



Margarita Estrada Iguíniz
Pascal Labazée
(coordinadores)

GLOBALIZACIÓN Y LOCALIDAD: ESPACIOS, ACTORES, MOVILIDADES E IDENTIDADES

PUBLICACIONES DE LA CASA CHATA

Globalización y localidad:
espacios, actores, movilidades e identidades

PUBLICACIONES DE LA CASA CHATA

Globalización y localidad:
espacios, actores, moviidades
e identidades

Margarita Estrada Iguiniz
Pascal Laba  e
(coordinadores)



338.91

G623g Globalización y localidad : espacios, actores, movibilidades e identidades /
Margarita Estrada Iguíniz y Pascal Labazée, coordinadores ; Claude
Bataillon, prólogo. -- México, D.F. : Centro de Investigaciones y
Estudios Superiores en Antropología Social : Institut de recherche
pour le developpment, 2007, 615 p. maps. 23 cm --
(Publicaciones de la Casa Chata)

Incluye bibliografía

ISBN 968-496-595-8

ISBN 978-968-496-595-9

1. Globalización - Aspectos sociales. 2. Globalización - Aspectos
económicos. 3. Industria textil. 4. Migración Internacional. 5. Maquiladoras
-- México. 6. Pobreza -- México. I t. II. Estrada Iguíniz, Margarita,
coord. III. Labazée, Pascal, coord. IV. Bataillon, Claude, prol. V. Serie.

Edición al cuidado de Armando López Carillo
Corrección de Beatriz Marcela Stellino Martínez
Diseño de portada de Gabriel Salazar Enciso

Primera edición: 2007

© Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social,
Hidalgo y Matamoros s/n, Col. Tlalpan, C.P. 14000, México, D.F.
difusion@juarez.ciesas.edu.mx

© Instituto de Investigaciones para el Desarrollo
Calle Cicerón 609, Col. Los Morales 11530, México, D.F.
ird@irdmex.org

ISBN 978-968-496-595-9

Impreso y hecho en México

Contenido

PRÓLOGO. Lo regional y lo local: cambios en las ciencias sociales en México, 1980-2000 <i>Claude Bataillon</i>	11
INTRODUCCIÓN <i>Margarita Estrada y Pascal Labazée</i>	21
SECCIÓN I Espacios productivos	
Transformaciones productivas en el estado de Guanajuato (México). Empresarios locales y globalización <i>Margarita Estrada y Pascal Labazée</i>	45
La industria maquiladora en Monterrey en la encrucijada de lo global y de lo local <i>Anne Fouquet G. y Rebeca Moreno</i>	65
Los <i>clusters</i> más dinámicos del sector industrial de la economía de Guanajuato y de las zonas metropolitanas de León, Irapuato y Celaya <i>Alejandro Dávila Flores</i>	87
La evolución de las configuraciones productivas locales en Brasil: tendencias e interpretaciones <i>Lia Hasenclever e Isleide Maeda</i>	121
Una industria tradicional en contacto con redes de producción mundializadas. Flexibilidad y fragmentación en las aglomeraciones de empresas del sector del cuero en el sur de la India <i>Lorraine Kennedy</i>	143

SECCIÓN II
Actores sociales

Gobiernos de alternancia y buen gobierno en México	171
<i>Víctor Alejandro Espinoza Valle</i>	
Centros de Servicios Empresariales y la competitividad de un <i>cluster</i> industrial: el caso de la industria de prendas de vestir de Moroleón y Uriangato, Guanajuato	185
<i>Ulrik Vangstrup</i>	
Las paradojas de la ciudadanía: una mirada desde la migración internacional	211
<i>Patricia Zamudio</i>	
Descentralización institucional y dinámicas económicas localizadas. Discordancias brasileñas	239
<i>Yves-A. Fauré</i>	
Los migrantes del valle del río Senegal en el proceso de globalización	269
<i>Catherine Quiminal</i>	

SECCIÓN III
Movilidades

El Bajío guanajuatense: expansión y redefinición de un tejido espacial regional	295
<i>Patricia Arias</i>	
Nuevos escenarios geográficos de la migración mexicana a los Estados Unidos	311
<i>Jorge Durand</i>	
Temporalidades y espacios de la circulación migratoria entre México y Estados Unidos	329
<i>Laurent Faret</i>	
Migraciones internacionales y trayectorias laborales en áreas urbanas del Centro-Occidente de México	319
<i>Jean Papail</i>	

¿Hacia un nuevo ordenamiento del espacio rural en el Sotavento veracruzano? <i>Bernard Tallet y Rafael Palma</i>	369
La migración dominicana hacia Puerto Rico: una perspectiva transnacional <i>Jorge Duany</i>	397

SECCIÓN IV

Trabajo e identidad

Identidad-espacio: relaciones ambiguas <i>Odile Hoffmann</i>	431
Localidades y hogares: concreción local de la globalización en Guanajuato <i>Rosa María Rubalcava</i>	451
Límites y posibilidades de las iniciativas para hacer frente a la pobreza en una localidad rural guanajuatense <i>Margarita Estrada Iguíniz</i>	471
<i>Cuando yo me reajusté...</i> Reestructuración económica local y ajustes individuales entre trabajadores manuales. Monclova, Coahuila, década de los noventa <i>Georgina Rojas García</i>	489
La fiesta patronal en un pueblo purépecha (Acachuén): identidad y rito de una comunidad transnacional <i>Mariángela Rodríguez</i>	509
Traectorias laborales y mercados de trabajo locales. Un análisis de caso en el Gran Buenos Aires <i>María Cristina Bayón</i>	539
BIBLIOGRAFÍA	561
SIGLAS Y ABREVIATURAS	609

PRÓLOGO

Lo regional y lo local: cambios en las ciencias sociales en México, 1980-2000

Claude Bataillon

CNRS-Université de Toulouse le Mirail

He aquí algunas reflexiones acerca de lo que me parece que fueron dos maneras de estudiar “lo regional” en México durante las últimas décadas. ¿Quién estudiaba “lo regional” anteriormente y quién lo estudia ahora? ¿Qué aspectos de la realidad regional se han transformado?

ESTUDIAR LA REALIDAD LOCAL-REGIONAL

Hasta hace dos décadas, el tema de lo regional interesaba sólo a unos cuantos académicos mexicanos; por otra parte, las instituciones de investigación y enseñanza superior tenían escasos programas relacionados con el mismo. No cabe duda de que la transformación del modelo socioeconómico del país que tuvo lugar a partir de 1982 repercutió, de manera directa o indirecta, en el desarrollo de los estudios sobre lo regional.

El desarrollo petrolero y de las industrias de sustitución de importaciones (ISI) fue organizado por el Estado federal, dando lugar a que las inversiones se concentraran en el ámbito industrial. Sin embargo, en el contexto de los proyectos promovidos por el Estado también se expresó la intención de proteger el ambiente y el territorio. Dichos proyectos buscaron por una parte, llevar el desarrollo a las zonas “atrasadas” del país, comunicándolas por medio de carreteras nuevas; y por otra, frenar la macrocefalia urbana por medio de incentivos fiscales que promovieran la descentralización industrial, primero en el Distrito Federal y luego en otras zonas conurbadas.

A partir de 1982 disminuyó la capacidad del gobierno federal de incidir en el mejoramiento del territorio, mientras que en ciertos estados de la federación y en algunos municipios crecía el interés por cuestiones ambientales debido a su relevancia política y económica. Lo anterior acrecentó el “mercado” de los estudios sobre lo local y lo regional y dio lugar a un aumento del número de académicos e instituciones interesados en estos temas.

LOS NUEVOS ESTUDIOSOS DE LO LOCAL-REGIONAL

Los primeros en enarbolar la bandera de los estudios de lo regional y lo local fueron los historiadores. Además de ser los más numerosos y los que menos dependían de los subsidios públicos para hacer encuestas o conseguir datos para sus estudios, su materia prima estaba en los archivos, tanto en el Distrito Federal como en ciudades del interior. Heredaban de una historia local de tipo tradicional (“de bronce”) la tradición de los estudios acerca de los héroes, de los próceres y de los monumentos. En un primer momento, modernizaron esta herencia a través de la microhistoria, la historia socioeconómica, la historia demográfica y la de las mentalidades, sin abandonar un marco político local (municipal) o regional (estatal). En forma simultánea, tuvieron que buscar subsidios para financiar la edición de los libros producidos. No vamos a remontarnos aquí a los orígenes de esta nueva historia local, con la publicación de *Pueblo en vilo* de Luis González (1969); baste mencionar que una colección publicada por el Fondo de Cultura Económica ha tratado de sistematizar esta producción.¹ El descubrimiento de que existían unidades regionales que *no* eran estados, ya fuera porque no lo habían logrado (el occidente michoacano alrededor de Zamora), o porque su naturaleza era de otra índole (los Altos de Jalisco, los Altos de Chiapas), dejaba un campo de investigación abierto.

Casi de manera simultánea, los antropólogos comenzaron a realizar también este tipo de estudios. Los antropólogos se inscribían en la tradición de los estudios sobre lo microlocal; es decir, la monografía de comunidad, por lo general indígena. Al comprender que los rasgos culturales, las redes de interdependencia, las pertenencias lingüísticas delineaban unidades más amplias que las pequeñas comunidades,

¹ Colección Fideicomiso Historia de las Américas, serie Breves Historias de los Estados. FCE-Colmex.

incursionaron en una antropología regional que no ha cuajado en todo el territorio. Hay que mencionar, sin embargo, el caso de los estudios sobre los Altos de Jalisco, y más recientemente la realización de varias monografías históricas, publicadas por el CIESAS.²

Paradójicamente, los geógrafos mexicanos, que son pocos, llegaron tardíamente al estudio regional, a excepción de Ángel Bassols Batalla quien trabajaba en el ámbito de la economía. Los geógrafos comenzaron por hacer inventarios monográficos de los recursos naturales y de su manejo estadístico, desembocando alrededor de los años ochenta en planteamientos relacionados con el acondicionamiento del territorio. Este enfoque ha sido desarrollado frecuentemente en los estudios urbanos con bases demográficas, en colaboración con arquitectos que realizaban estudios urbanos. Estos urbanistas, formados dentro de la arquitectura, abrieron nuevas preguntas a los estudios regionales relacionadas con problemáticas de las ciudades pequeñas o relacionadas con el acondicionamiento de barrios antiguos o la creación de nuevas colonias. Ya se tratara de grandes urbes o de zonas conurbadas en donde era necesario interconectar varios núcleos urbanos, los arquitectos urbanistas desembocaron necesariamente en los estudios de tipo regional.

Los sociólogos, demógrafos y economistas que se habían dedicado a estudiar ciertos fenómenos a nivel nacional, comenzaron así a trabajar sobre aspectos más específicos. Primero distinguieron lo rural de lo urbano, y luego establecieron vínculos entre estos dos aspectos de la realidad nacional. Se vieron confrontados al problema de si los datos estadísticos que manejaban a nivel municipal y estatal tenían vigencia y, por consiguiente, buscaron agrupar en varios niveles los datos que conformaban conjuntos regionales. Para ello, utilizaron los estudios de Ángel Bassols.³ Recordemos que entre 1960 y 1970, la inmensa mayoría de los estudios sectoriales se hacían, a nivel nacional, con el propósito de promover un desarrollo rápido y deseado (demográfico, económico, social...). No se ponía en tela de juicio la ubicación de este desarrollo, ni las limitaciones ligadas a la interacción entre los diferentes tipos de desarrollo.

² CIESAS e INI, 1997, *Historia de los pueblos indígenas de México*, ts. 1-4, CIESAS-INI, México.

³ Entre otros textos de Bassols, véase uno de los primeros en *Seminario sobre regiones y desarrollo en México*. Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM, en Jean Casimir (ed.), 1973, *Geografía y desarrollo histórico de México*, pp. 11-44. Comisión Nacional de los Salarios mínimos, Memorias (varios tomos de los años sesenta).

LAS NUEVAS INSTITUCIONES DE LO LOCAL-REGIONAL

En algunos de los centros de investigación de la capital del país, el nuevo enfoque de los estudios regionales tuvo un fuerte impacto. Esto ocurrió en el Instituto de Geografía de la UNAM, en las UAM, en el Centro de Estudios Demográficos y Urbanos de El Colegio de México, en el CIESAS y en el Instituto Mora. Un fenómeno inédito fue la aparición de centros en provincia. Algunos geógrafos en la Universidad de Guadalajara retomaron la nueva temática. Los de la Universidad del Estado de México en Toluca hicieron lo mismo y con mayor rapidez. La Universidad Veracruzana en Jalapa atrajo también este tipo de estudios, recuperando algo del Inireb cuando éste desapareció.

Otra innovación fue el surgimiento de nuevos centros de investigación fuera de las Universidades estatales. El modelo de base fue el Colegio de Michoacán. El hecho de que este último naciera en 1978 es una muestra de que tanto en el ambiente académico como a nivel de las decisiones políticas de la federación, un planteamiento de descentralización empezaba a cobrar fuerza. En este contexto, lo esencial era la capacidad concreta de encontrar un espacio receptor; de concentrar un número suficiente de académicos con prestigio en las nuevas instituciones; de lograr que éstos tuvieran vínculos con el medio local o que los entretejeran; y que resultara posible acumular acervos bibliográficos significativos. El deseo de fundar un Colegio de Ciencias Sociales se ha venido mencionando de manera más frecuente a partir de 1982, y el gobierno federal ha seguido apoyando el proceso de descentralización. Si los colegios fueron en un principio ahijados de El Colegio de México, otras instituciones capitalinas buscaron también tener sus antenas en provincia. Escasas en el caso de la UNAM, si se toma en consideración el tamaño de su cuerpo de investigación y de docencia (en Cuernavaca, lo que no es un buen ejemplo de descentralización, o en desiertos del norte para estudios ecológicos).⁴ Un poco más significativas en la Universidad de Chapingo, con sus grupos de maestría (Morelia, San Cristóbal de Las Casas, etc.). Y aún más importantes en el caso del CIESAS (en Michoacán y luego en Guadalajara, en el Sureste, en Jalapa, etc.).⁵ Las estrategias de cada centro, de cada ciudad, de cada estado, son testimonio de las diferentes modalidades del desarrollo local.

¹ La UNAM tiene un centro de estudios del mar y de oceanografía en Ensenada. Además, existen campus en Morelia, Jiquilla, Mérida y Campeche.

⁵ Véase *Ordinaire Latinoaméricain*, núm. 172, abril-junio, 1998, Colegios de provincia, pp. 3-8, Colegio de la Frontera Sur, pp. 9-20.

Frente a la universidad poblana (BUAP), una de las más antiguas del país, el Colegio de Puebla no ha podido prosperar. La prudencia del michoacano Luis González fue no situar el Colegio de Michoacán junto a la Universidad Nicolaíta en Morelia, sino irse a Zamora. Empero, el Colegio de León, lejos de la capital estatal de Guanajuato, no ha sobrevivido. Más tarde, en las capitales estatales de San Luis Potosí, Querétaro y Sonora hubo buena convivencia entre los colegios “descentralizados” y las universidades. En las dos fronteras, norte y sur, hubo que armar sistemas de colegios con varios planteles, para desarrollar investigaciones en ciudades de tradición académica mucho menor. Es posible encontrar problemas muy similares en el desarrollo de investigaciones en ciencias sociales de muchas instituciones de provincia. El caso mexicano, aunque sea de lo más centralizado en el ámbito latinoamericano, no es muy distinto de los casos venezolano, argentino o centroamericano.

Ahora bien, en los centros de provincia, “lo regional” se investiga desde diferentes perspectivas. Se ha desarrollado una antropología social cercana a la geografía, al lado de la cual existen una sociología, una demografía y una economía especializadas en el estudio de lo regional y lo local. La historia ocupa también un lugar importante porque la idea de lo genuino, en términos locales, se apoya generalmente en el estudio del pasado. Un caso interesante en el Colegio de Michoacán fue el nacimiento de un centro de estudios rurales y no de estudios regionales: la investigación del tejido social en el entorno zamorano, y la naturaleza misma de este entorno, hizo que los temas del campo, y más todavía del medio ranchero, cobraran mayor importancia.

El desarrollo de estos centros parece haber estado relacionado con el nuevo modelo socioeconómico, con un Estado federal empobrecido por la deuda y por las bajas en el ingreso petrolero, pero también por un sistema político que perdió estabilidad entre otras cosas, a partir del temblor de 1985. De hecho, pronto habrá estados y municipios que no pertenezcan al PRI.

AFIRMARSE COMO ENTIDAD AUTÓNOMA, ¿PARA QUÉ?

Los nuevos poderes locales ya no conciben su actuación sólo en términos del intercambio exclusivo con un poder federal prepotente, es decir, un intercambio en

el que la lealtad política exclusiva asegura la asignación de recursos financieros federales irrestrictos. De ahí la necesidad de conseguir tanto inversión pública gubernamental como inversión privada de empresas, a menudo asociada a capital internacional, así como subsidios de organismos internacionales y de ONG. A nivel estatal, el gobernador busca la inversión externa, tratando de desarrollar infraestructuras y servicios de apoyo, proyectando al mismo tiempo una imagen adecuada. En relación con este último punto se repiten dos argumentos. Primero, cada estado busca ser identificado con una cultura genuina ligada a recursos naturales específicos y con posibilidades que no se encuentran en otras partes; aparecen así regiones del tequila, del henequén, del mejor café, del mar más limpio, etc. Segundo, cada estado trata de aparecer como un espacio céntrico desde el que es posible acceder fácilmente a una red de servicios, complementarios entre sí. Desde luego, las grandes metrópolis cumplen con este propósito. En casos más modestos, como es, por ejemplo, la ciudad de Aguascalientes, se destaca su situación de "centro de la República". En este contexto, la actuación de los centros de investigación en ciencias sociales adquiere un papel preponderante para afirmar la identidad local o regional.

CAMBIOS EN EL CONTENIDO DE LO REGIONAL

Hagamos ahora una revisión de los cambios territoriales que marcaron el fin del antiguo "sistema" político mexicano. Recordemos que hace algunos años este sistema no era cuestionado por la mayor parte de los académicos, tanto dentro como fuera del país, a excepción de algunos críticos tempranos como lo fueron Octavio Paz con *El ogro filantrópico* y Gabriel Zaid con *El progreso improductivo* y *La economía presidencial*.

¿UNA NUEVA TIPOLOGÍA DE LOS TERRITORIOS?⁶

En primer término, encontramos algunas regiones empobrecidas por la fractura que se produjo en la economía piramidal. Esto es, por ejemplo, claro en los espacios

⁶ Había tenido la oportunidad de esbozar lo que sigue en 1989. Para una geografía regional de la crisis, véase J. Tapia (coord.), 1993, *Las realidades regionales de la crisis nacional*, Colegio de Michoacán [XI coloquio de antropología e historia regionales, 25-27 octubre de 1989], pp. 778-783.

que circundaban los ingenios azucareros subsidiados por el Estado (que muy frecuentemente los había comprado o construido). El cultivo de la caña había estado sujeto a un reglamento oficial y los productores de caña gozaron generalmente de subsidios a través de precios de garantía y de servicios sociales amplios, aunque no de alta calidad. Este funcionamiento de los sistemas cañeros se deshizo fácilmente en Morelos, en donde era posible aprovechar la situación suburbana de cercanía al AMCM, pero su desaparición fue mucho más problemática en la costa del Golfo, en donde la diversificación agropecuaria era muy inestable.

Una crisis parecida, pero mucho más compleja, impactó las zonas petroleras manejadas por PEMEX. Estas zonas eran sistemas sofisticados en donde el sindicato petrolero organizaba a una sociedad jerarquizada, garantizándole empleo, servicios sociales y urbanización de los municipios. A partir del cambio, la sociedad así jerarquizada perdió sus marcos de referencia y desaparecieron las antiguas formas de lealtad. Más compleja aún fue la desarticulación de los grupos campesinos dedicados al cultivo del maíz de temporal, que perdieron el sistema de subsidios a los precios fijos pagados al productor que los había protegido hasta entonces de la competencia de la producción maicera estadounidense. Debido a ello, grandes zonas del campo que antes se habían dedicado a la agricultura de temporal se "urbanizaron". Sus habitantes dependen actualmente del ingreso que obtienen a través del cobro de sueldos, ya sea en la misma zona si logran ser contratados en las microempresas que se instalaron para alimentar el mercado de exportación (vestido, calzado, etc.)—hasta que la competencia china de principios del siglo XXI ponga en jaque este sistema—, ya sea en las ciudades aledañas obteniendo cualquier tipo de empleo (aunque el trabajo doméstico y el trabajo en la industria de la construcción siguen siendo los más importantes). A lo anterior hay que añadir las remesas de los mexicanos que emigran a los Estados Unidos. Sin que el proceso haya sido tan claro, se observa una reorganización de los ingresos de amplios sectores urbanos en AMCM, cuando ésta dejó de crecer económicamente. Hay que mencionar que en esta zona también comenzó a aumentar la migración hacia el norte del país y los Estados Unidos.

Otra cara del mismo proceso está relacionada con el aumento del número de regiones que han aprovechado la apertura internacional de México. Los actores que están impulsando el desarrollo de dichas regiones tienen que "pensar el territorio y el mundo a la vez". Es el caso de ciertos conjuntos urbanos dentro de las ciudades, que en términos generales han perdido importancia dentro de la pirámide nacional.

En el Distrito Federal, el sector de Santa Fe simboliza esta reconversión (bancos, empresas, alojamientos para los ejecutivos de éstas, Universidad Iberoamericana). El desarrollo, uno detrás del otro, de los complejos turísticos especializados en la clientela internacional (Cancún, Huatulco, etc.) permite entender que el México volcado hacia la “globalización” tiene raíces más antiguas que el nuevo modelo económico de los años ochenta: Acapulco nació antes de la Segunda Guerra Mundial y Puerto Vallarta en los años sesenta.

También la maquila es una actividad cuyos orígenes se remontan a los años sesenta. No obstante, su escala actual es radicalmente diferente. Mientras que antes de los años ochenta las ciudades fronterizas albergaban esta actividad entre otras tantas, en la actualidad dependen casi exclusivamente de una industria maquiladora muy diversificada. Por otra parte, recientemente la maquila se implantó no sólo en las fronteras sino también en el interior del país, prosperando sobre todo en regiones bien comunicadas (Yucatán, Querétaro, Tlaxcala, Guanajuato, Aguascalientes...). Los sectores que viven de las remesas en dólares son por lo general zonas campesinas tradicionales que desde hace mucho no son económicamente autosuficientes (la Mixteca oaxaqueña o poblana, que antes de la migración internacional mandaba migrantes al D.F.). Otras zonas atraviesan una crisis similar desde épocas más recientes (las Huastecas). Y otras, finalmente, han establecido un equilibrio precario entre vida campesina y migración internacional que osciló a favor de la migración, como es el caso de las zonas rancheras de los Altos de Jalisco; ejemplo reconocido como válido para todo el Occidente y el Norte mexicano.

¿Desde hace cuánto tiempo existen zonas de producción agrícola de marihuana y de amapola que se benefician de la apertura internacional? Esto existía ya en Sinaloa hace cincuenta años, pero el fenómeno se ha intensificado a la vez por el aumento del volumen de la producción y por la diversificación de las zonas productoras. Además de que éstas cambian muy rápidamente, en ellas la producción agrícola se ha articulado a la transformación industrial de productos que se importan en parte (derivados de la coca), y a un amplio sistema comercial muy dinámico cuyo destino final es generalmente el mercado estadounidense.

Hagamos mención, por último, de las regiones que originalmente se organizaron para abastecer un mercado peculiar dentro del mercado nacional: el sector de clases medias de la capital mexicana, un mercado mucho mayor que el de cualquier otra ciudad. Aquí el cambio radicó en el abastecimiento de un mercado más

amplio, orientado hacia la exportación, como ocurre en Tlaxcala, Querétaro, San Luís Potosí, la Comarca Lagunera. Este último ejemplo es significativo, pues se trata de la producción de queso que se exporta, queso producido a partir de polvo de leche importado.

ESTRATEGIAS NUEVAS RESPECTO AL TERRITORIO Y ACTORES

Conocer mejor aquellos territorios que han sido transformados por la “globalización” nos conduce a detectar las nuevas estrategias diseñadas para organizarlos, así como a identificar a los nuevos actores que llevan a cabo esta tarea.

Hemos detectado dichas estrategias en varios niveles. A nivel local, municipal e inframunicipal, la posesión y el uso de suelos no privados aparece como una apuesta importante, aunque bajo otras formas que las de la política tradicional del manejo de las tierras ejidales o de uso común. Se trata ahora de abrir nuevas brechas a fin de incorporar estas tierras al espacio “organizado”, en tanto que las autoridades solicitan recursos de los estados, del gobierno federal o de las organizaciones internacionales. Los gastos de las autoridades municipales se utilizan fundamentalmente para dar un aspecto urbano a los espacios en donde se concentra la población (Dehouve, 2001).⁷

Si bien es cierto que a nivel nacional el Estado federal se ha adelgazado, sigue existiendo. El programa federal que lleva a cabo el registro y el catastro de las tierras ejidales (y a veces de tierras de comunidad) ha dado lugar a que aquellos que antes dependían de la Secretaría de Reforma Agraria –y de sus agentes a nivel local o de los líderes de la CNC– puedan detentar ahora una tenencia fija, jurídicamente asegurada, de las parcelas que poseen. Sin embargo, esto no ha desembocado en una privatización de los ejidos, con excepción de los suelos suburbanos que han sido fraccionados y urbanizados bajo las nuevas reglas. Por otra parte, las políticas federales de desarrollo económico local ya no dependen de los intermediarios políticos tradicionales, desposeídos de sus influencias, y han quedado en manos de

⁷ Una versión francesa más reciente (2003) de esta obra, ligeramente recortada y provista de una introducción más amplia para el público francés: *La géopolitique des indiens du Mexique. du local au global*. CNRS Editions, 238 pp. He comentado este libro en: “El mundo inframunicipal y la política”. *Istor*, núm. 13, pp. 137-139, verano de 2003.

nuevos agentes que actúan a través de Pronasol y de los programas federales de asistencia social establecidos posteriormente.

Más difícil es detectar cuáles son las nuevas estrategias para forjar identidades regionales, ya sea en los estados de la federación o en territorios menores dentro de ellos. Sin contar con el acceso al manejo de las tierras o a recursos financieros importantes, generalmente se actúa a nivel de la imagen que permite afirmar una identidad (manera de vivir, tradiciones, recursos naturales). Éste es un fenómeno que ya hemos mencionado anteriormente.

Más complicado es identificar el surgimiento de nuevas élites a nivel local y regional, fuera de la pirámide tradicional, porque el fenómeno es reciente. No cabe duda de que en el norte y el occidente del país han aparecido empresarios acostumbrados a organizarse con base en redes horizontales (regionales, nacionales e internacionales), sin depender de la cúspide de la pirámide política (Alba, Bizberg *et al.*, 1998). Estos empresarios tienen, muy frecuentemente, lazos con el PAN. Asimismo han aparecido líderes a nivel local en el sur del país, en ocasiones ligados a las comunidades indígenas, que tratan de conseguir que sus poblados alcancen el rango de municipio o, si éstos ya existen, que funcionen de manera distinta. El cambio se ha logrado, aparentemente de manera pacífica en Oaxaca, mientras que en Guerrero, Veracruz o en las Huastecas se han producido fuertes conflictos. El máximo grado de conflictividad se ha dado en Chiapas. En la región central del país, el cambio político del gobierno del D.F. aparece como un acontecimiento de nivel nacional, mientras que a nivel regional las élites ligadas al sistema piramidal parecen menos frágiles. Esto, aunque numerosos municipios en la periferia del AMCM voten por el PAN o por el PRD.

Más allá de las manifestaciones de cambio en las élites locales y regionales, quisiéramos sugerir la hipótesis de que las instituciones de docencia superior y de investigación científica ya antes mencionadas, inciden sobre el desarrollo de las élites. La formación, el funcionamiento, los contenidos de la docencia y de las investigaciones dan cuenta de una historia social reciente de dichas élites. El reclutamiento de académicos y profesionistas —ya sea en el terruño mismo o atrayéndolos de otras partes del país o incluso de otros países—, así como el nivel académico alcanzado, reflejan los fracasos y los aciertos de estas nuevas élites en el contexto de exigencias cada vez mayores en relación con las normas internacionales.

Introducción

Margarita Estrada

CIESAS

Pascal Labazée

IRD-CIESAS

Los trabajos que aquí se presentan son resultado de investigaciones de campo realizadas recientemente, y exploran, de manera comparativa y pluridisciplinaria, cuatro aspectos fundamentales de las transformaciones que han experimentado los llamados “espacios infranacionales” como resultado de su interacción con el proceso de globalización. Éstas son las reorganizaciones productivas de las ciudades y regiones, las transformaciones de las instituciones y de los actores involucrados en las tomas de decisión a nivel local, las recomposiciones territoriales y las movili-dades espaciales que las acompañan y, finalmente, los cambios en las condiciones de vida y las identidades de los residentes. El objetivo de este libro es destacar la interdependencia de estos cuatro temas, no sólo desde una perspectiva académica y teórica, sino también desde el punto de vista de las estrategias, de las maneras de pensar y actuar; es decir, de las “lógicas prácticas” (Bourdieu, 1991) de actores locales que intentan adaptarse frente a una de las transformaciones más profundas de la historia del capitalismo. Esto último constituye, a nuestro parecer, la contribución principal a la discusión de problemáticas que ya han sido estudiadas. Los trabajos enriquecen las miradas sobre la forma como la globalización –concepto tan extenso, complejo y abstracto (Ianni, 1996: 3-12), que ha generado un número considerable de teorías definitivas, no desprovistas de entonaciones mesiánicas o proféticas, tanto del lado de sus idólatras como de sus detractores–, al afectar los equilibrios y reglas del juego a nivel local, ha traído consigo nuevas estructuras de dificultades y oportunidades, que se cristalizan en nuevas prácticas económicas, sociales, políticas y simbólicas por parte de los actores. En este sentido, lo “local”,

como distintos autores lo han mencionado, es el lugar donde los efectos de la globalización se materializan y toman cuerpo, bajo el doble aspecto de los cambios estructurales por un lado, y de las transformaciones, representaciones y prácticas sociales que los acompañan, por el otro.

