parcelas para que una descanse un año y la otra se cultive, en el orden mencionado, y viceversa, los productores han venido definiendo un método que, además de evitar la degradación del suelo por el monocultivo, permite obtener más forraje para la ganadería bovina.

Sin embargo, vale señalarlo, comparando las superficies que se cultivaban hasta hace poco más de una década, según referencias de algunos informantes, con los datos cuantitativos captados para el último ciclo por nuestra encuesta, es notoria la merma del cultivo de garbanzo, pues apenas 16.7 por ciento de los productores cultivaron maíz y garbanzo .

Consideramos que en ello influyen las bajas en la demanda de garbanzo a raíz de la paulatina desaparición de la porcicultura por las sanciones que la "modernidad urbana" ha venido imponiendo a los malos olores que despiden los chiqueros familiares y a la "mala impresión" que causa la crianza de cerdos en la calle. Por supuesto, tal situación también ha sido propiciada por la descendente costeabilidad de las granjas pequeñas y medianas y por la tecnificación; algunos que han dejado de "arrear el oficio de los puercos" y las dos personas que actualmente lo ejercen, afirman que el cultivo de garbanzo puerquero "no paga la siembra, mucho menos la cosecha", y que alimentar a los cerdos con alimentos balanceados genera pérdidas de hasta un 100 por ciento dado el actual precio de 3.40 a 4 nuevos pesos por kilo de carne en pie.

Un último factor que es necesario tener en cuenta en la alteración de la producción de maíz-garbanzo, y quizá más fuertemente en la disminución del segundo cultivo, está ligado a la parcelación acelerada que en los últimos años ha ocurrido en las

superficies agrícolas y, más recientemente, con las de agostadero, pues las decisiones colectivas para determinar los terrenos que debían dejarse descansar y los que se sembrarían, han sido sustituidas por un análisis personal donde el pastoreo del ganado bovino se impone al cultivo de garbanzo e incluso, en últimas fechas, sobre el del maíz.

Consideramos que la fuerte división parcelaria del área de cultivo tiene un factor causal ligado a la insuficiencia o incapacidad de los terrenos de agostadero para soportar las crecientes necesidades de forraje propiciadas con la expansión de la ganadería bovina durante las últimas décadas.[45] Pensamos que cercar la parcela fue una medida tomada, sobre todo a partir de los años ochenta, tanto por quienes intentaban mantener su ganado durante el mayor tiempo posible[46] en terrenos que debían sembrarse como por aquellos que, por gustarles sembrar temprano o "en seco", se sentían agraviados con la presencia de animales pastando. Posteriormente el parcelamiento se intensificaría con la certidumbre de que los cercos dan para mantener la posesión

[45] El fomento de la ganadería debe ligarse tanto al abundante apoyo crediticio a ésta otorgado al ejido en los años ochenta por Banrural, como a la influencia de los dólares enviados a la comunidad, pues desde fines de los sesenta los migrantes han visto a la ganadería como una fuente de ahorro y como una actividad que, además de ser menos aventurada que el cultivo de maíz, requiere poco tiempo y puede ser realizada por la esposa, los viejos o miembros familiares que no migran (véase Castillo, 1993).

[46] Para entender tal situación hay que insistir en el sobrepastoreo que soportaban los terrenos de agostadero y en que existe entre los productores la certeza de que las tierras resultan más afectadas si se "cargan" de ganado durante las primeras lluvias, cuando comienza a salir el "pelillo" o primer retoño del pasto; así, mientras tanto, conviene retener una parte del ganado en el terreno que se dedicará al cultivo. Asimismo hay que considerar que la utilización de tractores ha acortado el tiempo de preparación del suelo y facilita la siembra incluso ya iniciado el temporal de lluvias.

no obstante no cultivar el terreno[47] y, más recientemente, para afirmar la superficie que a cada quien corresponde dado el rumor de que con "el nuevo artículo 27" se pueden hacer pequeños propietarios.

De esta forma, algunos entrevistados afirman que en la actualidad más de 90 por ciento de la tierra laborable y un buen porcentaje de los terrenos colectivos de agostadero se encuentran circulados. Así, en una época en que la política oficial reclama la eliminación de cercados de terrenos,[48] los ejidatarios han obrado en sentido contrario.

¿Hay que reconocer, entonces, sus escasas oportunidades de sobrevivir en un escenario de libre competitividad?

Independientemente de la contestación, creo necesario decir que la actitud seguida por estos campesinos refleja en cierta manera una forma particular de adaptarse a un proceso de desarrollo, burocrático, impuesto desde afuera. Aunque la pasividad y la ignorancia de los nuevos procesos de globalización les augura un futuro incierto, y no obstante la larga crisis del sector agropecuario, el retiro de créditos, la incosteabilidad de su actividad, etc., actualmente conservan el orgullo y se jactan de ser agricultores y ganaderos. Aunque para ello, por supuesto, dependan de las remesas enviadas desde Estados Unidos por uno o más miembros de la familia y reconozcan que su actividad

---

[47] Recuérdese que hasta antes de las últimas reformas al artículo 27 constitucional una condición para perder la posesión del derecho parcelario era dejar de cultivar la tierra por más de dos años consecutivos.

[48] Esto resulta claramente ilustrativo con el actual Programa de Alta Productividad de Maíz, donde se estipula que a los productores de zonas con buen potencial de producción del cereal que decidan eliminar cercas y linderos para tener superficies de cultivo de mayores dimensiones se les compensará con un 20 por ciento más que el estímulo pactado por productor. Por supuesto, el ejido de Colotitlán no participa de este programa.

sólo les deja pérdidas;[49] pero, al fin y al cabo, es lo único que saben hacer.[50]

Estimamos que un 75 por ciento de las familias residentes en la localidad,[51] es decir alrededor de 130, cultivan maíz en la época de lluvias. Casi 90 por ciento utilizan los "barbechos" o terrenos planos y de suaves lomeríos del área agrícola "tradicional", y el resto diversas partes de los tierras cerriles y de agostadero, cuyas pendientes pronunciadas y pedregosidad superficial impiden utilizar la tracción animal o mecánica para preparar el suelo y la siembra; condiciones que constituyen las principales diferencias entre éste y el sistema anterior, pues las labores subsecuentes del coamil "ortodoxo", es decir el uso de herbicidas, plaguicidas, etc., se asemejan a las de aquel.

Con todo, destaca que ningún productor hace uso de mejoradores del suelo, situación un tanto alarmante si consideramos

---

[49] El 100 por ciento de los encuestados acepta que sembrar "no paga" la inversión; y solamente 12.5 por ciento que existe cierta redituabilidad en la ganadería aunque, como también son agricultores, entienden que la ganancia se pierde en el cultivo.

[50] Un 87 por ciento de los productores aceptan ser agricultores porque es la única actividad que saben hacer; 2.1 por ciento dijo que por gusto, y el resto que por necesidad de forraje.

[51] Consideramos que esta cifra incluye a unos 18 "coamileros" o familias, sobre todo de jornaleros, que por no poseer tierras propias cultivan una hectárea o menos en las laderas de los terrenos de agostadero; a cerca de 26 familias que, para "obtener elotes" o tener una actividad complementaria, cultivan entre dos y tres hectáreas de las partes planas y semiplanas pertenecientes a viudas, ancianos o parientes que no quieren sembrar todo su terreno. Asimismo, salvo un 4 por ciento aproximadamente que prefiere no cultivar, ese número considera al total de las familias con ejidatarios que antes señalábamos; un 80 por ciento de éstos siembra 4 hectáreas, 4 por ciento entre 6 y 7 hectáreas y el resto entre 8 y 10 hectáreas. Con todo, estimamos que en el ciclo primavera-verano 1993 apenas se sembraron 470 hectáreas de "barbecho" y 15 de "coamil", cantidad que sobrepasa lo estimado por las autoridades ejidales, que calculan un 30 por ciento o menos respecto de las 1 004 hectáreas de temporal con que cuenta el ejido.

el creciente abandono de la alternancia con el garbanzo, el uso ganadero cada vez más prolongado de los suelos agrícolas y el uso intensivo de productos químicos en el cultivo de maíz.

Entre los que siembran barbechos se observa que mientras un 64 por ciento de ellos emplean tractor para hacer un barbecho y un rastreo previo a la siembra, alrededor de la tercera parte no realizan tal práctica tanto porque son insuficientes los seis tractores de la localidad o de los pueblos vecinos pues todos quieren preparar su tierra a "15 o 22 días" de la siembra,[52] como "por el simple hecho de no quererle meter más dinero bueno al malo". Aquí resulta asombroso ver la desaparición casi total[53] de los "tiros" de machos y mulas que, aunque implicaban un esfuerzo considerable, permitían la preparación de las parcelas, o parte de ellas, que quedan sin sembrarse por las dificultades, sobre todo afloramientos rocosos, que presentan al uso óptimo de la maquinaria. Sobra decir, entonces, que la siembra se sujeta al uso de maquinaria y a los conocimientos del tractorista, quien con un mismo "ojo" de ajuste y calibración del equipo siembra terrenos arcillosos o arenosos con semilla criolla o semilla mejorada, 53 y 47 por ciento de los casos, respectivamente.

Por no contar con "dinero a tiempo", y en menos casos por creer que las plagas no son muy perjudiciales o por considerar que el zacate también es forraje, respectivamente, cerca de un 12 por ciento de los productores no utiliza insecticidas y herbicidas. El resto normalmente combate la plaga del suelo y aplica productos postemergentes, y preemergentes en segundo lugar de importancia, para el control de la maleza.

---

[52] La necesidad de preparar el terreno para la siembra en unos pocos días tiene que ver con el uso ganadero de superficies agrícolas que comentábamos antes y con la expectativa del productor de "matar" con el barbecho en su mayor parte el zacate que nace con las primeras lluvias.

[53] Al parecer el número de "tiros" en la localidad no sobrepasa los cinco.

No obstante, con la consigna de que "si la tierra no recibe ayuda no da nada", prácticamente todos los productores aplican nitrato de amonio y/o sulfato de calcio triple al momento de la siembra o en los primeros 15 a 20 días posteriores al nacimiento de las plantas, así como nitrato de amonio cuando están en banderilla. Las cantidades de cada producto generalmente oscilan entre 400 y 750 y de 100 a 200 kilogramos por hectárea, respectivamente; sin embargo, en todos los casos la decisión de cada uno sobre el volumen a aplicar tiene que ver con su liquidez financiera y las expectativas que en ese momento tiene sobre la cosecha con base en el comportamiento del ciclo de lluvias.[54]

La cosecha o pizca del maíz es una labor que, dadas las características anteriores, permite obtener rendimientos de 0.5 a 4 y un promedio no mayor de 1.5 toneladas por hectárea. En todos los casos se efectúa manualmente y para un 90 por ciento[55] de los productores es una actividad supeditada a la tumba y molienda de toda la planta, pues así además de aprovechar al máximo el cultivo ya que "con el puro grano apenas o ni siquiera se pagan los 1 000 a 1 200 nuevos pesos que se invierten por hectárea", se obtiene forraje para la época de estiaje.

De hecho, conviene remarcar que las necesidades de rastrojo influyen en la decisión del productor respecto a la superficie que debe sembrar anualmente. Consideramos que la reducción del área cultivada con maíz no ha sido más drástica por la dependencia exclusiva de este forraje y por la inseguridad de los ejidatarios respecto al funcionamiento de los pastizales que recientemente se han venido estableciendo en lugares vecinos.[56]

---

[54] Esta situación influye fuertemente para que muchos productores se abstengan de fertilizar por segunda ocasión.

[55] El 10 por ciento de quienes pizcan el grano y no "tumban de abajo" se relaciona fuertemente con los "coamileros", que no tienen ganado ni necesidad de forraje y cuyos terrenos accidentados dificultan el acceso al molino.

[56] Una explicación de ello la encontramos en que hasta ahora nadie ha reservado en sus terrenos superficies de agostadero no obstante haber un número con-

Asimismo reconocemos que los rastrojos de maíz constituyen un elemento fundamental para la integración entre la agricultura y la ganadería bovina que se desarrolla en la comunidad,[57] pues se han convertido en el más importante, y casi único, suplemento alimenticio para los animales en la época de secas, cuando la escasez de pastos naturales en los terrenos de agostadero evidencian el notable sobrepastoreo y la poca importancia que se ha dado a conservar los pastos naturales y controlar el crecimiento de ozotes, monte chino y otras malezas.

Desafortunadamente, también hay que manifestar que la forma en que se usa constituye un elemento más de aquellos que restringen la producción ganadera. Dado que entre abril y junio el rastrojo sin aditivo alguno se vuelve el único alimento para poco más del 80 por ciento del ganado,[58] no es difícil imaginar sus bajos niveles de productividad y fecundidad. Esta situación se agrava, entre otras cosas, por la ausencia de un calendario de manejo para evitar los parásitos y prevenir enfermedades del ganado, y porque con el parcelamiento se ha dificultado el acceso directo de los animales a los abrevaderos naturales y artificiales colectivos; de esta manera, el ganadero que no tiene camioneta para acarrear el agua debe arriar el ganado para que la beba en la mayoría de los casos una vez al día.

De esta manera, cuando algunos de nuestros entrevistados señalan con cierto aire de resignación que sus animales se mueren

---

siderable de ganaderos que manifiesta cierta inclinación por esta actividad. A ello también debe sumarse la fuerte inversión inicial y que en todo caso tendrían que vender una parte del ganado o comprar grandes cantidades de forraje para cubrir los déficit que se presentarían por no usar aquellos terrenos en el establecimiento de pastizal.

[57] Vale señalar que la ganadería caprina y ovina prácticamente no existen pues sólo una persona tiene alrededor de diez borregos, y unos cinco tienen uno o dos chivos.

[58] El resto se mantiene generalmente todo el año en los agostaderos, condición no necesariamente mejor que aquella que vive el ganado alimentado con rastrojo de maíz.

"por ser bienes de campo", no podemos dejar de señalar que la práctica ganadera familiar no se toma como la base de las ganancias en términos monetarios, sino más bien como un esfuerzo complementario o una forma de ahorro para las emergencias económicas familiares que no cubren la renta o el cultivo de la tierra ni las remesas de los familiares que se encuentran trabajando fuera de la comunidad.

Quizá por eso la mayor parte de las familias con miembros ejidatarios, a pesar de que alrededor del 90 por ciento afirma que la ganadería "no es negocio", tratan de tener un hato de generalmente entre una y 40 cabezas.[59] Posiblemente en ello tenga que ver la escasa ordeña de las vacas y la poca venta anual de ganado. En el año anterior a la encuesta apenas la mitad ordeñó sus vacas para cubrir su consumo de leche o para vender dos o tres litros a sus vecinos; resalta también el hecho de que 52 por ciento de los ganaderos no vendió animales y la mayoría restante sólo entre uno y cinco toretes o vacas de desecho.

Consideraciones Finales

El resumen anterior sobre las principales características del proceso productivo y social nos permite deducir que la crisis agrícola del ejido debe situarse en el marco de un proceso complejo donde la política gubernamental exige al campesino una visión productivista y tecnocrática para afrontar los compromisos con el mercado internacional, y donde el productor, a través de diversos mecanismos, sólo asimila aquella parte del modelo que más se ajusta a sus condiciones e intereses particulares y de la comunidad. La forma de interpretar la nueva legislación agraria parece demostrarlo y así lo reafirma la manera en que se produce maíz y se maneja el ganado pues, como veíamos, persisten actitudes

[59] Nuestros datos señalan que 42 por ciento de los ganaderos poseen de 1 a 6 cabezas de ganado bovino, 40 por ciento tienen de 7 a 25 animales y 18 por ciento tienen más de 25 pero difícilmente sobrepasan los 50.

"tradicionales" junto a un elevado nivel de tecnificación y uso de insumos agroindustriales.

Lo anterior, desde luego, lejos de favorecer al productor, lo perjudica pues a pesar de los cuantiosos recursos usados en la aplicación de insumos industriales, los niveles de productividad no tienen un incremento considerable. Así, podemos decir que los campesinos realizan una actividad que brinda cierto "estatus" en la comunidad pero no suficientes recursos para sufragar las gastos económicos familiares. Todo ello, aunado al hecho de que del total de familias que cultivan tierras propias 96 por ciento tienen al menos uno de sus miembros en Estados Unidos,[60] y que en casi todos los casos el que toma las decisiones técnicas es una persona mayor de 40 años,[61] reafirman que la migración de adultos jóvenes al país del norte, la agricultura y ganadería practicada de manera un tanto "informal" por los viejos, es un patrón que se repite en comunidades como ésta.[62]

Al respecto, las preguntas significativas para nosotros son: ¿la culpa es del productor o de quienes conducen la política económica?, ¿en qué medida el liberalismo económico y la apertura comercial influirán en los procesos de retención o expulsión de la población, y en la reorganización de ejidatarios para que el sector agropecuario subsista y evolucione?

---

[60] De éstas, 42 por ciento tienen de uno a tres, 33 por ciento de cuatro a seis hijos y el resto de siete a doce hijos trabajando en Estados Unidos.

[61] Los datos señalan que 8 por ciento de los jefes de explotación tienen de 40 a 44 años; 12 por ciento, de 55 a 59 años; 38 por ciento, de 60 a 64 años, y el resto son personas de más de 65 años. En el caso de los "coamileros" y de los que no son ejidatarios pero arriendan tierras de "barbecho", estos rangos de edad incluyen a un 80 por ciento de los casos, pues el 20 por ciento restante son gente con edades de 30 a 39 años; seguramente aquí influye el hecho de que desde 1952 no ha habido ampliaciones del ejido y que es joven la gente que tiene una actividad diferente a la agrícola, pero que toma a ésta como una labor complementaria.

[62] Al respecto véase Castillo, 1993a.

No puede negarse la culpabilidad del campesino. Su idiosincrasia le ha impedido hacer un uso apropiado de tecnología e insumos, y poco ha ayudado a la participación colectiva en el proceso productivo. Sin embargo, en su disfuncionalidad, no podemos evitar los efectos negativos de programas oficiales que se extralimitan en cuestiones técnicas no necesariamente validadas en la región y que, en cambio, presta poca atención a las características sociales y culturales de la comunidad.

Así, resulta relevante la causa por la cual, desde hace tres años, "98 por ciento de los ganaderos con más de cinco animalitos han intentado dialogar, a través de las autoridades ejidales, con personal del Banco de Crédito Rural para solucionar los problemas de cartera vencida".[63] Su amistad con miembros de la "burocracia delamadrista" les concedió préstamos para comprar ganado que, con el paso del tiempo, resultó problemático pues no sólo rebasó el potencial forrajero del productor y, por lo tanto, demandó compras fuertes de rastrojos, sino que su precio se fue desvaneciendo de tal manera que las ventas de las crías poco a poco resultaron insuficientes para hacer los pagos anuales.[64]

Otra muestra reciente de las imprecisiones de la política gubernamental de desarrollo regional es sin duda la polarización entre la promoción y la difusión de las reformas al artículo 27 constitucional y la aplicación de su reglamento en casi dos años. Podemos decir que, "entre más ruido que nueces", los ejidatarios han tratado de obtener la mejor tajada mientras se ponen en vigor el reglamento interno, la Procuraduría Agraria, el Programa de Certificación de Derechos Agrarios, etc. Creo necesario decir que el parcelamiento de los terrenos agrícolas y de agostadero,

---

[63] Entrevista VMC/EL, 9 de octubre de 1993, Colotitlán, Jalisco.

[64] Por cierto, aún no obtienen respuesta del banco a su petición de que "venga a ver por qué no pagan", y temen el embargo de sus bienes pues saben que los esquemas de financiamiento de Banrural se han acercado a los de la "voraz" banca privada.

así como la compra-venta de partes de derechos, puede ser afectada más por la falta de seriedad oficial que por la negligencia de los ejidatarios para acatar la legislación agraria.

Por otra parte, tenemos nuestras dudas respecto a las bondades del actual "crédito a la palabra". Se puede pensar que 1 050 nuevos pesos para tres hectáreas es un apoyo complementario muy útil para los productores, pero difícilmente representa un soporte para promover un cultivo que arroja pérdidas mayores a dicha cantidad, máxime cuando para recibirlo hay que asistir a cuatro o cinco llamados y esperar tres meses después de la siembra.

Contra lo programado oficialmente, no confiamos mucho en que una vez terminada la cosecha los 50 ejidatarios[65] beneficiados repongan la "baba" de dinero recibida del Pronasol, que no necesariamente se invierte en el proceso de producción. De ocurrir tal situación, no es difícil que se culpe principalmente al ejidatario; sin embargo, hay que recordar que los excedentes de la actividad prácticamente no existen y "tanto peca el que mata la vaca como el que le detiene la pata".

Por lo que respecta al Programa de Apoyo Directo a los Productores Rurales (Procampo), que funcionará de manera transitoria para los ciclos otoño-invierno 1993-1994 y primavera-verano 1994, y plenamente a partir del ciclo otoño-invierno 1994-1995, sólo podemos hacer algunas conjeturas generales.

Suponemos que los estímulos adicionales de 330 nuevos pesos por hectárea no tendrán un significado mayor que el que ha tenido el "crédito a la palabra". Parece obvio que, ante los niveles de productividad actuales, los productores lo tomarán más como una dádiva compensatoria de las pérdidas que como un incentivo para aumentar la superficie de cultivo y mejorar su sistema

[65] A decir de las autoridades ejidales, el resto de los compañeros no obtuvieron "crédito a la palabra" por indecisos y porque se tardó el préstamo a tal grado que "ahí andaban riéndose de los que no perdían la esperanza; decían que si era pasión, que se les borrara".

productivo. Considero que el dinero en efectivo no será suficiente para que el productor por sí solo supere los problemas inherentes a su actividad, pues además de ello se requiere renovar su sentido de participación en asociación y otorgarle asistencia técnica intensiva y permanente. Pero ello, desafortunadamente, en el primer caso, va en contra de las vivencias experimentadas últimamente en la comunidad y, en el segundo, del perfil de la política económica actual. Vale, entonces, preguntar si se contará con la capacidad y los medios suficientes para que esta gente pueda lograr la eficiencia de primer mundo que se desea en un plazo no mayor de quince años.

Asimismo, no puedo mostrarme optimista ante la reconversión de cultivos que Procampo estimulará a fin de realizar actividades más rentables. Por las características topográficas y climáticas de la región, el margen de cultivos adaptables y en todo caso compatibles con la ganadería, no va muy lejos del maíz y del garbanzo. Por su resistencia a las heladas durante el invierno, algunos productores consideran adaptables los cultivos de lechuga, apio y col; sin embargo, sólo sería en extensiones muy pequeñas aledañas a uno de los vasos de agua existentes, que en todo caso pueden inhibir el desarrollo de estas plantas por la toxicidad residual de los productos químicos que continuamente se usan en el cultivo de maíz y en los drenajes que descargan en ellos.[66]

La realidad resulta dramática para las labores agropecuarias del ejido, y en torno a ellas realmente no existen motivos para retener a la población. Son poco saludables para la alimentación

---

[66] Aunque no hemos constatado esta situación en la localidad, no la desechamos por las referencias encontradas en otras partes de Jalisco. Por ejemplo, un productor del municipio de Teuchitlán intentó cambiar el cultivo de maíz por hortalizas y, para su mala suerte, las plantas interrumpieron su desarrollo antes de la floración a consecuencia de los efectos residuales de agroquímicos; la recomendación técnica que recibió en caso de seguir empeñado en cultivar dichos productos fue dejar la tierra en descanso dos años consecutivos.

y realmente demandan poca mano de obra. Las actividades de la ganadería prácticamente se limitan a una hora diaria, la que invierten quienes ordeñan, y al tiempo necesario cuando se requiere arrear el ganado a los abrevaderos en la época de estiaje, así como dos o tres jornales para vacunas o cambios de potrero. La agricultura se reduce al trabajo de seis operarios de tractor durante el corto tiempo que dura la preparación del suelo, la siembra y la molienda de rastrojo, y a cerca de 14 días al año por hectárea, sobre todo durante la cosecha,[67] situación por la que en este periodo existe escasez temporal de mano de obra.

Reitero que las ventajas de la estrategia de desarrollo abierto al exterior con un tratado de libre comercio no necesariamente han traído efectos favorables para el empleo ni mejoras salariales ni en las condiciones de vida local. Ante la previsible continuidad de dicha política con la aprobación del TLC, dudo que el trago amargo que la comunidad ha vivido pase en el corto plazo. Más bien creo que la migración a Estados Unidos habrá de mantenerse. Las redes familiares le seguirán dando sustento y cimiento a la falta de oportunidades locales.

Así, seguiremos fortaleciendo las actividades de "segundo piso" de un país que, sin duda, sabe que una manera de mantener la supremacía en el actual redimensionamiento geopolítico del mundo es "hacer socios comerciales a aquellos países que van a ser sujetos de inversión de capital y cuyas condiciones económicas lo aseguran como expulsor de fuerza de trabajo" (Aragonés, 1993: 13) efectiva en los trabajos precarios y de baja o nula calificación para su sociedad, y que puede ser usada políticamente vía el racismo y la xenofobia, para ocultar las condiciones de recesión

[67] En promedio se requieren diez jornales para cortar y moler el rastrojo de maíz, uno para apoyar al tractorista en la siembra y, en su caso, fertilizar y aplicar insecticida a cuatro hectáreas, uno para fertilizar por primera vez en caso de no haberlo hecho en la siembra, uno más para aplicar el herbicida y otro para fertilizar por segunda ocasión.

económica en California y en otras partes de Estados Unidos (Bustamante, 1993: 22).

BIBLIOGRAFÍA

Agraz García de Alba, G. (1950) *Esbozos históricos de Tecolotlán.* Guadalajara: Ea, 1950.

Alba, Francisco de (1992) *Dilemas globales de la migración internacional.* Reunión de diálogo, 28 de noviembre, documento mimeografiado.

Aragonés, Ana María (1993) "Nuevas condiciones productivas y migración rural". *Ciudades,* núm. 19, pp. 9-14.

Appendini, Kirsten (1992) *De la milpa a los tortibonos.* México: El Colegio de México/Instituto de Investigaciones de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social.

Bustamante, Jorge, citado por Meraz, Gregorio (1993) "Falta de organización para un boicot", *Epoca* 124, p. 22.

Castillo Girón, Víctor (1993a) *Sólo Dios y el Norte: migración y desarrollo en una región de Jalisco.* Tesis de maestría, El Colegio de Michoacán.