La idea de este libro se remonta a 2001, cuando los que suscribimos decidimos estudiar la diversidad de las transformaciones socioeconómicas en distintas ciudades y municipios del Bajío. Esta región se caracteriza por la homogeneidad de su historia, la importancia de su tejido manufacturero y la profundidad de los cambios económicos y sociales que experimentó durante las décadas de los ochenta y noventa. Conforme avanzábamos en la investigación nos topábamos con dificultades para dar cuenta, a nivel teórico, de las causas de la diversidad de las situaciones y dinámicas locales encontradas; nos enfrentábamos con la necesidad de tomar en cuenta un número creciente de variables a fin de analizar las dinámicas de los cambios contemporáneos y, finalmente, la preocupación siempre presente por comparar nuestros resultados con aquéllos que obtenían, durante ese mismo periodo, otros investigadores en distintas regiones de México y del mundo. Esta situación nos condujo a la organización de un seminario internacional, que se celebró en 2004 en la ciudad de Guanajuato. Este evento reunió a 47 especialistas entre los que había sociólogos, antropólogos, economistas, demógrafos, geógrafos y politólogos, y nos permitió, por un lado, abordar los distintos “espacios de la globalización” y, por otro, descubrir, más allá de la diversidad de las experiencias locales, algunos de los lazos que unían las lógicas de transformación de las actividades productivas, de los movimientos migratorios, de las identidades y del campo institucional urbano y regional.¹ Algunos de los artículos reunidos aquí se escribieron a partir de los avances metodológicos, teóricos y comparativos que se expusieron durante este seminario.²

¹ El seminario *Los Espacios de la Globalización. Mutaciones, Articulaciones, Interacciones. Acercamiento Comparativo a Partir del Bajío (México)*, tuvo lugar del 2 al 4 de junio. Su realización fue posible gracias al apoyo conjunto del CIESAS-IRD-Universidad de Guanajuato-CICSUG-CEMCA-Conacyt-Concyteg. Las ponencias presentadas durante el seminario se pueden consultar en un CD disponible en el CIESAS, en la representación del IRD-México, así como en la Universidad de Guanajuato. Agradecemos mucho a las autoridades de la Universidad de Guanajuato, en particular al doctor Luis Miguel Rionda, director del Centro de Investigación de Ciencias Sociales de la Universidad de Guanajuato (CICSUG), el apoyo proporcionado para la realización de este evento científico.

² Además de 16 artículos reescritos a partir de las ponencias presentadas en el seminario, en la presente obra aparecen seis textos nuevos que fueron incorporados a fin de ampliar y completar las perspectivas exploradas.

Desde hace mucho tiempo, las ciencias sociales han intentado integrar las dimensiones espaciales y territoriales en su reflexión disciplinaria. En México, como lo menciona Claude Bataillon en estas páginas, la geografía logró articular el estudio de los ámbitos y recursos naturales con el análisis de las organizaciones sociales, con el fin de entender la conformación de las “regiones económicas” del país (Bassols, 1979). Por su parte, la antropología puede prevalerse de una tradición casi secular en el paciente trabajo de espacialización de la diversidad cultural (Hoffmann y Salmerón, 1997). Como parte de este esfuerzo se realizaron importantes avances, en primer lugar en el estudio de las especificidades físicas y medioambientales de los territorios, considerados a la vez factores determinantes y productos de las actividades humanas; en segundo lugar en el papel de las “mediaciones” culturales, políticas y económicas (De la Peña, 1986: 35-41) sobre la construcción de los espacios regionales, principalmente a partir de sus relaciones con los poderes centrales; y, en tercer lugar, en el trabajo permanente de transformación de la naturaleza y las fronteras territoriales, bajo el efecto de cambios relativos a los modos de apropiación, de dominación social y de representación de las “configuraciones simbólicas” (Rivière d’Arc, 1998) que son las regiones. Como resultado, en la actualidad, todas las disciplinas reconocen que los territorios no se restringen a proximidades de carácter espacial, ni a continuidades geográficas que han impuesto su tiranía al orden social. El territorio se entiende como una producción de relaciones sociales, jerarquías y poderes “a partir del espacio” (Raffestin, 1980: 130); una intersección más o menos perfecta de autoridades de diferente naturaleza —aquí se podría hablar de “campos” en el sentido de Bourdieu (2000: 112-119)— que han tenido la necesidad, con objeto de imponer su soberanía, de arraigarse en un espacio conformado por lugares concretos y no necesariamente conectados entre ellos (Scott, 2001: 89). En la actualidad, numerosos autores hacen hincapié en el aspecto dinámico de las relaciones entre sociedades y espacios, a través del análisis de los “mecanismos de territorialidad” (Hoffmann y Salmerón, 1997: 23) —o de los llamados “procesos de territorialización” (Sack, 1986)— a través de los cuales los poderes pretenden imponer, en un espacio dado, su orden social, así como las representaciones y las identidades que los legitiman. En breve, las ciencias sociales han ido “desnaturalizando” paulatinamente las nociones de espacio y territorio —y al final de cuentas, no han hecho mucho más que acompañar la lenta separación de las condiciones de la reproducción social de las de la naturaleza, proceso que tuvo lugar gracias al desarrollo tecnológico, la

extensión de la producción manufacturera y los servicios, y el financiamiento de las actividades humanas, etc. Si retomamos a Marx (1968: 312), espacio y territorio ya no son considerados el “laboratorio natural” de la dinámica social, sino, por el contrario, son vistos como una construcción de esta última. Este cambio de paradigma nos parece que va más allá del reconocimiento de las dimensiones culturales, sociales e identitarias de lo “local” –aspecto que es cuestionado de manera radical por Hoffmann en este libro–, puesto que tiende a hacer del territorio una construcción social sin la cual es imposible pensarlo.

El contexto contemporáneo, dominado desde hace una veintena de años por cambios relevantes en la distribución de las actividades productivas a escala planetaria, por el considerable crecimiento de los flujos migratorios internacionales, por un lado, y por el aumento de las reivindicaciones y cambios que atañen a las identidades de los habitantes de numerosas regiones del mundo, por otro, da un nuevo vigor a la cuestión de las relaciones entre territorios y sociedades. En efecto, el proceso de globalización, entendido como la compresión del tiempo económico (Harvey, 1998) y la abolición de las dificultades que suponía la distancia (Badie, 2002), ha contribuido, por una parte, a profundizar la dependencia de las naciones hacia las dinámicas económicas planetarias, y por otra, a dar una importancia central a los factores de crecimiento utilizables a nivel local. La ruptura con el antiguo modo de regulación de la economía mundial se ha basado en una lenta desarticulación productiva de los Estados-nación, especialmente notable en los países emergentes (Estrada y Labazée, 2004). Así pues, la globalización representa el paso de una economía de intercambios mercantiles entre potencias nacionales a un modo de transacciones directas y múltiples entre espacios infranacionales. Las características físicas de las regiones sólo tienen una influencia marginal en esta nueva dinámica planetaria: la naturaleza de las organizaciones e instituciones económicas locales por una parte; por otra, la densidad de las redes que permiten la circulación rápida de información, mano de obra, tecnología, capitales y bienes con alto valor agregado, desempeñan un papel determinante. La libertad de comercio, a la cual aspiraba Ricardo, reditúa menos la explotación óptima de los “beneficios de la naturaleza” y la mayor recompensa de los “talentos” individuales (Ricardo, 1977: 116), frente a la eficiencia de las configuraciones institucionales locales, la densidad de las redes sociales y los poderes locales, así como su articulación con su entorno nacional e internacional. Que tal cambio se traduzca en adaptaciones múltiples –y conflictos de

intereses— a nivel local es algo que no debe sorprender, y constituye el tema principal de los trabajos que conforman este libro. Estas adaptaciones, en primer lugar, se refieren a la organización productiva de las ciudades y las regiones, que están sometidas a la competencia proveniente del mercado mundial —o, más precisamente, de otras ciudades y regiones del mundo. Adaptaciones y transacciones en cuanto a la “gobernancia territorial”, que se ha convertido en un factor de suma importancia desde las descentralizaciones, y ha inducido compromisos “compuestos” entre los actores privados y públicos (Dubresson, 2005: 34)—, y que se analizan en la segunda sección de la obra. Adaptaciones mediante las movilidades de los trabajadores locales que han jugado sobre las diferencias de oportunidades económicas entre las distintas escalas espaciales —y de las que nos ocupamos en la tercera sección. Finalmente, los cambios en los modos y las condiciones de vida de los residentes de las ciudades y regiones que se acompañan, frecuentemente, de transformaciones y luchas de representaciones de las identidades —y que se estudian en la cuarta y última sección de este libro.

LOS ESPACIOS PRODUCTIVOS

CAMBIOS TERRITORIALES Y ESTRATEGIAS DE ADAPTACIÓN DE LOS ACTORES LOCALES

Las dos primeras secciones del libro agrupan artículos que abordan, por una parte, las dinámicas de los cambios en las aglomeraciones productivas urbanas y regionales, y por otra, la afirmación de nuevos actores, institucionales o no, que desempeñan en la actualidad un papel relevante en la transformación de los tejidos productivos o en las políticas públicas encaminadas a apoyarlos. En particular de estas últimas se espera a menudo que estén más cercanas a las preocupaciones de los ciudadanos por las virtudes que se atribuyen a la descentralización y a las alternancias democráticas.

No cabe duda de que los estudios y teorías consagrados a la espacialización de las actividades productivas y a la localización de las empresas han tenido un notable dinamismo a partir del agotamiento del modelo fordista de producción, y de la apertura y la densificación de los flujos de intercambio a nivel mundial. Ambas circunstancias han contribuido a un extenso proceso de reordenamiento de las acti-

vidades económicas mundiales, tanto a nivel espacial como de su organización. Los trabajos sobre la creciente afirmación de concentraciones de actividades localizadas y especializadas, por ejemplo en los contextos de México y de Brasil respectivamente y que son expuestos en esta obra por Alejandro Dávila y Lia Hasenclever, movilizan herramientas mesoeconómicas, y al hacerlo destacan tanto la multiplicación del número de *clusters* como la gran diversidad de las estructuraciones locales internas, y nos recuerdan que las mutaciones regionales no solamente son resultado de los determinismos de la globalización, sino que remiten también a las características de las “personalidades” e “identidades” locales –para retomar los términos precursores del geógrafo Vidal de la Blache (1997) y el historiador Fernand Braudel (1986).

Al mismo tiempo, el concepto de “local”, y, en este caso, de producción localizada, no deja de plantear múltiples debates a la investigación, que atraviesan varios de los artículos presentados en este libro. En primer lugar plantean aspectos epistemológicos: al alejarse poco a poco de la economía geográfica clásica, hecha de territorios balkanizados y de cunas de actividades sin dimensión social (Martin y Sunley, 2000), lo “local” abarca distintas realidades como el “*cluster* de actividades o de empresas”, el “tejido económico urbano” o la “economía regional” sin que se esté en condiciones de delimitar claramente lo “endógeno” y lo “exógeno” –excepto por una operación arbitraria previa que, precisamente, tiende a disociar el espacio teórico del de los actores locales. Del mismo modo, lo “local” aparece a veces como un objeto de estudio de pleno derecho, otras veces como un enfoque conveniente de investigaciones empíricas cuyas metas son más extensas –y que pueden llegar a ser incluso universales. Aspectos metodológicos y teóricos también intervienen: los análisis de las economías locales recurren a la pluridisciplinariedad, pero los debates siguen siendo muy amplios respecto a las correspondencias e interacciones entre conceptos que vienen de tradiciones e historias disciplinarias diferentes; lo local, el espacio, el territorio, la arena por ejemplo, son nociones que es necesario precisar mejor. Otra cuestión teórica que no deja de preocupar a la investigación, y que remite a la “dimensión local de la regulación” (Gilly y Pecqueur, 1995) es la que se refiere al hecho de que si los espacios locales no escapan a las competencias impuestas por el proceso de globalización a nivel mundial, queda pendiente conocer mejor el efecto inverso, es decir, el que ejercen las regulaciones sociales y culturales territorializadas sobre el nuevo orden planetario. Más allá, se dibuja la cuestión de los vínculos y articulaciones entre las múltiples escalas –locales, regionales, nacio-

nales, las uniones económicas de distintos países y la economía mundial— dotadas cada una de sus propias instituciones, reglas y formas de regulación.

Al final del siglo XIX, la presencia de concentraciones manufactureras conformadas por pequeñas y medianas empresas especializadas fue estudiada por Alfred Marshall, como forma de organización original y diferente del modelo que imperaba después de la Revolución Industrial, principalmente debido al modo de coordinación que habían desarrollado. Así, la cooperación y la reciprocidad entre firmas sustituía el mando único y vertical de las grandes empresas que conforman los “distritos industriales”. Un siglo después, al retomar los avances de Marshall sobre las externalidades generadas por la concentración espacial, Krugman (1991) desarrolló la idea de que lo “regional” es el lugar pertinente para la generación de las riquezas de las naciones: más que la dimensión nacional, los espacios circunscritos favorecen la homogeneidad del mercado laboral, la difusión de las innovaciones, las especializaciones en todos los eslabones de las cadenas productivas. Como lugares físicos de concentraciones y especializaciones, las regiones han dado lugar a varios estudios, a menudo de corte neoclásico, respecto de los factores de localización y de las ventajas de la “proximidad”. En cambio, el resurgimiento de los “distritos marshalinos” durante los años setenta, en el marco del análisis de las formas de industrialización del noreste y centro de Italia permitió insertar la perspectiva territorial en marcos analíticos más amplios, a la vez intercontinentales dado que el modelo “distrito”, como lo indica Loraine Kenneclly en su análisis de un *cluster* del cuero en la India, se vio a menudo como una vía privilegiada para el crecimiento localizado en los países en desarrollo, y como un tipo ideal de organización posfordista, como lo subraya Anne Fouquet en su artículo sobre la industria maquiladora en Monterrey. Así pues, dentro de un conjunto considerable de trabajos de corte neoinstitucionalista o regulacionista, realizados durante los años ochenta y noventa, y consagrados a los “nuevos distritos marshalinos”, algunos de ellos han inducido una clara ruptura con la economía clásica y la economía geográfica de Marshall y Krugman. Esbozaremos brevemente dos de estos avances, puesto que han orientado la reflexión de la mayor parte de los textos reunidos aquí.

En primer lugar, el concepto de distrito industrial se convirtió, para retomar el título de un artículo de Becattini, en un “concepto socioeconómico” (1992). La notable intuición marshalina relativa a la atmósfera industrial en los distritos —como vector de la difusión de los conocimientos técnicos y de un proceso de acumula-

ción en las aglomeraciones productivas— se vio, por decirlo así, sistematizada, profundizada y prolongada por el estudio de los vínculos entre la producción por un lado, y las organizaciones sociales, las instituciones y las culturas locales, por otro. Gran parte de los textos de las dos primeras secciones insisten en las dimensiones no económicas de la conformación y las transformaciones de las aglomeraciones de actividad. En particular el de Estrada y Labazée sobre los *clusters* del estado de Guanajuato, en donde el “capital social” de las redes empresariales tiende a orientar las transformaciones económicas locales; el de Loraine Kennedy sobre la India, lugar en el que se aprecia el papel relevante de las etnias en la organización de la producción de cuero; y el de Anne Fouquet, que presenta las especificidades de la industria maquiladora —durante los años ochenta— en el contexto económico e ideológico del tejido empresarial de Monterrey. Al mismo tiempo, Ulrik Vangstrup, que presenta dos organismos dirigidos a apoyar a las micro y pequeñas empresas del *cluster* de textil-confección de Moroleón y Uriangato, nos recuerda la dificultad de conformar distritos a partir de iniciativas exclusivamente técnicas, sin tomar en cuenta el entorno cultural del empresariado. Cabe subrayar que la plasticidad del distrito —o *cluster*, “aglomeración de empresa”, “configuración productiva”— como concepto socioeconómico, no impide coincidir con las metodologías cuantitativas que permiten identificar y restituir algunos de sus cambios relevantes, como lo demuestra Alejandro Dávila. Por lo tanto, se dibuja una doble evolución en la manera de enfocar la economía local: por una parte, el análisis de los factores de la competitividad de los territorios ya no pertenece únicamente a la economía, en particular a la utilización de modelos —dicen Courlet y Pecqueur porque “los factores críticos del desarrollo se arraigan históricamente en la realidad social local” (1996: 96). Por otra parte, el territorio se aleja de lo puro “espacial” y deja lugar a procesos que se fundamentan en las estrategias de dominación local —a la vez económicas y políticas, en los casos de Guanajuato y del sur de la India— de parte de los grupos de intereses que están presentes en las localidades o regiones.

En segundo lugar, se hace hincapié, en casi todos los estudios, en las coordinaciones de las actividades y en los comportamientos en las localidades, que son favorecidos por la “proximidad” —geográfica, organizativa e institucional, dice Anne Fouquet en estas páginas, al retomar el concepto de Gilly y Torre (2000: 10). Las lógicas de acción colectiva, las instituciones locales y los arreglos entre los actores locales tienen una eficacia propia en las reorganizaciones y adaptaciones

frente a la competencia internacional y son factores clave en el éxito de los *clusters*. Es posible retomar, al leer los textos sobre las evoluciones contemporáneas de los agrupamientos de micro y pequeñas empresas en México, Brasil y la India, la noción de “eficiencia colectiva” de Schmitz (1995), que permite juntar los efectos “pasivos” de la aglomeración –economías de escala, densificación de la cadena productiva, multiplicación de oportunidades, etc.– y los efectos “activos”, que son aquellos que se derivan del trabajo de construcción social de las cooperaciones y la acción conjunta, que han sido especialmente descritos. Por un lado, Loraine Kennedy desde la perspectiva de las instituciones que unen lo público y lo privado, y por otro, Margarita Estrada y Pascal Labazée a partir de la noción de “capital social” de los grupos empresariales. Cabe señalar, con todo, que las experiencias presentadas invitan a relativizar todo optimismo sobre la capacidad espontánea de los pequeños operadores para crear las condiciones de cooperación necesaria para adaptar su actividad de manera óptima. Como se sugirió en otro texto (Estrada y Labazée, 2004), lo “*small*” y la “proximidad” no bastan para suscitar dinámicas de adaptación virtuosas, tampoco son suficientes sólo las políticas públicas destinadas a difundir las virtudes de la acción colectiva. Además, los trabajos reunidos parecen tomar con mucha precaución los análisis definitivos relativos a la afirmación de un modelo dominante de producción posfordista. Se sabe que Piore y Sabel (1995) pusieron de manifiesto que el fenómeno “distrito” debía entenderse como una de las dos alternativas del proceso planetario hacia la especialización, la otra alternativa continúa siendo la de las grandes empresas innovadoras. No cabe duda de que, en un grado elevado de abstracción, el posfordismo parece realizarse, en la actualidad, en dos tipos de mesosistemas conformados por redes de empresas, el primero se desarrolla a nivel transnacional por la voluntad de las grandes empresas mundiales, el otro se despliega en un espacio geográfico limitado –el distrito, el *cluster*, etc.– gracias a la voluntad y la coordinación de los actores locales. Sin embargo, queda aún por saber a quién, exactamente, le toca desempeñar el papel de elaborar localmente estrategias de adaptación a los cambios contemporáneos. Es preciso reconocer que, desde este punto de vista, los obstáculos que enfrenta la aparición espontánea de estrategias colectivas, en el mundo de las micro y pequeñas empresas, son numerosos. Aparecen a partir del nivel de las cooperaciones entre pequeñas firmas, como bien se ilustra en la experiencia del *cluster* de Moroleón y Uriangato. Los obstáculos se amplían cuando se estudian las relaciones entre

las empresas y las agrupaciones, entre las asociaciones y otras instituciones que supuestamente las representan –como es el caso en el valle de la Palar–, así como en las experiencias más o menos exitosas de apoyo tecnológico que describe Ulrik Vangstrup. Estas dificultades parecen culminar en las formas de cooperación entre el sector privado y los poderes públicos, locales o nacionales, como lo muestra Yves-André Fauré en su estudio sobre la descentralización en Brasil. Nos parece fructífera la conclusión de Lia Hasenclever sobre la diversidad de las organizaciones productivas brasileñas: más allá de las construcciones teóricas estilizadas y de los modelos matemáticos, que pretenden probar su validez, se dibuja un mundo productivo híbrido –del cual todavía nos falta entender cuáles son los fundamentos de tal diversidad–; mientras que los casos de industrialización flexible y de distritos mashalianos todavía son poco numerosos.

Finalmente, cabe convencerse de que la relación entre lo “global” y lo “local” no se asemeja a la relación entre “la norma universal y la aplicación particular, entre la concepción y la ejecución” (Bourdieu, 2001: 258). Si bien está claro que el mercado nacional o mundial impone a nivel local sus reglas del juego –que, dicho sea de paso, tienen poco que ver con las de la competencia de la teoría neoclásica–, los ajustes regionales no tienen nada de automáticos o mecánicos: más concretamente, no son independientes de las estrategias de los medios empresariales que, según el “capital social” que poseen, establecen lazos siempre específicos con los mercados y con los actores que los dominan y orientan.

Otro tema que aparece en estas páginas es el de los nuevos actores y los modos de gobernancia de las aglomeraciones de las empresas y, más aún, de los territorios que los acogen. De hecho, la generalización de los procesos de descentralización –bajo las prescripciones de los organismos internacionales, que hicieron de lo “local” un nuevo campo de influencias y experimentaciones, como lo recuerda Fauré en el caso brasileño– contribuyó a la articulación de las dos dimensiones, puesto que las autoridades públicas locales tienen, desde entonces, que agilizar, impulsar, apoyar o incluso orientar la actividad económica; así como desarrollar las asociaciones con la “sociedad civil” –y en primer lugar con los operadores del sector privado local (Dubresson, Fauré, 2005). Es importante señalar que, en el nivel de las actividades localizadas que se describen en estas páginas, los modos de gobierno que aparecen se plasman en varios mecanismos peculiares. Algunos son estrictamente institucionales y otros no; además, las formas institucionales y jurídicas del modelo

democrático, en términos de alternancia, de procesos de consulta y negociación, de profundización de la descentralización, no basta para garantizar la aparición de una democracia real y más enfocada al ciudadano –tal es la lección de la experiencia brasileña, de la situación guanajuatense en donde los procesos de toma de decisión se basan en relaciones de fuerzas preestablecidas en el mundo empresarial. Desde esta perspectiva, es posible emitir una duda radical, de la manera como lo hace Víctor Espinoza, sobre la congruencia entre alternancia democrática y prácticas de buen gobierno. De antemano, vale la pena abrir un paréntesis que tenga en cuenta que las cuestiones de gobernanza territorial, vista desde la literatura consagrada a la “gestión local” –por ejemplo, Del Castillo (2004)– abarcan sobre todo las problemáticas de organización interna, grado de tecnología, capacitación, ordenamiento, infraestructuras, fiscalización, etc. Sin embargo, le dedican menos atención al contacto de las localidades y regiones con el exterior, como lo han mencionado Nadvi y Schmitz (1994). Con todo, las redes comerciales son actores clave de los sistemas productivos locales, al igual que los inversionistas exteriores o los trabajadores migrantes que tienden a desempeñar un papel como vectores del cambio local –como lo mencionan juiciosamente tanto Patricia Zamudio a propósito de los migrantes veracruzanos en Estados Unidos y Jean Papail que estudia el impacto de las remesas en el Centro-Occidente del país, como Catherine Quiminal a propósito de la comunidad de migrantes del río Senegal en Francia. Así pues, la oposición entre lo endógeno y lo exógeno se torna bastante discutible cuando se trata de analizar las estrategias de desarrollo a escala local o de entender las relaciones de fuerza que presiden la elaboración de políticas públicas municipales y regionales. Si bien, en nuestro mundo en curso de globalización, las leyes del mercado se imponen mediante la sanción *a posteriori* de las mercancías procedentes de distintas regiones, también pasan por la construcción de ventajas competitivas mediante la puesta en contacto *previa* de los grupos de poder mundiales, nacionales y locales, como se puede notar en el caso del poderoso empresariado de Monterrey o de León. Así pues, y además del papel que los actores y autoridades locales deben desempeñar en el mejoramiento de los aspectos de la producción interna, también tienen bajo su responsabilidad las articulaciones con la economía-mundo.

Existe un extenso campo de estudios, aún poco explorado, sobre las condiciones de posibilidad sociales y culturales de las formas de gobernanza, tanto en el nivel de los arreglos económicos en las aglomeraciones productivas como en el de la ad-

ministración de los territorios. Desde luego, el surgimiento de acuerdos colectivos, explícitos o no, ha sido estudiado a nivel teórico, a menudo a partir de la teoría de los juegos. Se puso de manifiesto que mientras más elevado es el número de actores participantes, mayor será la adhesión inmediata a cualquier convenio –que actúa como una clase de acto de fe a partir del cual se renuncia a la racionalidad individual frente a los hábitos del grupo. Esto se vuelve, paradójicamente, más racional a nivel de los resultados colectivos que cualquier apelación a la estricta racionalidad individual. Tanto las convenciones sociales (Akerlof, 1980) como el consentimiento contractual de Trigilia (2002) insisten en que los acuerdos no suponen una elección racional ni una estrategia voluntaria y consciente. A pesar de todo, cabe preguntarse si la elegancia de las demostraciones y la calidad de los modelos de juegos no carece de densidad antropológica, si las explicaciones y los conceptos no permanecen del lado de la teoría y no del lado de los actores. A menudo se afirma que los actores locales siguen hábitos, normas y pautas por costumbre, por obligación o por interés. Las concepciones “sobre” o “sub” socializadas de la coordinación, como lo indicó Granovetter (1985), continúan siendo poco satisfactorias y el enfoque antropológico, poco frecuente hasta ahora, podría ayudar a profundizar los conceptos de reciprocidad, de solidaridad, de reputación o de confianza, desde el punto de vista de la construcción social de los comportamientos. Sin embargo, es evidente que las dificultades y urgencias que impone la globalización a las economías locales, especialmente en los países en vía de desarrollo o “emergentes”, refuerzan el papel de los compromisos entre los grupos sociales, y entre estos últimos y las autoridades políticas. En los trabajos de campo presentados aquí, es claro el papel fundamental que juegan las relaciones público-privado en la gobernanza y, dentro de estas relaciones, el papel todavía más importante que juegan las características de los medios empresariales presentes en las localidades y regiones en cuestión, en particular en lo relativo a su estructura interna, a la presencia o no de redes y grupos de negocios. También destaca el tipo de lazos, formales e informales, que estos medios tejen con las autoridades públicas. Es claro el papel de tales articulaciones en el proceso de reorientación de la ciudad de León hacia el sector terciario y las industrias con mayor contenido tecnológico, que describen Estrada y Labazée –o, lo que viene a ser lo mismo, los efectos negativos de su ausencia o de su debilidad, como es el caso de Morelón, descrito por Vangstrup y luego por Estrada en la sección IV. Los modos locales de gobernanza parecen siempre particulares ya que son resultado de histo-

rias locales, cada una de ellas singular, y es considerable el impacto que tienen en las tecnologías, en la conquista de mercados y en la productividad.

Con todo, un aspecto oscuro del concepto de gobernancia es que no permite incluir el surgimiento de los conflictos, en particular los conflictos laborales que cuestionan la cohesión y el consenso. Más allá, y lejos de toda militancia e ideología “prolocalista”, cabe preguntarse si un gran número de arreglos locales no son el resultado de dominaciones provisionales, y si las solidaridades y los acuerdos no son la forma oficial de una situación de control que se sustenta en soberanías sociales, culturales, políticas, económicas, etc. La gobernancia parece permeable tanto a las relaciones de fuerza como a los consensos. Por último, la gobernancia local se queda en una gobernancia incompleta y provisional, como lo señala Víctor Espinoza, porque las dinámicas de los grupos sociales siguen siendo en parte exógenas –y, cabe añadir, porque los determinismos nacionales, los monetarios por ejemplo, son externos. Es decir, la gobernancia local puede agilizar la construcción social de las ventajas comparativas, así como influir en el modo interno de reparto de las riquezas, pero sigue siendo dependiente de otras escalas, tanto “hacia arriba” como “hacia abajo”.

ESPACIO Y MOVILIDADES

La sección III de este libro agrupa artículos dedicados al análisis de los cambios en el espacio, que son resultado de las transformaciones que han experimentado los tejidos productivos y la movilidad de la población, fenómenos que están estrechamente vinculados con el proceso de globalización.

Una de las grandes distinciones que se ha establecido a lo largo de la historia entre los espacios, es la de campo y ciudad. Hasta hace poco, el campo se consideraba un ámbito dedicado exclusivamente a la actividad agrícola, expulsor de fuerza de trabajo, subordinado a la ciudad, y como parte de esta conceptualización se igualaba a las zonas rurales con el atraso, mientras que las ciudades se consideraban el ámbito de la modernidad. Esto no era gratuito, pues había hechos que sustentaban estas ideas. En países como México, las zonas rurales vivieron un proceso, durante el siglo xx, que se caracterizó por la pérdida constante de población. Además, en algunas de ellas se concentraba el mayor número de pobres, y

se registraban los más altos índices de analfabetismo. Desde la perspectiva de los gobiernos de estos países, esta situación convertía al campo, sobre todo a partir de la segunda mitad del siglo pasado, en el espacio que había que modernizar, sacar del atraso y la pobreza. En los países en desarrollo y subdesarrollados, las zonas rurales fueron objeto de numerosas políticas financiadas por los gobiernos nacionales y locales, así como por los organismos financieros internacionales. Su objetivo era incentivar el crecimiento económico y el acceso a los servicios a fin de mejorar los niveles de vida de la población. Estas políticas mostraban una perspectiva en la que el campo era visto como un receptor pasivo de las decisiones que se tomaban en las urbes.

Sin embargo, esta caracterización de la relación entre los dos ámbitos se ha cuestionado. En la actualidad hay estudios que plantean que las relaciones que existen entre zonas rurales y urbanas pueden ser vistas más que en sus diferencias y conflictos, a través de sus interacciones (Arias y Ramírez, 2002). Así, se parte del planteamiento de que los espacios locales no son homogéneos; y que su heterogeneidad se construye a través de interacciones entre los distintos ámbitos sociales, físicos, productivos, culturales. Desde esta perspectiva, las dinámicas económicas socioespaciales, las culturas de trabajo locales, los festejos y rituales son causa y resultado de la diferenciación de los espacios, y son una expresión de lo local. Estas dinámicas locales no permanecen aisladas, sino que se entrelazan con otras de carácter regional, nacional e incluso internacional. A partir del análisis de este entrelazamiento es posible comprender las especificidades de lo que sucede a nivel local y la influencia que las iniciativas nacionales o globales han tenido en su modelamiento, pues aunque la globalización se concretiza en los espacios locales, no todo lo que sucede en ellos puede atribuirse a la globalización.

Al destacar las relaciones que se establecen entre el campo y la ciudad, se ha podido mirar al primero de otra manera. Así, por ejemplo, se ha dado cuenta del papel que han jugado las transferencias económicas de las zonas rurales hacia las urbes en beneficio de estas últimas y en detrimento de las primeras (Aboites, 1989). También ha sido posible observar los cambios que han experimentado ciertas actividades económicas que se desarrollan en el campo. Tal es el caso de la actividad rural por excelencia: la agricultura. No obstante la importancia que tuvo para el desarrollo del país hasta los años setenta su lugar en la economía nacional se ha modificado, lo que explica a su vez muchos de los cambios que se han operado en las zonas rura-

les. Así, en muchas regiones, la actividad agrícola ha sufrido una declinación como resultado de los tratados de comercio internacional. Uno de sus resultados ha sido que sólo los productores más competitivos se encuentran en condiciones de vender sus productos en el mercado. En consecuencia se ha presenciado un repliegue de amplios sectores de la población rural a la producción destinada a la autosubsistencia, que es documentado por Estrada y por Tallet y Palma en este libro.

Junto con lo anterior, en numerosas zonas rurales la agricultura ha sido desplazada por las actividades manufactureras. Algunas plantas industriales, en su esfuerzo por satisfacer sus necesidades, se han trasladado al campo (Arias en este libro; Van Dooren y Verkoren, 2002). En consecuencia en no pocas regiones, incluso han remplazado a la agricultura como principal generadora de riqueza y de fuentes de empleo. En este proceso la industria manufacturera ocupa un lugar cada vez más importante como organizadora del empleo y del espacio rural, así como de su relación con las ciudades (Arias, 1994; Estrada, 2003; Marroni, 2000; Wilson, 1990). No menos importante ha sido el proceso de salarización que ha facilitado la inserción de la población rural en la actividad manufacturera y su desplazamiento a otras ciudades, incluso países, en la búsqueda de mejores condiciones de vida, como veremos más adelante.

A diferencia de lo que se suele afirmar, las ciudades no necesariamente influyen en los procesos demográficos y económicos del campo. La confluencia de actividades que se desarrollan a lo largo del tiempo en un espacio pueden ser determinantes para las formas como se establecen los vínculos entre campo y ciudad. La interacción entre actividades económicas rurales y ciudades en zonas donde el dinamismo y el crecimiento de las actividades agropecuarias ha sido significativa, ha marcado las características del crecimiento demográfico y la diversificación de actividades económicas que experimentan las urbes. Tallet y Palma muestran el caso de la región del sur de Veracruz, cuyas actividades agropecuarias (ganadería, maíz y piña principalmente) han experimentado largas crisis, y que además; ha sido asentamiento de la industria petroquímica durante más de tres décadas. El desarrollo de la industria petrolera creó implantes industriales, que fueron ajenos a la actividad agrícola regional, pues se articulaban económicamente con los mercados internacionales. Sin embargo, la población rural se convirtió en la abastecedora de la mano de obra que dicha industria requería. Esta actividad contribuyó a fijar a los habitantes de las zonas de extracción y transformación del hidrocarburo. Por este motivo, la

reestructuración de la industria petrolera que se instrumentó en los primeros años de la década de los noventa, y que se tradujo, entre otras cosas, en un importante recorte de personal (Estrada, 1996), tuvo efectos muy severos en las zonas rurales aledañas a las plantas petroquímicas y las plataformas de extracción. Las respuestas a esta situación no se hicieron esperar, y unos cuantos años después de que se iniciara la reestructuración de Pemex, era evidente, por un lado, un movimiento de repliegue de la población rural hacia la agricultura de subsistencia, y por otro, la intensificación de la migración internacional en una región en la que el fenómeno había tenido poca importancia hasta entonces.

Otro elemento que ha contribuido a la transformación de las relaciones entre campo y ciudad son los medios de comunicación, tanto en lo que se refiere a infraestructura de transportes, como a las telecomunicaciones. La necesidad de movilizar mano de obra y mercancías a los distintos puntos del planeta se ha manifestado, en el caso de México, en la ampliación y mejoramiento de la red carretera. Asimismo, el transporte suburbano, que comunica las ciudades con las pequeñas localidades aledañas, es cada vez más eficiente, de manera que los habitantes de numerosos poblados rurales pueden trasladarse de manera económica y rápida a las ciudades vecinas. El resultado es que el campo y la ciudad se han acercado. Esto, junto con la ampliación del mercado de trabajo rural gracias a la expansión del comercio y la actividad manufacturera, ha favorecido que la residencia permanezca en las zonas rurales. De esta manera, hay un número importante de personas que se trasladan a trabajar a las ciudades vecinas, y viven en los pueblos y ranchos, en los que se sienten más seguros, y prefieren que crezcan sus hijos.

En estrecha relación con la presencia de actividades manufactureras y el crecimiento de la red carretera, el consumo y la educación han adquirido nueva importancia en la vida de la población rural. El acercamiento de las pequeñas localidades y las ciudades, así como la presencia constante del salario en las economías locales, han ampliado las posibilidades de consumo de los habitantes del campo. El comercio se ha diversificado en los pequeños poblados, y el acceso a un transporte continuo y barato a las ciudades ha posibilitado el traslado de la gente para adquirir bienes de consumo y asistir a la escuela. Esto ha favorecido un aumento en la escolaridad. En esta dinámica la relación campo-ciudad se ha transformado, y el perfil de la población rural también. La educación y el consumo están cada vez más a su alcance y han dejado de ser un privilegio exclusivo de los habitantes urbanos.

Además de las transformaciones arriba señaladas, otro proceso que se traslapa en esta nueva relación campo-ciudad es el traslado de la población a las ciudades, y cada vez con más frecuencia a otros países. A través de sus traslados de un lugar a otro, de sus ires y venires, los emigrantes construyen nuevos espacios, y puntos geográficos distantes se acercan gracias al contacto entre los que se fueron y los que permanecen en su lugar de origen. En el mundo contemporáneo, la migración supone un contexto en el que se entrelazan la presencia o no de una tradición migratoria, la demanda de mano de obra en el país receptor, la diversificación de los destinos y las actividades que realizan los emigrantes en el país receptor. No menos importantes son las políticas de este último hacia las personas que llegan en busca de empleo (Durand y Massey, 2003: 39).

Una característica de la migración es que una vez que comienza, se inicia también el desarrollo de una infraestructura social que permite dar permanencia al fenómeno e integrar a un número creciente de personas (Massey *et al.*, 1991: 13; Sik y Wellman, 1998). Esta infraestructura ha tomado la forma de redes sociales. Los trabajos de Faret, Papail, Durand y Duany destacan la importancia que éstas han tenido en el fenómeno de la migración. Las redes se han formado con el paso de las décadas y permiten a los emigrantes cruzar las fronteras, conseguir empleo, recrear sus costumbres, enfrentar la discriminación. La presencia de estas redes ha contribuido a hacer complejo el proceso de migración en términos de las formas de inserción en la sociedad receptora, la diversificación de destinos, la inclusión de nuevos actores al proceso, como es el caso de las mujeres y la utilización de las remesas en los lugares de origen.

La experiencia migratoria ha transformado las localidades cuyos pobladores han marchado a trabajar al extranjero. Conforme aumenta el número de generaciones involucradas en el proceso de emigración se observa una diversificación de las actividades a las que se destinan las remesas y el aumento de los actores involucrados. Así, Jean Papail muestra un aumento de la participación de las mujeres en la migración internacional y el cambio en el estatuto laboral de los emigrantes una vez que han regresado a su país de origen. Quienes han emprendido el camino a otro país, gozan de un prestigio y posición social en su lugar de origen que son resultado de los beneficios económicos que generan las remesas. Este reconocimiento contrasta con la discriminación de que son objeto en los lugares de destino, como lo señala Mariángela Rodríguez en su trabajo.

Por otra parte, la extensión de la red de telecomunicaciones ha facilitado el contacto permanente entre las personas que se quedaron en las localidades de origen y las que se han marchado. El teléfono y el Internet, las cámaras de video, no sólo son muestras de la forma como la migración ha contribuido a la transformación de las localidades y del consumo, sino que también han permitido el desarrollo de formas de organización familiar en las que el emigrante puede participar de manera más frecuente en la vida de sus padres, consorte y prole. Esta experiencia sin duda está transformando los vínculos entre los integrantes que se quedan y los que se van.

CONDICIONES DE VIDA E IDENTIDAD

La cuarta sección del libro aborda dos aspectos a los que se ha dado gran importancia cuando se trata de estudiar la globalización: la transformación que han sufrido las condiciones de vida y la identidad (Beck, 1998).

La desterritorialización de la actividad productiva, la apertura de fronteras para permitir la libre entrada de las mercancías (productos agrícolas y manufactureros, aunque para la mano de obra persisten importantes restricciones); la reorganización de los procesos productivos, la emergencia de los servicios y el comercio como dinamizadores de la economía y el empleo en detrimento del sector manufacturero son fenómenos que, junto con otros de índole cultural, son manifestación del proceso de globalización.

En el ámbito económico, la reorganización de la producción ha implicado una feroz competencia entre los países, en particular los periféricos, que buscan atraer la inversión extranjera directa (IED) (Klak, 1998). En este proceso de competencia, la fuerza de trabajo ha sido un factor crucial. Así pues, los países deben garantizar la presencia de mano de obra dócil y calificada, para incorporarla a los nuevos procesos de producción, que se caracterizan, entre otras cosas, por la intensidad de las jornadas de trabajo y menor protección al trabajador. No menos importante es su costo (Shaiken, 2003: 27). Este aspecto, como carta de negociación para atraer inversiones productivas, ha tenido efectos directos y con frecuencia dramáticos sobre la población local, que ha experimentado el deterioro, en ocasiones paulatino y en otras acelerado, de su nivel de vida.

La competencia por los capitales ha contribuido a profundizar las desigualdades no sólo entre países, sino también entre regiones de un mismo país. Las condiciones socioeconómicas locales son elementos que facilitan o dificultan la integración de la población al dinamismo de una región. Así, las regiones que cuentan con una infraestructura adecuada son más susceptibles de atraer IED, que las que carecen de ella. De esta manera, con frecuencia se profundizan las desigualdades ya existentes entre regiones y localidades al interior de las mismas regiones. Un ejemplo lo brinda Rubalcava en su trabajo cuando destaca la manera como la presencia de carreteras es un elemento que marca una diferencia en las posibilidades de insertarse en el dinamismo nacional. Esta diferenciación puede trasladarse también a las ciudades, donde nos dice Rojas: “una ciudad como Monclova no puede competir en la atracción de capitales, frente a Monterrey, la ciudad más importante del norte de México”.

Una vez que empresas trasnacionales de todos los sectores de la economía arriban a un país, se crean nuevas fuentes de empleo, se producen mercancías, se ofrecen servicios, se comercializan bienes de muy diversa índole. Sin embargo, en interacción con esta efervescencia económica y laboral, se desplazan las empresas locales que solían ofrecer esos servicios o producían esas mismas mercancías que ahora se importan de otros países. De manera que la llegada de capitales internacionales tiene efectos paradójicos. Por una parte, genera un aumento de la oferta y la creación de nuevos empleos. Por otra, hay una disminución del número de puestos de trabajo por el cierre de las empresas locales. Al mismo tiempo, los nuevos puestos requieren costos de operación comparativamente bajos en el plano internacional, lo que significa salarios también bajos (Salas, 2003).

Bayón y Rojas plantean que los ajustes de personal y la disminución de la actividad productiva que han experimentado las ramas industriales que resultaron beneficiadas durante la etapa de sustitución de importaciones y que eran importantes generadoras de empleo han tenido efectos de distinta naturaleza en la vida social de las ciudades donde estaban instaladas, y de manera muy especial en la vida cotidiana de los trabajadores asalariados que solían laborar en ellas. Éstos han experimentado la pérdida de la estabilidad laboral y la disminución de sus ingresos, lo que los obliga a instrumentar actividades por cuenta propia, que, dada su proliferación y la escasez de capital, les impiden mantener las condiciones de vida que les permitían los antiguos salarios industriales.

La precariedad no es lo único que trae consigo la falta de empleo, también la pérdida del prestigio social que venía asociado a tener un empleo remunerado y que sustentaba la posibilidad del trabajador de presentarse como persona honesta y honrada. La gente se siente despojada, no sólo en términos económicos, sino también porque pierde el medio con el que solía ganarse la vida, de aquello que le otorgaba un estatus entre sus parientes, cónyuges, hijos y amigos. Hay una forma de identidad, la laboral, que se ve socavada (Senett, 1998).

Para estos trabajadores, las redes sociales son un recurso. Sin embargo, en este caso, a diferencia de lo que sucede con la migración, las redes tienen límites para alcanzar uno de sus objetivos principales: expandir las oportunidades para los integrantes de la red. Ante la falta de empleo y la pobreza generalizada, también muestran sus límites y su incapacidad para solucionar muchos de los problemas.

La situación de los antiguos obreros no difiere mucho de la experiencia de los habitantes de la zona rural del sur de Guanajuato, en la que la agricultura, por efecto de las políticas aplicadas al sector durante más de 20 años ha sido prácticamente aniquilada. En esta situación, las posibilidades de obtener un medio de vida satisfactorio y gozar de prestigio social descansan en la migración. En esta dinámica, las desigualdades sociales que existen al interior de las pequeñas localidades que se han insertado en el proceso de migración internacional tienen en éste uno de sus motivos más visibles. Los hogares que carecen de emigrantes son, en casi todos los casos, los más pobres.

Mariángela Rodríguez nos muestra otro aspecto de la migración. El estudio de la fiesta patronal le permite ilustrar la manera como se resignifican símbolos y tradiciones a la luz de la experiencia migratoria. Los rituales son una ventana a través de la cual podemos observar el complejo proceso de adopción de nuevos valores, al mismo tiempo que se preserva el *ethos* de la comunidad.

En un contexto de gran movilidad de la población como el actual, de cambios en las prácticas culturales, no es posible mantener la vieja relación identidad-territorio. Odile Hoffmann realiza un recuento de las distintas posiciones teóricas sobre esta antigua preocupación de las ciencias sociales y plantea la necesidad de retomar en nuestro análisis los procesos, y no centrarse en las situaciones, a fin de comprender la articulación de estas dos complejidades. En esta articulación, ambos aspectos se interrelacionan de manera subordinada, complementaria e incompatible. Rituales, migración, propiedad de la tierra, pertenencia étnica, son elementos que han sido

centrales para la construcción de un capital espacial. Este concepto nos acerca a la naturaleza política del espacio y nos ayuda a entender las situaciones rurales y étnicas que se nos plantean como investigadores en la actualidad.

LOCALIDAD Y GLOBALIZACIÓN

La literatura que trata los fenómenos relativos al proceso de globalización ha señalado la presencia de una tendencia hacia la uniformación. Esta afirmación se sustenta en el hecho de que a lo largo y ancho del planeta aparecen fenómenos que pueden ser reconocidos por sus semejanzas. Ése es el caso de los fenómenos que se estudian a lo largo de estas páginas y que atañen a cambios que han tenido lugar en la producción, la migración, el trabajo, en los espacios rurales y urbanos, a las condiciones de vida e identidades de los actores involucrados, y muestran la huella del proceso de globalización. La mirada de los autores nos lleva a distintos puntos del planeta y sus hallazgos arrojan una evidencia: los fenómenos pueden ser definidos de manera semejante, sin embargo, sus características exhiben una gran diversidad de situaciones, de matices.

Más allá de la constatación de estas diversidades, y de sus manifestaciones, hay preguntas que aún no han sido respondidas ampliamente. De manera general, podemos afirmar que estas diversidades se sustentan en el entrelazamiento que existe de las condiciones locales y las que trae aparejadas la globalización. Sin embargo, las transformaciones que observamos y atribuimos al movimiento de los capitales a través de distintos países, sólo son comprensibles en la interacción de los procesos que tienen lugar a nivel nacional y local, y de la cual surgirán las formas específicas de organización que apreciamos a nivel local. En la medida en que los actores locales tratan, por una parte, de conservar sus actividades, sus costumbres y, por otra, de obtener beneficios de los nuevos escenarios económicos y políticos, el resultado es la interrelación de las dinámicas globales y las locales, y la conformación de formas particulares de vinculación de las condiciones de trabajo y de vida.

Sin embargo, aún tenemos que explicar por qué son algunos aspectos los que se activan en dicha dinámica, mientras otros se constriñen o desaparecen. Y cabe preguntarse: su desaparición, ¿cómo puede ser entendida?, ¿como pérdida, transformación, asimilación? Éstas son sólo algunas de las interrogantes que aún esperan respuestas más amplias.

Antes de terminar quisiéramos expresar nuestro agradecimiento a personas e instituciones que contribuyeron a la realización de este trabajo. En primer lugar, al CIESAS, IRD y CONACYT, instituciones que financiaron la publicación de este libro. Las dos primeras son además las instituciones donde laboramos, en las que hemos encontrado un espacio para desarrollar nuestros trabajos de investigación.

Algunos de los trabajos que se publican se presentaron en el seminario internacional Los Espacios de la Globalización. Mutaciones, Articulaciones, Interacciones, que tuvo lugar en la ciudad de Guanajuato en junio de 2004. Este evento no hubiera sido posible sin el apoyo de la Universidad de Guanajuato, en particular del CICSUG, a través del apoyo de su entonces director, el doctor Luis Miguel Rionda y del CMCA y su entonces director el doctor Jérôme Monet. Alejandra Meyenberg y Catalina Cruz apoyaron sin escatimar esfuerzos a lo largo de los meses que tomó la organización del evento y durante los días en que transcurrió. Rafael Loyola y Michel Porté impulsaron decididamente la realización de la reunión.

Carlos Alba, Fernando Salmerón y Gonzalo Saraví leyeron el manuscrito e hicieron valiosas sugerencias. Como parte del trabajo de preparación del libro quisiéramos agradecer de manera muy especial a Liliana Cordero y a Tania Serrano, quienes se dedicaron a la ingrata pero fundamental tarea de revisar y uniformar los textos y la bibliografía. El departamento de publicaciones, a través de Diego García, Édgar García Valencia y Guadalupe González, así como el departamento de difusión a cargo de Gonzalo Maulén, tuvieron siempre disponibilidad para apoyar este trabajo.

Sin las instituciones y personas mencionadas, este libro no habría visto la luz.

SECCIÓN I
Espacios productivos

Transformaciones productivas en el estado de Guanajuato (México). Empresarios locales y globalización

Margarita Estrada

CIESAS

Pascal Labazée

IRD-CIESAS

Este artículo tiene por objeto exponer el papel de los empresarios locales en los cambios productivos de cuatro municipios del estado de Guanajuato. Tres de ellos, especializados desde hace cerca de un siglo en el cuero y el calzado (León), o en la elaboración de prendas de vestir (Moroleón, Uriangato), están amenazados desde hace algunos años por los productos que vienen del mercado mundial, en particular de Asia. Silao, el cuarto municipio, acoge desde 1992 una unidad de ensamble de la General Motors (GM) y una veintena de sus proveedores, y ha experimentado desde entonces una notable expansión. En estas aglomeraciones, el empleo y el valor agregado del sector manufacturero descansan en más de 66% en su especialidad productiva, y las transformaciones que experimentan remiten a las políticas de apertura comercial iniciadas en 1984, en particular a partir de la adhesión del país al *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), y más tarde a la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994. Tras más de cincuenta años de política de sustitución de importaciones, estas políticas han modificado profundamente los lazos entre estas concentraciones de actividades y los mercados nacionales y mundiales. Esbozaremos aquí, bajo tres aspectos principales, el papel que ha jugado el empresariado local en los cambios en curso.¹

¹ El trabajo de campo se hizo en 2002-2003 en las aglomeraciones de León, Moroleón y Uriangato, y en 2004 en el municipio de Silao, y descansa principalmente en entrevistas con los responsables, empresarios y trabajadores de los sectores de esta actividad.

En primer lugar, las transformaciones de los tejidos productivos, lejos de resultar únicamente de ajustes mecánicos ante las dificultades de una competencia mundializada, permiten vislumbrar el peso de las lógicas y estrategias de agentes que pertenecen al –o que influyen en el– poder local y regional. Desde esta perspectiva, las transformaciones aparecen como resultado de un trabajo de construcción social realizado por distintas redes y grupos de presión, en particular, los que los medios de operadores despliegan en tres “espacios” en los que se establecen diversas condiciones de importancia para su actividad: el espacio de las relaciones laborales y de las cooperaciones en las aglomeraciones; el espacio político local y regional en el que se conciben las estrategias de apoyo a las actividades; y, por ende, el de los vínculos económicos, financieros, técnicos e incluso políticos que unen a las empresas locales con el exterior. La amplitud y la distribución del capital social² de los empresarios, son factores que estructuran las configuraciones productivas locales, y son también elementos indispensables para las transformaciones de estos tres espacios de acción, que permiten entender tanto las modalidades de la informalización de los micro empresarios de León, Moroleón y Uriangato, como la expansión de algunos medios financieros de la ciudad de León que han logrado reorganizar las actividades a partir de las conexiones productivas, financieras, tecnológicas y políticas establecidas a escalas que sobrepasan lo “local”.

En segundo lugar, la descentralización iniciada desde hace veinte años en México³ parece que lejos de haber generado un desarrollo “desde abajo” ha logrado favorecer la inserción de medios financieros influyentes, en particular los de León, en la vida política municipal estatal –primero como protagonistas importantes en el Partido Acción Nacional (PAN) en los años ochenta, y luego como actores directos en las competencias electorales durante la década siguiente. Tal como ocurrió en otras regiones dotadas de medios empresariales potentes (Alba, 1998), los hombres de negocios del estado de Guanajuato habían establecido, a partir de los años cuarenta, redes de influencia, de convivencia y de presión orientadas hacia el poder

² Que se define aquí como los recursos sociales y relacionales que son tenidos por propios y puestos en común por cada uno de los miembros de un grupo sea institucional o no (Bourdieu, 1989).

³ El federalismo mexicano, “aspiración refutada por un centralismo sin igual” (Rodríguez, 1999), limitó durante mucho tiempo la autonomía financiera y fiscal de las autoridades locales. Las reformas iniciadas desde 1983, con el fin oficial de rehabilitar la soberanía de los municipios, han cambiado poco la situación (Rivière D’Arc, 2004).

federal (Valencia, 2000), y tuvieron que reorientarlas hacia las instancias de toma de decisiones más próximas. Simultáneamente, la descentralización ha tendido a relegar a los micro y pequeños empresarios fuera del campo del poder local, y de las decisiones de políticas públicas verdaderamente importantes.

Por último, desde la apertura, la debilidad de la competitividad de las pequeñas unidades locales del textil y vestido, y del cuero y calzado, no ha conducido a su desaparición, menos a la reconversión de una parte de los trabajadores en las actividades productivas regionales más recientes y de alta tecnología. Las estrategias de supervivencia de los microoperadores de León, Moreleón y Uriangato se orientan, en efecto, hacia un repliegue creciente de las relaciones laborales sobre los lazos de parentesco, mientras que las medianas y grandes empresas de la industria automotriz han preferido contratar, para los puestos de trabajo poco cualificados, una mano de obra más bien joven, femenina y de origen rural. La movilidad espacial y sectorial de la mano de obra regional parece bastante limitada, lo que remite tanto a diversas dificultades objetivas de reconversión, como a las lógicas sociales de los actores locales.

Situado sobre un eje industrial de importancia nacional, el estado de Guanajuato es heredero de una larga tradición minera y manufacturera, y dispone de una posición geoeconómica ventajosa: alrededor de 70% de la población del estado radica en un radio de 400 km, y una densa red de infraestructura carretera conecta al estado con el norte, este y oeste del país. La casi totalidad de la población urbana y la producción manufacturera se concentra en el "corredor industrial" Celaya-León, que está conformado por una sucesión de centros urbanos cuyas especializaciones productivas cuentan con gran arraigo y están poco integradas. Así pues, León, es el principal centro económico del estado y la capital nacional del cuero y el calzado; Silao es la sede de la producción automotriz desde la llegada de la General Motors en 1992; Irapuato desarrolló sus actividades alrededor del sector agroalimentario y la industria textil; Salamanca alberga la refinería y la petroquímica; Celaya, por ende, vive de sus unidades metálicas y mecánicas así como de algunas industrias de transformación alimentaria. En su conjunto, el tejido productivo de la zona está conformado por una proporción elevada de micro y pequeñas empresas –el tamaño medio de las unidades es de 11.1 trabajadores (INEGI, 2000)–, que es notablemente superior a la de los estados vecinos. Coexisten en Guanajuato por un lado, antiguas concentraciones de actividades, nacidas en los primeros años del siglo XX –cuero-

calzado, textil-confección principalmente— que se cuentan entre las más importantes del país en términos de producción sectorial y empleo, a pesar de la competencia internacional que enfrentan en la actualidad; y por otro, nuevas especializaciones, la industria automotriz en particular que genera hoy en día la mitad del valor agregado estatal. Los municipios de León, Silao, Moroleón y Uriangato ilustran la diversidad de los procesos de transformación de las actividades locales que aparecieron después de la apertura comercial nacional, y que se plasman en las dificultades de los pequeños productores del zapato de León, y los talleres textiles de Moroleón y Uriangato, mientras que Silao experimentó una transición acelerada de la pequeña agricultura a la gran industria automotriz.

LEÓN: UN MEDIO DE HOMBRES DE NEGOCIOS QUE ANTICIPAN Y ORGANIZAN LAS TRANSFORMACIONES ECONÓMICAS

Con aproximadamente 1.13 millones de residentes en 1998, León es el municipio más poblado de los 46 del estado de Guanajuato. La ciudad concentra 46.9% de la población que vive en las aglomeraciones urbanas del corredor industrial (36.7% en 1950), y albergaba en ese mismo año una extensa concentración de unidades de fabricación de zapatos —4 500 unidades y 72 000 trabajadores. Esta especialización productiva apareció en los años veinte, y el *cluster* produce hoy en día cerca de la mitad de la producción nacional de calzado. Durante los años 1950-1970, periodo de creación y consolidación del corredor industrial, León fue el primer generador de empleos manufactureros del estado: 47% de los nuevos puestos de trabajo se crearon en la ciudad, y 57% provinieron de las empresas del cuero-calzado.

Las décadas de 1980 y 1990, en cambio, se caracterizaron por varias crisis que afectaron el empleo asalariado, y redujeron los flujos de emigrantes provenientes de las áreas rurales. Con todo, León ha seguido siendo, durante esta fase de apertura y desregulación, el principal creador de empleos manufactureros en el estado. No obstante su papel de “capital industrial” disminuyó sensiblemente bajo el efecto combinado de la llegada de la General Motors y sus proveedores a Silao, de la instalación en Celaya e Irapuato de diversas empresas de transformación y maquiladoras y, por ende, de la expansión de numerosas actividades no agrícolas en los municipios rurales. La irrupción de competidores externos en el mercado nacional

del calzado, en particular los asiáticos y brasileños, redujo también la tasa de crecimiento del *cluster*.