Castillo Girón, Víctor (1993b) "La ley Simpson-Rodino y la política mexicana de liberalización económica en la retención de migrantes hacia Estados Unidos desde zonas rurales de Jalisco". En Jesús Arroyo Alejandre y David Lorey (comps.), *Impactos regionales de la apertura comercial,* pp. 255-274. Guadalajara: Universidad de Guadalajara/UCLA Program on Mexico.

Gobierno de Jalisco y SARH (1993) *Procampo.* México: Secretaría de Desarrollo Rural del Gobierno de Jalisco, Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos.

Moguel, Julio (1992) "Crisis del capital y reorganización productiva en el medio rural". En Julio Moguel, Carlota Botey y Luis Hernández (coords.), *Autonomía y nuevos sujetos sociales en el desarrollo rural,* pp. 15-24. México: Siglo XXI/CEHAM.

Ramos, José María (1990) "Limitaciones sociales de la integración comercial México-Estados Unidos". *Comercio Exterior,* núm. 7, pp. 654-657.

Robinson, Sherman *et al.* (1993) "Las políticas agrícolas y la migración en un área de libre comercio de los Estados Unidos y México". *El Trimestre Económico,* núm. 237, pp. 53-90.

Secretaría de la Reforma Agraria. Expedientes de dotación, primera ampliación y segunda ampliación del ejido Colotitlán, municipio de Tenamaxtlán, Jalisco 56, 656 y 3 027. Guadalajara, Jalisco, México: Secretaría de la Reforma Agraria, Delegación Jalisco.

Verduzco Igartúa, Gustavo (1993) *Las migraciones laborales a los Estados Unidos frente a la coyuntura de la agricultura mexicana.* México: El Colegio de México, documento mimeografiado.

Vidali, Carlos (1992) "La agricultura mexicana en el GATT". *Comercio Exterior,* núm. 10, pp. 884-893.

Movimiento "El Barzón": una contrapropuesta al neoliberalismo autoritario del Estado mexicano

Humberto González Chávez

En este artículo ahondaré en el estudio de un actor colectivo que surge como respuesta a las políticas gubernamentales de corte neoliberal aplicadas durante las administraciones de Miguel de la Madrid (1982-1988) y Carlos Salinas (1988-1994). Este actor colectivo integra a una buena parte de los deudores nacionales de la banca que no han podido cubrir sus adeudos en los plazos convenidos y tienen sus carteras de crédito vencidas. Éstos pasaron de movilizaciones, plantones, marchas y otras formas de protesta pública aisladas a formar organizaciones estatales, las cuales han tratado de unificarse en dos organizaciones nacionales, que los han representado en las negociaciones con el gobierno federal y con los banqueros, estos últimos corporativamente organizados en la Asociación Nacional de Bancos.

Las propuestas y demandas de los deudores con cartera vencida se han centrado en el problema de sus adeudos. Sin embargo, también proponen una redefinición a fondo de la política económica del Estado, que excluye y deja sin alternativas económicas a amplios sectores de la sociedad mexicana; que se termine con los privilegios y la impunidad de que han gozado las corporaciones financieras por parte del Estado, y una participación

El autor es investigador del Instituto de Estudios Económicos y Regionales (Ineser) de la Universidad de Guadalajara.

social más amplia en las decisiones que atañen al curso que debe seguir la nación en el actual contexto internacional. Estas organizaciones no solamente han tomado conciencia de las interconexiones que se presentan a nivel mundial, las cuales perciben a través de las repercusiones que tienen en sus localidades; también han desafiado el papel que desempeña el Estado al representar el interés nacional en la economía globalizada.

En esta colaboración presentaré los resultados de un trabajo de investigación que inicié en 1987 con los productores agrícolas del sur de Jalisco, con quienes he mantenido contacto hasta el presente. Además, ahondaré en la situación que presentan las organizaciones de deudores de otros estados de la república hasta abril de 1995, con los que entré en relación a través de sus líderes y algunos de sus agremiado. Por último, presentaré los resultados de investigaciones que han llevado acabo otros colegas que escribieron sobre esta movilización social, que ha tenido gran importancia política a nivel nacional en los dos últimos años.

Este trabajo lo he dividido en tres partes. En la primera analizaré los efectos de la política económica del Estado que descapitalizaron a los productores y los llevaron a endeudarse excesivamente con los bancos. En la segunda examinaré la estrategia instrumentada por la banca para incrementar rápidamente los adeudos de sus clientes a tal grado que no pudieron pagarlos, así como los privilegios e impunidad que le otorgó el Estado. En la tercera y última parte ahondaré en el movimiento de los deudores, sus características y sus alcances.

Una Liberalización a Ultranza

Las élites burocráticas de los Estados nacionales adoptan ciertas ideologías del desarrollo para definir su política (Grindle, 1986) y a partir de ellas establecen prioridades que les permiten definir y evaluar sus objetivos y los medios para alcanzarlos. Estas ideologías les ofrecen también argumentos para defender sus decisiones cuando se presentan situaciones inciertas en las que no se consi-

guen los resultados que se desean, o bien cuando la aplicación de una política perjudica a ciertos grupos o sectores sociales (González, 1992). Ante la incertidumbre y la oposición, las ideologías del desarrollo permiten plantear un futuro promisorio, con el que, por una parte, se justifica la exclusión, la marginación y la miseria que se presentan al tratar de alcanzarlo y, por otra, se pretende legitimar la autoridad de Estado frente a las impugnaciones de grupos de la sociedad civil.

El neoliberalismo fue la ideología del desarrollo que adoptó abiertamente la élite gubernamental de las dos últimas administraciones nacionales. La crisis económica que se manifestó en 1982 hizo necesario reconsiderar las bases sobre las que se apoyaba la política del país y plantear reformas sustanciales. En estas reformas influyó el Fondo Monetario Internacional, pero también fue determinante la participación de un grupo de funcionarios –en su mayoría jóvenes economistas con posgrados en el extranjero y sin experiencia política– que ocuparon puestos clave en el gabinete económico del presidente De la Madrid. De este grupo salieron Carlos Salinas de Gortari y los integrantes de su gabinete económico, quienes formaron un grupo compacto e ideológicamente homogéneo que, desde la cúspide del aparato gubernamental, definió y aplicó de manera autoritaria la política económica que seguiría todo el país (Hernández, 1994). Con ellos las reformas neoliberales iniciadas en la anterior administración se aceleraron y profundizaron.

Estas reformas buscaron la disminución de la participación directa del Estado en la economía; desregular la actividad económica, para lo cual modificaron los marcos normativos y jurídicos, y, por último, abrir el mercado interno al comercio internacional y fomentar las exportaciones. Al proceso de cambio que se produjo con estas reformas se le bautizó oficialmente con el nombre de "modernización".

Debido al interés que tiene esta publicación por la perspectiva regional, presentaré los resultados de dos estudios regionales

que evalúan la política neoliberal. En ellas surgieron organizaciones de productores con "cartera vencida", que impugnaron las reformas económicas del Estado. En una de estas regiones, los dirigentes de la organización local alentarían la formación de la primera organización nacional de deudores de la banca.

Los Productores de Frutas y Hortalizas del Sur de Jalisco para el Mercado de Exportación

El endeudamiento asfixiante de los productores de frutas y hortalizas del sur de Jalisco se inició en el ciclo 1988-1989, cuando aceptaron de la banca de fomento y de la banca comercial —todavía en manos del Estado— una amplia oferta de créditos, con grandes facilidades para obtenerlos. Con el dinero prestado mejoraron sus instalaciones, aumentaron su superficie de cultivo e incrementaron la productividad por hectárea de sus tierras (González, 1993). Al llegar la cosecha se encontraron con que había sobreoferta de tomate, el principal producto que cultivaban, y que bajó su precio en los mercados nacional y de exportación (*ibid.*) Los productores no pudieron cumplir sus compromisos con los bancos, y éstos aceptaron renegociar sus deudas y les proporcionaron créditos de avío —que tienen un interés más alto que los refaccionarios— para volver a sembrar. La superficie que se sembró ese año fue de 1 300 hectáreas, la misma que el año anterior.

En los dos ciclos siguientes los productores encontraron una sobreoferta de producto y precios bajos. Para el ciclo de 1993-1994 la superficie de siembra con cultivos hortofrutícolas se había reducido a 260 hectáreas. A diferencia de otros años, el 70 por ciento del financiamiento provino de bodegueros de Guadalajara y el restante 30 por ciento de compañías distribuidoras estadounidenses. En ambos casos los productores se comprometieron a comercializar toda su producción a través de las empresas que los financiaron, las cuales les cotizaron por debajo de los precios del mercado.

Los horticultores que tenían instalaciones de distribución de sus productos en Estados Unidos, las vendieron o rentaron.

Al presentar la problemática de esta región agroexportadora surge la pregunta de cuáles fueron las causas de la bancarrota de los empresarios agrícolas que habían logrado establecer empresas exitosas que exportaban una parte de su producción a Estados Unidos. Para contestar esta pregunta es necesario considerar primero a los productores. A ellos se les puede atribuir el desacierto de continuar endeudándose con la esperanza de recuperarse de las pérdidas sin tomar debidamente en cuenta los cambios que se estaban dando en el entorno nacional e internacional, así como el problema de eficiencia administrativa que se les presentó al crecer aceleradamente sus empresas o al incorporar nueva tecnología. Sin embargo, los bajos precios y la sobreoferta de sus productos en los mercados nacional e internacional —que los llevó a abandonar una actividad que habían realizado durante más de veinte años— tiene su explicación en los cambios que introdujo el Estado a través de su política económica. Veamos por qué:

a) Disminución de la demanda de frutas y hortalizas en el mercado nacional

En el ciclo 1989-1990 tres cuartas partes de su producción, es decir el 76.7 por ciento (Confederación Nacional de Productores de Hortalizas, 1990) se comercializaron en el mercado interno, por lo que el consumo de ellas estuvo relacionado con la capacidad de compra de los mexicanos, misma que disminuyó a consecuencia de la pérdida de valor real que experimentó el salario mínimo. Éste había perdido en 1990 el 43 por ciento del valor real que tenía en 1980.[1] Los hortofruticultores de Autlán tuvieron que barbechar sus cultivos de tomate antes de terminar

[1] En pesos se 1976, el salario mínimo de 1980 fue de 1 989 pesos, y en 1990 de 820 pesos (Banco de México y Comisión Nacional de Salarios Mínimos).

la cosecha, debido a que había abundancia de este producto en el mercado y el precio no les permitía cubrir los gastos de cosecha, empaque y transporte.

b) El proteccionismo de los mercados externos

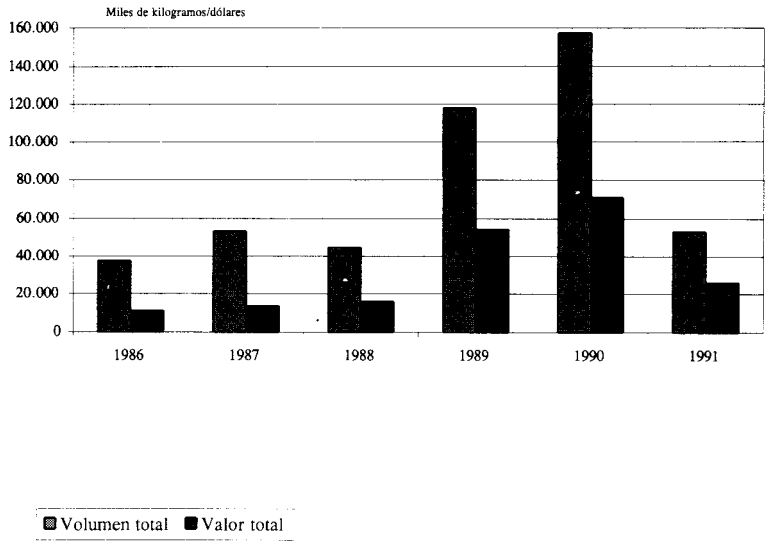
Una salida a la sobreproducción de frutas y hortalizas mexicanas hubiera sido el mercado estadounidense, al cual se dirige poco más del 25 por ciento de la producción nacional (Confederación Nacional de Productores de Hortalizas, 1990). Sin embargo, Estados Unidos no modificó ninguno de sus aranceles, que en algunos cultivos alcanzan el 35 por ciento del valor del producto; tampoco retiró sus barreras no arancelarias –las restricciones técnicas y fitosanitarias–, cuya función es proteger su mercado. En 1990 el gobierno norteamericano obtuvo 94 millones de dólares por concepto de aranceles a las exportaciones mexicanas, que representaron el 16 por ciento de su valor de venta (CNPH, 1991).

c) Una política de brazos abiertos a las importaciones

A partir de 1986, con la entrada de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), las importaciones de frutas y hortalizas se incrementaron, debido a la disminución de los aranceles, como se muestra en la gráfica 1. En ella se puede comprobar que el incremento de las exportaciones fue mayor en su volumen que en el valor de las mismas; ello permite suponer que la entrada al país de frutas y hortalizas está relacionada con la sobreoferta de estos productos y la caída de los precios que enfrentaron los productores mexicanos.

Los productores hortofrutícolas señalan que las importaciones de Estados Unidos representan una competencia "desleal" debido a que no están sujetas a ninguna restricción y, por lo tanto, pueden vender en México productos frescos de segunda y tercera calidad a un precio un poco más alto que el que les pagarían las industrias procesadoras de su país. Los consumidores mexicanos, con ingre-

Gráfica 1
Importaciones nacionales de frutas y hortalizas



FUENTE: Banco de México.

sos menores que los estadounidenses, se guían más por los precios que por la calidad. Así, las frutas y hortalizas de primera calidad en México pierden su mercado interno ante la entrada de productos baratos procedentes de Estados Unidos.

En el caso de Autlán, los productores de tomate se vieron obligados a competir con las importaciones procedentes de California. El valor total de las exportaciones de este estado a México pasó de 331 315 en 1990 a 2 255 347 dólares en 1991 (USDA/FAS, 1991); en particular durante ciertos periodos del verano, las ventas a México representaron el 10 por ciento de su volumen de producción (American Farm Bureau Federation, 1991: 271).

d) La política cambiaria

Un factor que repercutió en las exportaciones nacionales fue sin duda la sobrevaluación del peso frente al dólar. Antes de 1991, hubo inestabilidad y devaluación de la moneda. Los exportadores se beneficiaron con las devaluaciones del peso pues aumentó la competitividad de sus productos en el mercado externo y se abarató el crédito que obtenían de la banca nacional, mismo que pagaron con el producto de sus exportaciones. Con la sobrevaluación de la moneda nacional la situación se revirtió rápidamente y exigió de ellos un mayor control de sus gastos y más mesura en sus planes de crecimiento. Ninguno de los productores percibió en su momento esta situación, que es del conocimiento y dominio de la élite económica del Estado.

e) La pérdida de capacidad de gestión de las organizaciones de productores

En 1990, la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH) se apuntó un gran logro en su política de desregulación económica al suprimir definitivamente los permisos de siembra y exportación que otorgaban las asociaciones de productores hortofrutícolas. A partir de entonces los productores podrían sembrar y exportar lo que juzgaran conveniente sin más restricción que informar a la secretaría del ramo su plan de siembra y exportación.

Esta medida terminó con las prácticas de corrupción y los privilegios y favoritismos de que gozaban algunos productores y asociaciones agrícolas (González, 1994). Sin embargo, al suprimir de golpe estos mecanismos de control, no hubo manera de que los productores adecuaran su volumen de producción a la capacidad de los mercados nacional y extranjero. Esta situación explica la sobreproducción hortofrutícola y la baja de los precios que sufrieron los productos.

Al suprimirse los permisos de siembra y exportación se eliminó la principal fuente de ingresos que mantenía con vida a las asociaciones de hortofruticultores. Al debilitarse o desaparecer éstas,

dejaron de cumplir importantes funciones, como la de brindar a los productores información oportuna y veraz de los mercados nacional y de exportación, desarrollar investigación aplicada a las condiciones agroclimáticas de la región y la defensa y promoción de las exportaciones mexicanas en Estados Unidos y Canadá, entre otras (González, 1994).

En contraposición con la ideología neoliberal, es necesario señalar que las prácticas de regulación, cuando estuvieron en manos de los productores –no obstante que se presentaron vicios y favoritismos–, hicieron posible que éstos adecuaran su producción a la demanda previsible del mercado y de esta manera cuadruplicaran las exportaciones mexicanas de frutas y hortalizas entre 1967 y 1989 (CNPH, 1989). En este mismo periodo, en la región costa de Jalisco, los productores locales lograron disminuir los vínculos de dependencia financiera y comercial con las empresas estadounidenses y algunos pudieron comercializar directamente sus productos en los mercados terminales de Estados Unidos (González, 1994). La hortofruticultura se convirtió en una actividad que dinamizó y diversificó la economía de esta región (*ibid.*).

La disminución en la producción hortofrutícola llevó a un estancamiento de la economía regional y produjo desempleo masivo. Los productores hortofrutícolas en quiebra o a punto de quebrar solicitaron, sin éxito, la intervención de las dependencias federales del ramo para obtener créditos con intereses más bajos y condiciones más favorables en la reestructuración de los adeudos que ya tenían con los bancos. Su organización –poderosa en otro tiempo– y sus redes de relaciones e influencias con los funcionarios locales, estatales y federales no fueron suficientes para obtener subsidios del Estado, ni frenar los embargos efectuados por los bancos.

En abril de 1993 los hortofruticultores de Autlán y municipios circunvecinos lograron entrevistarse con el gobernador de Jalisco, quien habló abiertamente de la incapacidad del gobierno estatal

para modificar la política económica federal y ofrecerles subsidios.[2] Sin embargo, el gobernador se ofreció como portavoz de sus demandas ante el presidente de la república y el titular de la Secretaría de Hacienda y Crédito Publico. Esta intercesión del gobernador no tuvo mayor resultado.

En julio de 1993, hortofruticultores, productores de caña, ganaderos y otros deudores de la banca que habían sido afectados por la apertura comercial y por el conjunto de medidas neoliberales, llevaron maquinaria agrícola al zócalo de Autlán, donde se plantaron para demandar un cambio en la política económica del gobierno federal y solicitar apoyo a la producción agropecuaria local. Con esta movilización pretendían representar y ganar el apoyo de los 7 047 productores agropecuarios de Jalisco que tenían cartera vencida con los bancos (30.8 por ciento de ellos con la banca privada y el restante 69.2 por ciento con el Banco de Crédito Rural).[3] Esta acción fue el detonador de movilizaciones de deudores agropecuarios de otros municipios de Jalisco y de otras partes del país.

Los Ganaderos de Los Altos de Jalisco[4]

En esta región, localizada en el noroeste del estado, se ha practicado la ganadería extensiva y, de manera complementaria, la producción de cereales. En la década de los cuarenta, con el establecimiento de una agroindustria de capital extranjero, y posteriormente, en los años setenta, con la creación de nuevas industrias procesadoras de leche de capital nacional y extranjero,

[2] Aun cuando los ingresos reales de los gobiernos estatales y municipales han aumentado, el gobierno federal concentra alrededor del 70 por ciento de las recaudaciones (Wilkie, 1978: 35).

[3] Información presentada por el gobernador de Jalisco en carta dirigida al presidente de la república y reproducida posteriormente por la prensa (*Siglo 21,* 26 de agosto de 1993).

[4] Esta región está siendo estudiada por Guadalupe Rodríguez Gómez (1994, 1994a, 1994b), de cuyos trabajos extraigo la información y la mayor parte de las ideas centrales de este inciso.

la región se especializó en la cría de ganado lechero, que para 1993 aportaba el 13.6 por ciento de la producción nacional de leche (Dirección de Ganadería del estado de Jalisco, en Rodríguez, 1994a).

Una paradoja del desarrollo agropecuario de esta región es su especialización en la cría de ganado lechero, cuando sus condiciones agroclimáticas son poco favorables para la cría intensiva de este tipo de ganado. Su importancia como cuenca lechera a nivel nacional fue alcanzada a pesar de que la mayoría de los productores alteños cuentan con una tecnología elemental y alcanzaban promedios de producción bajos —diez litros diarios de leche por vaca— en relación con productores de otras regiones del país (Rodríguez, 1994).

Esta paradoja se explica por el hecho de que la producción de leche la realizan principalmente numerosas pequeñas granjas familiares, por lo que la mayor parte de las labores recaen en los padres y los hijos y no es necesario pagar jornaleros. En estas granjas se ha combinado la ganadería y la agricultura con otras actividades, como la producción de derivados de la leche (queso, mantequilla, etc.) y su comercialización en los mercados regionales y la venta de becerros para el consumo humano de carne. También se han combinado estas actividades económicas con la migración interna e internacional. Muchos de quienes trabajan estas granjas familiares emigran temporalmente a las zonas metropolitanas de México o a Estados Unidos, desde donde envían remesas de dinero que son utilizadas para el consumo familiar y el mantenimiento, ampliación o especialización de la granja (Espín y De Leonardo, 1978, y Cornelius, 1978).

La escasez y encarecimiento del crédito y la importación de leche en polvo y de productos lácteos tuvieron un fuerte impacto en las empresas lecheras de pequeña, mediana y gran escala de la región (Rodríguez, 1994). Veamos más detalladamente esta situación:

a) Escasez y encarecimiento del crédito

Las principales reformas que el Estado hizo a la banca de desarrollo

consistieron en reducir significativamente los subsidios a las tasas de interés y delegar en los intermediarios financieros (bancos, uniones de crédito, sociedades de ahorro y préstamo, etc.) la tarea de prestar y recuperar su capital.[5] Con estas medidas la rentabilidad y la disminución de los riesgos crediticios se convirtieron en los criterios fundamentales que guiaron las acciones de la "banca de desarrollo". Para las empresas poco rentables y las granjas familiares el acceso al crédito se restringió.

Además, el crédito se encareció pues las tasas de interés se mantuvieron muy por encima de la inflación. En 1989 esta última fue de 18.6 por ciento, mientras la tasa de interés fue de 43.9 y 51.9 por ciento para los productores de ingresos "mayores" y "menores", respectivamente; en 1993 la inflación fue de 9.6 por ciento, y las tasas de interés de 19.8 y 16.3 por ciento para los mismo productores, respectivamente (Calva, 1994: 16). Estas tasas de interés resultan excesivamente elevadas si se les compara con las que reciben los productores de los países desarrollados que venden sus productos a México. Calva (1991: 27-28) señala que los subsidios vía crédito y otros apoyos en precios, programas de investigación, infraestructura, etc., que reciben los productores de Estados Unidos y Canadá de sus gobiernos en 1988 fueron del 35 y 43 por ciento del valor de la producción agropecuaria, respectivamente. En México estos subsidios para el mismo año eran apenas del 2.92 por ciento del producto interno bruto del sector.

b) La apertura comercial redujo
el mercado de la producción local

Entre 1990 y 1992 las importaciones de leche en polvo aumentaron 7 por ciento. En el caso de productos lácteos, como el lactosuero y otros derivados, el incremento fue de 749 y 344 por ciento,

[5] En 1988 la banca de desarrollo otorgó directamente el 66 por ciento de los créditos, y en 1994 sólo el 27 por ciento (Werner, 1994: 1055).

respectivamente (Secretaría de Industria y Comercio, en Rodríguez, 1994). Estas importaciones produjeron una baja en los precios de la leche y de los productos lácteos, de abril a julio de 1993 el precio al que se pagó la leche en Los Altos disminuyó de 1.10 a 0.85 nuevos pesos. Además, las empresas captadoras de leche –las mismas que importaron lácteos– se negaron a absorber el incremento de la producción que anualmente se presenta en la región durante la época de lluvias, cuando el ganado se alimenta del pasto verde que crece en los terrenos de agostadero.

Como consecuencia de la apertura, los productores lecheros, al igual que los productores de hortalizas, tuvieron menos posibilidades de defender sus intereses frente a las empresas que les compraban su producto. En el caso de los ganaderos, las agroindustrias ejercieron con ellos "prácticas monopólicas" al determinar el volumen, precio y requisitos de la leche que compraban a los productores, todo ello en perjuicio de éstos (Rodríguez, 1994).

c) La imposibilidad de
diversificar o de "reconvertir" la empresa

Los productores de leche no pudieron compensar las pérdidas en la leche y con la venta de ganado para carne ni intensificar la producción de sus granjas. La importación de carne se incrementó notablemente, en perjuicio de la ganadería nacional. En 1980 se importaron 1 175 mil toneladas, para 1990 las importaciones aumentaron a 52 769 mil toneladas y un año después se llegó a la cifra récord de 124 839 mil toneladas (Chauvet, 1994: 133). El impacto de estas compras al exterior fue demoledor para los ganaderos. Ni éstos ni el Estado adoptaron ninguna estrategia que permitiera mejorar la competitividad del sector (*ibid.*).

La SARH, ante la disminución del hato ganadero del país, terminó por atender las demandas de los afectados. A finales de 1992 dio marcha atrás en su política de apertura e impuso aranceles de 15 y posteriormente de 25 por ciento a las importaciones de carne (*ibid.*: 134). Esta medida, sin embargo, resultó

sólo un paliativo para la crisis económica que enfrenta el sector ganadero.

En Los Altos de Jalisco los ganaderos, al darse cuenta de que el origen de sus problemas se encontraban en la política gubernamental, utilizaron los canales institucionales para demandar cambios. Ante la negativa del gobierno, recurrieron a formas de protesta pública como tirar la leche en las carreteras, en las fuentes o en las puertas de un palacio municipal. Ante las críticas que despertó el desperdicio de este alimento, los productores optaron por regalar o vender barata la leche en las áreas populares de Guadalajara, capital del estado de Jalisco (Rodríguez Gómez, 1994). Estas acciones tampoco alcanzaron el objetivo deseado.

El apoyo que recibió el movimiento de deudores iniciado en el sur de Jalisco por parte de los productores de leche alteños —con o sin carteras vencidas— tuvo sus raíces en la negativa del gobierno federal de modificar la política económica.

Los dos estudios de caso anteriores ponen en entredicho las bondades de la política neoliberal aplicada a ultranza por el Estado mexicano. La apertura y la desregulación, lejos de incentivar la producción, redujo las oportunidades de los productores agropecuarios. Al no considerar ni compensar las diferencias en los aranceles, en las tasas de interés, en el acceso a la tecnología, en los subsidios y en otros apoyos gubernamentales, los productores nacionales quedaron en desventaja ante los extranjeros.[6] Tanto en el sur del estado como en Los Altos encontramos desempleo y estancamiento económico como resultado de la desinversión en actividades motoras que dinamizaron y diversificaron la economía de estas regiones. El excesivo endeudamiento de los productores y la progresiva pérdida de sus propiedades a manos de los bancos ha cancelado por el momento las posibilidades de recuperación económica de las mismas.

---

[6] Este resultado fue previsto por José Luis Calva (1992), cuando analizó los efectos del tratado de libre comercio.

La política neoliberal no es la única causa del endeudamiento excesivo de los productores agropecuarios. Los banqueros contribuyeron activamente a esta situación, al convertir la banca —institución que concentra el ahorro público y tiene como fin fomentar el desarrollo de la nación— en un lucrativo negocio.

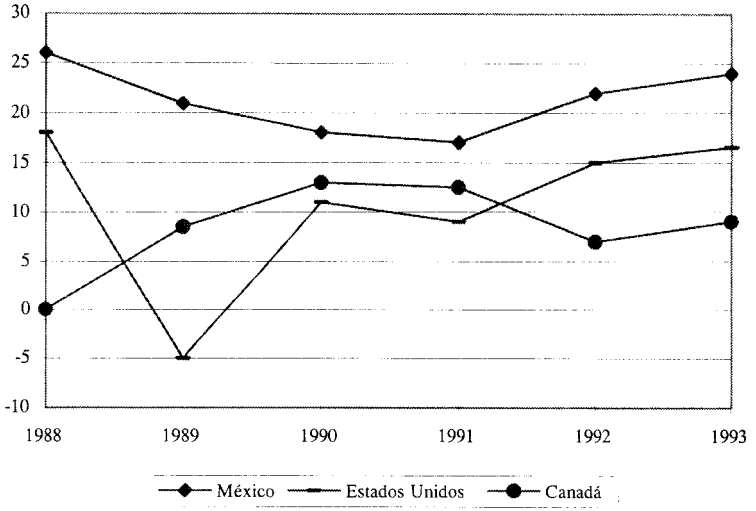
Los Agiotistas "Modernos"

A partir de 1988 el Estado mexicano realizó importantes cambios en el sector financiero, al reformar el marco jurídico y liberalizar la actividad de los intermediarios financieros; al privatizar la banca, modificar las funciones de la banca de desarrollo y, recientemente, al permitir la operación de bancos extranjeros en el país (Aspe, 1994).

Aquí me interesa destacar que estas reformas, en primer lugar, alentaron la formación y consolidación de grandes firmas corporativas. La privatización de la banca permitió que tres intermediarios financieros (Banamex, Bancomer y Serfin) concentraran el 72.7 por ciento de los activos y de las carteras totales de la banca privada (Girón, 1994: 1068). Este resultado de la política económica adoptada fue una constante durante la pasada administración. El presidente Salinas, en su quinto informe de gobierno a la nación, al hablar de la distribución del ingreso expresó: "sin duda, la estabilidad económica, la desregulación y las privatizaciones han permitido la creación de grandes grupos financieros y empresariales"; y para justificar esta consecuencia de su política añadió: "difícilmente podríamos acometer los retos de la globalización y la competitividad y quedaríamos fuera de los mercados mundiales" (en Vidal, 1994: 1083).

En segundo lugar, el sector financiero recibió privilegios del Estado. Éste, a diferencia de lo que hizo con otros sectores, reconoció la desventaja de los bancos mexicanos con respecto a los de Estados Unidos y Canadá y negoció plazos para retardar la entrada de la inversión extranjera en este ramo. En los primeros cinco años la banca internacional no podrá tener más del ocho por ciento del mercado nacional.

Gráfica 2
Utilidad neta a capital contable de la banca comercial de Norteamérica

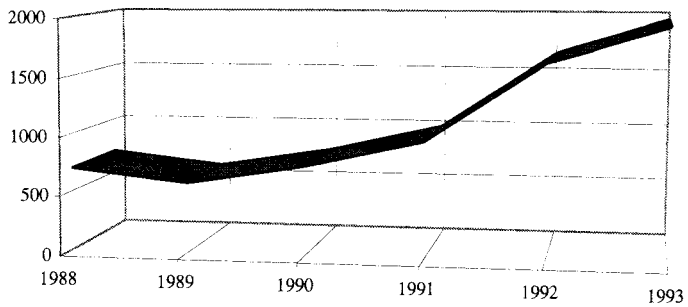


FUENTE: IBCA, Londres; Girón, 1994: 1072.

El Estado dejó de regular la actividad de los intermediarios financieros, concediéndoles amplias libertades. Los bancos incrementaron sus tasas de utilidad en el corto plazo a través del encarecimiento de los servicios bancarios. En la gráfica 2 podemos observar que la banca mexicana, incluso antes de la privatización, operó con utilidades mayores a las obtenidas por la banca de Estados Unidos y Canadá. Al concesionarse a consorcios privados entre junio de 1991 y agosto de 1992, las utilidades repuntaron, según podemos observar en la gráfica 3.

La banca privatizada se orientó a los créditos de consumo –principalmente hipotecas, tarjetas de crédito y automóviles– más

Gráfica 3
Utilidades netas de los seis primeros bancos
(millones de dólares)



FUENTE: Comisión Nacional Bancaria; Girón, 1994: 1073.

que a los créditos empresariales, que implicaban mayores riesgos (Guillén, 1994: 1076). Para apoyar las operaciones de inversión, particularmente si se trataba de empresarios pequeños y medianos, contó con el dinero de la banca de desarrollo, que, como señalé arriba, dejó de operar como banca de primer piso.

Con la privatización no solamente aumentaron las utilidades, también se presentó un incremento de las carteras vencidas (cuadro 1), que llegaron a niveles sin precedentes.[7] Este resultado de ninguna manera podemos considerarlo ajeno a las prácticas que

[7] Los grandes bancos de Estados Unidos han llegado a tener entre 2.6 y 5.2 por ciento de sus carteras vencidas (Suárez, 1994: 1050).

Cuadro 1
Evolución de las carteras vencidas de la banca comercial

Año	Índice de carteras vencidas (%)
1990	2.1
1991	3.5
1992	5.3
1993	7.1
1994	10.6

FUENTE: Guillén, 1994: 1079. Para 1994, Comisión Nacional Bancaria, *El Universal,* 7 de febrero de 1995.

han seguido los bancos con los deudores. Éstas contradicen el espíritu y a la ley que rige las instituciones de crédito en México.[8] Dichas prácticas han sido:

a) Exigir mayor garantía que el dinero que prestan

Los bancos comerciales, por regla general, solicitan a sus clientes que garanticen los créditos con bienes muebles o inmuebles con un valor muy superior al del dinero que prestan. Este valor, generalmente, es dos veces superior al crédito que otorgan y en muchos casos la garantía fueron propiedades que tienen cinco, diez o más veces el valor del crédito. Esta medida tiene la finalidad de disminuir los riesgos crediticios, pero restringe el servicio a los clientes con mayores recursos de capital, además de que permite a la banca contar con garantías amplias con las cuales cobrarse los intereses moratorios o bien conceder nuevos créditos para pagar pasivos, como veremos en los siguientes incisos.

[8] Deseo hacer notar que en esta sección sigo de cerca el documento que preparó el licenciado César Fentanes Méndez (1994) para probar la ilegalidad en la que incurrió la banca en los últimos años. Con él me entrevisté el 11 de febrero de 1995 en McAllen, Texas. Esta información fue profundizada con entrevistas a productores y líderes de organizaciones de deudores de Jalisco, Colima, Michoacán y Chihuahua.

b) Buscar el otorgamiento de créditos quirografarios

La banca mixta, y después la banca privatizada, ofrecieron amplios créditos quirografarios o pagarés. Éstos se concedieron por un plazo de 28 días y con un interés más alto que el autorizado por el Banco de México. El aumento en el interés de este tipo de crédito se justificó ante los deudores en razón de que se otorgaba un crédito sin garantías y, por lo tanto, presentaba mayores riesgos su recuperación.

La Ley de Instituciones de Crédito, en los artículo 65 y 66, prohíbe a las instituciones de crédito celebrar contratos de crédito sin asegurarse de que estén debidamente garantizados; además exige que esta operación se realice ante un fedatario público —corredor, notario, juez, etc.— (Fentanes, 1994: 68). En los créditos quirografarios no se cumplió con ninguna de estas exigencias, por lo que se violó la disposición legal.

Los créditos quirografarios también se utilizaron para amortizar adeudos que el productor no podía cubrir. Éste aceptaba con el fin de conservar su cartera y, sobre todo, de no pagar intereses moratorios. Con este acto de simulación, como veremos en el siguiente inciso, los bancos incurrieron en prácticas contrarias a la ley.

c) Capitalización de los intereses

Esta práctica está prohibida expresamente en el artículo 8o. de la Constitución federal, el cual establece que no podrá otorgarse a un deudor financiamiento para el pago de sus pasivos.[9] Ante la falta de liquidez o la incapacidad de pago de los deudores, los funcionarios de los bancos les ofrecieron nuevos créditos para que pagaran sus pasivos. De esta manera, según les hicieron no-

---

[9] "Artículo 8o. Salvo casos especiales autorizados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, las instituciones y organizaciones a que este reglamento se refiere, no podrán efectuar: a) financiamientos para el simple cambio de propiedad de cualquier sociedad; b) financiamiento para pago de pasivos" (en Fentanes, 1994: 70).

tar, contarían con capital de trabajo y evitarían pagar intereses moratorios. A través de esta simulación el capital, más los intereses del crédito no pagado, se recapitalizaron en un nuevo crédito, que devengaba mayores intereses para la banca. En ocasiones los bancos ni siquiera entregaron dinero a los deudores para que lo invirtieran en sus negocios; solamente los hicieron firmar nuevos documentos de crédito, con los que irónicamente mantuvieron "sanas" sus carteras, y evitaron los embargos.

Esta práctica llevó a un crecimiento exponencial de los adeudos. Los deudores, al no tener más propiedades que ofrecer como garantía, dejaron de ser sujetos de "renegociación". Los bancos declararon que sus carteras estaban vencidas y procedieron a promover los embargos.[10]

d) Tasas de interés arbitrarias

Debido a que los créditos quirografarios son atípicos –no están reglamentados jurídicamente–, los bancos fijaron la tasa de interés por arriba –tres puntos en el caso de Banamex– de la tasa más alta del mercado. Lo mismo hicieron al establecer la tasa del interés moratorio. De acuerdo con la Ley General de Crédito Rural, en su artículo 127, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público es la responsable de fijar la tasa de interés moratorio, y ninguna institución bancaria puede tomarse este atributo.[11] Esta secretaría, al no cumplir con esta tarea que la ley le marca y al no sancionar

[10] En las conversaciones con deudores que tenían cartera vencida escuché verdaderas tragedias personales y familiares. En muchos casos sólo se perdieron las propiedades del deudor, pero en ocasiones también las de familiares cercanos —padres, hermanos, tíos— que se encontraban entre las garantías. Asimismo, escuché casos en que los funcionarios bancarios se coludieron con jueces y con capitalistas locales para que estos últimos compraran propiedades en remates supuestamente públicos.

[11] La ley de instituciones crediticias marca que éstas sólo pueden hacer lo que ella establece y no tienen autoridad para actuar al margen de la misma, no obstante la voluntad de las partes al pactar (Fentanes, 1994: 83-84).

a los banqueros por tomarse una atribución que no les correspondía, se hizo cómplice en la violación de la ley.

e) Cooptación de líderes y terrorismo bancario

Los banqueros advirtieron el riesgo que corrían ante el fortalecimiento y el apoyo popular que alcanzaron las organizaciones de deudores. Por ello efectuaron acciones tendientes a dividirlas y debilitarlas. Con este fin trataron de cooptar a los líderes y a los miembros activos de los movimientos; también los amenazaron, de manera abierta o velada, les negaron las ventajas que otorgaron a otros que se mantenían al margen de tales movimientos y al acelerar los procesos judiciales.[12]

En Tabasco, los funcionarios bancarios, con el propósito de acosar y amedrentar a los deudores, hicieron intervenir al ministerio público para que citara a los deudores en los penales y les urgiera el pago. Esta acción contraviene al derecho ya que el contrato entre bancos y deudores es de carácter mercantil, no penal y, por lo tanto, no concierne al ministerio público.

Las movilizaciones de deudores han logrado que los banqueros suspendan temporalmente los embargos y que desistan de acosarlos judicialmente. Asimismo, han flexibilizado su posición al "reestructurar" aquellas carteras susceptibles de serlo. Esta flexibilización consistió, entre otras medidas, en condonar parte o la totalidad de los intereses moratorios, ampliar los plazos de vencimiento y otorgar nuevos financiamientos. Actualmente, una de las organizaciones de deudores ha emprendido la defensa legal de sus agremiados en los tribunales y ha obtenido resultados favorables para ellos.

La amenaza de insolvencia es hoy día una realidad para la banca misma, debido al monto de su cartera vencida. Su situación

[12] En entrevistas con los deudores de Michoacán, Jalisco y Chihuahua, mencionaron que los funcionarios bancarios locales tomaban represalias contra los participantes; asimismo, les reprochaban el apoyo que brindaban a estas movilizaciones.

se vuelve crítica debido a la devaluación de la moneda de diciembre de 1994, al estancamiento de la economía, al alza de las tasas de interés —en enero de 1995 llegaron a tres dígitos— y al plan económico de la administración del presidente Zedillo, que ha llevado a la recesión. Los bancos, ante la insolvencia, han recurrido al Programa de Capitalización Temporal (*El Financiero*, 20 de marzo de 1995).

La confrontación entre banqueros y deudores se ha polarizado. Los primeros se han negado sistemáticamente a cualquier reestructuración colectiva de los adeudos y han desconocido a las organizaciones de deudores y a sus líderes. Hasta el momento el gobierno federal los ha respaldado al ratificar que la única forma posible de negociar los adeudos es la individual.[13] De esta manera, al igual que los banqueros, el gobierno ha negado a estas organizaciones la representación de los intereses de sus agremiados, que forman un amplio sector de la sociedad.

Los deudores, no obstante su heterogeneidad y dispersión, han constituido organizaciones con las que han desafiado la alianza entre el Estado y los banqueros.

Las Organizaciones de Deudores

Las organizaciones de deudores han aparecido en varias regiones del país por iniciativa de agricultores, ganaderos, agroindustriales, industriales y prestadores de servicios; también las han promovido deudores con créditos hipotecarios o con enormes adeudos en tarjetas de crédito. Estas organizaciones se formaron a partir de organizaciones existentes o se constituyeron como organizaciones nuevas que integraron exclusivamente a deudores de la banca. Ha habido múltiples intentos de integrarlas y formar un frente común al Estado y los banqueros, objetivo que está en vías de

[13] Esta postura ha sido abiertamente defendida desde el régimen del presidente Salinas (*Siglo 21*, 5 de septiembre de 1993).

lograrse. El intento más fructífero, sin duda, ha sido encabezado por los deudores del sector agropecuario, sobre el que ahondaré más en este apartado.

Los antecedentes de la organización de deudores del sector agropecuario han sido descritos al hablar de los productores del sur de Jalisco.[14] Éstos, en julio de 1993, ocuparon la plaza de armas de Autlán con su maquinaria agrícola, como lo mencioné anteriormente. Durante esta movilización recibieron el apoyo de deudores de otros municipios del estado de Jalisco, particularmente del sur. Juntos marcharon con maquinaria agrícola y vehículos de carga y transporte al zócalo de Guadalajara, adonde llegaron el 25 de agosto de ese año. Las demandas que plantearon y han defendido hasta el presente son: un programa efectivo de apoyo al campo, anulación de intereses, reestructuración de los adeudos considerando plazos que les permitan pagarlos, nuevos créditos con intereses más bajos —al nivel de la inflación o de las tasas de interés que se cobran en Estados Unidos—, cese de las acciones judiciales por parte de los bancos y devaluar el peso hasta su valor real (hablaban de seis pesos por dólar).

Un mes después de la entrada triunfal de los deudores a la capital del estado, se constituyeron en una asociación civil que denominaron Federación Estatal de Productores Agrícolas El Barzón. Después de 57 días de permanecer en el centro de Guadalajara, se retiraron a sus granjas sin haber encontrado respuesta a sus demandas. Esta movilización, sin embargo, tuvo como resultado a su favor mantener activo el movimiento de los deudores, granjearse el apoyo de nuevos simpatizantes y convertirse en un punto de confluencia de productores de otros estados de la república.

[14] Ha habido antecedentes de movilizaciones de deudores agropecuarios con cartera vencida en Chihuahua a principios de 1993 (Cartón, 1994). Esta organización se restringió a los deudores de este estado.

El 21 de octubre, los deudores de Jalisco, encabezados nuevamente por los líderes de la Federación Estatal, iniciaron una marcha a la ciudad de México con maquinaria agrícola y vehículos de transporte. A medio camino, cuando se esperaba que se integraran marchistas de otros estados de la república, los "barzonistas" fueron detenidos, sus tractores confiscados y sus principales dirigentes encarcelados.

Esta acción del Estado no hizo sino confirmar la necesidad de integrar una unión nacional de deudores y dar implícitamente la dirigencia de la misma a los líderes de Jalisco. El 8 de noviembre de 1993 se formó la Confederación Nacional de Productores Agropecuarios El Barzón, bajo el régimen de asociaciones civiles. En esta organización participaron organizaciones de productores de 12 estados de la república.[15] Hasta el momento, esta organización se ha mantenido, aunque ha habido una escisión que ha tomado el mismo nombre y que rivaliza en cuanto a la representación nacional de los deudores. Estas dos organizaciones, que rivalizan entre sí por la representación nacional, tienen afiliados en 26 de los 31 estados de la república y en el Distrito Federal.[16]

La confederación nacional de los barzonistas ha servido de referencia a nuevas organizaciones de deudores que no son del sector agropecuario. Éstas han buscado establecer nexos con los barzonistas, al tiempo que han tratado de formar organizaciones nacionales que respondan a los intereses de los deudores de otros sectores. Estas iniciativas se realizan sin dejar de buscar un frente común, lo más amplio posible, para enfrentar al Estado y a los banqueros.

---

[15] Colima, Durango, Michoacán, Guanajuato, Aguascalientes, Querétaro, Sinaloa, Sonora, Chihuahua, Hidalgo, Zacatecas y Jalisco.

[16] Además de los estados enumerados en la nota anterior, se encuentran: Baja California, Baja California Sur, Campeche, Chiapas, Coahuila, Estado de México, Morelos, Oaxaca, Puebla, Quintana Roo, Tabasco, Tamaulipas, Nayarit, Veracruz y Yucatán. Esta lista fue elaborado con base en un directorio nacional de una de las organizaciones y en información de la prensa nacional.

Recientemente, la estrategia de pelear en los tribunales contra los banqueros se ha convertido en un nuevo factor de unidad de las organizaciones de deudores con carteras vencidas en México. Estos últimos piden la anulación de los contratos que firmaron con los bancos, con lo que solamente tendrían que pagar el capital que recibieron, sin ningún interés. Alegan que los bancos, al fijar arbitrariamente los intereses por los créditos, al simular la capitalización de intereses y al ofrecerles créditos quirografarios que no cumplían con las especificaciones estipuladas, violaron la ley.

Las organizaciones de deudores presentan características peculiares que las diferencian de otras organizaciones. Veámoslas más en detalle:

a) Son una organización convergente

Ésta presenta dos elementos que contrastan con otras organizaciones de productores. En primer lugar, en ella participan productores que habían conformado organizaciones gremiales distintas, como los cañeros, los productores de frutas y hortalizas y los ganaderos. Asimismo, a ellas se incorporaron también productores que no pertenecían a ningún gremio y algunos prestadores de servicios a la agricultura: propietarios de maquinaria agrícola, cuyos intereses llegaban a entrar en conflicto con los de los agricultores. En esta organización heterogénea de productores participaron empresarios pequeños y otros que encabezaron la actividad agroindustrial más dinámica de las regiones de las que eran originarios, como lo mencioné al principio de este trabajo.

En segundo lugar, a la movilización se incorporaron miembros de organizaciones corporativas "ejidales" y de "pequeños propietarios", que tienen intereses opuestos en cuanto a la tenencia de la tierra y han competido por los recursos que el Estado canaliza al sector agropecuario. No obstante la historia de enfrentamientos entre ambos grupos, han podido coincidir y actuar juntos en el marco de estas organizaciones.

Este conglomerado de productores pertenecientes a gremios diferentes y a corporaciones rivales, instrumentó acciones conjuntas sobre la base de una nueva identidad: ser opositores a las políticas agrícolas del actual régimen y deudores de la banca con carteras vencidas, y de compartir un interés opuesto a los intereses de los banqueros. Las diferencias y rivalidades entre ellos no han desaparecido, ni han dejado de influir; sin embargo, el *converger* en objetivos y medios para alcanzarlos les ha permitido constituirse en un actor colectivo. Éste creó signos y consignas, y desarrolló una red de relaciones que les permitió consolidar las organizaciones locales y regionales y avanzar en la construcción de una organización de alcance nacional.

b) Son una organización plural

Al hablar de organizaciones convergentes, Alonso (1992) señala que implican un proceso de construcción deliberada por parte de sus integrantes, quienes buscan mantenerse como una colectividad plural, con el propósito de sobreponerse a las divergencias y divisiones. Asimismo, sobre la base de acuerdos y de experiencias de organización y de acción, desarrollan una "cultura de la convergencia" que las fortalece.

En las organizaciones de deudores participan miembros activos de diferentes partidos políticos, ex funcionarios de los gobiernos locales, miembros de organizaciones corporativas afiliadas al Partido Revolucionario Institucional (Confederación Nacional Campesina, Confederación Nacional de Pequeños Propietarios, etc.), integrantes de organizaciones no gubernamentales y de grupos étnico-religiosos, como los menonitas de Chihuahua (Cartón, 1994; Rodríguez y Torres, 1995; Rodríguez, 1994b; Torres, 1994). Asimismo, en sus intentos de conformar un frente nacional, han intervenido organizaciones de muy diversas filiaciones políticas.

Inicialmente, para evitar que surgieran divisiones políticas, los dirigentes afirmaron reiteradamente su independencia con relación a los partidos y evitaron dar apoyo a ninguno de ellos. Dieron a

su organización un nombre propio: El Barzón, tomado de un corrido popular en el que se describe la situación miserable de un peón que vive permanentemente en deuda con un hacendado. En la estrofa final de esta canción, la mujer del peón lo alienta a no seguir abonando eternamente al hacendado e irse a la revolución. Este corrido se ha convertido en el himno de los barzonistas.

c) Organización de consenso

Frente a la estructura autoritaria y jerárquica de las organizaciones corporativas de productores de los sectores ejidal y privado, las organizaciones de deudores han promovido la participación de sus agremiados en asambleas donde las decisiones se toman por consenso (Cárton, 1994; Torres, 1994). Esta característica obedece a que la afiliación de los deudores es voluntaria y el éxito de sus iniciativas –particularmente si se trata de movilizaciones, marchas o plantones– requiere de la amplia participación de todos ellos para que exista el mayor consenso posible.

d) Organizaciones incluyentes

El ser organizaciones plurales les permite abrir sus puertas a todo individuo u organización que coincida con sus objetivos y acepte los medios que han propuesto para alcanzarlos. No existe ningún requisito para convertirse en miembro de alguna de ellas. Ni siquiera existe un registro que precise el número de miembros o agrupaciones que las componen. Durante sus movilizaciones es cuando se sabe la magnitud del apoyo que tienen y el compromiso de sus agremiados.

Estas organizaciones son incluyentes porque en ellas también participan las esposas e hijos de los deudores, quienes se suman a las marchas o a la toma de sucursales bancarias. Asimismo, han aceptado el apoyo de diputados, de organizaciones no gubernamentales, de sacerdotes, universitarios, etc., que participan en las colectas para mantener los plantones.

d) Organizaciones políticas que desafían abiertamente al Estado nacional

Las organizaciones de deudores no tienen una ideología precisa ni un programa político de largo alcance. Nutren sus discursos, imágenes y símbolos de elementos tomados de varias ideologías, que tienen en común contestar el discurso economicista del Estado. Los deudores denuncian que el Estado y las reformas que ha puesto en marcha no buscan el bienestar de los mexicanos y alientan a una participación mayor de la ciudadanía para oponerse a ellas. El viejo discurso revolucionario de justicia social y de nacionalismo frente al imperialismo externo ha servido para contrarrestar el discurso que enfatiza la apertura comercial, la reconversión industrial, la tecnificación, la competitividad, la eficiencia, etc. Las movilizaciones y los plantones se realizan en los zócalos, en donde residen los gobiernos locales y estatales y en franco desafío hacia ellos.

Estas organizaciones pretenden cambiar las decisiones del Estado en materia económica y modificar su alianza con los banqueros. Las organizaciones han aceptado y manejado hábilmente los apoyos que les han ofrecido miembros de los diferentes partidos. Los dirigentes nacionales atendieron al llamado del subcomandante Marcos y asistieron a la Convención Nacional en la selva de Chiapas.

Consideraciones Finales

La política neoliberal ha afectado fuertemente la rentabilidad del sector agropecuario y ha llevado a los productores a sobreendeudarse y caer en cartera vencida. La apertura comercial y la desregulación económica, lejos de alentar la productividad y el crecimiento económico, han disminuido las oportunidades de desarrollo del sector empresarial agropecuario y han ocasionado el estancamiento de la economía de regiones que se dinamizaron a partir de la actividad agroindustrial y agroexportadora.

Esta política económica ha excluido a los productores nacionales que no contaron con los subsidios y apoyos del Estado para competir en condiciones de igualdad con los de aquellos países de donde se importaban los productos agropecuarios. La política neoliberal ha sido una política excluyente. Ésta redujo o canceló sus oportunidades económicas.

La política gubernamental ha sido marcadamente diferente para los diversos sectores, al privilegiar a las corporaciones del sector financiero, convirtiendo la banca en un negocio con elevadas tasas de rentabilidad. Asimismo, le ha permitido actuar con impunidad al incurrir en prácticas prohibidas por la ley, las cuales incrementaron los adeudos de sus clientes a cantidades imposibles de pagar. Su posición inflexible hacia los deudores ha llevado a situaciones extremas en su relación con ellos y ha tornado más crítico el estancamiento económico.