Durante las dos últimas décadas, una de las características relevantes de la economía leonesa remite al aumento de las actividades de comercio y servicios. La contribución del sector terciario al valor agregado total, cerca de 66% en la actualidad –mientras que en los años setenta sólo alcanzaba 35%– se volvió mucho más elevada que la de las demás ciudades del estado. En consecuencia, el peso relativo de la manufactura es desde entonces más modesto: representaba apenas un tercio de la riqueza local a finales de los años noventa. La dinámica de acumulación descansa hoy en día en la actividad terciaria, de tal modo que apareció un sesgo entre, por una parte, la imagen industrial de León relacionada con su *cluster* y, por otra parte, su papel indiscutible de centro regional de servicios. Tal transformación, que modifica profundamente las redes de poder en la ciudad, así como los ámbitos y los modos dominantes de acumulación, confiere al sector cuero-zapato una función todavía central en el empleo local, mientras que los servicios constituyen el pilar de la formación de la riqueza urbana.

Por varias razones, los medios financieros de León se encuentran en el origen de esta reorientación, en primer lugar por las inversiones realizadas desde los años ochenta por algunos industriales destacados –en particular del cuero, calzado y especialidades conexas– en bienes raíces, hotelería, turismo, comercio, servicios financieros,⁴ etc. En segundo lugar, estos hombres de negocios lograron acercarse y aprovecharse de los recursos de peritaje provenientes, en particular, del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM),⁵ y movilizarlas en un considerable trabajo de prospectiva económica cuyos ejes principales se impusieron más tarde a nivel estatal.⁶

Bajo la presión de sus empresarios más destacados, León se convirtió en el municipio más preparado en Guanajuato para pensar y programar su desarrollo –y,

⁴ Así pues, se creó el Banco del Bajío en 1995, a partir de inversiones provenientes de León y de la ciudad de México.

⁵ Instituto tecnológico y de gestión sumamente prestigiado, cuyo campus leonés acoge a los hijos de la burguesía local, quienes tejen lazos con los descendientes de los medios financieros de las ciudades del norte de México y los Estados Unidos.

⁶ Una manifestación de este trabajo, a la vez prospectivo, performativo y de legitimación, tuvo lugar durante la celebración del congreso León: Rumbo Económico (2002) en el cual los empresarios de la ciudad presentaron, ante los poderes políticos, sus perspectivas y sus expectativas.

en consecuencia, el de las ciudades vecinas. Por último, estos hombres de negocios reforzaron su influencia sobre los poderes municipales y estatales (Estrada y Labazée, 2004): el Partido Acción Nacional (PAN), en el cual estos empresarios desempeñan desde hace tiempo un papel central, ha triunfado en las elecciones municipales desde 1988, y Guanajuato fue además uno de los primeros estados del país administrado por un gobierno panista.⁷ En el entorno político de León, esta reorientación hacia el sector terciario se tradujo, en 1997, en la elección de Jorge Carlos Obregón, empresario vinculado con los medios financieros de los bienes inmuebles. Hasta entonces, el ayuntamiento solía ser dirigido por operadores influyentes del cuero y el calzado.

El reciente desarrollo del sector terciario, hacia el que se orientan las inversiones de los industriales locales, se acompañó de una profunda reorganización del sector cuero y calzado cuya consecuencia ha sido la profundización de las diferencias entre los segmentos de las grandes empresas industriales y de las microunidades. En efecto, durante los años noventa, algunas industrias importantes –Fléxi, Botas Fox, Emyco, Calza Súper, entre otras– llegaron al mercado mundial después de haber reestructurado su producción, reorganizado las cadenas de subcontratación y suministro, mejorado la calidad de los productos a través de la adquisición de equipamientos de tecnología avanzada. El apoyo de organismos profesionales y públicos, así como de las redes de negocios orientadas hacia los Estados Unidos, fue importante en el éxito del proceso, así como el respaldo de las políticas públicas locales que favorecieron el acercamiento, a nivel espacial, de las medianas y grandes empresas de curtiduría, calzado, química y servicios.⁸

Recordemos que un empresario, ex gobernador panista de este mismo estado, Vicente Fox, triunfó en 2000 en la elección presidencial.

No se puede exponer con todo detalle la triple articulación de los medios industriales de León, que constituye el factor clave de su soberanía, por una parte con los poderes políticos, administrativos, financieros y religiosos locales, por otra parte, con los medios financieros exteriores –desde sus antiguos vínculos con el grupo Alfa de Monterrey hasta la creación de la Coordinadora del Fomento para el Comercio Exterior (Cofoce) en el estado y, por ende, con los grupos vulnerables de la ciudad de los que se ocupan a través de asociaciones caritativas. Se mencionará solamente, puesto que su trayectoria condensa numerosas historias empresariales en la ciudad, el caso de aquel empresario proveniente de una familia de grandes propietarios de bienes inmuebles, cuyas tierras fueron incorporadas a la ciudad hace una quincena de años. El empresario, dueño de cuatro fábricas donde laboran 700 empleados, fundó su primera empresa en 1982 y para su desarrollo fue de gran importancia emplear a los habitantes de la vecindad. Su inimizad con las autoridades religiosas del barrio –que contribuyen a “cojar al obrero cristiano” (ideal típico de la ideología en León (Bazán, 1988))–, el respaldo de los

En cambio, los esfuerzos tanto públicos como de los organismos profesionales orientados al mejoramiento de la competitividad no se dirigieron hacia los micro y pequeños productores de León, aunque estos últimos eran seriamente afectados por la competencia de los productos asiáticos y brasileños.⁹ Sin embargo, ningún dato permite afirmar que la apertura se haya traducido en la desaparición de microempresas. Al contrario, durante los últimos años, la proporción de puestos de trabajo concentrados en las unidades que tienen hasta 15 trabajadores aumentó, mientras que declinaba la de los establecimientos de más de 50 empleados. Si bien las investigaciones realizadas en 2003 acerca de los pequeños dueños de talleres en la ciudad muestran la alta volatilidad de las micro unidades del cuero-calzado, hacen resaltar también la fuerte endogeneidad de los trabajadores del sector, que se nota tanto en su origen local casi exclusivo —el 85% de los dueños y el 86% de los empleados entrevistados eran de León, sus padres y madres también eran nativos de la ciudad—, como en la reproducción del oficio de zapatero durante varias generaciones. La escasez de las movilidades espaciales y sectoriales de estos trabajadores contrasta, además, con la magnitud de las migraciones hacia Estados Unidos que se registran en el estado.¹⁰ El *cluster* en sí mismo no parece haber sido expulsor de mano de obra durante las dos últimas décadas, tampoco parece haber influido la instalación de la industria automotriz en el vecino municipio de Silao. Al revés, el sector no parece favorecer la inserción de personas provenientes de otras regiones: pues el acceso a los puestos de trabajo descansa en relaciones establecidas previamente que garantizan el comportamiento responsable en el trabajo.

El papel de las redes sociales es todavía importante, tanto en distintos aspectos de la actividad productiva —contratación, aprendizaje, crédito, ventas— como en

proveedores y los bancos que garantizaban los créditos sobre la reputación y la fortuna familiar, los vínculos personales y antiguos con los más importantes curtidores de la ciudad, los contactos con los clientes norteamericanos y diseñadores italianos mediante las organizaciones profesionales en las cuales este empresario desempeña un papel importante, son algunas de las condiciones socialmente establecidas que explican el éxito económico. Es importante también tener en cuenta las estrategias familiares de inserción en distintos "campos de autoridad", perceptibles en los destinos profesionales de sus hermanos y más manifiesto aún en las elecciones de las carreras universitarias de sus descendientes.

⁹ Así pues, se encuentran pocas referencias de propuestas de acción orientadas hacia las microunidades de producción, las que, además, tampoco son reportadas en los estudios sectoriales.

¹⁰ Guanajuato es el primer proveedor nacional de flujos de migrantes a los Estados Unidos, los originarios del estado representan 12.1% del total de los emigrantes entre 1990 y 1995.

las modalidades mismas del proceso de informalización. Así pues, no se puede entender cómo las microempresas han superado las numerosas crisis de los años ochenta y noventa sin tomar en cuenta, por un lado, la movilización, con bajos niveles de remuneración, del entorno doméstico y de las redes de relaciones que agilizan, en cada cambio de coyuntura, la movilidad de la mano de obra entre los distintos segmentos de actividades –fábricas, talleres, microunidades de producción final o de subcontratación– y por otro, la creciente flexibilidad del estatus en el trabajo. Una de las formas frecuentes del uso del capital social remite, sin embargo, a las asociaciones de microempresarios, que representan cerca de uno de cada tres establecimientos estudiados.¹¹ Al inicio de su actividad, las empresas creadas en asociación disponen, en promedio, de un número de empleados y de una capacidad productiva más elevados que los establecimientos individuales. Si las asociaciones reúnen modestas contribuciones de capital provenientes de grupos de pares, en la mayoría de los casos, permiten sobre todo unir diversas relaciones y contactos sociales que facilitan el acceso a los créditos de los proveedores, la ampliación de las oportunidades de ventas, el acceso a mano de obra cualificada y confiable, la combinación de habilidades y técnicas, y abrir la empresa a una división del trabajo más compleja.

MOROLEÓN-URIANGATO: UN MICROEMPRESARIADO AISLADO Y EN REPLIEGUE

En 1998 Moroleón y Uriangato contaban con 47000 y 53000 habitantes respectivamente. Son municipios vecinos, situados en el sur del estado, fuera del corredor industrial. Los talleres familiares se han dedicado a la fabricación de ropa de tejido de punto. La producción de rebozos ha sido, desde el principio del último siglo y durante mucho tiempo, una actividad doméstica que complementaba las tareas agrícolas y la cría de cerdos, de modo que su difusión no generó el arraigo de cooperaciones internas, tampoco estrategias de acumulación, concentración o crecimiento

¹¹ La asociación es definida por la participación de varias personas en el proceso de creación de una empresa, en forma de aportaciones materiales –dinero, maquinaria, etc.– con o sin participación laboral. Los hermanos, padres y cónyuges representan más de 75% de los socios inventariados.

por parte de las unidades. A partir de 1948, el eje vial León-Celaya, la infraestructura principal del corredor, y su conexión diez años más tarde con la “supercarretera” México-Querétaro –proyecto defendido firmemente por los industriales de Querétaro y León–, alejó a estas localidades de las zonas prioritarias de inversión pública y de los esfuerzos de integración económica. Este eje desplazó a la antigua carretera que comunicaba la ciudad de México con Guadalajara, y que pasaba por Morelia, cerca de Moroleón; aislado en los confines meridionales del estado, el municipio perdió así uno de sus principales ejes de comunicación comercial. Con todo, Moroleón siguió siendo un centro textil importante, cuya supervivencia se debió principalmente a la extensión de microcircuitos de distribución. En los años sesenta, la compra de nuevas máquinas y la inserción de mujeres, familiares y conocidos en la producción –originarios en particular de Uriangato, el municipio vecino–, permitieron a los talleres reorientarse hacia el mercado del tejido de punto (Wilson, 1990; Vangstrup, 1995), en pleno crecimiento en aquel entonces. La extensión no modificó el tamaño unitario de las empresas –en 2000, cada uno de los 1 350 talleres ocupaba a 4.4 trabajadores en promedio– pero provocó la proliferación de microtalleres en los domicilios.

Este modo extensivo y continuo de crecimiento no requería infraestructuras urbanas particulares, tampoco servicios adaptados, y no se llevó a cabo ninguna adaptación urbana cuyo objeto fuera apoyar la actividad o la creación de unidades de tamaño medio. Del mismo modo, no existe una zona de concentración de los establecimientos, que han permanecido repartidos en las viviendas de numerosos barrios de la ciudad y sus alrededores. Atomizados y mal preparados para imponer sus expectativas a nivel local, los pequeños operadores de Moroleón enfrentaron, a principios de los años ochenta, una medida del gobierno municipal que prohibió la venta de prendas de vestir en el centro de la localidad y las calles vecinas. lo que provocó que una parte de los establecimientos comerciales se desplazara hacia Uriangato. Por lo tanto, esta ciudad vecina participó en la proliferación de los pequeños comercios, y como consecuencia de la de los talleres de confección: en 1998, 34% de la población económicamente activa del municipio trabajaba en la producción textil, mientras en Moroleón lo hacía 40%. En 2000, la industria textil generaba 78% del valor agregado manufacturero de la localidad, y en Moroleón la cifra alcanzaba 92%.

Tanto en Moroleón como en Uriangato, la organización productiva y comercial ha resultado de iniciativas adoptadas de manera individual por pequeños dueños

locales, antes de ser retomadas por el conjunto del mundo microempresarial. Así pues, después de la creación y consolidación de los “corredores” comerciales actuales los gobiernos municipales decidieron habilitarlos. Más allá, las iniciativas novedosas que los poderes locales brindaron a la actividad con objeto de apoyarla fueron escasas y se limitaron a validar prácticas preexistentes.¹² La organización semestral de una feria donde las unidades más destacadas presentan sus modelos, y de la *Expo Proveeduría* que reúne a los principales proveedores, proceden de una misma lógica: estas iniciativas, instrumentadas durante los años noventa, no tenían por objeto principal incentivar la actividad, sino indicar el interés de las autoridades respecto al mundo microempresarial en periodos políticos especialmente tensos (Valencia, 2000). En cambio, a nivel estatal, se han tomado recientemente algunas iniciativas de apoyo, con el fin de difundir tecnologías y nuevas competencias: la participación de la Secretaría de Desarrollo Económico y Sustentable (Sedesu) del estado en dos proyectos de este tipo es significativa, aunque no parece haber permitido densificar las cooperaciones locales (véase Vangstrup, en este mismo libro).

La organización de los circuitos de distribución fue uno de los factores relevantes para la ampliación de las actividades en Moroleón y Uriangato: los dueños continúan relacionados, de manera individual, con agentes encargados de las ventas en otras regiones. Diversos intermediarios, ambulantes y vendedores al menudeo que son originarios del norte y el oeste del país vienen a comprar directamente los productos en los talleres. Moroleón conservó el control en este tipo de ventas hasta los primeros años de la década de los ochenta; más tarde, se extendieron a Uriangato y posteriormente a otros municipios cercanos como Yuriria. No obstante, al finalizar los años noventa, y sobre todo en los primeros años de este siglo, la competencia de productos provenientes de diversos países asiáticos amenazó seriamente la actividad de los talleres de los dos municipios, y se han debilitado sus alianzas con los microcircuitos comerciales. Gran parte de las mercancías textiles extranjeras entra de contrabando, vía los Estados Unidos, y a precios tan bajos que la producción local

¹² La ausencia de enlace con las autoridades municipales provocó la radicalización del pequeño empresariado local. Esto se tradujo, a partir de 1982, en el voto masivo a favor del PAN en Moroleón —uno de los mejores resultados regionales de este partido—, y en la rebelión del Frente Cívico Uriangatense (FCU) en Uriangato en 1994, durante elecciones locales donde el PRI logró imponer a su candidato en condiciones controvertidas.

no puede competir. La degradación de los indicadores de empleo, la aceleración de las migraciones, así como la reconversión de productores locales en la venta de textiles asiáticos o en la piratería de marcas de prestigio –a pesar de los operativos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público– son, en la actualidad, las principales respuestas de los pequeños operadores desprovistos de los recursos relacionales, dentro y fuera del *cluster*, necesarios para esbozar estrategias a más largo plazo.

SILAO: UN TERRITORIO DISPUTADO Y EN LA MIRADA DE ESTRATEGIAS EXTERNAS

Se puede resumir la situación de Silao, cuyo territorio es vecino de León, en la oposición entre la ausencia de medios operativos locales y el peso industrial de una ciudad que proporciona hoy en día 42% del valor agregado manufacturero del estado. El desarrollo de Silao, a principios de los años noventa y después de la instalación de una planta de ensamble de la General Motors, es un resultado localizado de la segunda ola de reconversión de la industria automovilística mexicana¹⁵ que tuvo lugar a principios de los años ochenta y se reforzó después de la firma del TLC. Eslabón mayor de la política de apertura y exportación del país, el sector automotriz representa en la actualidad el 16% del PIB manufacturero nacional, y ha progresado, en precios constantes, de 8 a 14% por año a partir de 1987 (INEGI, 2002). Distintos factores económicos objetivos convergieron para que la General Motors (GM) eligiera el municipio de Silao para establecer una unidad de “calidad total” orientada hacia el mercado norteamericano (Sedesu, 2001), propulsando así a Guanajuato a los principales aportadores sectoriales del país.¹⁶ Sin embargo, estos factores no deben dissociarse de varias ventajas implícitas que tienen que ver con el carácter rural del municipio: tanto la mano de obra como el espacio y, cabe añadir, las autoridades locales ofrecían la ventaja de poder ser modelado en un proyecto de alta

¹⁵ Nacida en 1925 en la ciudad de México, la industria automotriz conoció una primera ola de desconcentración hacia el Estado de México durante los años 1965-1980, y una segunda a partir de 1981, dado que entonces se deslocalizó las fábricas hacia la región fronteriza del país y el centro.

¹⁶ Según los datos del último censo económico, la industria automotriz estatal alcanzó alrededor de 1.2 mil millones de dólares de valor añadido en 1998, o sea, cerca de 22% del total sectorial nacional.

tecnicidad, toyotista,¹⁵ y flexibilizados según los imperativos del “*justo a tiempo*”. Negociada bajo el sexenio de Salinas de Gortari, inaugurada por Ernesto Zedillo en presencia de Vicente Fox, entonces gobernador del Estado, el arranque de la fábrica se inscribía en tres lógicas congruentes: las de los *Big Three* (GM, Chrysler y Ford),¹⁶ y más concretamente de la GM que deseaba reducir sus actividades en Michigan a favor de México –luego del anuncio de un extenso plan de inversión a favor de las plantas de Silao y Ramos Arizpe, tal estrategia provocó la huelga del Flint en 1998. La del gobierno federal mexicano en segundo lugar, que apostaba sobre la reactivación de la economía por las exportaciones. Por fin, aquélla de la administración panista del estado de Guanajuato que hacía de la inversión extranjera la punta de lanza de su política económica.

Aunque municipio vecino de León, Silao –134 000 habitantes en 1998– se quedó mucho tiempo fuera de los cambios económicos del estado. La industrialización repentina que ocurrió a la llegada de la GM y de una veintena de sus proveedores internacionales de primero y segundo piso –la mayoría ubicados en parques industriales– provocó una transformación profunda de la estructura de empleo a favor de las empresas industriales. En cambio, no creció la mano de obra ocupada en micro y pequeñas empresas locales. En adelante, Silao está polarizado en torno a las actividades agrícolas –17% de los activos, o sea, más del triple de la proporción en las demás aglomeraciones del corredor– y de sus industrias, generando la mayor parte del empleo asalariado. A pesar del volumen de los ingresos distribuidos localmente, los comercio y servicios crecieron poco; el sector terciario de la ciudad de León, en cambio, es el principal beneficiario. Si bien alrededor de 4 000 residentes de Silao tienen un empleo en las empresas automotrices del lugar, cerca de 70% de los puestos de trabajo con bajo nivel de calificación son ocupados por trabajadores rurales de distintas zonas del estado, a veces situadas a más de 100 kilómetros; una densa red de transporte por autobús permite recoger diariamente a estos trabajadores. Las

¹⁵ El proyecto General Motors sufrió una inflexión a partir de 1995, después de una reorganización destinada a aumentar la producción de 47%, lo que dotó a la fábrica de una de las mejores organizaciones en Norteamérica en Toyota Production System.

¹⁶ Claramente expresada en las negociaciones del TLC, donde los líderes mundiales del sector, “hablando de una sola voz”, lograron limitar la instalación de las plantas de ensamble japonesas y europeas mediante una cuota mínima de 60% de contenido regional de los vehículos fabricados (Asch y Cherpeski, 1998).

tensiones sobre la mano de obra no cualificada, teniendo en parte a las políticas de contratación de las industrias en el mundo rural –con el consentimiento de la CTM, confederación que convirtió a Silao en uno de los puntos de experimentación de una “nueva cultura laboral” excluyendo las luchas sociales–,¹⁷ son numerosas: campañas de contratación en las comunidades rurales, movilidad y rotación de la mano de obra entre empresas de León y Silao,¹⁸ vacilaciones entre estrategia de precarización o de protección de los puestos de trabajo,¹⁹ jerarquías empresariales que coinciden tanto con orígenes geográficos diferentes –origen local para el empleo no cualificado, regional para los puestos de control, nacional e internacional para los ejecutivos– como de lugar de residencia del personal.²⁰ Conviene señalar que un consenso implícito entre industriales, Estado y sindicatos permite evitar la contratación de trabajadores provenientes de los centros industriales antiguos de Irapuato y León, por no correr el riesgo de provocar la importación de tradiciones reivindicativas en el área automotriz.

Si bien las condiciones de vida de una parte de los residentes se transformaron, el municipio no pudo internalizar los efectos en términos de llegada de supermercados, de costo del terreno²¹ o de adaptación del tejido urbano. Los vínculos débiles entre el municipio y las empresas automotrices impiden que aparezcan sinergias

¹⁷ Una consecuencia de tal estrategia se plasma en el bajo nivel de remuneración de los obreros no cualificados, aproximadamente inferior en 30% a los ingresos promedio de la industria automotriz nacional (Bayón, 1997).

¹⁸ “Una de las causas de la rotación [del personal] del año pasado es que [un proveedor de GM] les propuso salarios más elevados a muchas mujeres de aquí, así que se fueron pero fue temporal y algunas volvieron de nuevo [...] nos tomaron las mejores y lo que hicimos fue promover a las más antiguas que no se habían ido. Fue un periodo difícil, debimos hacer trabajar más [a las obreras restantes] y transferir parte de nuestra producción a otras fábricas del grupo [Conduxem, Silao, entrevista, marzo de 2003].

¹⁹ Las empresas mayores del sector, General Motors y sus proveedores de primer piso en particular, optan por contratar exclusivamente trabajadores de planta con el fin de reducir la rotación del personal. No obstante, otras empresas prefieren emplear, mediante sociedades especializadas en reclutamiento temporal, trabajadores eventuales y no protegidos.

²⁰ Muchos de los cuadros de las industrias viven en Irapuato, en la zona residencial del club de golf, y no en Silao que carece de grandes tiendas comerciales, de servicios educativos y de infraestructuras adaptadas.

²¹ Como lo indica un responsable del municipio, “es más caro comprar en el centro de Silao que en la zona residencial de León, y estoy hablando de una diferencia considerable [...]. Los terrenos fértiles con acceso al agua potable pasaron de dos a tres pesos el metro cuadrado, precio agrícola, de 70 a 150 pesos, y aun es complicado encontrarlos” [Silao, Fomento económico, abril de 2003].

entre el tejido industrial y la gestión local: los contactos se limitan a las ofertas de empleo y a la coordinación de las necesidades de capacitación –aunque la GM, que prefirió internalizar esta función, participa poco en las actividades del Centro Estatal para el Fomento y Desarrollo del Sector Automotriz y Autopartes (Cefodesa).²² El intercambio de informaciones estratégicas sólo sucede al nivel del Estado. Igualmente, al más alto nivel de los medios financieros regionales y nacionales ocurrió una integración de capitales mexicanos en la cadena productiva local –el caso de ConduMex²³ y de una gran empresa del cuero de León relacionada con el ex gobernador del estado. Se tomarán pues con mucha prudencia los datos que mencionan un elevado número de PYME locales y nacionales involucradas en la producción del automóvil: sobre los 54 establecimientos del sector presentes en el estado, alrededor de veinte unidades tienen vínculos muy débiles con la General Motors y sus proveedores internacionales.

Los recursos del territorio y los residentes de Silao están, a final de cuentas, en el centro de lógicas de varios actores regionales, nacionales e internacionales poco relacionados con el municipio. Se mencionará, entre éstas, los poderes económicos y políticos de León que se benefician de las repercusiones comerciales, de servicios y en menor medida industriales, del desarrollo del área automotriz cerca de su ciudad. Estos últimos, por otra parte, no son ajenos al proyecto destinado a convertir al municipio, en un plazo de 25 años, en un nudo de infraestructuras de servicios concentradas en 4000 hectáreas. Este proyecto debería agilizar la logística industrial regional y desembocar en la creación, cerca de León, de un parque industrial de alta tecnología orientado hacia la exportación. Se mencionarán también las estrategias de reconversión de multinacionales –que han ido convirtiendo a Silao en una “plataforma satélite” (Markusen, 2000) entre otros–, que cruzan las inquietudes de grupos sindicales y desean reconquistar su poder al controlar trabajadores sin tradición laboral. En tercer lugar, cabe recordar que los objetivos del gobierno del estado, que apuesta a la inversión extranjera para modernizar las actividades productivas regionales, coinciden con las ambiciones exportadoras del gobierno federal. El municipio parece

²² Creada con el apoyo de la Secretaría de Desarrollo Económico del Estado, la estructura reúne empresas adherentes y tiene por objeto principal la coordinación de los esfuerzos de capacitación.

²³ ConduMex es la mayor operación de *joint venture* realizada por el grupo Delfi –vinculado con la General Motors– en México (Carrillo e Hinojosa, 2003). Se trata de una fábrica de arneses eléctricos del grupo Carso cuyo presidente es Carlos Slim.

ajeno a tales estrategias, y carece de un empresariado local que pudiera insertarse en el proceso de industrialización y favorecer su arraigo local. Recíprocamente, la exogeneidad de las dinámicas de industrialización no deja muchas esperanzas en cuanto a la conformación de un medio empresarial local.

EMPRESARIOS Y ADAPTACIONES DE LOS TEJIDOS PRODUCTIVOS LOCALES

ESTRATEGIAS DE CONTROL DE LOS ESPACIOS PRODUCTIVOS, DECISIONALES Y RELACIONALES

La actividad manufacturera de Guanajuato se ubica en distintos municipios, cuyas especializaciones aparecen arraigadas y poco coordinadas. Los medios empresariales, cuando los hay, responden a los efectos de la globalización mediante la movilización de recursos relacionales cuya eficacia depende de la densidad de las redes sociales en las cuales se mueven. La relación entre lo "global" y lo "local" aparece siempre mediatizada por la estructura de las alianzas, connivencias y competencias entre grupos de operadores que, según la densidad del capital social, establecen vínculos específicos con los mercados. Además, las modalidades de adaptación de los medios de operadores estudiados en León, Moroleón y Uriangato pasan por estrategias que tienden a modificar, de manera simultánea, la organización interna de las configuraciones de actividades, los vínculos con los poderes políticos y las articulaciones con el mercado externo. Esbozaremos a continuación el contenido de estos tres "espacios de acción" que es preciso conocer para entender mejor el papel concreto que han jugado los operadores en los ajustes productivos que se encuentran en curso.

El primer espacio de acción devuelve a la aglomeración de empresas físicamente arraigadas en el territorio, cuya organización y cooperaciones internas provienen de historias específicas. En León, las protecciones comerciales fueron favorables al desarrollo del sector cuero-calzado hasta los años ochenta, y acompañaron la diversificación del tejido empresarial –microunidades familiares, talleres, fábricas en particular–, así como la densificación de los intercambios internos, productivos, técnicos y de empleo principalmente. La apertura a la competencia internacional,

en cambio, ha provocado la segmentación del tejido de actividades. Varios de los empresarios importantes, a menudo hijos de fundadores de fábricas, que fueron formados en instituciones universitarias prestigiosas, han logrado reestructurar sus empresas y reforzar la cooperación entre ellas, mientras que se empobrecían las sinergias con las pequeñas empresas. Al mismo tiempo, invirtieron considerablemente en el sector terciario de León. Por su parte, los micro y pequeños operadores movilizaron sus redes de relaciones, las familiares antes que nada, para utilizar una mano de obra poco costosa y encontrar asociados, con el fin de facilitar las movi- lidades de una unidad. En Moroleón y Uriangato, al contrario, la extensión en los años sesenta del mercado final no condujo a ninguna diferenciación o cooperación notable dentro del tejido de actividades. La debilidad de las redes sociales, inclui- das las de proximidad, ha dado paso a situaciones de expulsión de mano de obra, empobrecimiento y absorción por los circuitos comerciales que en la actualidad distribuyen los productos asiáticos. En Silao, municipio que carece de empresarios locales, las cooperaciones sólo aparecen entre la General Motors y sus proveedores internacionales habituales, así como con algunas empresas regionales y nacionales cuyos dueños pudieron aprovechar algunas de las oportunidades que estaban en juego cuando se negociaron las políticas de apertura.