Ante esta situación, los productores se movilizaron para pedir cambios a esta política a través de los procedimientos institucionales y de sus redes de relaciones con políticos o funcionarios municipales, estatales y nacionales, pero no consiguieron nada. Sus propuestas y demandas chocaron con la determinación de una élite de funcionarios encabezados por el presidente de la república, que se negó a modificar significativamente su política económica.

Las movilizaciones de los deudores fueron una respuesta ante una nueva cara del autoritarismo del gobierno federal, que ha desconocido abiertamente y debilitado la capacidad de gestión y de intermediación de los gobiernos locales y estatales.

Los productores han tenido que abrir espacios para participar en la toma de decisiones que marcan el rumbo del país. No solamente los ha unido el hecho de ser deudores y de buscar una solución al problema común que enfrentan, también los ha unido el convencimiento de que han sido excluidos de la posibilidad de participar en la determinación del curso que debe tomar el país. Por esta razón sus movilizaciones no han sido puramente

reivindicativas. Han percibido que su situación presente y futura ha sido determinada por la manera en que el Estado, sus políticas y acuerdos con otros Estados, plantean la vinculación de la nación con el mundo. Por ello sus propuestas y demandas critican esta política y plantean alternativas que les permitan sobrevivir como actores económicos.

La trascendencia de este movimiento social puede ser percibida no solamente en el ámbito económico, en el que las conquistas han sido todavía limitadas. Probablemente sus mayores conquistas han sido en el ámbito político. No es una casualidad que en los municipios en los que se gestó el movimiento El Barzón haya perdido el Partido Revolucionario Institucional en las pasadas elecciones locales de Jalisco; tampoco el triunfo de un partido de oposición en este estado y en el de Chihuahua.

Bibliografía

American Farm Bureau Federation (1991) *North American Trade Agreement effects on agriculture,* tomo IV, "Fruit and vegetables issues. An Amercian farm bureau research foundation". Park Ride.

Aspe, P. (1994) "La reforma financiera de México". *Comercio Exterior,* vol. 44, núm. 12, pp. 1044-1049.

Calva, J.L. (1991) *Probables efectos de un tratado de libre comercio en el campo mexicano.* México: Fontamara.

------(1993) *La disputa por la tierra.* México: Fontamara.

------(1994) "La reforma neoliberal del régimen agrario mexicano: implicaciones en el largo plazo". En E. Ochoa y D. Loren (comps.), *Estado y agricultura en México. Antecedentes e implicaciones de las reformas salinistas.* México: Universidad Autónoma Metropolitana.

------(1994a) "Modernización neoliberal y el campo mexicano", *Signos,* núm. 5, pp. 15-22.

Cartón de G., H. (1994) "La organización gremial de los agricultores frente a los procesos de globalización". Ponencia presentada en México al Medio Día, Instituto de Estudios Latinoamericanos, Universidad de Texas en Austin.

Chauvet, M. (1994) "El desafío de la modernización ganadera en México: del rancho familiar a la empresa ganadera". En E. Ochoa y D. Loren (comps.) *Estado y agricultura en México. Antecedentes e implicaciones de las reformas salinistas.* México: Universidad Autónoma Metropolitana.

Confederación Nacional de Productores de Hortalizas (CNPH) (1989) *Boletín Anual.* Culiacán: CNPH.

------- (1991) *La exportación de hortalizas mexicanas frente al Tratado de Libre Comercio con Norteamérica.* Culiacán: CNPH.

Cornelius, W. (1978) *Mexican migration to the United States: causes, consequences and U.S. responses.* Migration and Development Monography C/78-9. Cambridge: Centro MIT para Estudios Internacionales.

Correa, E. (1994) "Reorganización de la intermediación financiera". *Comercio Exterior,* vol. 44, núm. 12, pp. 1093-1101.

Espín, J. y Leonardo, P. de (1978) *Economía y sociedad en Los Altos de Jalisco.* México: Nueva Imagen.

Fentanes, C. (1994) "Marco jurídico para la defensa de los deudores con carteras vencidas". Mecanoescrito.

Girón, A. (1994) "La banca comercial de México frente al TLC". *Comercio Exterior,* vol. 44, núm. 12, pp. 1068-1074.

González, H. (1993) "Liberalización económica y agricultura de exportación en la región costa de Jalisco". En J. Arroyo y D. Lorey (comps.), *Impactos regionales de la apertura comercial. Perspectivas del tratado de libre comercio en Jalisco.* Guadalajara: Universidad de Guadalajara/UCLA Program on Mexico.

------(1994) "Política liberal y corporativismo: las asociaciones de empresarios agrícolas". En E. Ochoa y D. Lorey (comps.), *Estado y Agricultura en México. Antecedentes e implicaciones de las reformas salinistas.* México: Universidad Autónoma Metropolitana.

------- (1994a) *El empresario agrícola en el jugoso negocio de las frutas y hortalizas en México.* Holanda: Universidad de Wageningen.

Grindle, M.S. (1986) "The State and agrarian change". En *The State and the countryside: development, policy and agrarian politics in Latin America,* pp. 11-24, Londres y Baltimore: The Johns Hopkins University Press.

Guillen, A. (1994) "El sistema financiero y la recuperación de la economía mexicana". *Comercio Exterior,* vol. 44, núm. 12, pp. 1075-1082.

Rodríguez G., M.G. (1994) *Los Altos de Jalisco: las paradojas de la apertura comercial entre los ganaderos de leche.* Guadalajara: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social de Occidente, mecanoescrito.

------(1994a) "El Barzón: una respuesta a la crisis del campo". *Signos,* vol. 1, núm. 5, pp. 9-14.

------(1994b) "Establos de resistencia, semilleros de cambio: ganaderos de leche y tecnócratas en el quehacer cotidiano de la globalización". Ponencia presentada en el coloquio Las Disputas por el México Rural, celebrado en El Colegio de Michoacán, Zamora.

Rodríguez G., M.G. y Torres, G. (1994) "El Barzón y Comagro: la resistencia de los

agroproductores a la política neoliberal". *Espiral*, vol. 1, núm. 1, pp. 129-176.

Suárez D., F. (1994) "Liberación, regulación y supervisión del sistema bancario mexicano". *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 12, pp. 1049-1053.

Torres, G., (1994) "La refundación neoliberal del campo jalisciense y las estrategias de las organizaciones sociales". Ponencia presentada en el coloquio Las Disputas por el México Rural, celebrado en El Colegio de Michoacán, Zamora.

Velázquez, Z. E. y García, A. (1994) "El Barzón o los vientos que vinieron del norte". *El Cotidiano*, núm. 61, pp. 82-88.

Vidal, G. (1994) "Reforma económica, mecanismos de financiamiento y procesos de inversión". *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 12, pp. 1083-1092.

Werner, M. (1994) "La banca de desarrollo, 1988-1994: balance y perspectivas". *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 12, pp. 1054-1067.

Wilkie, J. (1976) *The Mexican Revolution: Federal expenditure and social change since 1910*. Berkeley: University of California Press.

El comercio internacional intraétnico: opciones y perspectivas de los empresarios inmigrantes mexicanos en Chicago y Nueva York

María Basilia Valenzuela Varela

Introducción

En las últimas décadas el comercio internacional intraétnico ha revelado su potencial para estimular el crecimiento económico en áreas deprimidas. Incluso algunos países, como Japón o Israel, usan este tipo de comercio como estrategia para beneficiarse de las condiciones en que opera el comercio internacional bajo los acuerdos multilaterales o de integración regional.

El objetivo de este trabajo es explorar las posibilidades e implicaciones de un comercio internacional intraétnico más activo a partir de la experiencia de los empresarios inmigrantes mexicanos en Chicago y Nueva York. En la primera parte explico cuáles son las condiciones en que opera el comercio intraétnico a nivel internacional. Para ello tomo prestados algunos argumentos que se han utilizado para explicar las relaciones comerciales de grupos étnicos con larga experiencia en los mercados internacionales, como los judíos, los coreanos o los hindúes. En la segunda comparo este modelo con la experiencia de los mexicanos utilizando datos censales y resultados de entrevistas con empresarios inmigrantes de origen mexicano radicados en Chicago y Nueva

La autora es investigadora del Instituto de Estudios Económicos y Regionales (Ineser) de la Universidad de Guadalajara.

York. En la tercera parte sintetizo mi argumento en una serie de comentarios sobre los necesarios cambios a nivel institucional que podrían facilitar este tipo de intercambio.

El Comercio Intraétnico

El concepto de comercio intraétnico se refiere a la existencia de transacciones comerciales y financieras entre personas pertenecientes a un mismo grupo étnico que residen en diversas partes del mundo. Este es un proceso de formación de redes compuesto por tres elementos básicos: 1) la movilidad internacional de personas; 2) la circulación de mercancías entre distintos núcleos comerciales establecidos por la diáspora, y 3) el desarrollo de organizaciones e instituciones cuya función es promover los intereses, la ideología y la cultura del grupo.

En la antigüedad este tipo de comercio fue la base de la expansión imperial. Durante siglos, diversos grupos étnicos multiplicaron las rutas comerciales en el mar Mediterráneo, lo que propició el florecimiento de ciudades como Génova, Florencia, Milán, Estambul y Alejandría. Durante los siglos XV y XVI, portugueses y españoles fueron los maestros de esta actividad, cambiando el centro del comercio mundial hacia el Atlántico (Jeannin, 1972). Posteriormente, los ingleses construyeron un gran imperio, que se extendía desde América hasta el lejano Oriente, gracias a su poderío naval y a los avances de su naciente industria. En este siglo, y particularmente a partir de la segunda guerra mundial, las redes intraétnicas de negocios han tenido influencia en la forma como se han expandido las compañías transnacionales en ramas tan diversas como la producción, distribución y procesamiento de alimentos, el comercio de diamantes, la producción de vino o las telecomunicaciones.

De acuerdo con Korkin (1992), el poder de grupos que, aunque dispersos, se mantienen unidos por una cultura común, en lo que él denomina tribus globales, se deriva de su habilidad para mantener unidos dos principios básicos: un sentido intrínseco

de pertenencia e identidad histórica y étnica, y su habilidad para adaptarse a una economía global cosmopolita.

Básicamente, existen cuatro tesis principales obre el origen, la naturaleza y las implicaciones del crecimiento del comercio internacional intraétnico.

Cambios en el contexto internacional

Una primera tesis sostiene que la política internacional, particularmente los cambios en el orden internacional existente, contribuyen a la formación de redes internacionales de comercio intraétnico.

Por una parte, diversos procesos económicos y políticos, como la descolonización, la intervención de grandes potencias en varios países emergentes, los conflictos regionales y las crisis económicas en países menos desarrollados generaron una serie de diásporas, cuyo efecto directo fue la formación de asentamientos y barrios de inmigrantes.

Estas migraciones transfieren recursos productivos tales como capital y mano de obra, pero también la capacidad innovadora entre distintas regiones. La comunidad de inmigrantes produce una ventaja comparativa que es aprovechada por los individuos más innovadores del grupo, que logran convertirse en empresarios.

Estos empresarios son los agentes activos de las redes de comercio intraétnico. En Estados unidos se ha observado que una de las primeras acciones de estos empresarios es constituir asociaciones que defiendan sus intereses. Éstas van desde pequeñas cámaras de comercio étnico organizadas por empresarios de barrio, hasta poderosas asociaciones de empresarios con reconocida capacidad de cabildeo en Washington.

A nivel internacional, las relaciones entre empresarios de un mismo grupo étnico están determinadas por las políticas comerciales e inmigratorias de los países. Este es el caso, por ejemplo, del efecto que tienen las sucesivas rondas de negociaciones

tendientes a liberar el comercio internacional, así como la regulación de flujos de inversión entre países industrializados y otros menos desarrollados. Al hacer más fácil la inversión extranjera y la movilización de productos a nivel mundial, las políticas comerciales dan a los empresarios de una misma etnia más posibilidades de interactuar. De esta manera, junto con el comercio intrafirma, el comercio intraétnico es una de las vertientes del comercio internacional que más se ha beneficiado con la creciente liberalización del comercio gracias a las negociaciones multilaterales bajo el esquema del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) o los acuerdos regionales de libre comercio. No es de sorprender, entonces, que las etnias traten de influir en las políticas de comercio internacional instrumentadas por los países. Este fue el caso, por ejemplo, del acuerdo firmado por Estados Unidos e Israel en 1988, con el que la comunidad judía vio crecer sus posibilidades de intercambio comercial. Argumentos similares se manejaron durante las discusiones del tratado de libre comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, con el que, según algunos analistas, los empresarios de origen mexicano saldrían ampliamente beneficiados.

El papel de los Estados-nación es muy importante en estos procesos. La dispersión de la actividad económica internacional demanda la dispersión geográfica de misiones comerciales y grupos de inversionistas pertenecientes no sólo a la misma compañía, sino también al mismo grupo étnico. Con una agenda étnica más o menos explícita, diversos países han respondido adoptando diversas estrategias.

Es claro que la apertura de rutas comerciales entre los distintos países donde reside una determinada diáspora desempeña un papel importante en dicha experiencia. Un ejemplo de esto es la diferencia entre vietnamitas y coreanos, o entre cubanos y mexicanos. Pero quizá el ejemplo más notable lo constituye el caso japonés. A partir de la segunda guerra mundial, los japoneses participan en lo que algunos han llamado "El Sol Naciente", o la

formación de una diáspora *diseñada a la medida*, que integra transnacionales cuyos pequeños negocios cuyos centros de actividad importantes son los segmentos modernos de la economía: Tokio, Toronto, Nueva York, Londres, Singapur y Hong Kong.

Segregación

La literatura sobre las experiencias empresariales de diferentes grupos de inmigrantes ha reconocido la importancia de recursos étnicos que estimulan el autoempleo y facilitan la apertura de negocios. Entre otros recursos, esta literatura ha señalado el papel clave que desempeñan los valores étnicos familiares y hasta religiosos, así como una solidaridad que se refuerza en un ambiente hostil. Esta literatura es el origen de una segunda tesis para explicar el crecimiento del número de empresarios inmigrantes. En ella se sostiene que este es un fenómeno estimulado por el aislamiento en que generalmente viven las comunidades de inmigrantes.

La hipótesis de la segregación se refiere a la concentración de la demanda en unas cuantas áreas a las que los inmigrantes tienen más fácil acceso. Los negocios de inmigrantes aparecen en estos barrios para reemplazar a aquellos que emigran junto con su mercado. Según esta hipótesis, la manifestación más evidente de este proceso es la formación de barrios étnicos en el corazón de la mayoría de las grandes ciudades de los países avanzados. Estos barrios se convierten fácilmente en mercados protegidos para pequeños empresarios. De acuerdo con esta perspectiva, para los empresarios que no pertenecen al grupo de inmigrantes en cuestión es muy difícil satisfacer exitosamente esa demanda. Esto, naturalmente, da a los empresarios del grupo una ventaja competitiva que se puede ver con más claridad en el abasto de bienes y servicios básicos. Este, sin embargo, no es el caso a medida que se avanza hacia bienes intermedios o servicios al productor.

La formación de barrios étnicos tiene implicaciones tanto a nivel local como internacional. Éstos han cambiado la forma

urbana en las grandes metrópolis que controlan el mercado internacional y han adquirido funciones importantes en los mercados internacionales. De Toronto a Singapur, de Miami a Sao Paulo, de San Francisco a Hawaii, el típico barrio chino, y por extensión el filipino, cubano, mexicano, brasileño, turco o marroquí, ha adquirido también funciones globales. Sus habitantes no sólo pertenecen a una comunidad local, en la que por cierto desempeñan un papel importante, sino que forman parte de una diáspora a nivel internacional, de manera que la economía del barrio es apenas una manifestación de una compleja red económica transnacional.

Así como existen las ciudades globales que fungen como centros de operaciones financieras internacionales y como sedes de las matrices de las corporaciones trasnacionales, la existencia de barrios étnicos es una condición necesaria para la extensión de las redes comerciales. El barrio, tal y como lo muestra la experiencia de los *Chinatown, Koreatown*, etc., constituye el eje en torno al cual gira la economía de las comunidades de inmigrantes. Ahí tiene lugar el abastecimiento de insumos y productos para llevar a cabo las distintas actividades económicas, y en él se reproducen las inquietudes empresariales. Estos barrios cumplen también una función social porque reproducen el ambiente que facilita la asimilación de los recién llegados. El barrio es, en última instancia, un activo para la comunidad porque ahí la gente compra e invierte en bienes raíces.

Dispersión e integración

En esta línea de análisis, una segunda tesis argumenta que el comercio intraétnico es una respuesta de comunidades de personas afiliadas en torno a una identidad que rebasa las fronteras nacionales, aprovechando los beneficios de los avances de las comunicaciones y el transporte. El comercio internacional intraétnico supone, entonces, la acción contradictoria de fuerzas centrífugas y centrípetas que, por un lado, generan una diáspora de

personas en distintos países, pero por otro les permite mantener vínculos a nivel transnacional.

Así, se habla de que todas las intervenciones militares y los cambios en la geopolítica mundial tienen un efecto directo sobre los flujos migratorios. Quizá el mejor ejemplo de ello sean los judíos, que durante siglos han mantenido importantes vínculos económicos entre sí y han ido moviendo sus centros de operaciones más importantes en función de las condiciones imperantes en el mundo. Más que ningún otro grupo, los judíos han demostrado que el desarrollo de economías intraétnicas descansa en su habilidad para establecer cadenas de producción y distribución que entrelazan fábricas, talleres, bodegas, centros de servicio e información e incluso centros de investigación que se encuentran espacialmente dispersos y que incluso pueden ser relocalizados, dependiendo del contexto económico internacional.

Los verdaderos productos de una red intraétnica de comercio son la distribución y clasificación de información, servicios financieros, etc. Como el comercio intrafirma, el comercio intraetnia supone la existencia de una complicada red de información y distribución de insumos y productos. Los judíos, por ejemplo, cuentan con redes que se extienden desde los centros financieros internacionales, como París, Londres, Nueva York o San Francisco, pero que tienen centros de operaciones importantes en ciudades tan diversas como Tel-Aviv, Singapur, Moscú o Johannesburgo. Experiencias similares tienen los coreanos, quienes cuentan con una red que va de Seúl a Los Ángeles y Nueva York, o los hindúes, quienes controlan gran parte del pequeño comercio en las antiguas colonias inglesas de África. Asimismo, mantienen un estrecho contacto con productores de bienes y servicios con base en Bombay, Londres y otras ciudades de varios continentes.

Economías locales

Finalmente, la cuarta tesis es que el comercio internacional intraétnico es una opción paralela a los cambios derivados de la

reestructuración económica internacional. Para productores en pequeña escala, los mercados étnicos son espacios en los que tienen una cierta ventaja competitiva. El comercio internacional intraétnico es un mecanismo de movilidad social que retiene el ingreso en las comunidades donde se encuentran localizados los establecimientos conectados por este tipo de redes. En esta clase de comercio también existen grandes oligopolios que controlan buena parte de los mercados más dinámicos. No obstante, es todavía una ventana importante para los pequeños productores y depende en mucho de los distribuidores al menudeo.

Los establecimientos localizados en el barrio a menudo son los negocios más dinámicos de la comunidad, los que realizan la importación de productos desde los países de origen de los grupos de inmigrantes. La atracción del barrio radica en la diversidad de bienes y servicios que ahí se ofrecen. De una u otra forma, el barrio permite desarrollar estrategias corporativas. Así, algunos empresarios emplean recursos humanos y materiales disponibles en estos barrios étnicos para expandir sus funciones hacia fuera de ellos.

Negocios entre mexicanos

La diáspora de mexicanos es muy diversa. La continuidad del flujo hace que las diferencias entre ellos que existían en México se magnifiquen una vez que los inmigrantes se establecen en Estados Unidos. Como sugiere González (1993), el concepto de mexicanidad en Estados Unidos abarca una amalgama de intereses, metas y expectativas económicas, sociales y políticas. Estas diferencias se reflejan en las actitudes de los empresarios mexicanos hacia la posible integración de una amplia red de intercambio económico de alcance internacional.

Aparentemente, las oportunidades para ampliar y diversificar el comercio intraétnico entre los mexicanos que viven en ambos lados de la frontera que divide a México de Estados Unidos son ahora mayores que nunca. Por un lado, el crecimiento de las co-

munidades de origen mexicano en Estados Unidos ha propiciado la proliferación de pequeños negocios. Por otra parte, la liberación del comercio entre los dos países abre oportunidades de negocios en áreas en las que los empresarios mexicanos ya tienen experiencia.

Sin embargo, hacen falta muchos cambios. Los casos de Nueva York y Chicago son interesantes porque permiten ver las limitaciones que existen para un mayor intercambio comercial entre empresarios de origen mexicano. Estos casos muestran que ello no ocurrirá de manera automática con una mayor integración económica entre los dos países. Peor aún, dicha integración puede en cierto sentido ser fatal para empresarios pequeños con poca o ninguna experiencia en la comercialización o inversión trans-nacional.

Migración y formación de mercados

La migración de mexicanos a Nueva York y a Chicago tiene historias diferentes. Mientras que en Chicago existe una gran concentración de mexicanos desde los años cincuenta, en Nueva York este es un fenómeno más reciente. Chicago y Nueva York son apenas los extremos de una extensa red comercial y de negocios que los inmigrantes mexicanos y sus descendientes han establecido en Estados Unidos. Como veremos más adelante, esto se debe tanto a la dinámica de crecimiento de la demanda que representa la comunidad mexicana asentada en dichas ciudades y en sus alrededores como a su posición geográfica, muy al norte de los principales nodos comerciales establecidos por los mexicano cerca y a través de la frontera entre ambos países. Evidentemente, la cercanía con México facilita el florecimiento de los negocios de mexicanos en Estados Unidos, primero, porque es ahí donde se asientan la mayoría de los inmigrantes y, segundo, porque desde ahí es más fácil involucrarse en el comercio internacional.

Los mexicanos empezaron a llegar a Chicago desde finales del siglo XIX. Sin embargo, es a partir de la segunda guerra mun-

dial cuando su presencia en la ciudad se hace más notoria. Desde 1920 fueron contados como grupo especial en el censo de población. En ese año Chicago estaba clasificada en el doceavo lugar por el número de mexicanos que vivían ahí: 1 224, esto es, alrededor de la mitad de los que el censo de población reportó para la ciudad de Nueva York en ese mismo año.

De los inmigrantes registrados en la liga protectora de inmigrantes y otras fuentes, destacan cuatro estados mexicanos como lugares de origen: Michoacán, Guanajuato, Jalisco y Zacatecas, con 19, 21, 17 y 9 por ciento, respectivamente. Según Edgar Jones (1928), muchos de los mexicanos que llegaron a Chicago lo hicieron de manera casual; así, entre las razones que cita para la llegada de estos inmigrantes está la atracción del sector industrial; estaban también los que acudían a la construcción de vías del ferrocarril y se quedaron en la ciudad, los que fueron aconsejados por otras personas que ya habían estado ahí, los que llegaron a trabajar en las compañías azucareras de Michigan, Wisconsin y Minnesota y decidieron quedarse en el norte del país, y los solteros que buscan aventura y se quedan en las ciudades que ofrezcan oportunidades de empleo..

En 1928 ya había en la colonia Hull-House un sector de pequeños negocios más o menos importante controlado por mexicanos. Había siete restaurantes, seis billares, siete tiendas de abarrotes, cuatro peluquerías, una tortillería, una panadería, dos imprentas, una tienda donde se pintaban anuncios, una galería fotográfica, dos sastres y una tienda de música (cuadro 1).

En ese tiempo se podía distinguir el inicio de tres asentamientos principales. El primero, por las vías del ferrocarril; el segundo, compuesto por trabajadores de la industria siderúrgica, se localizaba en el sur de Chicago, y el tercero, en el barrio conocido como Hull-House, considerado desde entonces uno de los peores de la ciudad. Estos asentamientos fueron los orígenes de lo que luego serían verdaderos barrios de mexicanos. Ello ocurrió gracias a la combinación de varios factores. En primer lugar, la migración

de mexicanos, que había disminuido con la depresión, resurgió con mayor fuerza a partir de la segunda guerra mundial. En segundo, un programa de renovación urbana en el barrio de Hull-House obligó a muchos mexicanos a desplazarse más al sur, lo que aumentó la población de éstos en el barrio llamado Pilsen, y finalmente, el barrio mexicano del sur de Chicago sufrió las consecuencias de la reconversión industrial, aumentando el desempleo e induciendo la movilidad de mexicanos al interior de la ciudad. Estos tres factores condujeron a la saturación del

Cuadro 1
Distribución de negocios de mexicanos en sus principales asentamientos de Chicago, 1928

Giro comercial	Universidad de Chicago	Hull House	Sur de Chicago	Wentworth	Kedzie y calle 38	Total
Abarrotes	2	7	4	-	1	14
Bar	-	1	-	-	-	1
Billares	6	6	12	2	3	29
Botica	-	-	1	-	-	1
Casa de huéspedes	-	-	1	-	-	1
Discoteca	-	1	-	-	-	1
Estudio fotográfico	-	1	-	-	-	1
Joyería	1	1	-	-	-	2
Imprenta	-	2	-	-	-	2
Mudanzas	-	3	2	-	-	5
Panadería	1	1	2	-	-	4
Peluquería	1	4	5	-	-	10
Pintor	-	-	1	-	-	1
Pintor de anuncios	-	1	-	-	-	1
Puesto de revistas	-	-	2	-	-	2
Restaurant	5	7	9	-	-	21
Sastrería	-	2	3	-	-	5
Tortillería	-	1	-	-	-	1
Totales	16	38	42	2	4	102

FUENTE: Anita Edgar Jones, 1928, *Conditions surrounding Mexicans in Chicago. A dissertation*, Chicago: The University of Chicago, pp. 118-120.

barrio de Pilsen y su posterior crecimiento hacia el oeste, en lo que se conocía como Little Village. Con el tiempo La Villita, como luego se le conoció al barrio, se convirtió en el principal asentamiento de mexicanos en la zona metropolitana de Chicago.

Actualmente la comunidad mexicana en Chicago es muy diversa. Existen, por ejemplo, grandes diferencias entre los recién llegados y los mexicoamericanos de la tercera generación. Ellos tienen distintas expectativas económicas, sociales y políticas. Aparte de esta brecha generacional, hay también diferencias entre habitantes de los suburbios y pobladores de los barrios centrales, o entre los sectores de ingresos altos y los de ingresos muy bajos. Esto se refleja en las diferencias existentes entre los empresarios. En general, los empresarios más exitosos se han cambiado de los barrios de mexicanos a barrios suburbanos huyendo de los problemas de crimen y pandillerismo de dichos barrios (Casuso y Camacho, 1985).

Los mexicanos que viven en Nueva York y sus alrededores llegaron a esa zona a finales de los cuarenta y principios de los cincuenta. En esta parte del país se distinguen dos tipos de corrientes. La mayoría provienen de Puebla, Oaxaca y Guerrero, se encuentran dispersos por toda el área metropolitana y han iniciado pequeñas concentraciones en Passaic, Nueva Jersey, Corona Queens, East Harlem y Lower East Side, en Manhattan, entre otros (Valenzuela, 1992 y 1994).

Los inmigrantes de Jalisco y Michoacán se han concentrado principalmente en New Rochelle, un suburbio localizado al norte de la ciudad de Nueva York, y constituyen la concentración más importante de mexicanos en el área (Valenzuela, 1993).

Tanto en Chicago como en Nueva York, la IRCA tuvo efectos muy importantes, pues con ella creció la demanda, pero también las oportunidades de negocios. En Nueva York esto se manifestó en que muchos de los viejos residentes abandonaran sus empleos para abrir un negocio, principalmente de restaurantes y abarrotes. En Chicago, donde ya existen comunidades mexicanas, la IRCA

tuvo un efecto también en los bienes raíces. Esta situación la describe la propietaria de una agencia inmobiliaria de La Villita de la siguiente manera:

> Con la amnistía había muchos compradores, todo lo que poníamos en venta se vendía. Las gentes que arreglaron estaban haciendo presión en la demanda de compra de bienes raíces. Las horas del día no nos alcanzaban para hacer negocios. Había más compradores que vendedores, los precios de las casas se doblaban, no había ofertas ni suficientes propiedades. Esto nos tomó por sorpresa a todo mundo. Esta gente tenía el dinero en los colchones, daban del 10 al 30 por ciento, más del mínimo requerido, con eso hubieran podido dar el enganche para otra propiedad pero no lo hacían, no les gusta tener deudas. Ya para mediados de 1992, el mercado bajó. Ahora estamos pensando abrir una oficina en Lawndale porque la gente se está cambiando para allá, esta área de la 26 está muy pequeña y no hay nada que vender.

Este cambio demográfico es un factor que influye en el intercambio comercial entre México y las comunidades de inmigrantes. Nueva York y Chicago ejemplifican una tendencia que se observa a nivel nacional.

Cuadro 2
Población mexicana en Los Ángeles, Nueva York y Chicago, 1990

Area metropolitana	Población Total	Hispana	%	Mexicana	%
Los Ángeles-Long Beach PMSA	8 863 164	3 351 242	37.81	2 527 160	28.51
Nueva York PMSA	8 546 846	1 889 662	22.10	71 887	0.84
Chicago PMSA	3 229 175	593 566	18.38	390 339	12.08

FUENTE: *U.S. Population Census*, Department of Commerce, Washington, 1990, cuadro 8. PMSA: Primary Metropolitan Statistical Area.

De acuerdo con La Encuesta de Negocios de Minorías Étnicas de los Censos Económicos de Estados Unidos, en 1987 había 229 706 negocios propiedad de mexicanos, cuyos ingresos por ventas ascendían a 11 835 millones de dólares. Esas cifras muestran que Nueva York ocupa apenas el lugar 33 entre las 53 ciudades con mayor número de negocios de mexicanos, en esta ciudad la cifra asciende a 902. Con un total de 4 413 negocios, Chicago se encuentra mucho más arriba en esta escala, ocupando el lugar 11 de la misma. En 1990 su población mexicana era de 390 339 habitantes, un 65 por ciento del total de hispanos en Chicago, que superaba el medio millón (cuadro 2). A pesar de ello, en 1987 los mexicanos controlaban sólo el 56 por ciento de los negocios de hispanos en el área. Ciertamente la premisa empresarial está dominada por ciudades del sur de California y Texas, mismas que ocupan los primeros nueve lugares, con cifras mucho mayores que las registradas en Chicago. Los Ángeles registraba en 1987 un total de 38 505 negocios. Esta cifra era mayor que la que registraban en conjunto las tres ciudades que le seguían, San Antonio con 13 573, Houston con 12 793 y San Diego con 8 397. Pero Chicago es la ciudad con más negocios de mexicanos fuera de California, Texas y los demás estados fronterizos (cuadro 3).

La distribución de los negocios de mexicanos por sector de actividad es muy similar a la de los hispanos en general. En ambos casos los servicios constituyen más del 40 por ciento del total de establecimientos, 43.65 por ciento para los hispanos en general y 41.65 por ciento para los mexicanos. Le siguen el comercio al menudeo, con 16.55 y 16.80 por ciento, respectivamente; y la construcción, actividad a la que se dedican el 14.86 por ciento de los negocios de mexicanos. Las manufacturas apenas llegan al 2.59 por ciento del total de los establecimientos. El comercio al menudeo es un sector que genera casi un tercio de las ventas, seguido por los servicios, que a pesar de ser la mayoría apenas aportan el 23.50 por ciento de las ventas (cuadro 4).

Cuadro 3
Ventas anuales en ciudades con más de 500 negocios de mexicanos en Estados Unidos, 1987

Areas metropolitanas	Negocios hispanos	Negocios mexicanos	% negocios de mexicanos	Ventas anuales	Ventas medias por negocio (miles de dólares)
Los Ángeles-Long Beach, Ca.	56 679	38 505	67.93	2 275 663	59.10
San Antonio, Tx.	15 241	13 575	89.06	589 682	43.43
Houston, Tx.	15 967	12 793	80.12	452 752	35.39
San Diego, Ca.	10 373	8 397	80.95	450 676	53.67
Riverside-San Bernardino, Ca.	10 195	8 079	79.24	459 280	56.84
El Paso, Tx.	8 214	7 589	92.39	407 044	53.63
McAllen-Edinburg-Mission, Tx.	7 847	7 191	91.64	425 606	59.18
Anaheim-Santa Ana, Ca.	9 683	7 169	74.03	444 501	62.00
Dallas, Tx.	6 747	5 651	83.75	224 518	39.73
San José, Ca.	6 188	4 487	72.51	220 978	49.24
Chicago, Ill.	7 848	4 413	56.23	257 125	58.26
Brownsville-Harlingen, Tx.	4 413	4 000	90.64	144 904	36.22
Corpus Christi, Tx.	4 172	3 776	90.50	140 034	37.08
Oakland, Ca.	6 046	3 771	62.37	203 054	53.84
Phoenix, Az.	4 507	3 685	81.76	184 842	50.16
Denver, Co.	4 760	3 211	67.45	173 474	54.02
San Francisco, Ca.	6 472	3 086	47.68	191 454	62.03
Austin, Tx.	3 366	2 905	86.30	-	0.0
Fresno, Ca.	3 039	2 665	87.69	218 132	81.85
Laredo, Tx.	2 768	2 557	92.37	225 669	88.25
Oxnard-Ventura Ca.	3 297	2 548	77.28	174 651	68.54
Albuquerque, NM.	4 579	2 527	55.18	136 286	53.93
Sacramento, Ca.	3 140	2 273	72.38	118 404	52.09
Fort Worth-Arlington, Tx.	2 449	2 021	82.52	76 179	37.69
Tucson, Az.	2 430	1 976	81.31	96 341	48.75
Bakersfield, Ca.	2 073	1 742	84.03	124 982	71.74
Santa Bárbara-Santa Mónica-Lompoc, Ca.	1 882	1 548	82.25	90 066	58.18
Visalia-Tulare-Porterville, Ca.	1 567	1 392	88.83	97 144	69.78
Stockton, Ca.	1 643	1 328	80.82	84 696	63.77

(Continúa cuadro 3)

Areas metropolitanas	Negocios hispanos	Negocios mexicano	% negocios de mexicanos	Ventas anuales (miles de dólares)	Ventas medias por negocio
Las Cruces, NM.	1 578	1 309	82.95	62 517	47.75
Miami-Hialeah, Fl.	47 725	1 190	2.49	48 308	40.59
Salinas-Seaside-Monterey, Ca.	1 365	1 003	73.47	78 749	78.51
Nueva York, NY.	23 014	902	3.91	35 145	38.96
Lubbock, Tx.	1 055	901	85.40	27 609	30.64
Odessa, Tx.	1 013	899	88.74	20 947	23.30
Modesto, Ca.	1 129	843	74.66	65 229	77.37
Victoria, Tx.	836	784	93.77	18 386	23.45
Detroit, Mi.	1 288	758	58.85	43 776	57.75
Santa Fe, NM.	1 606	746	46.45	36 839	49.38
Santa Cruz, Ca.	821	624	76.00	43 903	70.35
Salt Lake City-Ogden, Ut.	982	621	63.23	24 912	40.11
Las Vegas, Nv.	1 084	616	56.82	33 272	54.01
Brazoria, Tx.	686	613	89.35	16 085	26.23
Kansas City, Ks.	834	611	73.26	20 617	33.74
Pueblo, Co.	808	609	75.37	20 875	34.27
Midland, Tx.	662	602	90.93	17 330	28.78
Seattle, Wa.	1 034	595	57.54	33 287	55.94
Washington, D.C.	4 868	581	11.93	18 565	31.95
Vallejo-Fairfield-Napa, Ca.	766	542	70.75	38 866	71.70
Santa Rosa-Petaluma, Ca.	844	538	63.74	26 439	49.14
Galveston-Texas City, Tx.	627	527	84.05	18 419	34.95

Nota: En el manejo original de los datos se considera hispanos a los negocios cuyo dueño es hispano o la corporacion donde al menos el 50 por ciento de los socios son hispanos. De origen mexicano se refiere a los negocios cuyos dueños se autoclasificaron en la opcion de mexicanos, mexicoamericanos o chicanos.

FUENTE: *1987 Economic Censuses. Survey of minority-owned business enterprises. Hispanic*, Bureau of the Census, Department of Commerce, Washington, D.C. 1991.

Cuadro 4
Participación de los negocios de mexicanos en Estados Unidos según sector, 1987

Industria	Total de Hispanos	negocios Mexicanos	% de Mex./ Hisp.	% negocios mexicanos	Promedio de ventas anuales
Servicios agrícolas *silvicultura y pesca*	16 365	11 991	73.27	5.22	44.74
Minería	829	578	69.72	0.25	39.02
Construcción	55 516	34 143	61.50	14.86	56.50
Manufactura	11 090	5 969	53.82	2.59	96.58
Transportacion y servicios públicos	26 955	13 131	48.71	5.71	50.96
Comercio al mayoreo	10 154	4 467	43.99	1.94	87.08
Comercio al menudeo	69 911	40 900	58.50	17.80	92.74
Finanzas, seguros y bienes raíces	22 106	10 271	46.46	4.47	29.37
Servicios	184 372	95 683	51.89	41.65	29.07
Industrias no clasificadas	25 075	12 573	50.14	5.47	30.86
Total industria	422 373	229 706	54.38	100.00	51.52

Nota: En el manejo original de los datos se considera hispanos a los negocios cuyo dueño es hispano o la corporación donde al menos el 50 por ciento de los socios son hispanos. De origen mexicano se refiere a los negocios cuyos dueños se autoclasificaron en la opción de mexicanos, mexicoamericanos o chicanos.

FUENTE: *1987 Economic Censuses. Survey of minority-owned business enterprises. Hispanic,* Bureau of the Census, Department of Commerce, Washington, D.C., 1991, cuadro 2.

Por la relevancia que han ganado los empresarios de origen mexicano, se espera que se conviertan en un actor importante una vez puesto en vigor el tratado de libre comercio. Para las comunidades mexicanas en Estados Unidos esto significaría una mayor integración de los barrios con México, ya que es precisamente en los barrios de mexicanos donde se concentra la mayor cantidad de negocios.

El barrio como centro de negocios

La importancia del barrio como centro de negocios para los mexicanos se puede ver en las diferencias que existen entre Nueva York y Chicago. En el primer caso, no existe un barrio típicamente mexicano, y los negocios no han podido establecer un distrito comercial diversificado que logre asumir funciones regionales. Mientras tanto en Chicago, una de las ciudades donde existe mayor segregación racial de Estados Unidos, la formación de un barrio mexicano fue un proceso que ocurrió hace varias décadas. En esta ciudad los blancos se trasladaron a los suburbios desde la década de los cincuenta, dejando los barrios interiores a los nuevos inmigrantes.

En Chicago la zona de Pilsen-La Villita son los barrios donde los mexicanos son mayoría. De acuerdo con Payga y Skerrett (1986), entre 1879 y 1950 esta zona fue la puerta de entrada de miles de irlandeses, bohemios, alemanes, polacos, suecos, eslovenos, lituanos, italianos y croatas. En esta zona la segregación es más fácil por las barreras físicas que representan las vías del ferrocarril y un brazo del río Chicago. Así, la zona fue siempre un barrio de trabajadores.

La zona registró una transición acelerada, y adquirió un carácter hispano en los sesenta, cuando a la migración constante de mexicanos se sumaron los desplazamientos de ellos y de otros hispanos a un barrio más al norte para la construcción del campus de la Universidad de Illinois (*Inside Chicago,* noviembre-diciembre de 1987: a18).

El crecimiento del número de mexicanos en esta área se hizo evidente en 1977, cuando un grupo de residentes en ella promovieron con éxito la construcción de la secundaria Benito Juárez. Con un diseño del arquitecto mexicano Pedro Ramírez Vázquez y murales coloridos en su exterior, el edificio de la secundaria constituye un símbolo importante en el paisaje urbano que muestra el dinamismo de la comunidad. La escuela simboliza también el surgimiento de su poder político.

En términos de su desarrollo comercial, los barrios de Pilsen y La villita constituyen un lugar central para una comunidad que reside en Chicago y sus alrededores, incluyendo parte de los estados de Indiana, Michigan y Wisconsin. Hay problemas serios en la comunidad. Este es uno de los barrios más densamente poblados de la ciudad, lo cual se refleja en las precarias condiciones de las viviendas y en la alta densidad de estudiantes en las escuelas.

En el directorio de 1992 de la cámara de Comercio de La Villita hay 326 establecimientos comerciales registrados. Según entrevistas con los líderes de la comunidad, alrededor de 80 por ciento de los negocios son de mexicanos y el resto de blancos, puertorriqueños y coreanos. Los bohemios y lituanos que había en el barrio se han ido mudando poco a poco hacia Cícero. Sin embargo, aún quedan reminiscencias de la presencia de este tipo de inmigrantes en el área. Por ejemplo, a la panadería Koral, localizada en el corazón de La Villita, sólo le fue cambiada la letra K por la C para castellanizar el nombre a Coral.

Otro rasgo de la transición ocurrida es que las funerarias son de los pocos negocios que todavía son propiedad de los antiguos inmigrantes de Europa del este. Sobre la calle 26 todavía queda por lo menos un negocio de comida étnica propiedad de descendientes de estos inmigrantes. Conforme se va uno alejando del corazón de la 26 rumbo a la zona industrial, empiezan a aparecer más negocios de los "güeros", como les llaman a los inmigrantes de Europa del este.

En el área de Nueva York quizá lo más cercano a un proceso similar ha ocurrido en New Rochelle, donde los inmigrantes de Jalisco y Michoacán desplazaron a comerciantes italianos de la avenida Unión después de que, al igual que en Chicago, fueron desplazados de otra zona por un proyecto de renovación urbana.

En Chicago, los mexicanos fueron la minoría que tuvo el crecimiento más rápido durante los años ochenta, esto aceleró la transición demográfica en varios barrios del sur y norte de la ciu-

dad. También aparecieron varias concentraciones de negocios de mexicanos. El dueño de una ferretería, que fue presidente de la Cámara de Comercio de La Villita por tres años, describe una situación en la que los mexicanos, a pesar de sus limitaciones, han logrado emprender negocios de manera exitosa:

> El comercio del mexicano aquí ha progresado mucho, ¿quién llenó la calle 18, la 47 y la 26?; ¿quién está levantando la 67? Los mexicanos. Aquí llega el mexicano y, aunque no sepa hablar inglés, usa su idioma, su inteligencia... aquí en unos diez años más nosotros vamos a ser lo jefes, los güeros dicen que nosotros somos de lo peor. Hay gangas que es un contento y no le ponen atención para que se acaben unos con otros. De la gente que conozco que mueven dinero todavía es la gente sin educación, sin escuela. Conozco a Camerino González, tiene cuatro taquerías Los Comales, ese hombre está haciendo un lienzo charro en Guadalajara que le está costando de seis a ocho millones de dólares. Roberto González, ese hombre posiblemente sabe firmar, la gente dice que él consiguió su dinero fácil, pero siempre dicen lo mismo del que progresó. Luego Lupe Martínez fue un hombre sin escuela, sin preparación, que hizo mucho dinero. El señor Martínez de la zapatería Ama sin educación, ese hombre con muchas dificultades firma su nombre. El señor Arce de ópticas Tropical tiene un poquito más de escuela que los demás.

Ante la saturación de La Villita y Pilsen, los mexicanos se han mudado a los suburbios, y con ellos se han ido también los negocios. En 1989 el suburbio donde los mexicanos habían alcanzado la mayor proporción era Stone Park, con 44.5 por ciento. En otros seis suburbios también eran la minoría étnica más importante. Este es el caso por ejemplo de Cícero, ubicado en los límites con La Villita y considerado por muchos una extensión natural para la comunidad mexicana. En ese suburbio ya representan más del 30 por ciento de la población, casi tres veces más que los polacos, el segundo grupo en importancia, y casi cinco veces más que los alemanes (*Chicago Sun-Times*, junio

7 de 1992). Siguiendo esta tendencia, ahí se han localizado también varios negocios de mexicanos, muchos de los cuales son sucursales de negocios establecidos en Pilsen o La Villita.

Como centro de negocios, el barrio tiene sus ventajas y desventajas para los empresarios mexicanos. Por una parte, la concentración de la clientela potencial les garantiza una demanda más o menos estable. Sin embargo, ello frecuentemente se refleja en una dependencia casi absoluta de dicha demanda, lo cual incrementa la competencia y pone a los empresarios en una situación muy vulnerable frente a proyectos de inversión desde el exterior.

Lo anterior se puede ver en las estrategias que siguen los empresarios para ampliar o al menos proteger su mercado. Por ejemplo, ante la dificultad de entrar a otros mercados, los negocios más prósperos se adaptan rápidamente a la distribución territorial de su mercado y ponen una sucursal en las áreas que registran un crecimiento de población de origen mexicano. Incluso, no es raro encontrar dos sucursales de un mismo negocio a poca distancia una de otra. Frecuentemente tales oportunidades las aprovechan empleados de los negocios establecidos que han acumulado experiencia tanto en la operación del negocio como en el conocimiento de las preferencias y la distribución geográfica de los consumidores. Este fue el caso, por ejemplo, de algunos tortilleros establecidos en el área de Nueva York que abandonaron a sus antiguos empleadores para poner su propio negocio, o el de los supermercados más importantes localizados en La Villita, en Chicago, los cuales tienen una competencia muy fuerte por lo del reducido mercado.

El caso de Don Pepe, una cadena de restaurantes, es una excepción a la experiencia de los empresarios mexicanos en Nueva York y Chicago. Esta empresa es uno de los mejores ejemplos de las ventajas que representa el salir del mercado cautivo de la comunidad mexicana. Estos establecimientos se caracterizan por tener platillos y atención intermedia entre la comida rápida y la calidad de un restaurante de primera. Esto le

ha abierto paso entre consumidores de clase media de todas las razas. Esta "historia de éxito condimentada", como la llamó la revista *Success*, ha sido ampliamente reconocida por la crítica de Chicago. El *Chicago Sun-Times* puso a Don Pepe en primer lugar de la cocina rápida, por encima de Wendy's, McDonald y Kentucky Fried Chicken.

Don Pepe tiene actualmente franquicias en tres estados del medio oeste y ha registrado ventas anuales superiores a los cuarenta millones de dólares. Aunque la mayoría de las franquicias se concentran en Chicago y sus alrededores, ya se inauguró una en Indianapolis. El procesamiento de alimentos se lleva a cabo en su centro de operaciones, que se localiza en el barrio de Pilsen, desde donde se distribuye la comida congelada a los 65 restaurantes de la cadena. Ahí se diseñan menús estándar, la publicidad común y nuevas presentaciones de productos. Para ello, la planta cuenta con instalaciones y equipo de alta tecnología y un laboratorio que permiten cuidar la calidad e higiene de los productos.

Tanto en Nueva York como en Chicago son pocos los empresarios que han desarrollado una estrategia más corporativa y logrado integrar varios establecimientos bajo una misma firma. En estos casos se trata de negocios familiares que funcionan de manera descentralizada pero que mantienen en común funciones importantes en el proceso de producción o de comercialización. Existen básicamente dos tipos de organización: la operación de cadenas comerciales, como supermercados o restaurantes, y la integración de diversas funciones, como importación de productos, producción y distribución.

Dadas estas estrategias, no es de sorprender que los empresarios mexicanos traten de proteger su mercado desalentando la inversión de otros grupos en sus distritos comerciales. En palabras de la propietaria de la una joyería situada en la calle 26 de Chicago, eje comercial de La Villita.

> Los comerciantes de La Villita venden estilo México, le tienen miedo a la competencia. Por eso se opusieron a la construcción de un centro comercial en la zona.

Esta opinión la comparte el dueño de un bar, quien describe las actitudes de los empresarios frente a la apertura de otro centro comercial en esa área:

> En lo del centro comercial unos estaban a favor y otros en contra. Decían que a los comerciantes de la 26 se les iba a quitar todo. La compañía les decía que podían hacer solicitud para poner un negocio. El centro comercial de enfrente ya tiene un año y medio ahí y nadie protestó, es de coreanos.

En efecto, en La Villita los que más han prosperado son los coreanos. Por ello los comerciantes mexicanos tratan de echarlos de la zona. Pero, como lo reconocen ellos mismos, eso lo tienen que hacer de manera muy sutil pues no quieren ser acusados de racistas. Esta es una tarea difícil, pues los coreanos emplean estrategias que no utilizan los mexicanos para entrar en barrios de otras minorías. Los primeros cuentan con redes de crédito, organizaciones de apoyo que funcionan, niveles mayores de educación y, sobre todo, habilidad para reconocer la sensibilidad de sus nuevos mercados. Por ello contratan empleados mexicanos para que atiendan a la clientela.

El reto de la integración

Las características de los negocios y el nivel de diversificación alcanzado por las economías de los inmigrantes es un factor importante en las posibilidades de los empresarios de distintas ciudades para establecer vínculos con México.

Los mexicanos que viven en Chicago son propietarios de la mayoría de los negocios hispanos, aunque los suyos son relativamente más pequeños que los de los cubanos. Los negocios de Chicago tienen en promedio ocho empleados, pero el rango

varía entre dos y treinta. Este promedio es más alto que el registrado en Nueva York, donde dos quintas partes de los negocios emplean de tres a cinco personas y sólo el siete por ciento ocupa más de dieciséis (Valenzuela, 1992).

En Chicago, el 61.54 por ciento de estos empresarios son dueños de los edificios donde se localizan sus negocios. Generalmente son construcciones de dos pisos, en la planta baja establecen el negocio y arriba vive la familia, o dividen el espacio en varios departamentos para rentar a las familias mexicanas que buscan acomodo en la zona. Esto último es lo menos común porque la mayoría de los entrevistados dijo vivir arriba de sus negocios, otros se han mudado a los suburbios en búsqueda de mejores condiciones de vida para la familia y de escuelas para los hijos; sin embargo, incluso éstos dijeron conservar un espacio que podría ser usado como vivienda temporal y para pernoctar en él con cierta regularidad.

El resto, 38 por ciento, renta el local donde tiene el negocio. En este caso la mayoría de los dueños son también mexicanos que han estado invirtiendo en bienes raíces. El 60 por ciento de los locales rentados pertenecen a mexicanos, el resto a viejos inmigrantes polacos, puertorriqueños, estadounidenses y asiáticos, que fueron los últimos en llegar a la zona, cada grupo con un 10 por ciento. En Nueva York (Bronx, Brooklyn, Queens, Manhattan y Staten Island) la situación de los mexicanos es diferente. La mayor parte de los empresarios rentan los locales donde están establecidos y los dueños son en su mayoría judíos (Valenzuela, 1992).

En promedio, las ventas anuales de los negocios encuestados para 1992 fueron de 275 478.48 dólares; pero, como puede verse en el cuadro 5, el 50 por ciento declaró estar en el rango más alto, con más de 440 mil dólares; de hecho algunos empresarios declararon haber vendido en 1992 de uno a seis millones de dólares. Esto contrasta con las cifras reportadas por el censo económico de 1987, según las cuales los negocios de mexicanos vendían en promedio alrededor de 60 000 dólares (cuadro 3).

Cuadro 5
Tamaño de los negocios en Chicago, según sus ventas

Rangos de ventas	*Porcentaje*
Menos de 11 mil dólares	0.0
11 001- 22 000 dólares	11.6
22 001- 55 000 dólares	15.4
55 001-110 000 dólares	3.8
110 001-220 000 dólares	7.7
220 001-440 000 dólares	0.0
Más de 440 000 dólares	50.0
No respuesta	11.5
Total	100.0

FUENTE: Encuesta de la Industria, el Comercio y los Servicios Mexicoamericanos en Grandes Ciudades de Estados Unidos, Chicago, 1993.

De los empresarios entrevistados en Chicago, más de tres cuartas partes dijeron ser inmigrantes provenientes de los distintos estados de México. Destacan, en orden de importancia, Jalisco, Guanajuato, Michoacán, Distrito Federal, Nuevo León y Zacatecas (cuadro 6). De estos empresarios inmigrantes, el 60 por ciento son residentes legales en Estados Unidos y el resto ciudadanos norteamericanos. Algunos de estos últimos han optado por la ciudadanía por las supuestas ventajas que representa para obtener mejores oportunidades en los negocios, entre las que destaca la posibilidad de vender licores.