En el segundo espacio –que se acerca al concepto de “arena”– se han elaborado las políticas de fomento y de apoyo económico de las actividades municipales y estatales. Se planteó anteriormente que la descentralización había devuelto algún grosor a estas arenas, de manera que su control se ha convertido en una meta im- portante para la actividad privada. Las ideologías, instituciones e iniciativas de desa- rrollo local, profundamente revisadas en los años noventa por las administraciones panistas cercanas al empresariado leonés, muestran la influencia que ejercen, en la actualidad, algunos grupos de hombres de negocios. En primer lugar, la proble- mática empresarial se convirtió, en los planes de desarrollo del Estado y de varios municipios, en matriz explicativa de una gran parte de las preocupaciones locales –sociales y culturales por ejemplo. En segundo lugar, varias administraciones impor- tantes se encuentran bajo la tutela de operadores privados y de jóvenes economistas provenientes del ITESM y de universidades norteamericanas; que han importado formas de pensar, de manejar y de actuar orientadas hacia las expectativas de una “clientela” ciudadana por procedimientos de “calidad total” (Muñoz Gutiérrez, 1999). Entre las instituciones nacidas de la descentralización, se mencionará brevemente la

importancia del Comité de Planeación para el Desarrollo del Estado de Guanajuato (Copladeg), cuyo papel ha sido armonizar la inversión de los municipios del estado. Lejos de favorecer la capacidad de influencia por parte de las autoridades locales, este comité se ha convertido en uno de los lugares donde el empresariado de León, por su peso económico y capacidad de planeación, ha llegado a proyectar sus perspectivas a nivel regional. Ha sido también un lugar de maduración, y luego de aplicación del programa del gobierno del estado encabezado por Vicente Fox. Su responsable, Carlos Flores Alcocer, vinculado a los medios empresariales de León –él mismo fue un tiempo gerente de la sociedad Botas Rudel S.A. de C.V., y fundador del Centro de Estudios Estratégicos del ITESM (Campus León)–, planeó la campaña presidencial del año 2000 y estableció el programa social de Fox. También el gobierno del estado creó la Coordinadora del Fomento para el Comercio Exterior (Cofoce), institución destinada a explorar los mercados y a atraer las inversiones externas a partir de una puesta en común de las relaciones de negocios de los exportadores de la región. Al igual que en el Centro de Innovación para la Exportación (CIE), los servicios del Cofoce se orientan hacia los operadores regionales importantes, y en muy escasa medida hacia los demás sectores empresariales. En fin, las instituciones encargadas del desarrollo económico local y regional han refractado relaciones de fuerzas asimétricas y desfavorables a los pequeños empresarios de las aglomeraciones que enfrentan dificultades.

El tercer espacio, que está vinculado con el anterior, es el de la puesta en contacto de las actividades locales con su entorno nacional e internacional. El dinamismo diferenciado de las aglomeraciones de actividades remite, desde esta perspectiva, a la capacidad diferenciada de los operadores para establecer, por su inserción en redes, instituciones, asociaciones, etc., los vínculos necesarios para la extensión espacial de sus mercados. El cierre del espacio de información, de comunicación y de coordinación, que es resultado de un déficit de lazos sociales movilizables a nivel económico, es precisamente lo que provoca un repliegue de la actividad empresarial sobre lo “local” –la colonia, la ciudad, el entorno inmediato por ejemplo. Los operadores más dependientes de estas proximidades, como son los pequeños propietarios de Moroleón y Uriangato, han elaborado estrategias inmediatas, cuando no abandonan la actividad. Los ajustes frente a los retos del mercado nacional y mundial, que se han percibido solamente a través de los comportamientos de circuitos comerciales poco controlados, se han realizado mediante la movilización de los recursos sociales

y culturales disponibles: inserción en las redes migratorias en Moroleón, cambio de estatuto mediante las redes profesionales en León. Por su parte, los operadores que más capital social tienen han invertido en espacios sociales, políticos, económicos infinitamente más extensos que lo "local" –el territorio existe, para los industriales de León, como lugar de ejecución y materialización de oportunidades generadas por estrategias que lo sobrepasan–, han escogido entre distintas implantaciones y juegan sobre las discontinuidades entre los lugares de actividad, de acumulación y de reinversión. El análisis de las trayectorias empresariales, siempre significativas para objetivar los vínculos sociales que relacionan a las empresas con su mercado, permite entrever la naturaleza, los componentes y la dimensión del capital relacional acumulado. Si bien es exacto describir las redes relacionales como amortiguadores eficientes de los efectos locales producidos por los cambios del entorno global (Sik y Wellman, 1999), es preciso añadir que ejercen un papel de regulador social para acceder a los recursos económicos, que permanecen estrictamente determinados por las condiciones del mercado. En otras palabras, el capital relacional no transforma las dificultades de la competencia mundial. Pero, al permitir a los agentes invertir diversos tipos de "capital no económico" para proseguir su actividad –incluso a través de modalidades que corresponden poco con las condiciones teóricas de la economía de mercado–, permite disociar las presiones competitivas de las condiciones de reproducción social del mundo de los operadores.

CONCLUSIÓN

Segmento del eje industrial estratégico que conecta, desde los años cincuenta, la aglomeración de México con Aguascalientes y Guadalajara, el corredor manufacturero de Guanajuato se presenta como una sucesión de ciudades en las cuales las especializaciones productivas son, a la vez, fuertes y relativamente poco relacionadas entre sí. Los cambios recientes que impactan los complejos de actividades locales remiten, por una parte, a los efectos de la apertura comercial que México instrumentó desde los años ochenta –competencia de productos asiáticos en los mercados de la industria textil y confección, del cuero y calzado, deslocalización de una parte de la producción automotriz norteamericana hacia el territorio mexicano. Por otra parte, tiene que ver con la forma en que los actores locales han movilizado

sus recursos sociales locales para enfrentar los cambios en el mercado mundial. Las microempresas del sector cuero-calzado de León han logrado resistir gracias a distintas modalidades –asociaciones de pequeños dueños, empleo familiar, movilidad y cambio de estatus dentro del sector– que indican el uso estratégico de un capital social acumulado a lo largo de las trayectorias profesionales. Los operadores de Moroleón y Uriangato, cuyas cooperaciones internas han sido limitadas, tienen menos condiciones para resistir la entrada de productos extranjeros en sus mercados finales. Por su parte, los industriales más destacados de León iniciaron su reconversión. Descansa, en primer lugar, en las mejoras tecnológicas y de organización en las grandes empresas del cuero-calzado y en la densificación de las cooperaciones nacionales e internacionales. En segundo lugar, aparece en la participación en los nuevos sectores de actividades, como el suministro de cueros para los automóviles de la General Motors y la venta de servicios a empresas. Finalmente, se manifiesta a través de las reinversiones que han efectuado en terrenos, bienes raíces, servicios y comercio.

Las reconversiones descansan, también, en diversas estrategias que tienden a apoyar las ambiciones empresariales con políticas y acciones públicas municipales, estatales y federales. En lo que se refiere al acceso a nuevos mercados, las estrategias han movilizado las redes sociales que han relacionado los medios financieros locales con sus homólogos nacionales e internacionales. En Silao, ciudad sin tradición empresarial, la llegada de grandes empresas automotrices se explica a la vez por las ventajas objetivas previstas en el TLC, y también por la posibilidad de modelar fácilmente el espacio, las autoridades y la mano de obra local –de origen rural y sin tradición de lucha–, en un proyecto de tipo “plataforma satélite”. Sometido a múltiples estrategias externas, el municipio de Silao no ha podido internalizar los efectos de la industrialización, tanto en términos de adaptación urbana y condiciones de vida de los residentes como de conformación de un medio empresarial local. Después de haber participado en el reordenamiento de la industria automotriz estadounidense, el territorio municipal se inserta, desde entonces, en las perspectivas de extensión espacial de las actividades empresariales de León.

En estas distintas adaptaciones productivas, las instituciones de la descentralización, *es decir organismos profesionales, gobiernos locales, redes*, han desempeñado un papel nada desdeñable, no tanto porque han suscitado un desarrollo “desde abajo” sino porque han refractado y ampliado las relaciones de fuerzas previas entre los

medios empresariales locales. Al insertarse en estas instituciones, y al controlarlas ampliamente, el mundo financiero leonés ha podido imponer su visión y sus decisiones en la región, dar coherencia a los proyectos de inversiones municipales, y crear sinergias entre las políticas públicas y las perspectivas de reconversión del sector privado.

Las mutaciones de los tejidos productivos locales estudiados se deben analizar como resultado de las dificultades y oportunidades de la generalización de la competencia internacional. Pero remiten también a estrategias empresariales desplegadas en tres espacios de acción donde se establecen, por la puesta en común y la movilización del capital social, las condiciones de su actividad económica: el espacio de la aglomeración productiva y sus formas de cooperación, el espacio de los poderes públicos locales controlado –e incluso habitado– por los operadores más influyentes, y el espacio de las conexiones con el entorno económico nacional e internacional. Si bien estas estrategias no permiten abstraerse o reducir las presiones del mercado mundial, han redefinido las condiciones de reproducción social de los medios empresariales y, en este caso, han transferido los riesgos hacia las aglomeraciones de operadores desprovistos de capital social.

La industria maquiladora en Monterrey en la encrucijada de lo global y de lo local

Anne Fouquet G.

Tecnológico de Monterrey

Rebeca Moreno

Tecnológico de Monterrey

El propósito de este artículo es destacar la importancia de lo local como entidad de análisis y observar la utilidad de éste en el desarrollo de la industria maquiladora regiomontana en dos momentos: 1994, cuando las especificidades de un local industrial nos hablan de la integración de la maquiladora y 2004, cuando asistimos a un proceso de *maquiladorización*. Además, el artículo parte del enfoque de la proximidad como categoría de análisis que permite rendir cuentas del encajamiento de los factores económicos y sociales en el análisis de la maquiladora como agente económico localizado.

De manera general, podemos decir que la globalización económica se traduce por múltiples olas de deslocalización en busca de ventajas comparativas que pueden ser clasificadas en dos grandes rubros: las ventajas económicas y las ventajas socioeconómicas. Las primeras engloban un conjunto de factores desde costos salariales, cercanía de materias primas, hasta cercanía de proveedores o competidores. Las segundas toman en cuenta una serie de elementos relacionados con las organizaciones socioinstitucionales locales que influyen directamente en la capacidad territorial para enfrentar los efectos de la globalización y que pueden, a su vez, transformarse en ventajas comparativas. La globalización genera una competencia espacial sobre la base de estas ventajas, en la cual la dimensión local ocupa un papel central. Alrededor de esta noción de lo local, como creador de prácticas específicas, se han ido desarrollando múltiples conceptos para calificar las diferencias observadas entre territorios: medios innovadores, sistemas productivos localizados, distritos

industriales, *clusters*, etc. Pareciera entonces, que la reestructuración productiva pasa por la formulación de modelos de desarrollo más flexibles, más localizados y más territorializados. Lo que obliga a una revisión de la concepción del territorio que ya no se percibe únicamente desde una óptica nacional, pero que integra diferentes niveles de lo local que compiten en una perspectiva internacional. Es el regreso del espacio a la teoría económica, el espacio no sólo físico sino el espacio como revelador de una organización social, creada o heredada tal como lo definen G. Benko y A. Lipietz.¹

En el debate actual sobre las dimensiones territoriales del desarrollo económico, México presenta un caso interesante. La apertura económica que ha vivido el país desde la década de los noventa lo ha insertado de lleno en el proceso de la globalización con sus múltiples consecuencias, tanto económicas (reestructuración del aparato industrial, desmantelamiento de las paraestatales, etc.) como sociales, las cuales se han expresado de diferentes manera a nivel regional. Dentro de este proceso, la maquiladora representa sin duda uno de los primeros esquemas de la participación mexicana en la globalización. Instalada desde la segunda mitad de la década de los años sesenta, la industria maquiladora de exportación ha ido evolucionando en sus esquemas de operación tanto en el exterior como en el interior. Los numerosos estudios sobre la industria maquiladora han alimentado la discusión entre diferentes disciplinas que buscan analizar el fenómeno de las maquiladoras desde varios ángulos: condiciones y trayectorias laborales, integración socioeconómica, transferencias tecnológicas, redes locales, etc. Estas variables del estudio de la maquiladora se han confrontado en la dimensión local. En efecto, la maquiladora revela lógicas diferentes según el territorio en el cual se desenvuelve; tanto en sus modos de operación como en sus dimensiones de integración a la tela socioindustrial local.

En esta perspectiva, el análisis de la industria maquiladora en Monterrey permite aportar elementos a la discusión sobre el proceso de integración local en un contexto industrial *a priori* muy diferente del que prevalece en las ciudades tradicionalmente maquiladoras² situadas a lo largo de la frontera México-Estados Unidos.

¹ Según el concepto desarrollado por G. Benko y A. Lipietz "del espacio dado (genealogía del espacio) y del espacio proyectado (por la estructura activa) representan las dos, la espacialidad (la dimensión espacial) de las relaciones sociales, unos ya establecidos, otros en pleno desarrollo, y de su fecundación recíproca nace la realidad de una geografía socioeconómica" (2000: 14).

² Ciudad Juárez, Matamoros y Tijuana.

En este artículo nos proponemos recontextualizar el debate sobre lo local en general. Revisaremos el caso particular de México para después ilustrar esta discusión con el caso de la industria maquiladora en Monterrey, con el fin de reflexionar sobre la importancia de lo local como categoría de análisis.

LO LOCAL: UNA NOCIÓN EN CONSTRUCCIÓN

En el contexto actual de la mundialización, lo local asume una importancia y una dimensión que sobrepasan las lógicas nacionales para transformarse en *el* lugar y *la* forma de regulación de lo económico. Esta cuestión pasó por varias etapas antes de ocupar un sitio preponderante en el debate actual. Los economistas fueron los primeros en interrogarse sobre la crisis estructural para intentar formular nuevas matrices de lectura. La pregunta según A. Amin y K. Robin (Amin y Robin, 1992) es saber si los distritos representan nuevos modelos de regeneración de las economías locales y regionales o si no son más que una nueva ortodoxia. Para R. Boyer, de la escuela de la regulación, el resurgimiento de lo local sería una consecuencia directa de la crisis del capitalismo y en particular del fordismo. El fin de la producción en masa y de los productos estandarizados provoca un "*estallido del régimen fiscal internacional y el desplazamiento hacia pequeñas unidades*" (Boyer, 1992: 202), más flexibles y, por lo tanto, más adaptables a una producción diversificada. La diversificación y por ende, la flexibilidad, conllevarían a una relocalización de la producción a una escala más reducida.

Leborgne y Lipietz (1992a), al igual que Scott (1992), introducen en el debate una dimensión internacional.³ Explican el nuevo interés por el estudio de lo local, no solamente como una característica de la crisis estructural del fordismo sino también, y sobre todo, como una redefinición de las teorías de la dependencia según las cuales la División Internacional del Trabajo (DIT) tendría tres fases sincrónicas (concepción; fabricación calificada y ejecución) geográficamente situadas en función del grado de desarrollo de las economías nacionales. Así, la ejecución sería lo propio de los países en vías de desarrollo, mientras que la fabricación calificada pertenecería

³ En la literatura norteamericana autores como Scott y Storper, entre otros, desarrollan ideas similares (Scott, 1988).

a las economías intermediarias y la concepción a los países desarrollados. Esa visión esquemática de la DIT ha quedado obsoleta frente a la globalización económica, la cual cubre tanto las fases de concepción como las fases de ejecución simple, más allá de las fronteras de desarrollo económico. Según los autores ya citados: “la crítica regulacionista de la ortodoxia de esa DIT tiende a revertir un estructuralismo global para poner en el centro de la reflexión la personalidad del territorio” (Benko, Lipietz, 1992: 15). La región se transforma entonces en una entidad que existe no solamente en relación con un marco nacional sino también de acuerdo con su posición en el marco de la economía mundial. Podemos percibir así, la forma en que lo local dejó de ser un anacronismo en el plano nacional, para adquirir un estatus de modelo de desarrollo.

De manera esquemática podemos destacar tres periodos característicos del debate de la noción de lo local. Algunos autores hablan de tres generaciones de teorías sobre el desarrollo regional (Helmsing, 1999), otros ponen en fases el cambio de los paradigmas económicos con el desarrollo de las teorías (Lipietz, 1977; Veltz, 1996). Todos, sin embargo, insisten en la dicotomía entre los factores exógenos y endógenos al desarrollo regional. Así, el primer periodo, de los años cincuenta a los años sesenta, descansa sobre la importancia de los factores exógenos como clave del crecimiento regional. Durante la segunda etapa, a partir de los años setenta hasta finales de los ochenta, se reconoce la importancia de los factores endógenos locales como clave del desarrollo, y en la tercera etapa, en los años noventa se “busca superar la separación entre políticas endógenas y exógenas” (Helmsing, 1999: 2). Lo local, el territorio, adquieren así una identidad propia en el contexto de la globalización. Aparecen diferencias entre las regiones, no todas reaccionan de la misma manera: algunas ganan (Benko y Lipietz, 1992), aprenden (Florida, 2000) y otras pierden. Para entender estas reacciones, la geografía y la sociología industrial han desarrollado una serie de conceptos con base en variables que combinan los factores económicos con los factores sociolocales. Entre estos factores sociolocales de diferenciación regional, algunos insisten particularmente sobre la estructura socioindustrial (Becattini, Bagnasco, Triglia, 1993, en la tradición de los distritos industriales) sobre la capacidad de innovación (Castells, 2000) o sobre las redes de empresas o cadenas de valor (Gereffi, 2003). Estos diferentes enfoques se complementan y demuestran la importancia de tomar en cuenta la naturaleza de las relaciones que se tejen entre los diferentes actores y eso en una doble dimensión: local y global.

Ese doble movimiento entre territorio constituido y dotado de ciertos recursos y contexto global nos remite a analizar las proximidades entre estos elementos. El enfoque de las proximidades desarrollado por los economistas del grupo del GREQAM¹ aporta recursos a esta dualidad en su esfuerzo por definir el espacio como agente participativo de lo económico. Situándose en la confluencia entre la economía industrial y la economía espacial-regional, el enfoque de la proximidad “permite visitar un conjunto de temas alrededor de las cuestiones de distribución de los recursos, del lazo local-global y de la cooperación” (Zimmermann y Pecqueur, 2002: 4). En su esfuerzo de sistematización, Zimmermann y Pecqueur (2002) elaboran tres tipos de proximidades para entender la naturaleza de las coordinaciones que se desarrollan en el seno de un territorio situado.

LA PROXIMIDAD GEOGRÁFICA

En el espacio competitivo de la globalización, las motivaciones de localización son varias, las más resaltadas (bajos costos salariales, incentivos públicos, infraestructura de transporte) no son siempre las que más influyen si se comparan con las necesidades de acceso a un mercado nacional, la proximidad de una clientela, de proveedores o la presencia de un polo tecnológico. En este sentido, el espacio deja de ser un soporte “pasivo” de la actividad económica para transformarse en un espacio “activo” capaz de elaborar estrategias para captar, retener u orientar su actividad económica. Por lo tanto, los autores afirman que las empresas pasan de una estrategia de localización a una estrategia anclada en el territorio, que toma en consideración factores locales.

Sin embargo, si bien es cierto que las empresas consideran esta dimensión local en sus estrategias de localización, siguen desarrollándose en un espacio global que impone y determina lógicas que escapan a la dimensión local. Por lo tanto, es necesario ampliar el concepto de *proximidad geográfica* con otro que permita analizar las propias dinámicas locales: la *proximidad organizacional*.

¹ GREQAM, Groupement de Recherche en Economie Quantitative d'Aix Marseille, ha desarrollado un colectivo de investigación “Dinámicas de las proximidades” compuesto por economistas, geógrafos y sociólogos que han participado en la elaboración de este nuevo enfoque teórico.

LA PROXIMIDAD ORGANIZACIONAL

Este segundo nivel del estudio de la proximidad se enfoca en la de organización, coordinación y cooperación entre los actores, distinguiendo dos tipos de lógicas:

- La lógica de pertenencia define el grado de cercanía entre los actores que pertenecen a un mismo espacio de relaciones (empresas, sector de actividad, redes, etcétera).
- La lógica de similitud identifica los actores desde la perspectiva de la similitud en términos de organización, es decir, que comparten un mismo espacio de referencia (representaciones) y el mismo conocimiento (Gilly y Torre, 2000: 21).

La proximidad organizacional requiere de otro nivel de análisis que tome en consideración el entorno social de los actores económicos, con el fin de conocer de qué manera “un sistema social y un sistema industrial se articulan al punto de constituir un sistema de relaciones sociales y profesionales” (Ganne, 1992: 10) que sólo adquiere sentido a nivel de un espacio local situado.

LA PROXIMIDAD INSTITUCIONAL O PROXIMIDAD SOCIAL

El territorio situado cuenta con una proximidad social que puede definirse como la existencia de valores comunes compartidos que determinan ciertas normas de obligación y de cooperación entre los actores. Esta imbricación entre actividad económica y sistema de relaciones sociales se traduce en instituciones que permiten difundir y reproducir sistemas de valores, de reglas fundamentales y de coacciones informales, estableciendo una cierta cohesión que determina a su vez un sentimiento de pertenencia, lo que favorece la construcción de identidades locales.

El debate sobre la construcción de lo local, de lo regional, se inscribe también en una modificación de las percepciones del espacio nacional. Por lo tanto, nos parece importante contextualizar el estado del debate en México.

El estado del debate en México

En el caso de México, encontramos una superposición entre región y división administrativa. México es un país altamente centralizado y jerarquizado desde la capital.

que define y organiza el espacio nacional a su imagen. G. Garza (1996) realizó un importante trabajo enciclopédico sobre las investigaciones urbanas y regionales en México entre 1940 y 1990, dicho estudio constituye en gran medida la base sobre la cual se presentará la evolución local.

La cuestión regional, entre 1940 y 1960, es considerada desde una perspectiva geográfica y económica según una lógica de planificación y de ordenación del territorio. La región es situada y ordenada en el espacio nacional según su "dotación" de materias primas. Este periodo corresponde a las primeras tentativas de "regionalización" sistemática del país. Se proponen varias divisiones; la creación de grandes conjuntos regionales (Noreste, Noroeste, Centro, Golfo, Sureste y Pacífico)⁵ que respetan las fronteras administrativas de los diferentes estados será finalmente adoptada. Es importante poner énfasis en la influencia de dos escuelas de pensamiento durante ese periodo, particularmente en lo que se refiere a los trabajos sociológicos: "la ecología humana" y la escuela de Chicago.⁶ Más que a la región, se trata de estudiar la ciudad y sus procesos de urbanización. Sociólogos, demógrafos y economistas se centran, entonces, alrededor de dos grandes temas de investigación: la ciudad y la región "como soporte a la política de desarrollo estabilizador" (Garza, 1996: 24). En conclusión, podemos decir que las investigaciones durante ese periodo buscan entender "la realidad urbana y regional desde una perspectiva global que incluye el análisis del pasado y la proyección hacia el futuro proponiendo alternativas a la concentración socioespacial" (Garza, 1996: 28).

A partir de los años setenta, se desarrolla una nueva corriente de estudios con la incorporación no sólo de aspectos geoeconómicos, sino también históricos, políticos, sociales y culturales al estudio de los fenómenos regionales. La región ya no es solamente definida en función de sus diferencias respecto al centro, o como un soporte para la aplicación de políticas de planificación pensadas desde y por el Estado central. Se habla ahora de regiones económicas, no sólo definidas en tér-

⁵ Estas mismas divisiones han ido cambiando según los Planes Nacionales de Desarrollo (PND). Así, el PND de 1995-2000 propone la siguiente división: Noroeste, Norte, Noreste, Centro-Norte, Occidente, Centro, Golfo, Pacífico-Sur y Península de Yucatán; mientras que el PND de 2001-2006 reduce la división a cinco regiones: Noroeste, Noreste, Centro-Occidente, Centro y Sur-Sureste.

⁶ La ecología humana y la escuela de Chicago influyen directamente en los trabajos de los sociólogos mexicanos tanto en sus métodos empíricos de investigación en el campo como en sus reflexiones teóricas.

minos de homogeneidad, “sino también de funcionalidad impuestas por la división capitalista del trabajo que acentúa las contradicciones internas y genera desequilibrios”. G. Garza concluye que “es claro que la geografía económica se propone la incorporación de la estructura social como condición para explicar la conformación de espacios geoeconómicos” (Garza, 1996: 36). La región es reconocida como una entidad capaz de generar dinámicas propias al margen del Estado central.

Durante los años ochenta, esta nueva perspectiva de la geografía económica se aplica a las investigaciones urbanas, las cuales siguen siendo una preocupación central de los académicos. Sin embargo, se desarrollan nuevos ejes de investigación alrededor de la industria maquiladora de exportación, aunque, como insiste G. Garza, la mayoría de los trabajos se limitan al análisis sectorial sin explicar el “efecto territorial”.

A partir de la década de los noventa, el proceso democrático y los cambios económicos que vive el país dan lugar a una especie de “regionalismos emergentes” que se ven permeados por la realidad del país pero sin soporte institucional a nivel nacional. Wong identifica así dos tipos de regionalismos (1997: 4).

- Los económicos, ligados por una parte con el creciente proceso de apertura y globalización de la economía (frontera norte); y por otra parte las regiones víctimas de las “inconsistencia de la política económica” (valles agrícolas de Sonora y Zacatecas).
- Los socioeconómicos vinculados con el rezago histórico, sea éste de tipo estructural o endémico (Chiapas y la problemática zapatista).

Durante esa década, la emergencia económica de la zona norte conlleva al desarrollo de planeación regional binacional, como es el caso de la región Sonora-Arizona y del más reciente programa Invite entre los estados de Nuevo León, Tamaulipas, Coahuila y Texas promocionado por el actual gobernador de Nuevo León, Natividad González Parás.

En resumen, sobre los diferentes enfoques de lo local en México, podemos resaltar los siguientes puntos:

La producción geográfica es abundante y está principalmente orientada a las investigaciones urbanas y demográficas buscando explicar y analizar el desarrollo de las ciudades. Los trabajos económicos toman como marco de referencia la ciudad,

y, a partir de los años ochenta, la región como expresión del fenómeno de la concentración industrial. Los sociólogos se concentran en el estudio de los fenómenos urbanos. A partir de los años setenta, las migraciones nacionales e internacionales introducen una nueva dimensión en los estudios regionales obligando a una revisión de las fronteras del marco regional. La migración interna conlleva a la vez un abandono relativo de ciertas regiones agrícolas y la intensificación de los fenómenos de marginación urbana. A pesar de que la ciudad sigue siendo el marco de referencia principal en los estudios "territorializados", asistimos a una redefinición de lo local percibido como creador de formas particulares de organización social. Esta tendencia se afirma desde finales de los años ochenta con la multiplicación de las investigaciones localizadas sobre mercados de trabajo, industria maquiladora (Carrillo, Hualde, Quintero), principalmente en la región fronteriza, que permiten construir el lazo entre organización productiva y estructura social. En la década de los noventa, vemos la consolidación de los estudios regionales, tanto desde una perspectiva económica de la innovación, como desde una perspectiva política.

En conclusión, podemos observar que lo local se vuelve objeto reconocido de estudio adquiriendo el estatus de un sistema capaz de innovar y de proponer modelos de desarrollo alternativos o, por lo menos, diferentes. Este reconocimiento de lo local como entidad de análisis pertinente, capaz de enseñar acerca de una sociología de las formas económicas, conduce a una multiplicación de las nociones y conceptos teóricos del desarrollo regional que se centra en el "carácter localizado de los procesos de acumulación, de innovación y de formación del capital" (Moncayo, 2002: 25) insertos en un espacio social situado. Desde los distritos industriales marshallianos, puestos en boga a raíz de los trabajos de los italianos (Beccatini, 1992; Bagnasco y Triglia, 1993), quienes insisten sobre el carácter socialmente endógeno del desarrollo, pasando por conceptos más económicos, como son los del Sistema Industrializado Localizado (SIL) o Sistemas Locales de Producción (SLP), hasta el enfoque de la proximidad que propone distinguir tres tipos de estrategias territoriales:

El proceso de *aglomeración* que se funda en la concentración geográfica de actividades económicas heterogéneas sin complementariedades aparentes. La concentración de las empresas en un mismo espacio no responde a lógicas industriales, sino a la búsqueda de economías externas fomentadas por políticas públicas de atracción (ventajas fiscales y arancelarias, desarrollo de infraestructuras).

El proceso de *especialización* basado en una estructura organizacional dominada por un tipo de actividad industrial o de producto, donde domina una lógica industrial de concentración geográfica.

El proceso de *especificación* asentado en un modo de coordinación específica entre los agentes económicos, donde predomina una lógica de adaptación, de innovación y de flexibilidad. En este proceso, la capacidad del territorio para sistematizar acciones es su ventaja comparativa y descansa principalmente en una buena coordinación entre los diferentes actores socioinstitucionales y los agentes económicos.

En el caso que nos interesa, la industria maquiladora, podemos afirmar que si bien ha estado siguiendo, en un primer tiempo, una lógica de especialización por la concentración geográfica de las actividades en la zona fronteriza, en la actualidad está pasando por un proceso de especificación debido a los cambios internos en los establecimientos y a la diversificación espacial de sus actividades. En la siguiente parte presentamos el caso de la industria maquiladora en Monterrey y su proceso de evolución en un periodo de diez años (1994-2004).

LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN: ENTRE GLOBALIDAD Y LOCALIDAD

La Industria Maquiladora de Exportación (IME) que simboliza sin duda los primeros pasos de la deslocalización en México tiene una ya larga trayectoria de 40 años de experiencia. Instalada en un primer tiempo a lo largo de la frontera norte, aprovechando el estatus de excepcionalidad de ésta, empezó a difundirse en todo el país a partir de 1983. Al salir de la zona fronteriza, la industria maquiladora se confronta con contextos industriales formados y preexistentes a su llegada, como en el caso de Guadalajara o Monterrey.

Durante los últimos 20 años, la IME ha experimentado cambios que podemos identificar como un doble proceso:

- La *especialización organizacional* de algunas plantas instaladas en la frontera que han seguido un proceso de modernización tecnológica, organizacional y laboral (Carrillo y Hualde, 2001; Contreras, 2000; Lara, 2000), acompañado en algunos casos de un escalamiento, principalmente en los sectores de la

electrónica, de los autopartes y del vestido (Bair y Gereffi, 2003). Con base en estas observaciones de modernización técnico-organizacional se ha ido desarrollando un concepto muy debatido de generación de maquiladora (Carrillo y Hualde, 1997; Lara, 2000; Carrillo y Lara, 2003) que pretende rendir cuenta de la manera en que el proceso de aprendizaje tecnológico y organizacional (Carrillo y Ramírez, 1990; Lara, 1998; Hualde, 2001) son parte de un proceso de escalamiento industrial por parte de los actores locales (Contreras, 2000).

- La *diversificación espacial* de la industria desde 1983 con la instalación siempre más importante de plantas fuera de la zona fronteriza.⁷ En este proceso podemos identificar dos tipos de estrategias: por un lado la búsqueda de ventajas comparativas en términos de salarios en el sur del país (Canto y Cruz, 2004) y por otro la búsqueda de ventajas tecnológicas o de mercados laborales calificados hacia zonas industriales como Monterrey y Guadalajara (Fouquet, 2004).

La industria maquiladora en Monterrey se inscribe en este doble proceso de especialización organizacional y de diversificación espacial que revela diferencias territoriales muy fuertes donde la importancia de la organización socioindustrial local juega un papel significativo.

EL CONTEXTO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN MONTERREY 1994-2004

El desarrollo de la IME en Monterrey concuerda con una fase de reestructuración y reconversión de la industria regiomontana durante la década de los noventa. Los efectos de la crisis de 1982, se convirtieron durante los años noventa en un proceso de reestructuración orientado hacia el mercado internacional, entre los grandes conglomerados industriales regiomontanos (Vitro, Cemex, Alfa, IMSA). El abanico de estrategias fue variado y contempló desde la alianza tecnológica o convenios de asesoría técnica, las asociaciones con proveedores extranjeros hasta la reorganización de la cadena productiva o la inversión en el extranjero, como es el caso de Cemex.

⁷ En 1990, los seis estados fronterizos concentran 85.9% de las plantas maquiladoras, en 1995 cae a 79.1%, en 2000 a 70.2% y para el año 2003 a 60.1% según los datos proporcionado por el INEGI.

Las primeras plantas maquiladoras que llegan a Monterrey son parte de esta reestructuración de la economía regional. Durante la primera fase, entre 1985 y 1990, el número de plantas en operación queda reducido, y hay que esperar la década de los noventa para ver un despegue significativo de esta industria en Monterrey. A partir de 1990, la IME conoce un desarrollo continuo con un crecimiento promedio de 30% en términos de establecimientos para llegar a 200 maquiladoras en el año 2004. En términos de empleo, la IME pasa de ocupar 14 251 trabajadores en 1990 a 68 830 personas en 2004. A pesar de este crecimiento, es importante notar que la participación de la IME regiomontana a nivel nacional sigue siendo marginal con sólo 6.7% del total de los establecimientos y 5.3% del empleo total. Sin embargo si comparamos la situación actual con la de 1994, se aprecia un leve aumento de la participación de Nuevo León, los establecimientos representaban 4% del total nacional y los empleos 3.4%.⁸

En un periodo de 10 años (1994 a 2004) el perfil de la industria maquiladora ha experimentado un cambio importante, evolucionando de un modelo *integrado* a un modelo *maquiladorizado*. La participación de empresas locales dedicadas a la exportación o utilizando su capacidad ociosa en la realización de trabajos de maquilados habla de una relativa integración para 1994, a diez años esta característica ya no se confirma, ya que muchas de estas empresas han dejado este tipo de actividades y se ha dado un desplazamiento de las empresas de capital nacional por aquellas que operan principalmente con capital norteamericano, por lo cual podemos hablar de un proceso de *maquiladorización*.

Durante la década de los noventa la estructura de la economía regiomontana sufrió cambios importantes al orientarse hacia el sector terciario, iniciando según G. Garza “una transformación macroeconómica estructural al perder importancia su especialidad manufacturera a favor de los servicios” (1999: 26). La morfología de la IME parece seguir esta misma lógica, lo que por una parte podría confirmar la hipótesis según la cual el contexto local en el que se inserta la maquiladora tiene una influencia sobre ésta.

⁸ Según datos del INEGI.

LA RELATIVA INTEGRACIÓN DE LA IME REGIONMONTANA EN 1994

A continuación se presentan los principales resultados del estudio realizado en 1994 que definen las principales características del modelo integrador de la IME regiomontana, entre las cuales resaltan:

- La *integración de la industria maquiladora*, la cual obedece a la inserción de ésta en un sistema de empresas heredadas del pasado, es decir, soportada por un corpus institucional (empresas nacionales diversificadas y competentes, mano de obra calificada y abundante).
- La *maquiladora como estrategia y herramienta de las empresas locales* para hacer frente a la globalización, es decir, para la inserción en mercados más amplios.

De esta manera, observamos que la IME puede abordarse más allá de la actividad productiva o desde el lugar de instalación, también por los nexos que establece con los agentes sociales y económicos locales: empresarios, proveedores, clientes. Es precisamente, la integración de la maquiladora, instalada en el distrito industrial de Monterrey (constatada en el estudio de 1994) lo que hizo de ésta un caso relevante de investigación a diferencia del caso fronterizo.

Integración y capital nacional

En 1994, el conjunto de las plantas maquiladoras (nacionales y extranjeras) se repartía de manera más o menos uniforme entre los diferentes municipios del AMM: Apodaca (22.4%), Guadalupe (25.4%), Escobedo (9%), Monterrey (19.4%), San Nicolás (9%) y Santa Catarina (14.9%) (véase la tabla 1). Sin embargo, ya se podía notar el despliegue de los nuevos municipios industriales como Guadalupe y Apodaca que vieron la instalación de maquiladoras entre 1988 y 1993. Mientras que en los otros municipios, las plantas se instalaron mayormente antes de 1988 y por lo tanto eran en su mayoría plantas de capital mexicano que decidieron operar bajo el régimen de maquiladora, sea en capacidad ociosa, o para el total de su producción.

Las empresas maquiladoras en operaciones en 1994 presentan una participación importante del capital nacional al concentrar una tercera parte de éstas. De los 67

establecimientos en operación en el AMM en 1994, 32% era de capital mexicano, contra 55% de capital extranjero (en su gran mayoría estadounidense), el 13% restante operaba con capital mixto.

Tabla 1
Distribución maquiladora por municipio (%) 1994

	<i>Monterrey</i>	<i>Guadalupe</i>	<i>Escobedo</i>	<i>San Nicolás</i>	<i>Sta. Catarina</i>	<i>Apodaca</i>	<i>Ciénegas</i>
1994	17.6	25	10.3	11.8	14.7	20.6	0

Fuente: Encuesta AMM, 1994.

Ese dato apoya al modelo *integrador*, donde se da un uso nacional del régimen de maquiladora con diversos fines de reestructuración de las empresas que trabajaban en capacidad ociosa o de búsqueda de clientes y de mercados en el extranjero aprovechando las facilidades del programa para importar y reexportar con exención de impuestos. Entre las 22 empresas maquiladoras de capital mexicano, 19 de ellas no nacieron como tales, sino que eran empresas mexicanas ya instaladas, algunas desde los años cincuenta, a estas empresas las hemos denominado empresas *maquilizadas*.⁹

Integración y proveedores locales

Otro elemento que hace referencia al modelo integrador de la IME regiomontana es el abastecimiento de proveedores locales. Así, del total de las maquiladoras regiomontanas, 40 de ellas no vendían nada a nivel nacional, mientras que 27 vendían entre 1 y 100% de su producción a nivel nacional. Solamente 50.8% de las maquilas se abastecían por menos de 25% de sus necesidades en el mercado local y 22.4% de ellas carecía de proveedores nacionales. Sin embargo, es importante señalar que

⁹ Empresas nacionales que destinaron parte de su producción al programa de maquila.

14 plantas requerían de los proveedores locales por más de 75% del total de sus insumos. La presencia de empresas maquiladoras de capital nacional, por no decir local, es sin duda el principal elemento explicativo de este último dato.

En resumen, la IME instalada en Monterrey para el año 1994, es una industria que cuenta con una presencia importante del capital nacional y con una apropiación por parte de los actores locales, al aprovechar las ventajas del régimen maquilador y explotar la capacidad ociosa de sus industrias. La integración de la maquila a la economía local se explica, por tanto, atendiendo a dos factores: la participación de las empresas *maquilizadas* y el abastecimiento significativo de insumos a través de proveedores locales. Veamos ahora las principales características de la maquiladora para el año 2004 en lo que se refiere a estas mismas variables.

LA MAQUILADORIZACIÓN DE LA IME REGIONMONTANA EN 2004

Los principales cambios entre el perfil de la maquiladora que operaba en 1994 y la del año 2004, se centran en la composición del capital de las empresas, la concentración sectorial y la disminución de la participación de los proveedores locales.

Capital extranjero en aumento

La IME, de acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta levantada en 2004,¹⁰ opera en su mayoría con capital extranjero (70% de las plantas), siendo Estados Unidos el principal inversionista, mientras que los países asiáticos y europeos mantienen una participación marginal (véase tabla 2). Dicha tendencia es opuesta a lo observado hasta hace diez años, cuando una mayor participación del capital nacional en este tipo de empresas representaba una mayor integración de la IME al ámbito local. Esta tendencia de prominencia de la inversión extranjera en la industria maquiladora y el retroceso de la integración de ésta en el espacio local es lo que llamamos el proceso de *maquiladorización*.

¹⁰ La encuesta se aplicó entre 137 empresas, de un total de 189, lo que representa 76.6% de cobertura.

Tabla 2
Composición del capital de las maquiladoras. Comparación 1994-2004

	<i>Extranjero</i>	<i>Mexicano</i>	<i>Mixto</i>
1994	55%	32%	13%
2004	70%	20%	10%

Fuentes: Encuestas AMM, 1994, y AMM, 2004.

A escala nacional la situación no es muy diferente, ya que 64.1% de las maquilas es de capital extranjero, de éstas 87.4% opera con capital estadounidense, lo cual explica la enorme dependencia que existe hacia la inversión norteamericana en el sector maquilador. La tendencia a diez años para el estado de Nuevo León tiende a demostrar una participación siempre más fuerte de la inversión extranjera en el sector maquilador pasando de 55% a 70% de los establecimientos, lo que apunta a un proceso de *maquiladorización* de la IME en Monterrey (véase la tabla 3).

Tabla 3
Distribución del capital por país-zona de origen

<i>Estados Unidos</i>	<i>Canadá</i>	<i>Asia (Japón, Corea)</i>	<i>Europa (Al, Fra, GB, Hol, Ita)</i>	<i>América Latina</i>
77%	5%	10%	7%	1%

Fuentes: Encuesta AMM, 2004.

Concentración sectorial

En 2004 se registra la drástica caída del sector textil y, por ende, del capital nacional, pues recordemos que éste agrupaba en 1994 78% de las plantas con capital mexicano. Los sectores de actividad presentes en 1994 se concentraron principalmente en: autopartes 23.5% de las plantas, maquinaria y accesorios electrónicos y eléctricos 11.8% y textil con 13.2%. En cuanto a la participación del capital mexicano según los sectores, se notó un fuerte predominio de éste entre las plantas textiles (78%) y

del sector del plástico (71.5%). Mientras que para 2004, se nota una concentración alrededor de cuatro sectores específicos: autopartes, maquinaria y herramienta no eléctrica, maquinaria y accesorios eléctricos y electrónicos y servicios y empaques, los cuales agrupan un poco más de 80% de la mano de obra y 63.5% de los establecimientos. Si observamos la tendencia a diez años podemos notar una desaparición de los sectores tradicionales basados en el uso intensivo de la mano de obra (textil, calzado, muebles y madera) y con composición de capital nacional, así como el mantenimiento y el crecimiento de los sectores más orientados al uso de la tecnología (autopartes, aparatos y accesorios electrónicos y eléctricos) (véase la tabla 4).

Tabla 4
Distribución porcentual de empresas y empleo
por sector. Comparación 1994-2004

		Alimenticia	Textil	Calzado	Muebles y madera	Productos farmacéuticos y químicos	Autopartes	Equipo no eléctrico	Maquinaria y aparatos electrónicos y eléctricos	Maquinaria y accesorios electrónicos y eléctricos	Juuguetes y artículos deportivos	Otras industrias	Servicios y empaques	Plástico
Empresas	1994	0	13.2	1.5	2.9	1.5	23.5	8.8	7.1	11.8	8.8	5.9	1.1	10.3
	2004	0.7	3.6	0	3.6	4.4	22.6	13.1	10.9	16.1	2.2	8.8	11.7	2.2
Empleo	1994	0	9.4	0.8	2.7	0.3	18.7	1.9	14.0	27.6	8.5	6.4	5.3	4.5
	2004	0.4	2.5	0	0.7	1	24.7	11	23.3	23.1	1.1	3.8	3.2	1.6

Fuentes: Encuestas AMM, 1994, y AMM, 2004.

En términos de empleo, podemos observar una fuerte concentración (80% del empleo) alrededor de cuatro sectores de autopartes (24%), maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos (23%), maquinaria y accesorios eléctricos y electrónicos (23%) y maquinaria y herramienta no eléctrica (11%). Al comparar estos datos con los del año 1994, podemos ver que los tres primeros sectores dominantes son los mismos, mientras que el cuarto, electrónica, conoce un desarrollo muy importante pasando de 80 empleados a más de 5000. La tendencia productiva de los años noventa se confirma entonces.

Mientras que los sectores tradicionalmente intensivos en mano de obra, como el textil, tienden a desaparecer en cuanto a su participación en el empleo maquilador regiomontano. Los datos referentes al sector servicios confirman que si bien es cierto que ha conocido un desarrollo importante en términos de establecimientos, éste no se traduce en contratación de personal, ya que la mayoría de las empresas de este sector son almacenes u oficinas que se dedican a la gestión del *stock* y a su distribución, sin necesitar más de tres personas en promedio por empresa.

Proveedores extranjeros vs. Proveedores nacionales

El suministro de insumos, provenientes de proveedores locales, destinado a las maquilas, fue un elemento clave para observar el grado de integración de las maquiladoras en Monterrey y su área metropolitana. A diez años de distancia la proporción de proveedores nacionales ha registrado una caída significativa, ya que sólo 11.70% de las maquilas se abastece en más de 50% de proveedores nacionales, en tanto que 59% de éstas tiene un porcentaje similar (más de 50%) de abastecimiento de insumos por parte de proveedores extranjeros (véase la tabla 5).

Tabla 5
Repartición porcentual de proveedores extranjeros, nacionales y locales

	<i>Proveedores</i>		
	<i>Extranjeros</i>	<i>Nacionales</i>	<i>Locales</i>
0%	8.70%	52.55%	47.40%
Menos del 50%	12.50%	34.30%	38.70%
Más del 50%	59.10%	11.70%	9.50%
100%	19.70%	1.45%	4.40%
	100%	100%	100%

Fuente: Encuesta AMM, 2004.

La tabla 6 presenta una comparación del comportamiento de la IME regiomontana en cuanto a sus proveedores y clientes entre los años 1994 y 2004. Podemos observar que tanto las ventas como los proveedores nacionales han ido disminuyendo, reforzando la tesis de la *maquiladorización* de la economía regiomontana.

Tabla 6
Comparación entre ventas y proveedores 1994-2004

	<i>Ventas</i>				<i>Proveedores</i>			
	<i>Nacionales</i>		<i>Extranjeras</i>		<i>Nacionales</i>		<i>Extranjeros</i>	
	1994	2004	1994	2004	1994	2004	1994	2004
0%	51.6	59.20%	14.1	17.50%	21.2	52.55%	1.5	8.70%
Menos de 50%	29.7	27.70%	14.1	11.00%	43.9	34.30%	40.0	12.50%
Más de 50%	10.9	3.60%	23.4	29.20%	33.3	11.70%	36.9	59.10%
100%	7.8	9.50%	48.4	42.30%	1.5	1.45%	21.5	19.70%
	100.0	100%	100.0	17.50%	100.0	100%	100.0	100%

Fuentes: Encuestas AMM, 1994, y AMM, 2004.

Nota: No se tomaron en cuenta las ventas locales ya que la encuesta de 1994 no contemplaba esa pregunta.

Las causas que explican esta tendencia a la *maquiladorización* pueden resumirse de la siguiente manera:

- 1) El retiro de las empresas *maquilizadas* del programa maquilador, es decir, las empresas de capital nacional que destinaron su capacidad ociosa a la realización de trabajo de maquila dejaron de hacerlo.
- 2) Empresas maquiladoras cuya composición de capital era nacional y cuya actividad productiva se concentró en sectores tradicionales como el textil, de muebles o calzado, entre otros, cerraron sus puertas o se trasladaron al centro del país.
- 3) La conformación de redes de proveedores directos de las maquiladoras que trabajan de manera exclusiva para una filial extranjera en operación en México, tal es el caso de empresas japonesas y coreanas de las áreas automotriz y electrónica.
- 4) El fracaso, en algunos casos, en el desarrollo de proyectos para abastecerse con proveedores locales, debido a factores culturales que impiden el cumplimiento de tiempos de entrega y normas de calidad, o la inconveniencia en cuanto a los costos que no representaban una ventaja frente a los proveedores extranjeros.

En conclusión, las tendencias de integración de la IME a una economía local y tradicional como la regiomontana observadas en 1994, se han visto revertidas como producto de la reestructuración industrial experimentada en general por el distrito industrial de Monterrey, a la que no ha escapado la industria maquiladora, la cual está experimentando un proceso de *maquiladorización* expresada en una mayor presencia de empresas con capital extranjero, especialmente norteamericano, y un abastecimiento de insumos a través de proveedores extranjeros.

CONCLUSIÓN

¿Cómo explicar estos cambios en la IME regiomontana? Los resultados preliminares de la encuesta que llevamos a cabo nos permiten emitir algunas hipótesis de interpretación de los cambios observados que podemos clasificar en dos rubros: los cambios inherentes a la economía local y los imputables a la industria maquiladora.

Los profundos cambios vividos por la economía regiomontana durante los últimos 20 años, a raíz de la apertura económica y de la globalización, conforman uno de los elementos de explicación de la evolución del perfil de la IME regiomontana. Así, si en 1994, nos encontrábamos frente a una IME relativamente “integrada” y “controlada” por parte de los actores locales a través del uso de la maquiladora como herramienta de reconversión y de búsqueda de crecimiento, en 2004, podemos afirmar que la IME regiomontana se ha ido independizando de la economía local frente a las necesidades de crear nuevas fuentes de trabajo.

Paralelamente a estos cambios estructurales sufridos por la economía local, se han dado cambios de tipo organizacional en el seno del empresariado. Si bien es cierto que las empresas tradicionales del Grupo Monterrey siguen dominando el paisaje industrial, éste ha pasado por una serie de cambios de tipo gerencial, generacional y estructural provocando una diversificación en la gestión de la economía local.

Podemos decir que el ecosistema industrial regiomontano está cambiando de tal forma que aunque sigue atractivo para el inversionista extranjero no permite garantizar un desarrollo *up grading* de la maquiladora. Ésta ha pasado por una serie de importantes evoluciones válidas para el conjunto de la IME en México:

Una concentración sectorial alrededor de algunas actividades, a veces muy localizadas (como son la industria automotriz o el sector electrónico) y la desaparición

de otros sectores que se han deslocalizado hacia otros países buscando ventajas comparativas salariales o tecnológicas.

Un proceso de modernización organizativa, tecnológica y productiva pasando de la tradicional planta ensambladora a complejos industriales integrados, incluyendo en pocos casos centros de diseño.

A casi 50 años de haber iniciado sus actividades en México, el modelo maquilador está llegando a su fin como modelo de desarrollo, sin embargo, se está midiendo su impacto socioeconómico en términos de escalamiento industrial y de aprendizaje local.

A través de este estudio de la IME regiomontana, hemos podido ver de qué manera el contexto local juega un papel importante en el perfil de la industria. En 1994, la IME está relativamente más integrada al tejido industrial local que en 2004, y hemos visto que este cambio se debe a una serie de factores múltiples relacionados con la propia dinámica de la economía local y con la de la industria maquiladora.

El enfoque territorialista o espacial nos ha permitido:

- Explicar los cambios vividos en la estructura y el perfil de la maquiladora de Monterrey, creemos que el enfoque territorialista y el de las proximidades son puntos de partida que permiten asociar las dimensiones sociolocales a un contexto económico.
- Comprender cuáles son las dinámicas locales en juego y cómo la maquila se inserta en ellas o las modifica.
- Entender la naturaleza del territorio y el proceso del paso de una economía básicamente regional, aunque con relaciones con el exterior, a una abierta que aprovecha la maquiladora como proveedora de mano de obra más que como herramienta de reestructuración industrial.

El enfoque de las proximidades abre las posibilidades de elaborar comparaciones internacionales a través de la construcción de variables comparables entre sí y analizar las relaciones entre los diferentes actores locales en el seno de un contexto más global, como es el de la Industria Maquiladora de Exportación.

Los *clusters* más dinámicos del sector industrial de la economía de Guanajuato y de las zonas metropolitanas de León, Irapuato y Celaya

Alejandro Dávila Flores

Universidad Autónoma de Coahuila

Aplicando la metodología desarrollada por Feser y Bergman (2000: 1-19), se identifican los agrupamientos económicos del sector industrial de las 56 zonas metropolitanas más pobladas de la economía mexicana. Con información de censos económicos de los años 1988, 1993 y 1998, se analizan sus indicadores de desempeño durante el periodo en el estado de Guanajuato y en sus tres zonas metropolitanas más populosas. El análisis se concentra en los cuatro *clusters* con mayor presencia estatal y local (1. Metalmeccánica y automotriz; 4. Productos alimenticios; 6. Textiles, y, 11. Productos de cuero). En cada uno de ellos se estudian sus indicadores de desempeño, así como sus patrones de localización geográfica. Con datos del Banco de Información Económica del INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática), se perfilan algunas tendencias sobre su posible desempeño en el periodo de 1998 a 2003.

LA ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL EN LA ECONOMÍA GLOBAL DEL CONOCIMIENTO

En la economía global del conocimiento, los agrupamientos económicos constituyen, al mismo tiempo, la forma predominante de organización espacial de las tareas productivas y la plataforma más adecuada para el diseño, la instrumentación y la evaluación de las políticas de desarrollo económico e impulso a la competitividad.

Estas tendencias reflejan los esfuerzos de adaptación de las sociedades contemporáneas, a las múltiples transformaciones ocurridas en la economía internacional durante las últimas décadas. Sin pretender ofrecer una explicación exhaustiva de las mismas, el carácter estratégico de los agrupamientos económicos se ha visto fortalecido: a) por la amplitud y velocidad del cambio tecnológico; b) por la nueva orientación de las políticas públicas y; c) por el impacto de estos cambios en los factores determinantes de la localización geográfica de las actividades económicas.

Las innovaciones tecnológicas han revolucionado las formas de producir, han permitido el surgimiento de nuevos bienes y servicios y, con ello, han dado mayor relevancia a las dimensiones temporal y espacial de las tareas económicas. Gracias al desarrollo tecnológico; las personas, los insumos de producción, los bienes y servicios, los capitales, así como la información, pueden viajar cada vez más lejos, más rápido y a menor costo.

Acompasando estas modificaciones, las políticas públicas también han experimentado grandes mutaciones. Algunas de las directrices básicas de estas reformas han sido: a) los avances en la liberalización de los flujos financieros y comerciales; b) la adaptación de la normatividad y de las prácticas de regulación pública a las nuevas circunstancias; c) la instrumentación de políticas tributarias en las cuales la carga impositiva se orienta al consumo, relajando su presión sobre la inversión y los ingresos del trabajo; d) una clara tendencia a la reducción o eliminación de los presupuestos deficitarios; e) la mayor participación de los capitales privados en la oferta de bienes y servicios públicos y; f) el papel cada vez más activo de los gobiernos locales, así como de la sociedad en general, en el manejo de las políticas públicas.

¿Cómo influyen estos cambios en la distribución territorial de las actividades productivas?

El progreso técnico y las reformas institucionales aquí enunciadas han dado un impulso vigoroso a la globalización económica. Gracias a ésta, se han facilitado los movimientos espaciales de localización o relocalización de empresas, así como la integración de cadenas productivas basadas en los esquemas de subcontratación.

Con ello hemos observado la descentralización creciente de fases productivas intensivas en manufactura, desde los países desarrollados, hacia algunos países en vías de desarrollo. Esta tendencia es particularmente importante en las industrias automotriz, electrónica y textil.

En paralelo, se consolidaron los sistemas de producción flexible. Éstos, respaldados por los esquemas de control de calidad y justo a tiempo, han dado lugar a la conformación de amplias cadenas productivas, en cuyos nodos, potencialmente localizados en distintos estados nacionales, se realizan las diversas etapas de la fabricación de bienes y servicios.

Paradójicamente, la potencial dispersión territorial de las tareas de manufactura ha propiciado la concentración de las actividades de diseño, administración, control y servicios financieros, indispensables para operar estas intrincadas cadenas de producción. La modernización de los transportes, la informática y las telecomunicaciones, han dado soporte tecnológico y viabilidad práctica a este esquema organizativo.

En este escenario, la capacidad para atraer y retener inversiones productivas constituye, sin duda, un gran desafío.

No obstante la mayor movilidad de los bienes y servicios, así como de los factores de la producción, las empresas siguen disfrutando de grandes ventajas al instalarse en sitios en los cuales existe una concentración importante de actividades económicas. Estos beneficios se denominan economías de aglomeración.

Hoover identifica tres tipos de economías de aglomeración: i) las de escala, que tienen relación con el tamaño óptimo de la planta, el cual puede variar de una industria a otra; ii) las de localización, vinculadas a la concentración de una industria específica en una misma localidad, y; iii) las de urbanización, referidas a los beneficios asociados a la dimensión alcanzada por una zona urbana (Moulaert y Gallouj, 1993).

Las regiones con alta densidad de actividad productiva proporcionan a las empresas importantes y variados beneficios: una gran diversidad de fuerza laboral altamente calificada, acceso a mercados de insumos y productos, una oferta abundante de servicios especializados, mayores facilidades en materia de infraestructura y telecomunicaciones, contactos accesibles con agencias gubernamentales y, lo que es aún más relevante, un entorno favorable para la generación, aplicación y difusión de las innovaciones productivas.

Dado el carácter estratégico de las innovaciones en el éxito de los negocios contemporáneos, así como el rol central de los agrupamientos económicos en su generación y difusión, las estrategias de competitividad de las empresas han reforzado los procesos de aglomeración de la actividad económica en algunas áreas urbanas.

Cuando la concentración poblacional en una localidad es excesiva, puede dar lugar a fenómenos de congestamiento que terminan por producir condiciones negativas. Haciendo una analogía con la física; un centro urbano ejerce sobre los factores productivos transportables (capital y trabajo), fuerzas de atracción, o centrípetas, y fuerzas centrífugas, o de rechazo.

ALGUNOS CAMBIOS EN LA GEOGRAFÍA ECONÓMICA DE MÉXICO

Como centro neurálgico de la economía y la política, la capital del país ha desempeñado un papel clave en la vida nacional. Esta vocación de la ciudad de México se fortaleció durante el periodo posrevolucionario gracias al presidencialismo y al proteccionismo comercial. Ambos elementos perfilaron un patrón altamente concentrado de las decisiones más relevantes de la República, tanto en materia de política como de economía. La fuerza de atracción del centro de poder funcionó como un poderoso imán que jaló hacia sí capitales y gente, ampliando la dimensión del mercado y dando lugar a un crecimiento acelerado y autosostenido.

Bajo el efecto combinado del agotamiento del crecimiento –sustentado en el proteccionismo, y en los impactos espaciales de la apertura comercial impulsada en los años ochenta– se frenó la dinámica concentradora de la producción industrial en la zona metropolitana de la ciudad de México.

De igual forma, se observó un cambio gradual en la estructura económica de la capital de la República, hacia actividades secundarias y terciarias con alto valor agregado y un menor costo ambiental.

Con el crecimiento acelerado de las transacciones internacionales, éstas rápidamente ganaron terreno en la oferta y la demanda agregada, hasta alcanzar, en años recientes, alrededor de un tercio del Producto Interno Bruto (PIB). Cerca de 90 por ciento del valor de nuestro comercio internacional de bienes y servicios, se realiza con nuestros socios del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). De esta forma, la magnitud alcanzada por el comercio internacional del país, su ritmo de evolución, así como su origen y destino geográfico, han consolidado un segundo núcleo de gravitación económica, cuya locomotora de arrastre se ubica al norte del Río Bravo.

Simultáneamente, se ahondaron las dificultades asociadas al creciente congestionamiento urbano en las tres grandes zonas metropolitanas del país. Los costos de construcción de infraestructura, así como los de la oferta de bienes y servicios públicos, se dispararon; otro tanto ocurrió con el precio de la tierra; a la vez, la transportación de bienes y personas se tornó lenta y onerosa; mientras se hizo cada vez más evidente la profundización del deterioro ambiental.