En Chicago casi la cuarta parte de los empresarios entrevistados nacieron en Estados Unidos pero sus padres son originarios de México. Ellos pertenecen a la primera generación de empresarios de origen mexicano nacidos y educados en Estados Unidos pero que aún conservan fuertes lazos con su cultura de origen. En Nueva York, en cambio, es menos común que los empresarios

mexicanos tengan la ciudadanía estadounidense, y menos aún que hayan nacido en ese país. Del total de las entrevistas realizadas en el área, sólo hubo un caso con esas características. Los empresarios mexicanos en Nueva York pertenecen a la primera generación de inmigrantes. Los estados de origen son principalmente Puebla, con más de la mitad de los entrevistados, Jalisco y Michoacán.[1] De los empresarios captados en la muestra de Nueva York, el 80 por ciento son residentes legales en Estados Unidos y sólo el 20 por ciento ha optado por la ciudadanía norteamericana.

Cuadro 6
Estado de nacimiento de los empresarios mexicanos en Chicago y Nueva York

Estado de origen	Chicago %	Nueva York %
Chihuahua	3.0	-
Distrito Federal	12.1	2.0
Guanajuato	18.0	-
Jalisco	24.3	22.0
Estado de México	3.0	-
Michoacán	15.3	16.0
Morelos	-	2.0
Nuevo León	9.1	-
Oaxaca	-	2.0
Puebla	-	52.0
San Luis Potosí	6.1	-
Sonora	-	2.0
Tamaulipas	-	2.0
Zacatecas	9.1	-
Total	100.0	100.0

FUENTE: Encuesta de la Industria, el Comercio y los Servicios Mexicoamericanos en Grandes Ciudades de Estados Unidos, Nueva York, 1992, y Chicago, 1993.

[1] La importancia de los estados de Michoacán y Jalisco es relativa y se debe a mi interés por captar a este tipo de empresarios de New Rochelle. Cabe aclarar que fuera de esa ciudad la presencia de empresarios de esta región del occidente de México es casi inexistente.

Dadas estas características, cabe preguntarse cuáles son las posibilidades y limitaciones para que los empresarios inmigrantes mexicanos puedan incrementar sus vínculos con México, y cuáles serían las implicaciones de dicha integración. Los empresarios inmigrantes mexicanos enfrentan varias limitaciones para expandir las redes intraétnicas de comercio internacional que les permitan aprovechar las nuevas oportunidades de negocios ofrecidas por las actuales condiciones del mercado.

Estas limitaciones tienen que ver con los problemas que enfrentan los empresarios para controlar el flujo de productos importados, con las dificultades para invertir en México y con la falta de información sobre las nuevas condiciones del comercio internacional ante el tratado de libre comercio. Una mayor apertura comercial entre México y Estados Unidos pone a los empresarios inmigrantes frente a la necesidad de abrirse más hacia mercados fuera de la comunidad.

Tanto en Nueva York como en Chicago la opinión de los empresarios es que, en general, los productos importados de México son de buena calidad, aunque existen problemas que les preocupan. Uno de los que resaltan es que algunos de los productos no cumplen con las normas ambientales que establece la Agencia de Protección Ambiental de Estados Unidos. Los empresarios han tenido problemas en más de una ocasión con detergentes y con bebidas enlatadas. Otra de las dificultades es la de garantizar una calidad uniforme de los productos; entre uno y otro pedido pueden existir diferencias drásticas. Reconocen también que los precios son muy altos y que a menudo la ventaja de estos productos se debe más a la preferencia de los consumidores que a la competitividad del precio, lo que trae como consecuencia que las importaciones no sean atractivas para otro tipo de consumidores. Finalmente, otro de los problemas es la presentación. Según las opiniones de los entrevistados, los productos mexicanos tienen muy mala presentación; las etiquetas no son atractivas, aunque ya han mejorado mucho.

La participación de los pequeños empresarios mexicanos en el comercio internacional se limita a la importación de productos alimenticios, ropa y artesanías, discos, casetes y videos. Generalmente el proceso es muy similar. Los comerciantes inician su negocio comprando a proveedores locales; después de algún tiempo, si las ventas van bien, empiezan a importar algunos productos básicos, y sólo unos cuantos se convierten en importadores más dinámicos. Otros prefieren seguir comprando sus productos a los mayoristas para evitar los problemas que implica la importación directa.

Tanto en Nueva York como en Chicago la existencia de otras comunidades fue importante para iniciar la producción. En ambos casos empresarios de Los Ángeles han desempeñado un papel muy importante en la provisión de productos. Pero los empresarios de Nueva York recurrieron durante un tiempo a proveedores de Chicago. En la encuesta de Chicago, sólo uno de los empresarios reportó tener vínculos con Nueva York, aunque en esta ciudad varios de ellos expresaron tener vínculos con Chicago.[2]

En las dos ciudades la mayoría de los entrevistados señalaron que tienen expectativas de participar en la importación de productos aprovechando la apertura promovida por el tratado de libre comercio. Pero, en general, desconocen las condiciones en que éste opera. En Nueva York la principal preocupación es cómo afectará los precios de los productos. Pero en Chicago, donde existe mayor competencia, les preocupa la posibilidad de que el TLC acabe con el control oligopólico de los empresarios mexicanos sobre los productos de su país y que éstos empiecen a ser distribuidos por grandes cadenas comerciales. El propietario de un grupo de empresas que incluye supermercado, carnicería, restaurante, tortillería y producción de maíz expresó la siguiente preocupación:

[2] Esto se debe a que en Chicago la muestra es muy pequeña en relación con el número de negocios, mientras que en Nueva York se cubrió una proporción mayor.

> El TLC tendrá efectos muy negativos en las ventas de la empresa [supermercado], en los precios de los productos porque en el pasado todos hicimos un dineral con eso.

Esta posibilidad es vista por otros empresarios como una ventaja que permitirá competir en mercados ahora controlados por las grandes compañías. En opinión de uno de los restauranteros más exitosos de Manhattan, quien opera además una compañía importadora:

> El TLC sería bueno para todos porque se tumba el control que hay de empresas como Calavo con el aguacate. Productores americanos como éstos están cobrando como tres veces de lo que se vende allá. Los mexicanos están en desventaja con las comercializadoras gringas, pero los mexicanos aprendemos rápido, el mexicano es muy adaptable a la mecánica de la producción. Los mexicanos hemos pasado por hambres y ya no queremos, los gringos no. Yo ya estoy haciendo negocios en Latinoamérica, hace dos años que empecé pero a México apenas estoy iniciando, ya exporto azúcar de Colombia a México, café de Colombia a Rusia, y maíz a México.

Todos los empresarios coinciden en señalar que hay gran incertidumbre sobre los efectos que tendrá en sus negocios el TLC. El problema, según algunos, es cuándo se presentarán tales efectos. Las dudas expuestas por la propietaria de una cadena de supermercados sintetiza muy bien el tipo de preguntas que se hacen los pequeños empresarios.

> ¿Los productos van a valer la pena? ¿El precio será competitivo? ¿La carga será confiable? ¿El peso será confiable? ¿La calidad será confiable? ¿Aceptarán la devolución de productos defectuosos? ¿Quién paga los gastos de la devolución, transporte? ¿Qué tipo de productos van a traer, son de larga caducidad? ¿Los *trailers*, los traerán cerrados de bodega a bodega? Luego, al hacer el trato se paga un cheque certificado y queda de pagar el resto del *trailer* en 10 o 15 días pero

> es mejor que den de 35 a 45 días de espera, allí es donde está el negocio porque así le dan a uno tiempo de vender la mercancía.

De todos los entrevistados, solamente uno reportó haber realizado alguna venta de productos a México. Es el caso de la cadena de restaurantes Don Pepe. Además de abastecer a las franquicias, la planta envasadora ha iniciado la comercialización de una nueva línea de productos congelados y ya dio sus primeros pasos en el comercio internacional. En el último año vendió más de 300 000 dólares en comida preparada a hoteles de las ciudades de México y Cancún.

Otros empresarios han hecho inversiones en México. Pero esta opción es vista con pesimismo por los problemas que representa la burocracia en México y las incertidumbres del mercado. En la mayoría de los casos se trata de pequeñas inversiones en comercio, agricultura o bienes raíces y depósitos bancarios. Los principales problemas que han enfrentado son inestabilidad de la moneda, corrupción, falta de créditos y problemas administrativos.

Economías locales

El papel desempeñado por los empresarios inmigrantes en los barrios ha sido reconocido por las agencias gubernamentales y por la propia población de la comunidad. Los negocios de ellos generalmente se ubican en los barrios ocupados por la minoría correspondiente y se considera que ayudan a estabilizar y desarrollar dichas áreas mediante la provisión de bienes y servicios, su oferta de empleo y su función como modelos para los habitantes de la comunidad (Vázquez, 1992). Los empresarios inyectan capital y tienen un impacto positivo en los bienes raíces.

Esto ha motivado al gobierno federal a estimular la inversión forzando a los banqueros a dedicar una proporción de los recursos captados en estas áreas. Otras agencias también han emprendido acciones tendientes a estimular el desarrollo de este tipo de

negocios.

Por ejemplo, en Chicago, en su reporte al alcalde de la ciudad sobre el estado de los latinos en la ciudad en 1989, la comisión consultora sobre asuntos latinos recomendó desarrollar distritos comerciales para dar estabilidad a los barrios. Para ello propuso otorgar hasta un 85 por ciento de los contratos de la ciudad a empresas de minorías. Esta misma comisión reconoció que la creación de "zonas empresariales" no era suficiente para estimular el desarrollo comunitario si no se estimulaba la participación de la población residente en dichas áreas.

Otra forma en que los empresarios pueden contribuir al desarrollo de las comunidades es participando o contribuyendo con recursos en los esfuerzos para promover el desarrollo social.

En Pilsen, algunos empresarios han expresado su interés por mantener la identidad del barrio y estimular su desarrollo. De esta manera algunos, como Marcos Urbano, propietario de una imprenta, han expresado su preocupación por la llegada de artistas a quienes se les considera punta de lanza de un proceso de renovación más amplio al que luego seguirán las galerías y los promotores inmobiliarios. Otros, como Carmen Velázquez, ven esta tendencia con más optimismo y confían en la capacidad de la comunidad para instrumentar sus propios proyectos de desarrollo con base en trabajo y colaboración, una estrategia que desde su perspectiva no excluye el arte como factor importante para mantener la identidad. Su perspectiva es que la experiencia empresarial no debe separarse del interés por el desarrollo de la comunidad. De esta manera, su restaurante La Décima Musa, más que un gran negocio, parece una extensión de su labor comunitaria. Es precisamente en esta tarea en la que ella muestra su verdadero carácter empresarial. Con el apoyo financiero de fundaciones y hospitales privados, ha logrado hacer de Alivio un importante centro de salud que atiende a la comunidad.

Finalmente, los empresarios que se localizan en el barrio son también fuente de empleo para los propios inmigrantes. En todos

los establecimientos la mayoría, y en muchos casos la totalidad, de los empleados son de origen mexicano.

Los Vínculos Intraétnicos como Opción Comercial

¿Hasta qué punto el desarrollo de redes comerciales transnacionales basadas en características étnicas es un asunto que debe preocupar a los gobiernos nacionales? En el caso de México y su relación con la población de origen mexicano en Estados Unidos, la fortaleza de esta última plantea la necesidad de evaluar la relación entre etnia y nación.

En el caso de la relación entre México y Estados Unidos, cabe señalar que, en última instancia, ciudades como Los Ángeles, Chicago, Nueva York, Houston o San Antonio, por no mencionar a todas las ciudades localizadas en la frontera, también son centros de crecimiento para la economía nacional en donde se han relocalizado factores productivos, principalmente fuerza de trabajo pero en ocasiones también capital, que están bajo control de mexicanos.

A pesar de que se ha reconocido que las comunidades de mexicanos pueden desempeñar un papel importante en el resultado final del proyecto de integración económica que representa el tratado de libre comercio, las acciones que se han realizado en esta dirección son muy limitadas. El gobierno mexicano ha iniciado un programa de apoyo a las comunidades mexicanas en el extranjero (González, 1993). Sin embargo, según parece, en Chicago y Nueva York no es muy visible. La localización de misiones comerciales y diplomáticas en estas dos ciudades no sigue los patrones observados por otras redes intraétnicas, como la coreana y la brasileña. Así, mientras que la calle 33 de Nueva York combina la existencia de pequeños establecimientos con distribuidores mayoristas de productos coreanos y sedes de bancos, no existe un patrón similar en la comunidad mexicana. En Nueva York esto se puede entender si tomamos en cuenta que hasta hace muy poco tiempo la experiencia empresarial de los mexicanos y

la migración de éstos también eran muy reducidas. No puede decirse lo mismo del caso de Chicago, donde la tradición migratoria mexicana data de las primeras décadas del siglo y existen concentraciones comerciales claramente mexicanas en las que no existen ni oficinas del gobierno mexicano ni sucursales de bancos de este país. Menos aún llevan a cabo algún proselitismo comercial para estrechar las relaciones entre grupos de empresarios en varios países. Así, por ejemplo, ninguno de los empresarios entrevistados mencionó saber que existiera una oficina del Banco de Comercio Exterior de México, institución que, según parece, dada su localización en el centro de negocios de la ciudad, está encaminada por completo a atraer la atención de la gran corporación estadounidense.

Puesto en una perspectiva global, el problema del desarrollo comunitario y la participación de empresarios inmigrantes plantea la necesidad de establecer mecanismos que reconozcan las condiciones en que ocurre actualmente la movilidad internacional de mano de obra, productos y capitales. Los empresarios generalmente están interesados en invertir en México, y algunos de ellos en su región de origen. Más aún, con frecuencia son activos promotores del desarrollo comunitario. Sin embargo saben, en algunos casos por experiencia, que reproducir en México el éxito relativo que han tenido en Estados Unidos, participar en transacciones internacionales y aportar recursos para proyectos de desarrollo comunitario son empresas cuyo éxito puede ser bastante incierto.

A ellos les preocupa el poco desarrollo del mercado y las dificultades burocráticas para instalar y manejar cualquier negocio o establecer vínculos internacionales. Iniciativas fallidas de inversión, comercio internacional y apoyo a programas de la comunidad indican la necesidad de establecer "puentes de libre comercio e inversión" entre las comunidades de inmigrantes y las regiones deprimidas de donde provienen. Dichos puentes podrían incluir asesoría jurídica, fiscal y comercial a pequeños

productores, información sobre oportunidades de negocios y certificación de estándares en productos y servicios. De esta manera se capitalizarían las iniciativas existentes y se estimularía el desarrollo regional de áreas mexicanas deprimidas.

La experiencia de los empresarios hispanos, y mexicanos en particular, en el área de Chicago muestra que para que puedan crecer aún más es necesario poner a su disposición información sobre asistencia técnica y financiera. Aunque todos los empresarios tienen cierto manejo del idioma inglés, hacen falta directorios en español de los pequeños negocios, incluyendo una lista de aquellos con capacidad para contratar agencias gubernamentales o corporaciones. Esto incluye oportunidades de contratación con la ciudad, el gobierno estatal y agencias federales, demandas específicas de corporaciones, etc. (Vázquez, 1992).

De manera similar, en términos de su participación en el comercio internacional, los empresarios requieren acceso a información sobre calidad y disponibilidad de productos, servicios aduanales y financieros para facilitar las transacciones. Asimismo, hace falta un mecanismo que facilite el intercambio de experiencias entre empresarios de las distintas ciudades, incluyendo estrategias y planes de expansión, franquicias disponibles, posibilidades de formación de consorcios nacionales, etcétera.

BIBLIOGRAFÍA

Arroyo, Jesús; De León, Adrián; Valenzuela, M. Basilia (1991) *Migración rural hacia Estados Unidos. Un estudio regional en Jalisco.* México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.

Bonacich, Edna; Light, Ivan; Choy Wong, Charles (1980) "Korean immigrants: Small business in Los Angeles". En Roy Simon Bryce-Laporte (ed.), *Sourcebook on the new immigration,* pp. 167-184, New Brunswick, N.J.: Transaction Books.

Bonacich, Edna; Modell, John (1980) *The economic basis of ethnic solidarity: Small business in the Japanese American community.* Berkeley: University of California Press.

Brier, Dudley (1992) "Mexican bakery's on the rise". *Yakima, Herald Republic,* noviembre 1.

Cárdenas, Gilbert; De la Garza, Rodolfo O.; Hansen, Niles (1983) "The ethnic enterprise". Austin: Universidad de Texas.

Castells, Manuel (1989) *The informational city. Information, technology, economic restructuring, and urban-regional process.* Oxford: Basil Blackwell.

Casuso, Jorge; Camacho, Eduardo (1985) *Hispanics in Chicago,* Hispanic Collection, Chicago.

Davis, Ricardo A. (1991) "Hispanic chamber bidding for loan fund". *Philadelphia Business Journal,* vol. 10 (julio 22).

Department of Commerce (1990) *U.S. Population Census,* Washington.

------ (1991) *1987 Economic Censuses. Survey of minority-owned business enterprises. Hispanic.* Washington: Bureau of the Census,.

Edgar Jones, Anita (1928) *Conditions surrounding Mexicans in Chicago.* A dissertation. Chicago: The University of Chicago.

Foner, Nancy (1987) *New immigrants in New York.* New York: Columbia University Press.

Gap Min Pyong (1988) *Ethnic business enterprise: Korean small business in Atlanta.* New York: Center for Migration Studies.

González Gutiérrez, Carlos (1993) "The Mexican diaspora in California. Limits and posibilities for the Mexican government". En Abraham F. Lowenthal y Katrina Burgess, *The California Mexico connection,* pp. 221-238, Stanford University Press.

Kim, Illsoo (1981) *New urban immigrants: The Korean community in New York.* Princeton University Press.

Korkin, David (1992) *Tribes.* New York: Random House.

Leba, John K.; John H., Leba; Leba, Anthony (1985) The Vietnamise entreprenurs in the United States of America for first decade. Houston Zieleks.

Light, Ivan (1972) *Ethnic enterprise in America: Business and welfare among Chinese, Japanese and blacks.* Berkeley: University of California Press.

Light, Ivan; Bonacich, Edna (1988) *Immigrant entrepreneurs Koreans in Los Angeles, 1965-1982.* University of California Press.

Méndez, Adolfo (1992) "New coalition presses hispanic biz interests". *Crains Chicago Business,* vol. 15 (junio 29).

Pacyga, Dominic; Skerrett, Ellen (1986) *Chicago, city of neighborhoods, histories and tours.* Chicago: University of Chicago Press.

Portes y Manning (1986) "The immigrant enclave: Theory and empirical examples". En Susan Olzak y Joanne Nagel (eds.), *Competitive ethnic relations,* pp. 47-68, Orlando: Academic Press.

Sassen, Saskia (1988) *The mobility of labor and capital. A study in international investment and labor flow.* Cambridge University Press.

-------- (1991) *The global city. New York, London, Tokyo.* Princeton: Princeton University Press.

Valenzuela, M. Basilia (1994) "One way trip to East Harlem: Mexican migration and the rise of social conflicts in El Bario", mimeo.

-------(1992) "La experiencia empresarial de los inmigrantes mexicanos en Nueva York".

Trabajo presentado en *6th Hispanic Symposium on Business and the Economy,* Universidad de Colorado en Boulder, 8-10 de octubre.

Vázquez, Arturo (1992) "Latino businesses and business development in Chicago". Chicago: Eigtheenth St. Development Corporation.

Waldiger, Roger (1984) "Ethnic enterprise in the Garment Industry: Latin Americans in New York City". *Social Problems,* núm. 32, pp. 60-71.

Waldiger, Roger; Aldrich, Howard; Ward, Robin *et al.* (1990) *Ethnic enterprise immigrant business in industrial societies.* Newbuny Park: Sage.

Washington, Barbara (1991) "Low-key minority chooses to stand up and holler". *Kansas City Business Journal,* vol. 10 (octubre 4).

El surgimiento de las profesiones y el sueño de "una sociedad profesional" en México

David E. Lorey

INTRODUCCIÓN

Mi trabajo anterior acerca del surgimiento de las profesiones en México tuvo dos vertientes. Primero, desarrollé información original y cuantitativa a largo plazo acerca de la necesidad de profesionistas experimentados y sobre la manera de satisfacer esta demanda. Puse mi atención también en el tipo de empleos que esperan los egresados universitarios hasta su graduación. Segundo, he tratado de ubicar las tendencias de la información en el contexto del desarrollo de México en el siglo XX, particularmente en el periodo que inicia en 1940. Me guiaban las siguientes preguntas: ¿cómo se ha desarrollado el mercado de las destrezas profesionales en México?, ¿qué patrones en el desarrollo de ese mercado nos hablan del desarrollo económico de México? y ¿cuál ha sido el impacto del desarrollo económico desde 1929 en el sistema universitario? (véase Lorey, 1993 y 1994).

El punto central de mi trabajo, por lo tanto, han sido primordialmente los aspectos económicos y sociales del surgimiento de las profesiones en México. El ángulo económico es importante porque el tipo de habilidades que la economía mexicana ha ne-

---

El autor es investigador del Programa sobre México del Centro de Estudios Latinoamericanos y profesor en el Departamento de Historia de la Universidad de California en Los Ángeles (UCLA).

Traducido del inglés por María Cristina Méndez Gómez.

cesitado a través del tiempo nos dice mucho acerca del desarrollo posrevolucionario, y particularmente de sus deficiencias. El enfoque social es importante porque el crecimiento y la diversificación de las habilidades profesionales permite un cambio social fundamental: la educación universitaria puede ser un medio de movilidad social.

Pero el amplio significado cultural del surgimiento de las profesiones, que ha sido totalmente rechazado por los académicos, no debe exagerarse. El desarrollo de una jerarquía profesional está íntimamente ligado con temas clave de la historia cultural tales como la evolución de las aspiraciones sociales, la concepción del mundo de las élites y de las clases populares, y la identidad nacional e individual.

El presente trabajo tiene tres propósitos. Primero, desarrollar un nuevo contexto para mi trabajo anterior, tratando de hallar el significado del surgimiento de las profesiones en México para la "nueva" historia cultural como ha sido practicada en la historia de Latinoamérica. Segundo, pretendo discutir unos cuantos temas económicos relacionados con la educación universitaria y el desarrollo profesional en México. El contexto económico, más específicamente el del mercado de trabajo para los graduados universitarios, ha sido crecientemente percibido, creo que correctamente, con significancia regional y global. Tercero, deseo referirme a la reacción ante las cada vez más limitadas oportunidades de los profesionistas, tanto por parte del sistema universitario como de quienes determinan las políticas en el país.

El Sueño de la "Sociedad Profesional" en México

En mi trabajo publicado sostuve que dos factores, generalmente son analizados por separado –los patrones en el número y campos de los egresados universitarios y los cambios ocupacionales– en realidad están íntimamente ligados. El sistema universitario mexicano no ha trabajado en vano, más bien se le ha dado forma proporcionando trabajo a los profesionistas; la forma y la función

del sistema universitario mexicano ha sido determinada, en gran medida, por la naturaleza y dirección de los cambios económicos.

La creación de puestos de trabajo en el nivel profesional está relacionada al menos con otros dos fenómenos importantes: la movilidad social y las aspiraciones nacional-culturales. Desde que la revolución de 1910 se volvió protectora de la retórica oficial y de la mitología popular, las profesiones han estado muy ligadas con un tipo de ideal social en el cual las distinciones sociales se basan en habilidades, méritos y las calificaciones educacionales. En los años que siguieron a la revolución, los mexicanos de diversas condiciones tuvieron acceso a la educación universitaria, lo que pareció asegurar la permanencia de la clase media como uno de los aspectos más importantes del desarrollo prometidos por los dirigentes. Pablo González Casanova, sociólogo y alguna vez rector de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), habló de esta esperanza en 1962: "En el México de hoy, industrializado y urbanizado, hay una permanente movilidad social. Los campesinos de ayer son los trabajadores de hoy, y los hijos de los trabajadores pueden ser unos profesionistas".[1] La educación universitaria se volvió así un medio para alcanzar la movilidad social ascendente, aun cuando sólo por un breve periodo, como podemos ver, y en un símbolo importante de esa movilidad y de estatus.

El sueño de México de contar con una sociedad profesionista fue un deseo ampliamente expresado –explícita o implícitamente– por una sociedad en la cual el estatus y la posición socioeconómica podrían dejar de descansar en la etnicidad, asociada al orden colonial de la Nueva España, o en las clases sociales, surgido con el periodo de rápido crecimiento económico de la última parte del siglo XIX, conocido como el porfiriato. Esta transición puede ser comparada con la que se dio en la transformación de las

---

[1] González Casanova, *Cuadernos Americanos* (1962). Comparar los últimos comentarios en movilidad social en *Democracia en México*, Era, 1965.

sociedades de castas de la Europa medieval en sociedades de clases durante el desarrollo de la temprana industrialización y, por lo tanto, las sociedades profesionales que se desarrollaron en el siglo XX (Perkins, 1989; Brint, 1994). Pero en México el intento de establecer una sociedad dominada por una movilidad social a través de las jerarquías profesionales fue muy diferente a la de los patrones europeos o de Estados Unidos.

Aunque la estructura social colonial de México se caracterizó por tener una mayor movilidad a través de las líneas étnicas, como generalmente se ha pensado, se puede decir que para una vasta mayoría de los mexicanos el estatus social estuvo determinado principalmente por los límites entre la subsistencia y los excedentes en una economía predominantemente agraria y por los lazos de lealtad personal, protección y patrocinio. Las distinciones basadas en estos factores permanecieron por más tiempo en México que en Europa, donde para la última parte del siglo XVIII los cambios en agricultura y las manufacturas propiciaban una escena social más fluida.

En la última parte del siglo XIX los ingresos y el poder adquisitivo –o la clase– reemplazaron la etnicidad como principal identificador social en México, por lo menos en las ciudades mexicanas y en el norte del país, donde el salario por trabajo independiente de la agricultura de subsistencia era común. El acceso a los bienes y servicios reemplazó paulatinamente a la lealtad, la protección y el patrocinio como factores distintivos de los diferentes sectores de la población.

Con la revolución de 1910 y sus secuelas surgió en México el ideal social de una sociedad profesional. Como la experiencia revolucionaria se convirtió en piedra de toque para la percepción que de sí mismos tienen los mexicanos, la movilidad social se convirtió en un propósito general y en una de las metas explícitas de la política social y económica del gobierno. Aunque se ha desmentido largamente, una "cultura del profesionalismo" se dio en torno a las nociones de competencia, de aprendizaje formal y

estilo de vida de la clase media se desarrolló e incrementó a partir de los años veinte (Brint, 1994: 38-39). A principios de los años cuarenta se dio un cambio de la cultura universitaria prerrevolucionaria, con sus ataduras a los valores liberales decimonónicos a una cultura universitaria basada en la especialización profesional, la rutina burocrática y jerarquías internas y externas entre las profesiones (Ornelas, 1988: 4-7).