En la premura por empujar las reformas económicas, se ignoraron los impactos regionales y sectoriales de las mismas, así como los ajustes institucionales y políticos indispensables para hacer frente a las nuevas circunstancias.

La experiencia internacional, en especial la de Europa occidental, muestra la existencia de tres dinámicas vinculadas con los procesos de integración económica: 1) la intensificación de la aglomeración económica en los grandes centros industriales preexistentes a la unificación de mercados, 2) la consecuente profundización de las desigualdades económicas regionales y, 3) el mayor desarrollo relativo de las regiones fronterizas limítrofes de los países cuyos mercados se unifican (Vanhove y Klaassen, 1987: 231-240).

Los efectos 1 y 2, se relacionan con las economías o deseconomías de aglomeración. Por su parte, en la dinámica económica de las fronteras comunes, también influye la acción de los factores clásicos de localización industrial (en especial, los costos de transporte para acceder a los mercados de productos e insumos productivos).

Entre 1988 y 1998, la participación de la zona metropolitana de la ciudad de México en el valor agregado y el empleo generado por el sector industrial, cayó del 26.6 al 19.9 por ciento, en el primer caso, y del 30.3 al 21.4 por ciento, en el segundo (cuadro 1).

Utilizando como medida absoluta de concentración el número de ciudades que participan con un porcentaje acumulativo de 50 por ciento del valor agregado y del empleo (Utton, 1975: 47-51), se aprecia una tendencia hacia la descentralización espacial de la producción y del empleo industrial en México (gráfica 1).

El número de zonas metropolitanas en las cuales se generó hasta la mitad del valor agregado, pasó de siete en 1988, a 11 en 1998. La menor participación de la ciudad de México, así como el desplazamiento de Villahermosa, Coatzacoalcos y Cuernavaca, permitió el ingreso a este grupo de otras zonas metropolitanas ubicadas en el norte y centro-norte de la República (Ciudad Juárez, Querétaro, San Luis

Potosí, Tijuana y Torreón). De igual forma, las ciudades de Monterrey, Guadalajara, Toluca, Puebla y Saltillo, permanecen en este conjunto de zonas metropolitanas. Consecuentemente, la curva de concentración (construida con los porcentajes acumulativos de las ciudades con mayor participación) se desplazó hacia abajo (véanse el cuadro 1 y la gráfica 1).

Cuadro 1

México: zonas metropolitanas que concentran hasta 50% del valor agregado y del empleo generados por el sector industrial

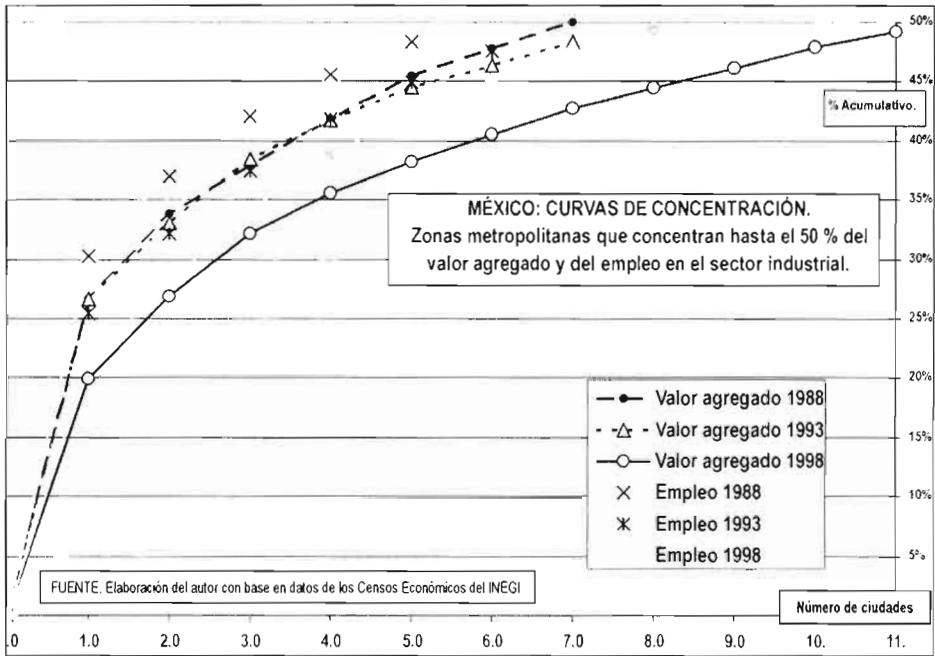
<i>Zona metropolitana</i>	<i>Valor agregado</i>			<i>Empleo</i>		
	<i>1988</i>	<i>1993</i>	<i>1998</i>	<i>1988</i>	<i>1993</i>	<i>1998</i>
Ciudad de México	26.6%	26.6%	19.9%	30.3%	25.4%	21.4%
Monterrey	7.2%	6.4%	7.0%	6.7%	6.8%	6.7%
Guadalajara	4.1%	5.4%	5.3%	5.1%	5.3%	6.0%
Toluca	2.2%	2.8%	3.4%	—	—	—
Puebla	—	2.0%	2.6%	2.7%	3.1%	2.9%
Saltillo	3.6%	—	2.3%	—	—	—
Ciudad Juárez	—	—	2.2%	3.5%	4.3%	4.8%
Querétaro	—	—	1.8%	—	—	—
San Luis Potosí	—	—	1.7%	—	—	—
Tijuana	—	—	1.7%	—	2.7%	3.3%
Torreón	—	—	1.3%	—	—	1.8%
Villahermosa	4.0%	—	—	—	—	—
Cuernavaca	2.3%	1.9%	—	—	—	—
Coatzacoalcos	—	3.3%	—	—	—	—
León	—	—	—	—	—	2.5%
Frecuencia	7	7	11	5	6	8

(—) No califica en el grupo.

Fuente: Elaboración del autor con base en datos de los Censos Económicos del INEGI.

Algo similar ocurrió en el caso de la curva de concentración del empleo, en la cual el número de ciudades aumentó de cinco en 1988 (México, Monterrey, Guadalajara,

Gráfica 1



Puebla y Ciudad Juárez) a ocho en 1998, integrándose a este conglomerado las zonas metropolitanas de Tijuana, Torreón y León (véanse el cuadro 1 y la gráfica 1).

Una síntesis, bajo el efecto combinado de la diversificación de mercados y la interacción entre las economías y deseconomías de escala, gradualmente se abre paso una nueva geografía económica del sector industrial en México.¹

IDENTIFICACIÓN DE LOS AGRUPAMIENTOS ECONÓMICOS DEL SECTOR INDUSTRIAL EN MÉXICO

Lo hasta aquí planteado nos sugiere la importancia de responder a tres preguntas: ¿cuáles son los agrupamientos económicos existentes en la economía mexicana?, ¿dónde están geográficamente localizados?, ¿cuál ha sido su desempeño?

¹ Raúl Livas y Paul Krugman (1992) brindan una sugerente interpretación de este fenómeno.

Con la intención de responder a estas interrogantes, a petición de la Secretaría de Economía del gobierno federal, el Centro de Investigaciones Socioeconómicas de la Universidad Autónoma de Coahuila, desarrolló un sistema de información geográfica sobre los agrupamientos económicos del sector industrial de la economía mexicana.²

Para la identificación de los agrupamientos económicos, se adoptó la metodología desarrollada por Feser y Bergman (2000: 1-19). ¿En qué consiste? Con la información de la demanda intermedia, obtenida de la matriz de transacciones intermedias, se calculan cuatro matrices de coeficientes, de dimensión $n \times n$, que describen las similitudes y complementariedades entre las estructuras de insumo-producto de las distintas ramas de actividad económica: a) patrones similares de compra de insumos; b) patrones similares de venta de insumos; c) complementariedad entre los patrones de compra-venta de insumos, y; d) complementariedad en los patrones de venta-compra de insumos.

Posteriormente, se realiza un análisis de correlación a cada una de las cuatro matrices y, para cada flujo intersectorial, se selecciona el coeficiente con el mayor índice de correlación.

Por último, se aplica una técnica de estadística multivariada, denominada análisis de componentes principales, lo cual permite la identificación de las ramas de actividad económica que integran cada uno de los agrupamientos industriales de la economía mexicana.

Dependiendo de su grado de asociación al agrupamiento, lo cual se mide mediante un coeficiente de asociación, denominado *loading* y que fluctúa entre 0 y 1, en el cual 1 indica el grado máximo, se clasifican las ramas pertenecientes al mismo en primarias y secundarias.

Las ramas económicas se asignan como primarias al agrupamiento con el cual obtienen el valor máximo del coeficiente de asociación; como secundarias fuertemente vinculadas, cuando el mismo es superior al 0.5, y; como secundarias débilmente asociadas, cuando su valor fluctúa entre 0.35 y 0.5. Una misma rama puede aparecer como primaria en un solo agrupamiento, y como secundaria, en uno o varios más.

² Se puede tener acceso a este sistema, así como al documento en el cual se explica su metodología, funcionamiento y alcances, en la siguiente página de internet: www.cise.uaedec.mx.

El método descrito se aplica solamente al sector industrial (minería, manufactura, construcción, electricidad, gas y agua) En virtud de que las actividades del sector terciario se relacionan transversalmente con el resto de las tareas productivas, su incorporación en el proceso de identificación de los agrupamientos económicos, sesgaría el análisis estadístico (Feser y Bergman, 2000: 7).

Por su parte, las labores del sector primario se localizan, en lo fundamental, fuera de las áreas urbanas. Consecuentemente, sus patrones de asentamiento espacial son diferentes en relación con los sectores industrial y de servicios, en los cuales las economías de aglomeración influyen decisivamente.

¿Cómo podría entonces considerarse la relación de los sectores primario y terciario con las actividades industriales? Una vez identificados los agrupamientos económicos del sector industrial, se puede analizar su vinculación con los sectores primario y terciario.

El Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM) contempla, en su código de clasificación a dos dígitos, 57 ramas de actividad económica del sector industrial. Con excepción del beneficio y la molienda de café, la cual no alcanzó el valor mínimo de integración, con las 56 ramas restantes se conformaron 12 agrupamientos. Su denominación, así como los indicadores básicos de su desempeño, se ilustran en el cuadro 2.

GUANAJUATO: PRINCIPALES AGRUPAMIENTOS ECONÓMICOS EN EL ESTADO Y EN SUS TRES ZONAS METROPOLITANAS CON MAYOR POBLACIÓN

Con el fin de ubicar los agrupamientos industriales más activos en Guanajuato, se seleccionan aquellos *clusters* cuyo coeficiente de localización, ya sea en el valor agregado o en el empleo, fueron iguales o mayores a 1 en el año de 1998. También se identifican los factores que explican el cambio de la variable en cuestión entre 1993 y 1998. Para este propósito se utiliza el análisis de cambio-participación, técnica que proporciona una visión retrospectiva del crecimiento económico, el cual se atribuye a tres componentes: a) la dinámica de la economía nacional; b) el desempeño nacional de la rama correspondiente, y; c) la competitividad regional de la rama.³

³ En el anexo metodológico se describe el procedimiento para el cálculo de los coeficientes de localización y para el análisis de cambio-participación.

Cuadro 2
México: indicadores generales de desempeño de los agrupamientos
de su sector industrial. Periodo 1988-2001

Agrupamiento	Valor agregado	% del sector industrial	Empleo	% del sector industrial	Producto medio	Tasas medidas de crecimiento anual real		
						Valor agregado	Empleo	Producto medio
1. Metalmecánica y automotriz	566 163 902	39.5	4 835 637	60.3	117	4.0%	4.6%	-0.5%
2. Minerales no metálicos y otros productos metálicos	231 450 651	16.1	912 378	11.4	254	3.0%	0.2%	2.8%
3. Productos químicos	207 558 752	14.5	574 308	7.2	361	3.2%	1.3%	1.9%
4. Productos alimenticios	136 478 782	9.5	470 115	5.9	290	4.0%	1.2%	2.8%
5. Energéticos y derivados	151 804 540	10.6	287 786	3.6	527	1.9%	-0.8%	2.7%
6. Textiles	91 856 540	6.4	783 083	9.8	117	3.3%	3.3%	0.0%
7. Electrónica y sus partes	160 554 592	11.2	892 062	11.1	180	6.2%	4.0%	2.0%
8. Productos de papel y cartón	58 398 435	4.1	206 829	2.6	282	3.8%	0.7%	3.1%
9. Insumos para la producción de autopartes	117 228 157	8.2	622 677	7.8	188	4.2%	4.4%	-0.2%
10. Metales no ferrosos y sus productos	135 726 558	9.5	380 102	4.7	357	3.0%	2.8%	0.2%
11. Productos de cuero	63 419 375	4.4	156 104	2.4	323	3.9%	0.0%	3.8%
12. Alimentos para animales	32 682 197	2.3	167 417	2.1	195	2.0%	1.0%	1.0%

Unidades: El valor agregado y el producto medio, en miles de pesos del 2001. El empleo en número de personas. La suma de los porcentajes excede al 100% debido a que alguna ramas participan en más de un agrupamiento.

Fuente: Elaborado por el autor con información del Sistema de Cuentas Nacionales de México (INEGI).

Las ramas primarias de los tres agrupamientos industriales con mayor presencia en Guanajuato (Metalmecánica y automotriz –A1–, Productos alimenticios –A4– y Productos de cuero –A11–), aportaron más de dos tercios (68.4%) del valor agregado por ese sector y 55.7 por ciento del empleo. Adicionalmente, aun cuando a nivel estatal sus coeficientes de localización fueron inferiores a 1, las ramas primarias del *cluster* de los Textiles (A6), ocuparon 11.6 por ciento de la fuerza laboral en la industria. El A6 está fuertemente localizado en las zonas metropolitanas de León e Irapuato. Así pues, nuestra atención se concentra en este conjunto de actividades productivas.

Metalmecánica y automotriz (A1)

Con la instalación de la planta de ensamble de vehículos de la General Motors en Silao, este *cluster* tuvo un impulso sobresaliente durante el periodo (1993-1998). La importancia de esta nueva inversión, su elevada intensidad en el uso de capital y el hecho de partir de una base inicial modesta, imprimieron a este agrupamiento una dinámica muy superior a la nacional en la generación de valor agregado, empleo y producto medio.

Según información censal correspondiente al año de 1998, Guanajuato aportaba 7.7 por ciento del valor agregado por el *cluster* 1 en el país, ocupando en este aspecto el quinto sitio. Asimismo, su contribución al empleo fue de 2.8 por ciento (colocándose esta entidad en el onceavo lugar nacional)

La evolución de los índices de concentración simple de este agrupamiento, muestra una clara tendencia hacia su descentralización espacial, sobre todo en lo concerniente a la generación de valor agregado. El número de ciudades en las cuales se generó hasta 70 por ciento de ese valor añadido, pasó de seis en 1988 a 16 una década más tarde (cuadro 3 y gráfica 2). De nueva cuenta, destacan las ciudades ubicadas al norte y centro-norte de la República.

No obstante su dinamismo y su potencial de desarrollo, este *cluster* aún muestra niveles limitados de integración estatal. De las ocho ramas primarias y seis secundarias que lo conforman, solamente la de vehículos automotores (rama 56) alcanzó un coeficiente de localización superior a la unidad. Otras tres ramas, una primaria (Autopartes –57–) y dos secundarias (Muebles metálicos –48–, así como Equipo y aparatos eléctricos –55–) fortalecieron su localización en Guanajuato. En cuatro

Cuadro 3
Zonas metropolitanas que concentran hasta el 70% del valor agregado
y del empleo en el agrupamiento 1: metalmecánica y automotriz

<i>Zona metropolitana</i>	<i>Valor agregado</i>			<i>Empleo</i>		
	<i>1988</i>	<i>1993</i>	<i>1998</i>	<i>1988</i>	<i>1993</i>	<i>1998</i>
Ciudad de México	30.2%	26.7%	16.7%	33.4%	26.5%	22.2%
Monterrey	10.2%	11.4%	13.0%	9.3%	11.0%	9.7%
Puebla	3.6%	3.5%	5.2%	2.9%	3.5%	3.0%
Saltillo	10.6%	4.0%	4.5%	2.0%	2.9%	2.0%
Toluca	3.5%	6.2%	3.9%	1.9%	2.6%	1.7%
Ciudad Juárez	3.2%	3.2%	3.4%	6.7%	8.6%	7.8%
Monclova	-	-	3.4%	2.6%	-	-
Guadalajara	-	5.2%	3.3%	4.5%	4.4%	5.6%
Hermosillo	-	-	2.8%	-	-	-
San Luis Potosí	-	-	2.5%	3.0%	2.0%	2.2%
Querétaro	-	-	2.3%	1.7%	-	1.8%
Aguascalientes	-	-	2.2%	-	-	1.6%
Chihuahua	-	-	1.8%	1.7%	2.7%	2.4%
Veracruz	-	-	1.7%	-	-	-
Mexicali	-	-	1.5%	-	-	1.4%
Torreón	-	2.6%	1.4%	-	-	1.9%
Cuernavaca	6.0%	5.3%	-	-	-	-
Tijuana	-	-	-	-	2.6%	2.7%
Mérida	-	-	-	-	-	1.7%
Reynosa	-	-	-	-	-	1.6%
Matamoros	-	-	-	-	1.9%	-
Frecuencia	6	8	16	11	9	12

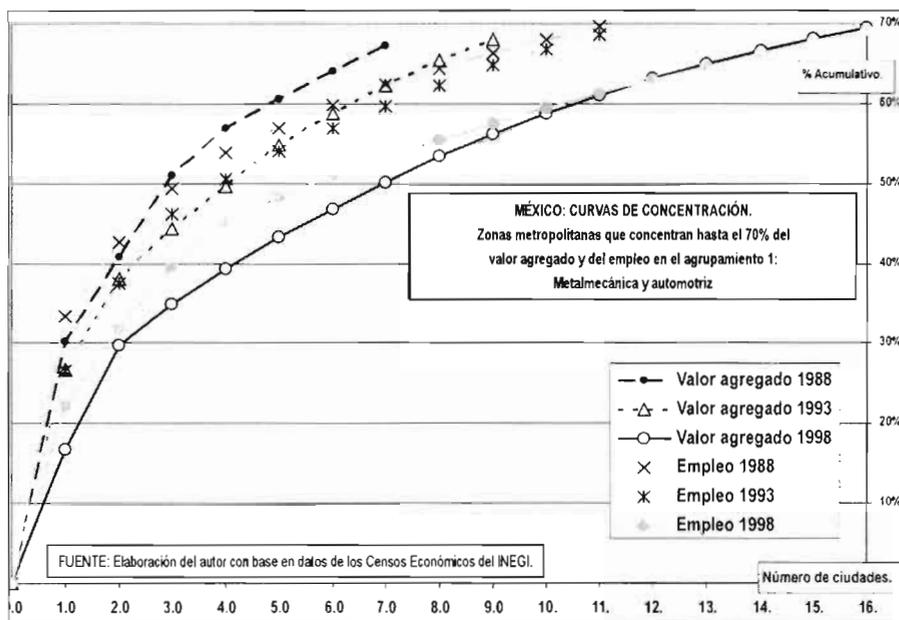
(-) No califica en el grupo.

Fuente: Elaboración del autor con base en datos de los Censos Económicos del INEGI.

más disminuyó su presencia relativa y en las cinco restantes no se registró ninguna actividad económica en el año de 1998 (cuadro 4).

Por no ubicarse entre las 56 zonas metropolitanas más pobladas, el citado sistema de información geográfica no desagrega los datos correspondientes a la

Gráfica 2



ciudad de Silao. En el caso de Celaya, si bien la presencia absoluta del *cluster* es de apenas 11 por ciento del valor agregado industrial estatal, su conformación está mejor balanceada. Una rama primaria (Autopartes -57-) y tres secundarias (Muebles metálicos -48-, Maquinaria y aparatos eléctricos -52- y Equipos y aparatos eléctricos -55-), desarrollan una actividad productiva relevante en esa zona metropolitana (véase el cuadro 4).

A manera de referencia, la gráfica 3 muestra las estructuras comparativas del A1 en México y en los estados de Coahuila y Guanajuato. Puede apreciarse cómo, en el caso de la entidad norteña, el *cluster* de la metalmecánica y la industria automotriz, tiene una mayor diversificación sectorial y, por ende, niveles más elevados de integración regional.

Productos alimenticios (A4)

El valor agregado por este agrupamiento en Guanajuato, creció a tasas reales de 6.3 por ciento al año, ritmo sensiblemente superior al promedio nacional (0.7%). Lo

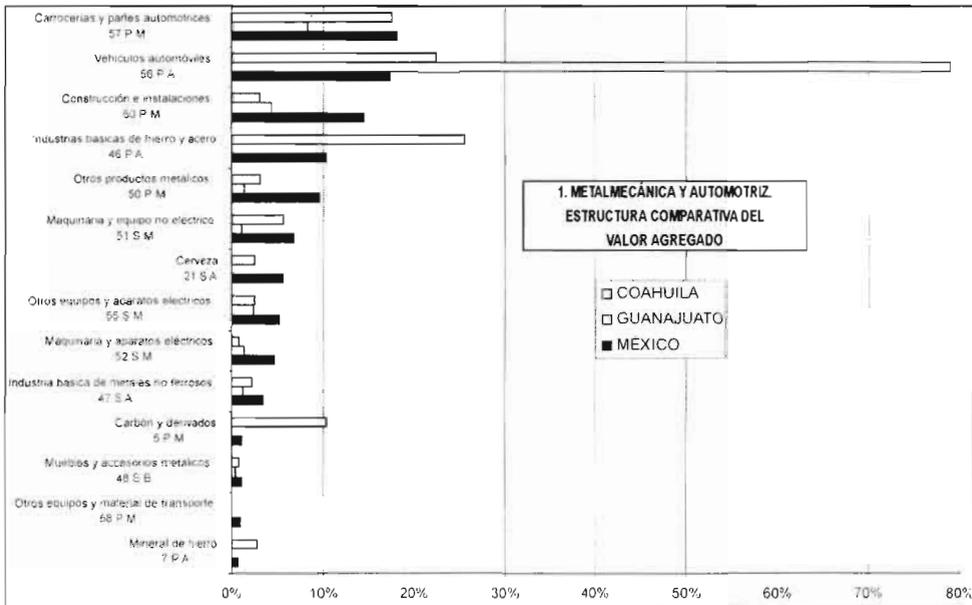
Cuadro 4
Indicadores del desempeño del agrupamiento 1: metalmecánica y automotriz
Variable: valor agregado. Periodo 1993-1998

Rama	Coeficiente de asociación	Estado de Guanajuato							Zona metropolitana de Celaya						
		CL	Valor agregado	% del sec. industrial	Tasa media anual de crecimiento	Componentes de crecimiento			CL	Valor agregado	% del sec. industrial	Tasa media anual de crecimiento	Componentes del crecimiento		
						Nacional	Sectorial	Competitivo					Nacional	Sectorial	Competitivo
05 Extracción y beneficio de carbon y grafito	0.916	s.a.	0	0.0%	s.a.	s.a.	s.a.	s.a.	s.a.	0	0.0%	s.a.	s.a.	s.a.	s.a.
07 Extracción y beneficio de mineral de hierro	0.902	s.a.	0	0.0%	s.a.	s.a.	s.a.	s.a.	s.a.	0	0.0%	s.a.	s.a.	s.a.	s.a.
30 Industrias básicas de hierro y acero	0.821	0	10,555	0.0%	-17.3%	5.8%	26.2%	-9.8%	0	1,665	0.1%	-14.5%	5.5%	21.5%	-14.5%
50 Otros productos metálicos, excepto maquinaria	0.815	0.2	252,205	0.7%	-3.4%	1.1%	9.0%	-16.7%	0.1	18,858	0.1%	-11.0%	5.1%	10.6%	27.4%
56 Vehículos automotores	0.821	8	13,557,638	98.1%	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	s.a.	0	0.0%	s.a.	s.a.	s.a.	s.a.
57 Autopartes	0.751	0.8	1,405,460	1.1%	23.0%	2.6%	2.3%	18.0%	1.1	1,012,754	22.2%	19.1%	2.8%	2.5%	14.8%
58 Equipo y material de transporte	0.919	0	565	0.0%	-45.5%	8.2%	1.1%	-17.8%	s.a.	289	0.0%	s.a.	s.a.	s.a.	s.a.
60 Construcción	0.853	n.d.	750,529	2.2%	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	72,669	1.6%	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
21 Cerveza y malta	0.557	s.a.	0	0.0%	s.a.	s.a.	s.a.	s.a.	s.a.	0	0.0%	s.a.	s.a.	s.a.	s.a.
17 Industrias básicas de metales no ferrosos	0.462	0.6	212,211	0.6%	9.7%	5.1%	1.6%	5.1%	1.3	209,131	1.6%	9.5%	5.1%	1.0%	5.1%
08 Muebles metálicos	0.650	0.7	76,687	0.2%	32.7%	2.1%	1.0%	29.6%	0.1	1,129	0.0%	-27.5%	7.0%	3.1%	-37.7%
51 Maquinaria y equipo no eléctricos	0.553	0.5	186,958	0.5%	-6.9%	3.7%	1.0%	-12.6%	0.1	60,197	0.0%	-17.9%	5.8%	1.4%	-25.6%
52 Maquinaria y aparatos eléctricos	0.125	0.5	250,897	0.7%	3.0%	3.5%	0.8%	-0.3%	1.7	105,368	2.3%	3.1%	3.8%	5.3%	-6.0%
55 Equipos y aparatos eléctricos	0.488	0.8	107,113	1.2%	22.1%	2.6%	1.2%	18.6%	5.3	586,695	8.5%	26.8%	2.4%	1.1%	25.2%
Ramas primarias		2.6	15,736,730	15.4%	79.4%	0.9%	1.2%	77.2%	1.5	1,109,255	21.3%	17.2%	2.9%	3.8%	10.5%
Ramas secundarias		0.1	1,133,899	3.4%	9.0%	3.4%	1.6%	1.1%	2	742,528	16.2%	10.3%	3.4%	1.5%	5.5%
Total			16,870,629	68.6%	59.8%	1.3%	1.3%	57.2%	1.5	1,851,761	30.5%	11.0%	3.1%	3.1%	7.8%

Unidades: Valor agregado, en miles de pesos de 1998. La denominación de las ramas secundarias, así como los valores de los coeficientes de localización iguales o mayores a 1, aparecen sombreados en gris. n.d. (no disponible), s.a. (sin actividad) CL=Coeficiente de localización.

Fuente: Elaborado por el autor con información del Sistema de Cuentas Nacionales de México (INEGI).

Gráfica 3



contrario ocurrió en el caso de la generación de empleos, cuya tasa estatal de 0.4 por ciento, fue inferior al del país (1.9%). Por lo tanto, la evolución de la productividad de este cluster en esta entidad del Bajío, tuvo un mejor desempeño que en el resto del territorio nacional.

En las ocho ramas integrantes del agrupamiento (seis primarias y dos secundarias), laboró 10.3 por ciento de la población ocupada en el sector industrial en 1998, y se generó 8.2 por ciento de su valor agregado.

Se concentra en las zonas metropolitanas de Irapuato y Celaya poco más de 60 por ciento del valor añadido por este grupo de ramas económicas en Guanajuato.

A diferencia del cluster de la metalmecánica y automotriz, el de productos alimenticios (A4) tiene un patrón de distribución espacial menos concentrado, el cual ha variado poco a lo largo de la década estudiada. La descentralización territorial del empleo es superior a la del valor agregado (cuadro 5 y gráfica 4).