Pero México encontraría difícil dar el salto hacia una sociedad profesional desarrollada. Esto se debió a que la experiencia de México en cuanto a la industrialización era muy diferente de la europea y de la de Estados Unidos. La industrialización en México llegó más de un siglo después; la política mexicana y el gasto público desempeñaron un papel clave en el estímulo y la configuración de la industrialización; los objetivos sociales de la revolución de 1910 influyeron tanto en la política como en la percepción popular de la industrialización. Además, existió una esperanza explícita en que el sistema universitario mexicano produciría profesionistas expertos –un final que en Inglaterra, el caso clásico de la revolución industrial, se alcanzó de una manera no planeada– y una movilidad social. El sistema universitario se convirtió en el sostén del intento del gobierno mexicano de fomentar el desarrollo económico y los cambios sociales después de 1929. También se convirtió en la concepción general de los mexicanos de desarrollo, progreso y modernización.

La Demanda Cambiante de Graduados en México

El sistema universitario mexicano ha sido acusado por muchos observadores de ser incapaz de formar los profesionistas que la economía del país necesita, tanto en campos específicos como en diferentes niveles de experiencia. La percepción común ha sido que las universidades mexicanas producen demasiados graduados en los campos tradicionales (demasiados abogados e insuficientes ingenieros y científicos) y muy pocos graduados altamente calificados.

Mi investigación sugiere que la lógica de este punto de vista estandarizado está agrietado. Contrariamente a lo que se piensa, de hecho, la ecuación es al revés: la economía mexicana ha sido incapaz de crear suficientes empleos a nivel profesional para los graduados al menos desde finales de los años cincuenta.[2] Puesto que no se ha configurado un mercado de trabajo para los profesionistas, el sistema universitario se ha tenido que adaptar a la realidad histórica de las cada vez más escasas oportunidades para ellos en términos relativos.

Yo identifico esta tendencia examinando la relación entre los profesionistas empleados y los técnicos, y comparando esta información después con la proporcionada por los graduados universitarios.[3] Esta relación es de primordial importancia porque la proporción entre ambos grupos, y su evolución a través del tiempo, revelan mucho acerca de la naturaleza del desarrollo económico de México desde 1929. La historia de las economías desarrolladas se caracteriza en general por la creación de un

---

[2] Algunas veces pienso que este punto está ganando aceptación en México, aunque generalmente la situación aún se considera como falla del sistema universitario. Véase, por ejemplo, Melgar, 1994. Que los graduados mexicanos tienen problemas para encontrar empleo se ha convertido el algo más o menos obvio para todos.

[3] Un profesional se define aquí como una persona con conocimientos generales y la habilidad de aplicar ese conocimiento para cambiar la producción o el manejo del ambiente a través del incremento de la productividad, introduciendo innovaciones o esparciendo las actitudes y las técnicas. La función principal del técnico en su lugar de trabajo, en contraste, es aplicar técnicas específicas aprendidas mediante el proceso educativo. En cuanto al entrenamiento universitario, los "profesionistas" son graduados con licenciatura o grado más alto. (Ver más abajo, sin embargo, donde sugiero que a través del tiempo una porción creciente de quienes ostentan grados han encontrado necesario trabajar como técnicos.) Los "técnicos" son graduados de secundaria, estudiantes que dejan el sistema universitario por "salidas laterales" o cursos cortos, y la porción de egresados de la universidad que nunca alcanza el grado de licenciatura.

gran número de puestos de nivel profesional en términos relativos y absolutos.[4]

Mientras tanto los profesionistas, como los técnicos, han constituido una siempre creciente porción de la población económicamente activa desde 1950 (como se indicó en información anterior); los datos de los censos de 1950, 1980 y 1990 revelan que estos niveles no han crecido en la misma proporción. Mi información indica que el desarrollo económico de mexicanos ha creado una demanda mayor de técnicos que profesionistas a través del tiempo. Mientras que los puestos para profesionistas crecieron 417.8 por ciento entre 1950 y 1980, los destinados a los técnicos crecieron 1 055.3 por ciento, con tasas anuales de 5.6 y 8.5 por ciento, respectivamente. Para el periodo 1950-1990, las tasas fueron de 5.4 y 7.4 por ciento, en forma res-pectiva.[5]

Una de las piezas más convincentes de esta evidencia circunstancial de un crecimiento diferencial en la demanda de profesionistas y técnicos, la proporcionan estudios de empleo industrial y de salarios diferenciales entre los profesionistas empleados y los técnicos. Los salarios constituyen el precio de los servicios profesionales, y por lo tanto revelan escasez y demanda. Entre 1940 y 1976 los ingresos de los empleados de "cuello blanco" se deterioraron en relación a los de los trabajadores de "cuello azul", el deterioro fue particularmente rápido después de los primeros años sesenta.[6] Esta tendencia aparente refleja

[4] Idealmente, por supuesto, numerosos técnicos deberían ser educados para apoyar a los profesionistas. Pero la proporción en México para 1980 era inusualmente grande. En Estados Unidos, en 1985 era de 1.5 técnicos por cada profesionista, mientras que en México era de 2.7 a 1 en el mismo año.

[5] Los datos se basan en los censos, véase Lorey, 1994. Las tasas de cambio compuestas se calcularon utilizando la fórmula siguiente: tasa anual = antilog de $[\log(P_n/P_o)/n]-1$, donde P_o es igual a la población original y P_n es igual a la población después de n años. Los datos censales no permiten calcular las tasas de crecimiento anual implícitas de profesionistas y técnicos por década.

[6] Véase Reyes Heroles González Garza, 1983: 95, 102, y la discusión de Gregory de Reyes Heroles, The myth of market failure, pp. 255-256. Ninguno de estos autores compara específicamente los salarios profesionales con los técnicos.

dos fenómenos interrelacionados: una demanda de descenso de profesionistas y una oferta creciente de graduados universitarios. El resultado fue que muchos de éstos últimos trabajaron como técnicos. Un estudio del Banco de México mostró que en 1961 el 39 por ciento de los técnicos eran universitarios (Myers 1965: 123).

Podemos concluir que la economía mexicana se desarrolló de tal modo que limitó la creación de trabajos en un nivel muy importante de la escala ocupacional. La absorción de profesionistas es sobreestimada en los datos censales pues éstos reflejan, hasta cierto punto, tanto la oferta como la demanda de profesionistas.[7] Esto es, puesto que el censo se basa en las respuestas de los informantes, probablemente algunos egresados son clasificados por los entrevistadores como profesionistas aunque no se encuentren trabajando en el nivel profesional.

Es interesante comparar las tasas de crecimiento de empleos para profesionistas y técnicos en la información censal con las tasas de graduación de profesionistas egresados de las universidades mexicanas. Entre 1950 y 1960, el número de grados que otorgaron en todos los campos profesionales creció 75.1 por ciento; entre 1960 y 1970, 232.1 por ciento. Entre 1970 y 1980, el número de egresados creció 266.5 por ciento y los grados que se registraron fueron el 149.1 por ciento. La tasa disminuyó marcadamente en la crisis de los años ochenta; el número de egresados creció 72.6 por ciento entre 1980 y 1990.

La tasa de crecimiento de grados otorgados se relacionó muy de cerca con la tasa de crecimiento de profesionistas hasta 1960. Entre 1950 y 1980 la tasa anual de crecimiento de población económicamente activa (PEA) fue de 5.6 por ciento, comparada con el 5.8 por ciento de grados concedidos entre 1950 y 1960. Entre

[7] Folger y Nam, 1971: 66-67. Probablemente es imposible determinar el grado de solapamiento en el caso de México con los datos disponibles. No es fácil averiguarlo aun para el caso de Estados Unidos, para el que se dispone de amplios recursos estadísticos.

1960 y 1970, sin embargo, los grados concedidos crecieron a una tasa anual de 12.4 por ciento. La tasa anual para el periodo 1950-1970 fue de 9 por ciento. Los datos de 1990 admiten un crecimiento implícito de 8.8 por ciento en el periodo 1950-1990.

Claramente, para los años sesenta, las universidades estaban produciendo graduados a una tasa muy por encima de la creación de empleos para profesionistas en la economía mexicana. El número de grados registrados creció a una tasa anual del 11 por ciento entre 1971 y 1980, muy cerca del crecimiento experimentado en los sesenta.[8] La tasa de crecimiento de egresados, en contraste, era significativamente más alta que la de los grados concedidos o registrados, por lo que parece reflejar el crecimiento más alto de puestos para técnicos. Mientras el número de plazas para técnicos en PEA creció a tasa anual promedio de 8.5 por ciento entre 1950 y 1980 y 7.4 por ciento entre 1950 y 1990, la de egresados creció a una tasa promedio anual de 13.9 por ciento entre 1970 y 1980 (5.6 por ciento entre 1980 y 1990).

Los datos indican, por lo tanto, que los empleos para técnicos crecieron mucho más rápidamente que para profesionistas después de 1950. Las tasas de crecimiento de técnicos y profesionistas en PEA se reflejó en la tasa de egresados y en los grados otorgados y registrados. Parece que la mayor diferencia entre egresados universitarios y quienes reciben el grado en el mercado de trabajo es que los egresados son más idóneos que los graduados para ser empleados en el nivel técnico. En 1990 casi el 40 por ciento de las personas con cuatro años o más de educación universitaria tenían empleos no profesionistas; en agronomía, más de la mitad trabajaba en el nivel técnico o aun menor. El 36 por ciento de las personas con cuatro años de educación universitaria ganaban menos de tres salarios mínimos (en los ochenta el salario mínimo se convirtió en el criterio oficial de

[8] Es necesario restringir las consideraciones al periodo 1975-1980 para inscripciones pues los cambios en las regulaciones causaron una variación mayor en los grados registrados entre 1974 y 1975.

ingresos). Un gran número de graduados, aun los mejor preparados de las consideradas mejores instituciones, se encontraban desempleados (*Los Angeles Times,* abril 24 de 1995: A1, A9).

Mientras se dificulta desarrollar información sobre los cambios absolutos en el número de empleos profesionales creados por el crecimiento económico de México, el cuadro 1 presenta los cálculos de la creación de plazas y la preparación de profesionistas y técnicos. Durante los treinta años del periodo de 1950-1980, un estimado de 622 257 egresados salieron de las universidades mexicanas para ocupar 440 000 nuevos trabajos para profesionistas; entre 1980 y 1990 egresaron 1 305 204 para 311 452 empleos a nivel profesional. Para los sesenta la demanda de profesionistas fue satisfecha y superada y para finales de los ochenta había cerca de un millón de egresados que habían recibido su grado en esa década y para los cuales no existían fuentes de trabajo. Obviamente se había desarrollado una mayor disparidad en términos absolutos y relativos.[9]

La información acerca de profesionistas y técnicos apunta a cuatro conclusiones generales. Primero, la capacidad de la economía mexicana para absorber a los graduados en el nivel profesional no había crecido tan rápidamente como el número de estudiantes universitarios cursando sus estudios profesionales. Segundo, la demanda de técnicos ha crecido a una tasa mucho mayor que la de profesionistas. Tercero, las universidades han producido profesionistas y técnicos en tasas significativamente mayores que la de la creación de empleos. Cuarto, la desigualdad entre demanda y producción y la mayor demanda de técnicos respecto a la de profesionistas parece haber estado marcada particularmente después de los años cincuenta, hacia el final del

[9] Para una discusión detallada de estos estimados, véase Lorey y Mostkoff (1993: 1339-1360). Para una nota sobre desempleo regional de graduados universitarios, véase Escalante y Barroso (1995: 18).

baby boom de la posguerra en México, el cual duró aproximadamente de 1945-1955.

Cuadro 1
Comparación de creación de empleos profesionales con egresados universitarios, 1950-1990

Periodo	Empleos acumulados para profesionistas	Egresados universitarios
1950-1960	70 000	50 000
1960-1970	100 000	120 000
1970-1980	270 000	452 257
1980-1990	311 452	1 305 294

FUENTE: Lorey, *Rise of the professions,* (1994) cuadro 31.

El Problema Fundamental: el Desarrollo Económico de México Después de 1940

Hasta los últimos años cincuenta la expansión de los sectores industrial y comercial y el creciente aparato del Estado absorbió el volumen de la producción de profesionistas en una forma relativamente fácil. El Estado en expansión tendió a estimular el empleo en ciertos campos, particularmente en esferas sociales como la enseñanza y la salud, mientras que el sector privado expresaba una fuerte demanda en las áreas económicas tales como ingeniería y administración de empresas.

La percepción de los observadores en los últimos años cincuenta de que había un déficit de ingenieros, administradores de empresas, trabajadores altamente calificados y científicos era correcta en lo general (véase Brandenburg, 1964: 232-233, y Reynolds, 1970: 236-238). La demanda de ingenieros y directores de negocios fue especialmente aguda cuando la política del gobierno enfocó los esfuerzos de desarrollo económico a la industrialización y a la modernización de las cadenas comerciales. El hecho de que muchas personas que trabajaban como técnicos o en niveles

ocupacionales más bajos fueran promovidos para ocupar posiciones profesionales implica un vacío en el nivel profesional durante este periodo (Glade en Anderson, 1963: 87-88). Después de los cincuenta, sin embargo, declinó la capacidad de la economía para producir empleos para profesionistas en la misma proporción en que los estudiantes terminaban sus carreras.

La tendencia después de los cincuenta de la cada vez más deprimida demanda de profesionistas, comparada con la de técnicos, está relacionada con tres características principales del desarrollo histórico de la economía mexicana que dieron forma al empleo profesional en los sectores público y privado. Estos tres factores, y otros de menor importancia, se combinaron para influir en los cambios mayores en los sistemas universitarios vigentes después de los cincuenta.

Primero, las oportunidades de empleo para profesionistas estaban restringidas por los altos niveles históricos de protección de la industria mexicana. La protección de los intereses de la producción tenía sus raíces en el porfiriato; la protección bajo la revolución institucionalizada empezó en serio a finales de los años treinta y se incrementó rápida y firmemente hasta mediados de los ochenta. Las industrias mexicanas recibieron una amplia gama de medidas proteccionistas, particularmente las sobrevaluadas tasas de cambio desde principios de los cuarenta hasta 1954, el control cuantitativo de las importaciones, impuestos generosos y subsidios. Los efectos de la creación de empleos del dinámico crecimiento económico posterior a 1940, crecimiento engendrado por tales políticas de protección, disminuyeron mucho más para los setenta, lo que se refleja en los intentos momentáneos de Echeverría de disminuir la caída de los empleos a nivel profesional.

La protección contra la competencia doméstica e internacional permitió a la industria mexicana producir bienes con equipos obsoletos, inversión mínima en la investigación y desarrollo y una reducida innovación: la protección limitó la necesidad de

nueva tecnología y el correspondiente conocimiento profesional.[10] El reducido gasto en investigación y desarrollo restringió la creación de empleos en un área clave de empleo profesional. El uso de tecnología obsoleta, y la confianza en el crecimiento económico durante los años cuarenta y cincuenta en el incremento de la utilización de la capacidad instalada desperdiciada a finales de los treinta, redujo grandemente la necesidad de profesionistas por parte de la economía y el nivel de la preparación en las universidades. La mayor parte de la tecnología usada en las plantas industriales en los ochenta continuó siendo obsoleta o rezagada respecto a las innovaciones.[11]

Un segundo factor que restringió las oportunidades de empleo para los profesionistas fue la importación de bienes de capital y, por lo tanto, la tecnología para la expansión industrial. La importación de expertos profesionistas junto con las máquinas hechas en el extranjero restringió las oportunidades de empleo para los profesionistas mexicanos. La tecnología en la industria no es un cuerpo abstracto e independiente del conocimiento que tienen los profesionistas, sino más bien una función de las máquinas y su desarrollo. Las industrias de bienes de capital tienen una necesidad relativa mucho más grande de empleados a nivel profesional que otras firmas manufactureras.

La confianza de la industria mexicana en bienes de capital importados significó históricamente que el estímulo primario para la educación profesional tuvo lugar en los países que produjeron bienes de capital avanzados para uso doméstico y de exportación.

---

[10] Frank Tannenbaum reconoció tempranamente esta relación en México. Véase Tannenbaum (1950: 198).

[11] "La investigación tecnológica, en crisis", *Unomásuno*, enero 29 de 1990: 3, afirma que 92 por ciento de los negocios mexicanos, públicos y privados, poseen maquinaria obsoleta. Un problema adicional es que la mayor parte de la industria, 90 por ciento, es de tamaño pequeño y mediano, esto es, demasiado pequeñas para invertir fondos significativos: véase Melgar, (1994: 8).

Puesto que la industria de bienes de capital se desarrolló en una forma muy insegura en México, no sorprendería que las universidades mexicanas no educaran a un gran número de egresados en ciencia y tecnología asociados con las economías avanzadas y competitivas. No han sido necesarias para el aparato productivo mexicano.[12]

Un tercer factor que afectó el empleo de profesionistas después de los cincuenta fue la tendencia a emplear graduados en el gobierno. El empleo en el sector público de profesionistas siempre ha conformado la demanda general de graduados y capacitados universitarios en México. Mucho del crecimiento de la PEA de técnicos y profesionistas en México después de los treinta se dio en dependencias gubernamentales o en empresas paraestatales, cuyo número se multiplicó después de los cincuenta. El crecimiento del empleo de profesionistas en el sector público alcanzó su pico a finales de los setenta y principios de los ochenta; los empleos del sector público se dispararon en un 82 por ciento entre 1975 y 1983. Para 1983 los empleados del sector público comprendían el 20.4 por ciento de los mexicanos con empleo (véase INEGI, 1984: 5). Con el tiempo, el gobierno se convirtió en el más grande empleador de graduados y egresados.

Sin embargo, tanto en los sectores centralizados como en los descentralizados el gobierno actuó después de los cincuenta como una esponja que absorbió a los profesionistas producidos por las universidades que no necesitaba el sector privado y quizás tampoco el sector público. Muchas industrias paraestatales y de-

[12] El autor de "La investigación tecnológica, en crisis", ya citado, afirma que México invierte diez veces más en importar bienes de capital que lo que gasta en investigación y desarrollo. Se ha realizado poco trabajo académico sobre la relación entre la producción de bienes de capital y la demanda de profesionistas expertos en México; el mejor estudio para Latinoamérica es el de Nathaniel H. Leff (1968), especialmente las páginas 41-87. Para una análisis interesante de la relación entre desarrollo tecnológico y crecimiento económico en México, véase también Anne Lorentzen (1986), sobre todo páginas 13 y 14.

pendencias de gobierno habían limitado sus necesidades reales de profesionistas altamente capacitados. El incremento en los empleos del Estado produjo la ilusión de que los grupos de profesionistas crecían rápidamente, cuando de hecho el nivel de experiencia que realmente se necesitaba era significativamente más bajo de lo que aparentaba. La rápida expansión del sector público desde los treinta estaba dirigida en gran medida por la necesidad de crear empleos para profesionistas de la clase media existente. Los empleos del sector público en estos términos envió señales incorrectas acerca de la demanda real de las habilidades profesionales en México.

Las señales sobre la demanda de graduados universitarios se complicaron más por las cuestiones de "posición". La demanda social de una educación más elevada creció en parte porque la oferta de trabajos profesionales estaba relacionada estrechamente con el número de estudiantes graduados, y aquellos estudiantes que se encontraban en mejores condiciones tomaron "dosis" adicionales de educación o buscaron lugar en universidades privadas. Como consecuencia de la competencia por un estatus social, la demanda creció aun cuando la correspondiente demanda económica estaba estancada o contraída (Muñoz, 1993: 22). Como resultado de esta dinámica, la demanda de oportunidades en la universidad se expandió en forma particularmente rápida en los campos de estudio que proveían estudiantes con habilidades más flexibles que aquellas relacionadas con las profesiones tradicionales: por ejemplo comunicaciones, ingeniería industrial, y sobre todo administración de empresas.

Así, la absorción de gran número de profesionistas en los lugares de trabajo desde los últimos años treinta hasta los cincuenta no significó el comienzo del incremento de oportunidades de trabajo para los profesionistas. Debido al pequeño cambio en la naturaleza de la maquinaria usada y al muy escaso incremento del gasto destinado a la investigación y el desarrollo, el empleo de profesionistas no experimentó cambios cualitativos notorios

(para una revisión de estos aspectos véase *The Economist,* enero 4 de 1993: 22).

Es por esto que el patrón histórico de desarrollo económico ha limitado la demanda de profesionistas, no una carencia absoluta de ellos ni de profesionistas de campos específicos, que ha traído consigo el retroceso en el desarrollo económico.[13] Esta limitación refleja la naturaleza ineficiente y la incompetencia de la industria mexicana, y su confianza en la protección del gobierno mexicano, en los productores foráneos de bienes de capital para la innovación tecnológica.[14] Aunque los sectores industrial y de servicios de la economía de México crecieron, esa expansión estuvo caracterizada por la continuación de las necesidades de habilidades profesionales.

Mientras que la proporción de trabajos para profesionistas y técnicos se incrementó en la economía mexicana entre 1950 y 1980, esta tendencia general opacó el crecimiento diferencial de técnicos dentro del grupo. Mientras el producto interno bruto (PIB) creció rápidamente durante los sesenta (7 por ciento anual) y los setenta (6.6 por ciento), los empleos para profesionistas no se incrementaron en una tasa similar. Observadores optimistas del "milagro mexicano" no previeron las tensiones políticas, económicas y sociales que han surgido de este aspecto del desarrollo económico de México. Y si vemos hacia atrás, los analistas

[13] Es del todo común aseverar lo opuesto sin la evidencia del registro histórico: ver, por ejemplo, Guadarrama en *El Financiero* del 19 de abril de 1988, p. 53, (Guadarrama reporta sobre comentarios de Daniel Reséndiz, director de la Facultad de Ingeniería de la UNAM); también, más recientemente, Vásquez en *Unomásuno* del 18 de diciembre de 1994, p. 8.

[14] Las razones por las cuales una industria mexicana autosostenida y competitiva no se ha desarrollado pueden ser trazadas para la dinámica de la primera ola de industrialización en México, 1890-1940. Stephen Haber sugiere que contracciones tales como una baja tasa de utilización de la capacidad, baja productividad en el trabajo y las dificultades para movilizar capital condujeron a un sector manufacturero que no podría exportar competitivamente, necesitó un gran margen de protección y depender fuertemente de bienes de capital importados. Véase Haber (1989).

atribuyeron incorrectamente estas tensiones a las faltas internas del sistema universitario más que a los patrones de desarrollo económico.

Respuesta de la Universidad al Decremento de Oportunidades

La respuesta más significativa del sistema universitario a las demandas cambiantes de profesionistas y técnicos fue producir un pequeño número de graduados para satisfacer la necesidad de profesionistas altamente calificados y un número mayor de egresados para cubrir las necesidades de técnicos. El énfasis del gobierno ante la creciente capacidad de admisión en las universidades públicas en los cuarenta y cincuenta resultó contraproducente y paradójico: el sistema universitario desempeñó el papel de preparar profesionistas y técnicos.

La demanda de desarrollo de la economía también afectó la calidad de la educación profesional y la centralización del sistema universitario. Un "sistema" de universidades públicas y privadas se desarrolló a partir de los años cuarenta conforme los dos tipos de instituciones vinieron a satisfacer diferentes mercados laborales, produciendo egresados y graduados con diferentes niveles de calidad. Para producir tipos muy diferentes de graduados, las universidades públicas y privadas actuaron de manera conjunta para responder a la demanda de profesionistas universitarios que requería la economía.

Un desnivel secular en la calidad en las universidades mexicanas fue uno de los resultados importantes del cambio en la demanda de la economía.[15] Aunque la educación superior mexica-

[15] Para evaluar los cambios en la calidad, me basé en tres formas de medirla en el nivel universitario: 1) el gasto por estudiante en la educación superior; 2) proporción estudiante-maestro, y 3) proporción de tiempo completo en grupos de maestros contratados sobre una base de horas. Estos tres indicadores son una manera muy útil, aunque imperfecta, de medir la calidad. Para una discusión acerca de la calidad de las universidades latinoamericanas y la forma de medirla, véase Liebman, Walker y Glazer, 1972: 68-78. Los autores

na no ha experimentado una "crisis" distinta en calidad, ésta declinó gradualmente respecto a sus niveles históricos de los cuarenta a partir de la última parte de los cincuenta y luego mejoró notablemente a finales de los setenta y principios de los ochenta. No se puede concluir que el crecimiento en la admisión de estudiantes es el causante de la baja calidad en la educación en las universidades públicas mexicanas, como frecuentemente se cree. La sobre población en los campus, que es considerada culpable de la baja calidad, es un asunto de apoyo financiero, y un diseño de las instalaciones, no un signo de que la población estudiantil es demasiado grande (Fuentes Molinar, 1981: 4-8).

Sugiero que la calidad se establezca aproximadamente para los niveles profesional y técnico según la preparación demandada por los empleadores mexicanos de los sectores público y privado. Conforme la demanda de técnicos iba superando la de los profesionistas, la tasa de aumento en el gasto por estudiante, la planta de maestros de tiempo completo y otros indicadores de calidad disminuyeron al mismo tiempo que los estudiantes universitarios ejercieron presión sobre los requisitos de admisión. Esta presión sobre la calidad no refleja necesariamente los conocimientos adquiridos, por lo menos al principio: un estudio sugiere que en muchos campos los graduados universitarios sabían más de lo que necesitaban saber (De la Peña y Rosenblueth, en Guevara Niebla, 1981 y citado por Ornelas, 1988:2).

Dentro de estas tendencias generales de cambio en la calidad existen diferencias importantes entre las universidades públicas y las privadas, pues las instituciones privadas alcanzan un nivel significativamente más alto antes de los ochenta.[16] Estas diferencias

enfatizan la importancia de los maestros y la calidad de la instrucción recibida por los estudiantes (pp. 74-78). Ver también Coombs (1992: 31-32).

[16] Las tendencias desde los ochenta se complicaron por el surgimiento de innumerables pequeñas instituciones privadas que ofrecen preparación de baja calidad en unas cuantas áreas. Estas instituciones, que apenas pueden ser calificadas como universidades y aún incluidas en los registros de la

fueron determinadas primeramente por dos factores principales: 1) una exigencia de los empleadores del sector privado y de ciertos sectores públicos de una más alta calidad en los profesionistas, que no se podía encontrar en el sistema universitario público, y 2) un mercado más restringido del sector privado para profesionistas, comparado con el de los técnicos. Un cierre aparente de la brecha de la calidad entre universidades públicas y privadas en los ochenta se debió más bien al *boom* de la admisión en las primeras durante esa década; no está claro qué efecto tuvo este *boom* sobre la calidad (véase Coombs, 1992: 75-77). Parece claro que las universidades públicas y privadas se rigieron por diferentes mercados laborales, pero que funcionaron juntas con eficiencia para hacer frente a las necesidades, colocando profesionistas y técnicos en los empleos.

La desconcentración del sistema universitario fue rápida en el periodo posterior a los cincuenta. (Uso el término desconcentración en lugar de descentralización para describir el declive de la importancia de las más viejas y grandes instituciones opuestas a las tendencias de localización geográfica o estatus financiero de las universidades.) Después de los cincuenta disminuyó enormente la preeminencia de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) y del Instituto Politécnico Nacional (IPN), las dos mayores universidades públicas que habían tenido preeminencia hasta 1938 y estaban estrechamente relacionadas con los planes del gobierno para el desarrollo. La tendencia de estas instituciones mayores y más antiguas se extendió a los terrenos de las universidades públicas y privadas. Además, hubo un cambio notable al final de los cincuenta, lejos de las instituciones públicas y hacia las universidades privadas y las universidades públicas regionales.[17]

ANUIES que son la base de esta discusión. Se crearon pequeñas instituciones de bajas colegiaturas para absorber a los estudiantes rechazados por las universidades públicas: véase Campo, 1992: 1, 36.

[17] Debido a estas tendencias, no es deseable enfocar más el análisis en la UNAM,

Las variaciones en calidad a partir de los cincuenta y la desconcentración del sistema universitario mexicano coincidieron con un cambio en la demanda de profesionistas y técnicos por parte de la economía hacia una demanda relativamente mayor de técnicos. El patrón de diferencias de calidad y la tendencia a la desconcentración indican que las universidades públicas y privadas desempeñaron un papel diferente pero complementario en la respuesta a los cambios económicos. Las universidades públicas produjeron gran número de egresados que nunca recibieron el grado y probablemente trabajaron al principio como técnicos. Con esto aliviaron parcialmente la gran presión de la creciente matrícula. Las universidades privadas concentraron sus recursos en producir graduados de alta calidad para trabajos profesionales de alto nivel.

Después de los cincuenta la demanda de movilidad social se convirtió en un conflicto aún más grande dada la realidad del desarrollo económico histórico de México. Conforme el proceso de desarrollo económico creaba un número cada vez menor de puestos de nivel profesional, la capacidad de la universidad de proporcionar una movilidad social era cada vez más limitada. Un buen número de graduados tuvo que aceptar trabajos no como profesionistas, sino como técnicos.[18] Como se muestra en el cuadro 1, en los ochenta el número de graduados universitarios excedió el número de puestos para profesionistas por un factor o más de tres.

Como la posibilidad de movilidad social decreció, las universidades públicas abrieron sus puertas a estudiantes de la clase trabajadora y afrontaron el reto de la cambiante demanda de profesionistas (véase Lorey 1994: 55-57). Después de finales de los cincuenta el sistema de la universidad pública adoptó la fun-

---

verla como un microcosmos del sistema universitario mexicano o de la experiencia de los estudiantes universitarios mexicanos.

[18] Un académico ha denominado a estos técnicos "lumpenprofesionales".

ción de proveer estatus social más que movilidad social a muchos estudiantes. Esta apertura de puertas a los aspirantes universitarios y la función de proveer estatus social es lo que ha determinado la incapacidad histórica de la universidad pública para conservar las demandas de la economía. El subsidio del gobierno a las universidades públicas se ha gastado en apoyar grandes clases y en proporcionar el máximo número de plazas universitarias para los primeros años de la educación universitaria.

El efecto de la política de puertas abiertas de las universidades en México, se ha sugerido, ha sido preparar estudiantes no para carreras profesionales, sino para ser subempleados. Esto se hace proporcionando un ambiente en el cual las aspiraciones de los jóvenes y sus expectativas para ciertos niveles de empleo, sus gastos y su bienestar son gradualmente comprometidos con las oportunidades disponibles. Este resultado sirve a un gobierno que, como no puede proveer buenos empleos a todos los solicitantes, está preocupado principalmente por el control social (Ornelas, 1988: 18). Se debe agregar que la ineficiencia atribuida al sistema universitario por algunos observadores sólo existe si el propósito de las universidades de México es asumido como la educación de profesionistas; el sistema universitario puede ser muy eficiente para que no se presente una insatisfacción articulada.

Irónicamente, las décadas de política de puertas abiertas y rápido incremento de la matrícula en las universidades públicas no concedió más que una modesta cobertura para los mexicanos en edad universitaria. A mediados de los ochenta cerca del 15 por ciento de la población entre 18 y 24 años de edad se inscribió en los estudios superiores al nivel de secundaria, este porcentaje tendía a ser sobre todo de clases baja y media (Ornelas, 1988: 29-30). Estos datos indican la naturaleza indolente y el tope del surgimiento de las profesiones en México.

La adaptación de proveer estatus social en lugar de una significativa movilidad social ascendente, como una barrera contra

las oportunidades decrecientes de ascenso profesional, reforzó las promesas retóricas de mejoramiento social a través de la educación universitaria. Los diferentes papeles de las universidades públicas y privadas –ligadas a diferentes mercados laborales– probó ser útil funcionalmente en México por la importancia de mantener el papel social de la universidad pública. La respuesta del sistema universitario estaba en línea con sus responsabilidades bajo el pacto político implícito de 1929. Su respuesta fue también consistente con la realidad de las oportunidades cambiantes para graduados universitarios a nivel profesional.

La Política Universitaria y la Crisis de 1968

La adaptación histórica del sistema universitario mexicano a las cambiantes realidades económicas y sociales es central para la historia política de la universidad. Se cree que el gobierno apoyó las políticas de puertas abiertas para ofrecer una válvula de escape a la juventud desempleada. Un observador comentó que el gran número de estudiantes que no podían encontrar empleo profesional no eran casualidades del sistema educativo, sino más bien éxitos para el sistema político (Cleaves, 1985: 109). Tal esquema, aun cuando fuera implícito, parecería contraproducente porque la insatisfacción de los estudiantes con el fracaso de la universidad en lo que se refiere a proporcionar un camino hacia los empleos profesionales, ha llevado al estudiante a realizar actividades políticas extrauniversitarias.

La actividad política en los estudiantes universitarios mexicanos debe ser interpretada a la luz de las limitaciones históricas que afrontan en sus carreras profesionales. Los estudiantes se benefician del sistema en varios aspectos importantes: las universidades proporcionan estatus social a un notable número de estudiantes en lugar de un boleto de entrada al empleo profesional, y las creencias radicales y reformistas inculcadas en las universidades públicas representan un beneficio psicológico ya que enseñan a los estudiantes a externar las culpas por las limitadas oportuni-

dades de empleo. Pero en el largo plazo los estudiantes universitarios, incapaces de encontrar trabajo a nivel profesional, son víctimas del desarrollo económico de México. La universidad no puede cambiar esta situación ni con profundas reformas internas: los factores determinantes están más allá del control de los administradores o de los estudiantes.

Llegó a ser común interpretar las políticas de los estudiantes y las relaciones entre el Estado y la universidad en términos puramente políticos y legales. Así, las luchas entre el gobierno y los estudiantes universitarios se veían como conflictos sobre la difícilmente ganada autonomía de la universidad, de la intervención directa en sus asuntos internos. Pero las relaciones habían sido mucho más complejas, como lo confirman las principales diferencias entre dos periodos clave en las relaciones políticas universidad-Estado desde 1929: el periodo de relativa paz entre estudiantes y el Estado aproximadamente de 1940 a 1958, y el periodo de evidente conflicto y confrontación violenta después de 1958, que desembocó en los acontecimientos de 1968.

Las interpretaciones tradicionales no explican adecuadamente el largo periodo de relativa calma política entre la universidad y el Estado aproximadamente de 1940 a 1958. Mi trabajo sugiere que la razón principal de la paz política entre la universidad y el Estado en los cuarenta y cincuenta fue una integración fundamental del patrón de desarrollo económico y la producción de profesionistas para planear, dirigir y ejecutar ese desarrollo. Debido a esta integración existió un interés entre las políticas del gobierno para lograr el desarrollo económico y la estructura y función de la universidad. La economía expresó una fuerte y consistente demanda de profesionistas y proporcionó un grado significativo de movilidad social.

El empleo público de profesionistas desempeño una parte importante en la creación de la calma política de los cuarenta y cincuenta. El dar empleos a profesionistas pudiera no haber sido un objetivo explícito de quienes hacen la política, pero hubo un

incremento enorme en el número de plazas en el sector público con el surgimiento del Estado activo después de mediados de los treinta. Aunque esta tendencia empezó en los treinta, se volvió cada vez más importante conforme la revolución fue avanzando en México durante los cuarenta. El empleo de muchos miles de profesionistas en el aparato estatal es uno de los factores menos estudiados en el crecimiento del Estado mexicano y las correspondientes burocracias a partir de 1929. La función sociopolítica de emplear profesionistas críticos en el sector público debería ser clara: de esta y otras formas, los nexos entre la universidad y el sector público son "un instrumento de legitimación" y "una máquina de consenso" (Morales y Torres, 1990: 31, y Luke, 1988: 43).

El éxito de la "revolución institucionalizada" en México al proporcionar empleo a los profesionistas debería ser visto como uno de los logros. La presión política de profesionistas desempleados había constituido previamente uno de los principales retos de la estabilidad política de México. Los profesionistas que se habían quedado en el crecimiento económico del porfiriato desempeñaron un papel importante en la revolución de 1910. Uno de los principales propósitos del aparato estatal luego de la consolidación política de la revolución en 1929, fue el mantener un alto nivel de empleos para los profesionistas, y este propósito es visto a través del tiempo en el crecimiento crítico de la burocracia gubernamental y las empresas públicas. Ciertas ineficiencias económicas podrían haber resultado de esta política de empleo, pero los logros políticos son innegables.

Mientras, el aparato estatal mexicano fue capaz de expandirse para proporcionar oportunidades significativas de empleo para un gran número de graduados. Sin embargo, su capacidad de crear empleos profesionales en la misma proporción en que los estudiantes abandonaban las universidades se volvió cada vez más limitada. El caso de profesionistas en el campo de la salud es ilustrativo: mientras había un total de 15 000 egresados en esta

área a finales de los ochenta, el número de residencias en los hospitales mexicanos era de alrededor de 2 000. El hospital ABC de la ciudad de México (un hospital privado con una clínica muy importante de caridad) recibió más de 2 000 solicitudes para sus aproximadamente 60 residencias. Algunos observadores estiman que tantos como 70 000 médicos fueron incapaces de encontrar una residencia en México en los ochenta.[19] La situación de los médicos jóvenes sin perspectivas de trabajo es tristemente irónica porque la mayoría de mexicanos continúa padeciendo de muchas enfermedades prevenibles y tiene limitado el acceso a un cuidado de la salud de calidad.

La relación entre desarrollo económico y movilidad social arriba mencionada también recae en los conflictos políticos posteriores a 1958, que involucraban al sistema universitario en México. Uno de los grandes debates que rodean los violentos acontecimientos de 1968 en México comprende las causas fundamentales del activismo de los estudiantes y la razón por la que recibieron gran apoyo de los mexicanos de las clases medias.

La disparidad entre las aspiraciones y las oportunidades es un factor clave en la explicación del activismo y el gran apoyo de la clase media en los últimos años sesenta. El descontento con las implicaciones del desarrollo económico histórico de los profesionistas y dentro de la clase media, de donde procedía la mayor parte, se extendió y profundizó. La tensión inherente entre el número de oportunidades y el número de ingresos a la universidad y de graduados fue un fenómeno nacional. Los disturbios de 1968 no se presentaron sólo en la ciudad de México, sino que se extendieron a toda la nación. La crisis final y la masacre de estudiantes en octubre de 1968 en la Plaza de las Tres Culturas de la ciudad de México fue precedida por grandes y violentas protestas en los estados de Sonora, Puebla y Morelos.

---

[19] Estimado con base en conversaciones con el director general del hospital ABC, 1990.

Los cada vez más escasos empleos para profesionistas han tendido a enfocar las políticas universitarias en temas que comprenden la provisión de estatus social. Desde al menos 1958, las luchas políticas han girado en torno a temas de ingreso y avance en las universidades. Normas de calidad cada vez más altas y políticas de admisión más restrictivas, el mejoramiento de la calidad de la experiencia profesional producida por las universidades, hacen la educación superior menos accesible, y esto pone en duda el sueño de la sociedad profesional. El movimiento estudiantil de 1968, que se esparció más allá de la protesta original de estudiantes de secundaria y universidad acerca de la violación de la autonomía para convertirse en una vertiente de la historia política de México, tuvo sus raíces sustanciales en las objeciones de los estudiantes en cuanto a tratar de elevar los estándares académicos unos años antes. Las protestas estudiantiles en el otoño de 1986 y 1987 fueron desatadas por la resolución de la administración de la UNAM de elevar dichos estándares.

La idea de que las políticas del sistema universitario mexicano siguen una dinámica interna condicionada principalmente por las luchas sobre la autonomía o la democracia, necesita ser modificada. El análisis actual del impacto del desarrollo económico en las oportunidades de trabajo, movilidad y funcionamiento del sistema universitario sugiere que los patrones históricos del desarrollo económico explican importantes aspectos del funcionamiento del sistema universitario en la vida política mexicana.

Conclusiones

La economía fundamental y las tensiones sociales que han producido el malestar de la educación superior mexicana son compartidas por muchos otros países latinoamericanos, y yo sugeriría que también por los países desarrollados.[20] Las tensiones políticas

[20] Church, en *Times*, 1993: 34-39. John Greenwald establece que "30 por ciento de nuevos graduados [de *college*] serán subutilizados desde ahora hasta el 2005".

y sociales han agregado combustible al debate, y se han expresado ocasionalmente en violentos brotes de resistencia: 1968 es un ejemplo. En toda Latinoamérica, al igual que en México, las políticas y la "planeación" de la educación superior han sido mayormente reactivas en su naturaleza, en respuesta a esas tensiones.

El problema fundamental es que la economía mexicana no ha sido capaz de proporcionar movilidad ascendente al estrato profesional tan rápidamente como creció la matrícula a partir de los cincuenta. La desigualdad entre las aspiraciones y las oportunidades produjo una serie de presiones entre quienes dirigen la política nacional, los administradores de las universidades y quienes planean la educación superior. El sistema universitario mexicano desarrolló cada vez más componentes públicos y privados para repartir mayor número de aspirantes entre los puestos destinados a profesionistas y técnicos disponibles. Las universidades públicas desarrollaron la función de brindar estatus social a las clases cada vez más crecientes, manteniendo vivo el objetivo revolucionario de llevar la movilidad a la clase media, o al menos guardar las apariencias.

El centro del dilema mexicano es, por lo tanto, que la movilidad social la propició el desarrollo económico en los años que siguieron a la segunda guerra mundial. A los mexicanos de muy diversas procedencias los dirigentes les aseguraron que la educación universitaria los llevaría a una vida de clase media y vieron esto como una faceta clave en el desarrollo de México. Puesto que esta esperanza fue ampliamente compartida, el acceso a la educación universitaria vino a desempeñar un papel central en el sostenimiento de la legitimidad del orden del México posrevolucionario.

El ideal de una sociedad profesional, en la cual la mayoría de la gente podría ser colocada según sus características ocupacionales más que por su procedencia étnica o su clase social, fue importante en México porque prometió una movilidad social en un país caracterizado por su gran pobreza. El compromiso de los

dirigentes con este ideal dio origen a algunas de las políticas de empleo público y de educación superior en los años de la posguerra. Para la sociedad representó una meta evasiva. Las lentas tasas de movilidad social real, expresadas en este caso por el decremento de oportunidades para los graduados, trajo un cambio social inesperado, nuevos realineamientos políticos y grandes respuestas culturales. Más que crear un gran sector profesional, México ha heredado un gran número de jóvenes que sienten que han sido traicionados por las universidades, el desarrollo, la revolución y el sistema. El impacto de estos cambios ha sido particularmente problemático entre las clases medias, muchos de cuyos miembros podrían haber sido los soportes que perdió el gobierno (Ortega Pizarro en *Proceso* 982: 16).

La disparidad entre el número de personas que desean entrar a las universidades y el de plazas ha crecido desde los setenta y la situación sigue siendo grave. La UNAM, por ejemplo, sólo tuvo lugar para la mitad de los aspirantes en los últimos años ochenta. En agosto de 1988, medio millón de estudiantes a los que se negó el ingreso al Instituto Politécnico Nacional marcharon por la ciudad de México exigiendo cambios en las políticas de admisión. La contracción de la economía mexicana en los ochenta dejó su marca en el empleo de los graduados: en la Universidad Autónoma de Nuevo Léon en Monterrey, por ejemplo, el porcentaje de egresados que consiguieron empleo un año después de egresar cayó entre 76.2 por ciento en 1980-1981 y 49.1 por ciento en 1986-1987 (UANL, varios años). En 1995 los estudiantes rechazados por la UNAM ocuparon la rectoría quejándose de que de las 33 000 plazas disponibles, 23 000 fueron automáticamente para egresados de las escuelas preparatorias incorporadas, quienes frecuentemente tienen calificaciones más bajas. El número acumulado de rechazados creció en forma sostenida (*Proceso*, 981: 40-41; véase, *Reforma,* septiembre 27 de 1995).

El lento crecimiento de la creación de empleos del gobierno para profesionistas durante los ochenta significó que la presión

contra el sistema continuaría. Con la reestructuración de la economía mexicana durante los ochenta y noventa, y particularmente el incremento de la inversión extranjera perseguida por el presidente Carlos Salinas de Gortari, muchos profesionistas fueron dejados de lado y reemplazados por nuevas tecnologías intensivas en capital, mayormente importadas. En la privatización de las empresas paraestatales, el gobierno planeó transferir tal vez un tercio de la fuerza laboral al sector privado, el cual reduciría el trabajo superfluo (Casar en *El cotidiano* 23: 28-38). La entrada de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) en 1985 el TLC en 1994 y el énfasis continuo en la maquila y otras operaciones de ensamble para exportación, han hecho muy poco por estimular las oportunidades para profesionistas. Mientras en el largo plazo los empleos profesionales se incrementarían con una economía mexicana más competitiva internacionalmente, el panorama para los profesionistas en el corto plazo (quizás al final del siglo), no es nada halagador.

Desde mi punto de vista, la política de la educación superior en México, lejos de cumplir con las iniciativas, ha respondido con soluciones momentáneas y medidas simbólicas a los retos que enfrentan las universidades que he esbozado; sus objetivos han sido apuntalar el sueño de una sociedad profesional. En el periodo posterior a los cuarenta grandes esperanzas abrieron el camino de los objetivos conforme la provisión de oportunidades de estudios profesionales se convirtió en el aspecto clave de la política de bienestar social. La política de educación superior trató de mantener el sueño asociado con la educación universitaria en una sociedad con una revolución supuestamente viva aun cuando la realización de este sueño era cada vez más dudosa.

Como otras intervenciones del Estado, la política de educación superior permitió ciertas distorsiones. El mayor problema fue que los altos salarios de los profesionistas del sector público vinieron aparejados con los bajos costos privados de los estudios universitarios producidos por el estratosférico crecimiento de la

matrícula. Pero justo como en el caso de otras evoluciones institucionales estrechamente asociadas con la política gubermanental, la política de educación superior preservó la paz política, uno de los principales objetivos y logros reconocidos del régimen del México posrevolucionario. Mientras algunas pruebas de eficiencia fallaban, las universidades mexicanas tuvieron un impacto claramente positivo en la percepción popular de la política pública. Estas percepciones, fomentadas por el involucramiento del Estado en la educación y otros campos, apuntalaron la vanagloria social y la estabilidad política.

El surgimiento de las profesiones en México tiene implicaciones políticas y sociales profundas para el futuro. Si el crecimiento económico sigue produciendo tasas decepcionantemente bajas de movilidad social, la presión política de las clases media y baja continuará creciendo. Esta presión ha sido un factor de cambios políticos significativos: por ejemplo, en la expansión de la influencia del conservador Partido Acción Nacional en 1994 y 1995. Y mientras la presión política está aparentemente dirigida a algunas reformas en unas cuantas universidades, las modificaciones institucionales no pueden resolver las tensiones fundamentales que ha configurado el sistema universitario desde los años cuarenta.

BIBLIOGRAFÍA

Brandenburg, Frank (1964) *The making of modern Mexico.* Englewood Cliff: Prentice Hall.

Brint, Stephen (1994) *In an age of experts: The changing role of professional in politics and public life.* Princeton: Princeton University Press.

Casar, María Amparo (1988) "La reestructuración de la participación del Estado en la industria nacional". *El Cotidiano,* núm. 23.

Centro de Investigación para el Desarrollo, A.C. (CIDAC) (1989) *Tecnología e industria en el futuro de México: Posibles vinculaciones estratégicas.* México: Editorial Diana.

Cleaves, Peter (1985) *Profesiones y el Estado: El caso de México.* México: El Colegio de México.

Coombs, Philipe H., *et al.* (1992) A *strategy to improve the quality of Mexican higher education.* México: SEP-Fondo de Cultura Económica.

Church, George J. (1993) "The white collar layoffs that we´re seeing are permanent and structural". *Time,* noviembre 22.

Dirección de Planeación Universitaria, *Universidad en cifras.* Monterrey: UANL, varios años.

Escalante, Leonardo Félix; Barroso Lugo, Alicia (1995) "El desempleo de los profenionistas en Hermosillo". *El Financiero,* junio 30.

Folger, John K.; Nam, Charles B. (1971) "Education of the American population". En Ivar Berg, *Education and jobs: The great training robbery.* Boston: Beacon Press.

Fuentes Molinar, Olac (1981) "Universidad y democracia: La mirada hacia la izquierda". *Cuadernos Políticos,* 53, Ediciones Era, enero-abril.

Glade, William P.; Anderson, Charles W. (1963) *The political economy of Mexico.* Madison: University of Wisconsin Press.

GuadarramaH., José de Jesús (1988) "México necesita multiplicar 20 veces su número de ingenieros antes de 25 años". *El Financiero,* abril 19.

Haber, Stephen (1989) *Industry and underdevelopment: The industrialization of Mexico (1980-1940).* Standford: Stanford University Press.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (1984) *Participación del sector público en el producto interno bruto en México, 1975-1983.* México: Secretaría de Programación y Presupuesto.

Leff, Nathaniel H. (1968) *The Brazilian capital goods industry, 1929-1964.* Cambridge: Harvard University Press.

Liebman, Arthur; Walker, Kenneth N.; Glazer, Myron (1972) *Latin American university students: A six nation study.* Cambridge: Harvard University Press.

Lorey, David (1993) *The university system and economic development in Mexico since 1929.* Stanford University Press.

------- (1994) *The rise of the professions in Twentieth-Century Mexico: University graduates and occupational change.* Los Ángeles: UCLA Latin American Center Publications, second edition.

Lorey, David E.; Mostkoff Linares, Aída (1993) "Mexico´s lost decade, 1980-90: Evidence on class structure and professional employment from the 1990 census", *Statistical Abstract of Latin America,* vol. 30, part 2.

Lorentzen, Anne (1986) *Capital goods and technological development in Mexico.* Copenhage: Centre for Development Research.

Los Angeles Times, abril 24 de 1995.

Luke, Paul (1988) "Debt and oil-led development: The economy under López Portillo (1977-1982)". En George Philip, *The Mexican economy.* Nueva York: Routledge.

Melgar, Ivonne (1994) "Propician desempleo las deficiencias en educación superior" *Unomásuno,* diciembre 18.

Morales-Gómez, Daniel; Torres, Carlos Alberto (1990) *State corporatist politics, and educational policy making.* Nueva York: Praeger.

Morales, Sonia (1995) "En la calidad educativa no se dará un paso atrás". *Proceso,* núm.

981 (agosto 21).
Myers, Charles Nash (1965) *Education and national development.* Princeton: Industrial Relations Section. Standford University.
Muñoz, Carlos (1993) "Desde México: debatir la orientación profesionalizante". *Universidad Futura,* vol. 4, núm. 12 (otoño), Universidad Autónoma Metropolitana.
Ornelas, Carlos (1988) "Formación de cuadros profesionales, mercado de trabajo y necesidades sociales". Ponencia presentada en el IV Comité Regional de la UNESCO, Villahermosa, mayo 19.
Ortega Pizarro, Fernando (1995) "Se han perdido las clases medias, que son las que producen ahorro, trabajo...y revoluciones". *Proceso,* núm. 982 (agosto 28).
Peña, Guillermo de la; Rosenbleuth, Ingrid (1981) "Posibilidades de una educación paralela". En Gilberto Guevara Niebla, *La crisis de la educación superior en México.* México: Nueva Imagen.
Perkins, Harold (1989) *The rise of professional society: England since 1880.* Londres:: Routledge.
Reyes Heroles González Garza, Jesús (1983) *Política macroeconómica y bienestar en México.* México: Fondo de Cultura Económica.
Reynolds, Clark (1970) *The Mexican economy: Twentieth-Century structure and growth.* New Haven y Londres: Yale University Press.
Tannenbaum, Frank (1950) *Mexico: Struggle for peace and bread.* Englewood Cliff: Prentice Hall.
The Economist, abril 19 de 1988.
Vásquez Pérez, Rubén (1994) "Grave rezago tecnológico". *Unomásuno,* diciembre 18.

Ajustes y desajustes regionales.
El caso de Jalisco a fines del sexenio salinista
terminó de imprimirse en noviembre de 1995
en Doble Luna Editores e Impresores, S.A. de C.V.
Hugo Vázquez Reyes 24, Los Belenes, Zapopan, Jalisco.
Se tiraron 500 ejemplares más sobrantes para reposición

Fografía de portada: Luis Felipe Cabrales Barajas
Diseño de la portada: Avelino Sordo Vilchis
Tipografía y formación: Patricia López
Corrección: David Rodríguez