Tanto en Irapuato como en Celaya, hay presencia relevante de varias ramas en el A4, lo cual indica una mayor integración local de estas actividades. Sin embargo, el desempeño de las ramas primarias ha sido sustancialmente diferente en ambas zonas

Cuadro 5
Zonas metropolitanas que concentran hasta el 65% del valor agregado
y hasta 50% del empleo en el agrupamiento 4: productos alimenticios

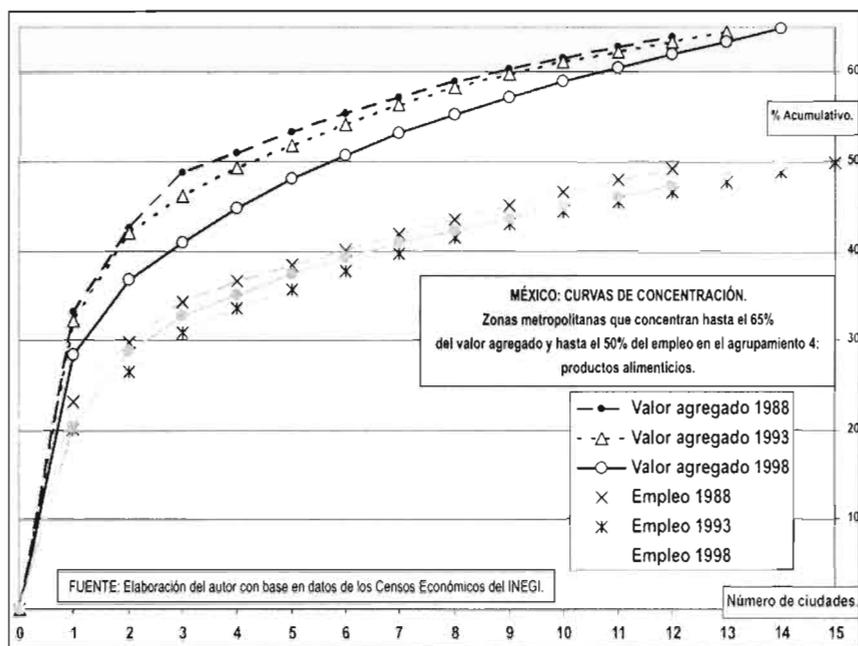
	<i>Valor agregado</i>			<i>Empleo</i>		
	<i>1988</i>	<i>1993</i>	<i>1998</i>	<i>1988</i>	<i>1993</i>	<i>1998</i>
Ciudad de México	33.2	32.2	28.3	23.1	20.1	20.4
Guadalajara	9.3	9.8	8.5	6.6	6.4	8.4
Toluca	2.3	3.2	4.1	1.7	2.1	2.3
Querétaro	2.3	2.2	3.9	1.4	1.3	1.4
Monterrey	6.2	4.1	3.2	4.6	4.3	4
Puebla	1.4	2.3	2.7	2.3	2.8	2.3
San Luis Potosí	-	1	2.4	1.7	1.8	1.7
Saltillo	1.2	2	2.1	-	-	1.3
Mérida	1.8	2.5	1.9	1.7	2.1	1.8
Irapuato	1.3	1.1	1.8	1.6	1.9	1.4
Mexicali	-	-	1.6	-	-	-
Ciudad Obregón	1.1	-	1.5	-	1.2	-
Aguascalientes	-	-	1.4	-	1.1	1.2
Torreón	1.8	1.5	1.4	1.8	1.1	-
Celaya	2	-	-	1.4	-	1.2
Hermosillo	-	1.4	-	-	1.1	-
Ciudad Juárez	-	1.1	-	-	-	1.1
León	-	-	-	-	-	1.1
Zamora	-	-	-	1.3	1.1	-
Culiacán	-	-	-	-	1.5	-
Frecuencia	12	13	14	12	15	14

(-) No califica en el grupo.

Fuente: Elaboración del autor con base en datos de los Censos Económicos del INEGI.

metropolitanas. En el primer caso, la acelerada cadencia de crecimiento en su valor añadido (11.5%), se acompañó de una reducción en el empleo a tasas anuales de -3.8 por ciento, reflejando ganancias de productividad muy elevadas. Lo contrario se observó en Celaya, en donde el valor agregado registró tasas negativas (-4.1%).

Gráfica 4



en tanto el empleo creció (5.7%), desplomándose, por consecuencia, el producto medio (véase el cuadro 6).

En contraposición, el patrón de comportamiento de la única rama secundaria con actividad en estas ciudades (alimentos para animales –18–), fue muy adverso en ambas (véase el cuadro 6).

En el caso de Irapuato, el A4 es la principal fuente de valor agregado en la industria (55.9%), y la segunda en la generación de empleo en ese sector (32.9%) En Celaya, en estas tareas se ocupa el 19.8 por ciento de la fuerza laboral industrial (segunda en importancia) y se aporta 11.5 por ciento del nuevo valor generado (cuarto sitio).

La comparación de las estructuras de valor agregado del cluster de productos alimenticios, en los casos de Irapuato, Monterrey y México, reflejan la existencia en la ciudad del Bajío de un agrupamiento maduro, con niveles de actividad significativos en tres de sus seis ramas primarias (Preparación de frutas y legumbres –12–; Molienda de trigo –13– y; Refrescos y aguas –22–) (véase la gráfica 5).

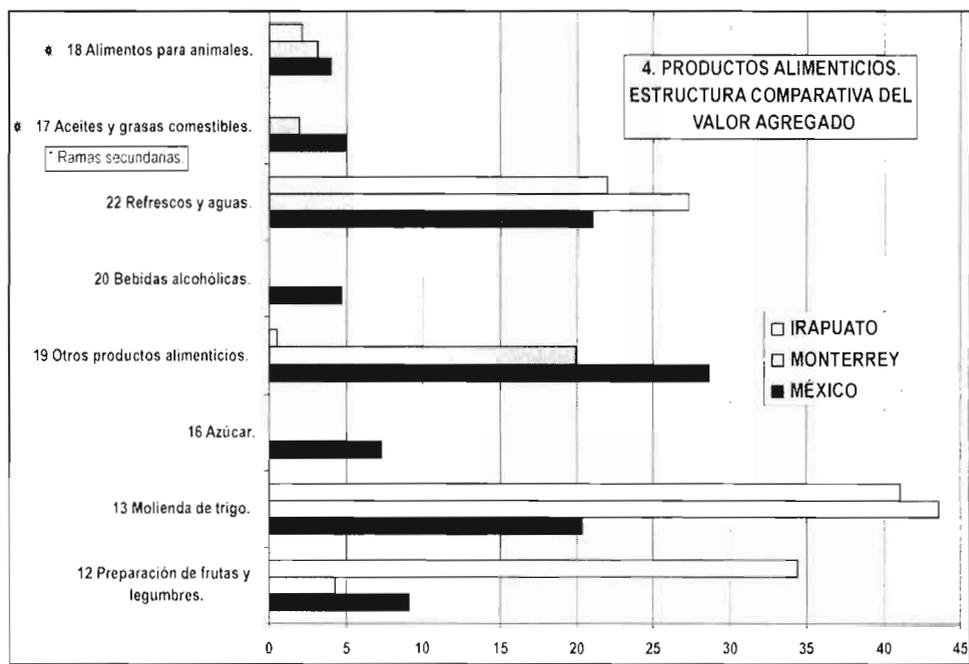
Cuadro 6
Indicadores del desempeño del agrupamiento 4: productos alimenticios
Variable: valor agregado. Periodo 1993-1998

Rama	Zona metropolitana de Toluca									Zona metropolitana de Culiacán					
	Coeficiente de asociación	CL	Valor agregado	% del sec industrial	Tasa media anual de crecimiento	Componentes de crecimiento			CL	Valor agregado	% del sec industrial	Tasa media anual de crecimiento	Componentes del crecimiento		
		1998				Nacional	Sectorial	Competitivo	1998				Nacional	Sectorial	Competitivo
12 Preparación de frutas y legumbres	0.798	21.1	468 861	19.6%	18.0%	2.9%	0.2%	14.9%	6.1	271 881	5.9%	31.7%	2.2%	0.2%	29.5%
13 Molienda de trigo	0.628	11.5	559 855	23.4%	6.7%	3.6%	0.2%	2.9%	0.6	63 454	1.4%	-2.2%	7.0%	0.9%	-54.7%
16 Azúcar	0.774	s.a.	0	0.0%	s.a.	s.a.	s.a.	s.a.	s.a.	0	0.0%	s.a.	s.a.	s.a.	s.a.
19 Otros productos alimenticios	0.809	0.1	6 651	0.3%	-20.0%	6.1%	-9.2%	-16.9%	0.5	65 225	1.3%	17.7%	2.9%	-4.4%	19.2%
20 Bebidas alcohólicas	0.726	s.a.	0	0.0%	s.a.	s.a.	s.a.	s.a.	s.a.	0	0.0%	s.a.	s.a.	s.a.	s.a.
22 Refrescos y aguas	0.785	5.9	299 806	12.5%	26.6%	2.4%	-2.0%	26.1%	1.2	122 742	2.7%	-8.4%	4.8%	-3.9%	-9.2%
17 Aceites y grasas comestibles	0.458	s.a.	0	0.0%	s.a.	s.a.	s.a.	s.a.	s.a.	0	0.0%	s.a.	s.a.	s.a.	s.a.
18 Alimentos para animales	0.416	3.1	29 159	1.2%	-15.5%	5.6%	-9.4%	-11.7%	1.6	30 697	0.7%	-18.4%	5.9%	-9.9%	-14.4%
Ramas primarias	6.1	1 335 153	55.9%	15.1%	3.1%	-2.7%	12.7%	1.2	523 302	11.5%	-2.6%	4.3%	-3.8%	-3.2%	
Ramas secundarias	0.4	29 359	1.2%	-15.5%	5.6%	-1.5%	-19.6%	0.7	30 697	0.7%	-18.4%	5.9%	-1.6%	-22.7%	
Total	5.7	1 364 612	57.1%	11.5%	3.2%	-2.7%	11.0%	1.1	553 999	12.1%	-4.1%	4.4%	-3.7%	-4.9%	

Unidades: Valor agregado, en miles de pesos de 1998. La denominación de las ramas secundarias, así como los valores de los coeficientes de localización iguales o mayores a 1, aparecen sombreadados en gris. n.d. (no disponible). s.a. (sin actividad) CL=Coeficiente de localización.

Fuente: Elaborado por el autor con información del Sistema de Cuentas Nacionales de México (INEGI).

Gráfica 5



De los tres ámbitos espaciales mencionados (México –país–, Monterrey e Irapuato), los índices de eficiencia más elevados, fueron los alcanzados en la zona metropolitana de Irapuato.

Textiles (A6)

Las mayores tasas de crecimiento en el empleo industrial en México, fueron las que se observaron en este cluster (10% al año). Si bien el valor agregado se incrementó a un ritmo de 6.7 por ciento, éste fue insuficiente para mantener tasas positivas de aumento en la productividad. Con tasas de expansión aún más elevadas en las dos variables (valor agregado, 10.6% y empleo, 17.1%), la misma tendencia hacia un crecimiento extensivo de la economía, caracterizado por una expansión del empleo en paralelo al abatimiento en los niveles de producto medio, se observó en el estado de Guanajuato.

Si bien la contribución de las ramas primarias y secundarias de este agrupamiento al valor agregado industrial es modesta (6.1%), su capacidad de generación de empleo es sensiblemente mayor (17.3%).

En el interior del estado, la ubicación del *cluster* A6 se aglomera en las zonas metropolitanas de León e Irapuato, en las cuales se genera casi 73 por ciento del valor añadido en estas tareas productivas.

El nivel de integración sectorial del agrupamiento fue mayor en la ciudad de León, pues todas las ramas de actividad que lo conforman estaban presentes en esa urbanización en 1998. De hecho, todas las ramas, salvo la de hilados y tejidos de fibras blandas (24), alcanzaron coeficientes de localización superiores a uno (cuadro 7).

No obstante lo anterior, la dinámica de crecimiento fue mucho más intensa en Irapuato, en donde el valor agregado explotó a tasas anuales del 26.2 por ciento. Más importante aún, contra la tendencia nacional, estatal y la observada en León, el incremento del empleo fue espectacular (19.1%), pero permitió materializar ganancias de productividad. La incipiente diversificación sectorial de este *cluster* en esa ciudad, así como la focalización del crecimiento en un número reducido de ramas (Prendas de vestir -27- y Productos de hule -41-), constituyeron sus principales debilidades.

El comportamiento del A6 en la zona metropolitana de Torreón fue similar al de Irapuato en la evolución de sus principales variables (valor agregado, productividad y empleo). También en ambos casos se observa el predominio de la rama 27 (Prendas de vestir) y la reducida participación de las restantes. Esta estructura contrasta con la observada en la ciudad de León (gráfica 6).

Los agrupamientos de la metalmecánica y la industria automotriz; electrónica y sus partes, así como el de los textiles, fueron los principales beneficiarios de la relocalización espacial de las actividades industriales en México. La industria textil, como lo muestran el cuadro 8 y la gráfica 7, experimentó una acelerada descentralización entre 1988 y 1998.

Así, el número de ciudades en las cuales se generó hasta 70 por ciento del valor añadido en el *cluster*, se duplicó de seis en 1988, a 12 diez años después. Esta tendencia fue más clara aún en el caso del empleo: en el año de 1988, en solamente cuatro ciudades de la república, se agrupaban hasta 60 por ciento de los trabajadores de esta industria. Diez años más tarde, 14 zonas metropolitanas participaban en este conjunto.

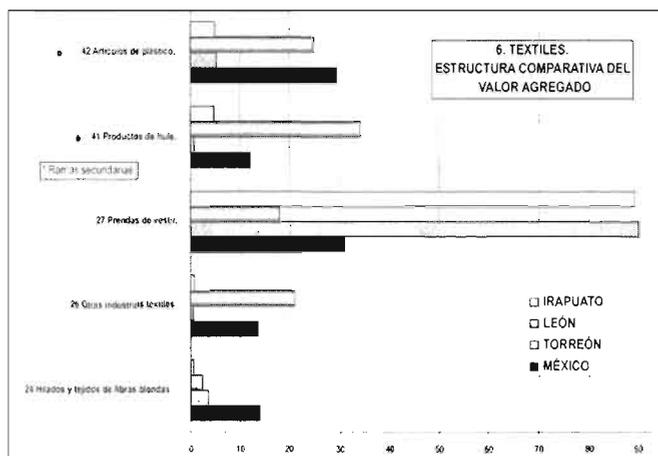
Cuadro 7
Indicadores del desempeño del agrupamiento 6: textiles
Variable: valor agregado. Periodo 1993-1998

Rama	Zona metropolitana de Tijuana						Zona metropolitana de León									
	Coeficiente de localización	CL		Valor agregado	% del sec. industrial	Tasa media anual de crecimiento	Componentes de crecimiento			CL	Valor agregado	% del sec. industrial	Tasa media anual de crecimiento	Componentes del crecimiento		
		1998	1993				Nacional	Sectorial	Competitivo					1998	Nacional	Sectorial
23 Hilados y tejidos de fibras blandas	0.840	s.a.	2.138	0.1%	s.a.	s.a.	s.a.	s.a.	s.a.	0.3	26.650	0.4%	0.9%	4.0%	0.6%	-3.7%
26 Otras industrias textiles	0.942	0.1	3.014	0.1%	-2%	5.5%	-2.0%	5.6%	2.7	245.979	3.3%	24.5%	2.5%	-1.4%	23.4%	
27 Prendas de vestir	0.908	1.9	352.418	13.9%	20.4%	2.4%	3.0%	21.0%	1.0	210.715	2.8%	6.8%	3.6%	4.4%	-1.2%	
11 Productos de hule	0.481	0.7	17.690	0.7%	60.0%	1.3%	2.6%	56.1%	5.0	398.048	5.4%	9.2%	5.4%	6.9%	-1.1%	
12 Artículos de plástico	0.463	0.3	17.845	0.7%	13.6%	5.1%	4.4%	6.0%	1.5	291.551	3.9%	5.6%	3.6%	5.2%	-3.2%	
Ramas primarias		2.6	357.570	14.1%	26.3%	2.4%	1.1%	22.7%	1.2	483.453	6.5%	15.2%	3.1%	1.4%	8.7%	
Ramas secundarias		0.1	35.845	1.5%	26.1%	2.4%	3.9%	19.8%	2.5	689.602	9.3%	7.6%	5.5%	5.6%	-1.5%	
Total		1.7	373.015	15.6%	26.2%	2.4%	2.2%	21.7%	1.8	1.172.955	15.9%	9.7%	3.4%	3.0%	4.4%	

Unidades: Valor agregado, en miles de pesos de 1998. La denominación de las ramas secundarias, así como los valores de los coeficientes de localización iguales o mayores a 1, aparecen sombreadados en gris. n.d. (no disponible). s.a. (sin actividad) CL=Coeficiente de localización.

Fuente: Elaborado por el autor con información del Sistema de Cuentas Nacionales de México (INEGI).

Gráfica 6



Cuadro 8

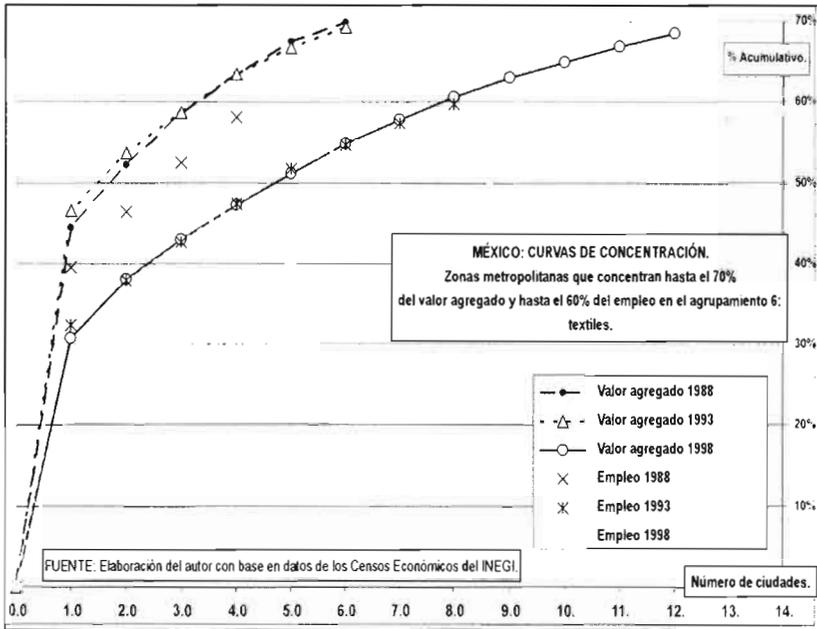
Zonas metropolitanas que concentran hasta el 70% del valor agregado y hasta 60% del empleo en el agrupamiento 6: Textiles

Zona metropolitana	Valor agregado			Empleo		
	1988	1993	1998	1988	1993	1998
Ciudad de México	44.4%	4.7%	30.7%	39.5%	32.4%	22.6%
Guadalajara	6.4%	7.1%	7.3%	5.7%	4.7%	4.6%
Monterrey	7.7%	5.1%	5.0%	6.0%	4.8%	4.2%
Puebla	4.9%	4.7%	4.3%	6.9%	5.5%	4.7%
Toluca	4.1%	3.3%	3.8%	-	-	1.7%
Matamoros	-	-	3.8%	-	-	1.4%
Ciudad Juárez	-	2.6%	2.9%	-	4.3%	3.5%
Tijuana	-	-	2.8%	-	2.5%	2.5%
Torreón	-	-	2.4%	-	3.0%	3.9%
Cuernavaca	-	-	2.0%	-	-	-
Aguascalientes	-	-	1.9%	-	2.6%	2.4%
León	-	-	1.6%	-	-	2.3%
Orizaba	2.4%	-	-	-	-	-
Tijuana	-	-	-	-	-	2.4%
Mérida	-	-	-	-	-	1.4%
Chihuahua	-	-	-	-	-	1.3%
Frecuencia	6	6	12	4	8	14

(-) No califica en el grupo.

Fuente: Elaboración del autor con base en datos de los Censos Económicos del INEGI.

Gráfica 7



Productos de cuero (A11)

La manufactura de productos de cuero ha sido la principal fuente de empleo industrial en Guanajuato (31.9 por ciento del total de este sector). Si bien su aportación al valor agregado es mucho menor (14.9%), el A11 ocupa el segundo sitio estatal en esta variable. Durante los años observados, tanto en el plano nacional como en el estatal y metropolitano, este *cluster* operó con bajos estándares de eficiencia. En todos estos ámbitos espaciales, la cadencia de creación de empleo superó a la del valor agregado, lo cual desencadenó tasas negativas en la evolución del producto medio. El A11, alcanzó coeficientes de localización mayores a 1 en las tres zonas metropolitanas de este estado del Bajío mexicano incluidas en el sistema de información geográfica sobre los *clusters* industriales del país. Este agrupamiento es estratégico en el caso de la ciudad de León, pues en 1998 fue origen de 51.5 por ciento del valor agregado industrial, así como de 59.2 por ciento de los empleos del sector (véase el cuadro 9).

Cuadro 9
Indicadores del desempeño del agrupamiento 11: productos de cuero
Variable: valor agregado. Periodo 1993-1998

Rama	Coeficiente de asociación	CL 1998	Valor agregado	% del sec. industrial	Tasa media anual de crecimiento	Componentes de crecimiento		
						Nacional	Sectorial	Competitivo
<i>Guanajuato</i>								
11 Carnes y lácteos	0.878	1.5	295 578	3.0%	0.0%	4.1%	2.3%	-6.4%
28 Cuero y calzado	0.896	0.6	54 501	0.6%	27.4%	2.4%	-1.9%	26.9%
Total		1.2	350 079	3.6%	2.4%	3.9%	0.2%	-1.7%
<i>León</i>								
11 Carnes y lácteos	0.878	0.4	61 448	0.8%	24.5%	2.5%	1.4%	20.6%
28 Cuero y calzado	0.896	54.5	3 746 643	50.7%	1.2%	4.0%	-3.2%	0.4%
Total		17.7	3 808 091	51.5%	1.4%	4.0%	0.2%	-2.8%
<i>Celaya</i>								
11 Carnes y lácteos	0.878	9.3	900 755	19.7%	3.5%	3.8%	2.1%	-2.5%
28 Cuero y calzado	0.896	0.2	7 835	0.2%	5.5%	3.7%	-2.9%	4.8%
Total		6.4	908 590	19.9%	3.5%	3.8%	0.2%	-0.5%
<i>Irapuato</i>								
11 Carnes y lácteos	0.878	2.1	98 720	41.1%	29.6%	2.3%	1.3%	26.0%
28 Cuero y calzado	0.896	0	891	0.0%	-24.1%	6.6%	-5.3%	-25.3%
Total		1.4	99 611	4.2%	26.6%	2.4%	0.1%	24.1%

Unidades: Valor agregado, en miles de pesos de 1998. La denominación de las ramas secundarias, así como los valores de los coeficientes de localización iguales o mayores a 1, aparecen sombreadados en gris. n.d. (no disponible). s.a. (sin actividad) CL=Coeficiente de localización.

Fuente: Elaborado por el autor con información del Sistema de Cuentas Nacionales de México (INEGI).

A pesar de la caída en la productividad observada en el A11 en León, en 1998, la capital de Guanajuato desplazó a la ciudad de México como la zona metropolitana con mayor capacidad de producción de valor agregado en este *cluster*. Su preeminencia nacional en materia de empleo es más antigua (véase el cuadro 10).

La evolución de las curvas de concentración (véase la gráfica 8), muestran avances en la descentralización espacial de estas actividades productivas, sobre todo en materia de empleo. Sin embargo, los avances en este sentido no son los más destacados del sector industrial. Como ya se indicó, la desconcentración industrial de la ciudad de México ha sido significativamente mayor en la rama automotriz, la electrónica y los textiles.

Cuadro 10

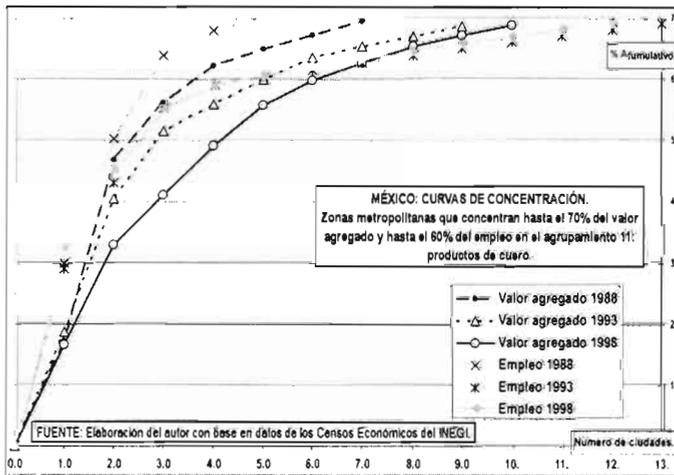
Zonas metropolitanas que concentran hasta el 70% del valor agregado y hasta 70% del empleo en el agrupamiento 11: productos de cuero

Zona metropolitana	Valor agregado			Empleo		
	1988	1993	1998	1988	1993	1998
León	17.3%	18.8%	16.7%	29.9%	29.1%	32.4%
Ciudad de México	29.6%	21.7%	16.2%	20.5%	14.0%	12.7%
Guadalajara	9.4%	11.0%	8.2%	13.5%	12.2%	10.1%
Torreón	2.7%	1.8%	8.1%	2.0%	1.2%	1.4%
Monterrey	6.0%	4.4%	6.6%	4.2%	3.6%	3.9%
Celaya	-	4.1%	4.0%	-	1.1%	1.1%
Xalapa	-	3.7%	3.0%	-	-	-
Chihuahua	-	-	2.7%	-	1.0%	-
Querétaro	2.3%	1.7%	1.8%	-	-	-
San Luis Potosí	-	-	-	-	1.0%	-
Aguascalientes	2.2%	1.6%	-	-	1.5%	1.2%
Toluca	-	-	-	-	1.2%	1.2%
Ciudad Juárez	-	-	-	-	1.2%	1.6%
Mérida	-	-	-	-	1.1%	1.2%
Tijuana	-	-	-	-	1.0%	1.2%
Matamoros	-	-	-	-	-	1.1%
Nuevo Laredo	-	-	-	-	-	1.0%
Frecuencia	7	9	10	5	13	13

(-) No califica en el grupo.

Fuente: Elaboración del autor con base en datos de los Censos Económicos del INEGI.

Gráfica 8



Los datos censales indican claramente la especialización de la ciudad de León en la rama 28 (Cuero y calzado), en tanto Irapuato y, en particular Celaya, se ocupan de producción y curtiduría de pieles (Carnes y lácteos, rama 11) (véase el cuadro 9). La participación conjunta de las tres ciudades, confieren al *cluster* A11, un elevado nivel de integración regional.

Las tasas de crecimiento fueron moderadas y el componente competitivo negativo en las ciudades de León y Celaya. Irapuato, aunque partiendo de una base modesta, mostró resultados positivos en materia de competitividad (véase el cuadro 9).

1998-2003. POSIBLES TENDENCIAS

Mediante el análisis de algunas series de datos del Banco de Información Económica del INEGI, es factible esbozar algunas tendencias sobre la evolución de los principales agrupamientos industriales en Guanajuato y en sus principales zonas metropolitanas, con posterioridad al año de 1998, último para el cual se dispone de información en los censos económicos.

Si bien se trata de datos sectorial y espacialmente más agregados, permiten delinear algunas tendencias generales de evolución. La información se desagrega a nivel de gran división de la industria manufacturera, sin embargo, muchas de las ramas que integran los *clusters* aquí analizados también se agrupan en algunas de las divisiones manufactureras. Por ejemplo, la división I, alimentos, bebidas y tabaco, coincide con el agrupamiento de productos alimenticios (A4). En la división II, textiles, prendas de vestir e industria del cuero, se integran las ramas que conforman los *clusters* A6 (Textiles) y A11 (Productos de cuero). Por último, en la división VIII, productos metálicos, maquinaria y equipo, participa un buen número de las ramas congregadas en el A1 (Metalmecánica y automotriz)

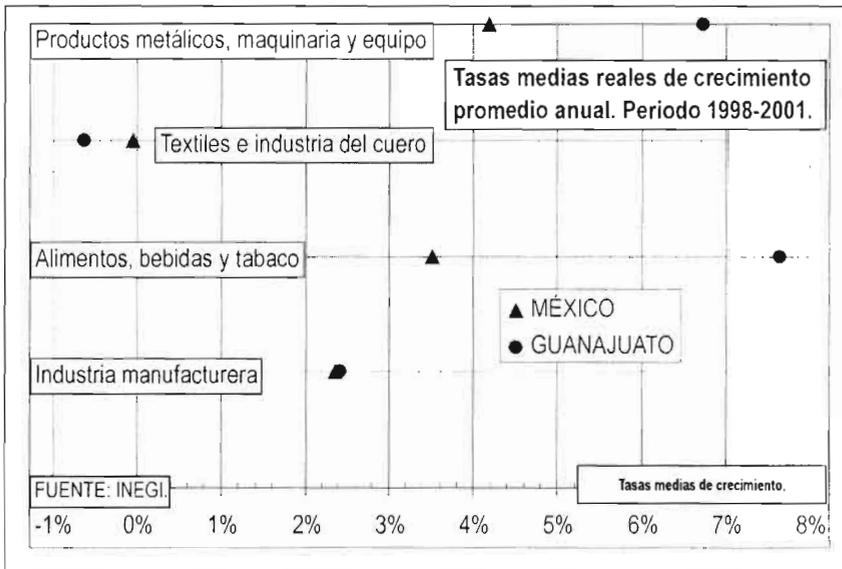
Espacialmente, se presenta información a nivel estatal (para el periodo 1998-2001) y a nivel nacional para los años 1998-2003. También se analiza la evolución nacional de las exportaciones e importaciones de las divisiones manufactureras I, II y VIII, a fin de percibir sus posibles repercusiones sobre la demanda agregada en las ciudades más populosas del Bajío, así como en el estado de Guanajuato.

La manufactura nacional y de Guanajuato creció a tasas reales prácticamente iguales entre 1998 y 2001. Al nivel divisional, el desenvolvimiento local de las di-

visiones VIII y I, superó al dinamismo nacional de las mismas (véase la gráfica 9). Esta tendencia es consistente con el desempeño observado en los agrupamientos 1 y 4 de Guanajuato en el quinquenio 1993-1998, caracterizado por un crecimiento balanceado en el valor agregado, el empleo y la productividad.

El escenario es diametralmente opuesto en los *clusters* 6 (Textiles) y 11 (Productos de cuero). En este último caso, la expansión observada entre 1993 y 1998, no se sustentó en el crecimiento de la productividad, la cual mostró registros negativos. De 1998 al 2001, la división de Textiles, prendas de vestir e industria del cuero, estuvo prácticamente estancada en México. En Guanajuato, tuvo una tasa negativa (-0.62 por ciento) (véase la gráfica 9).

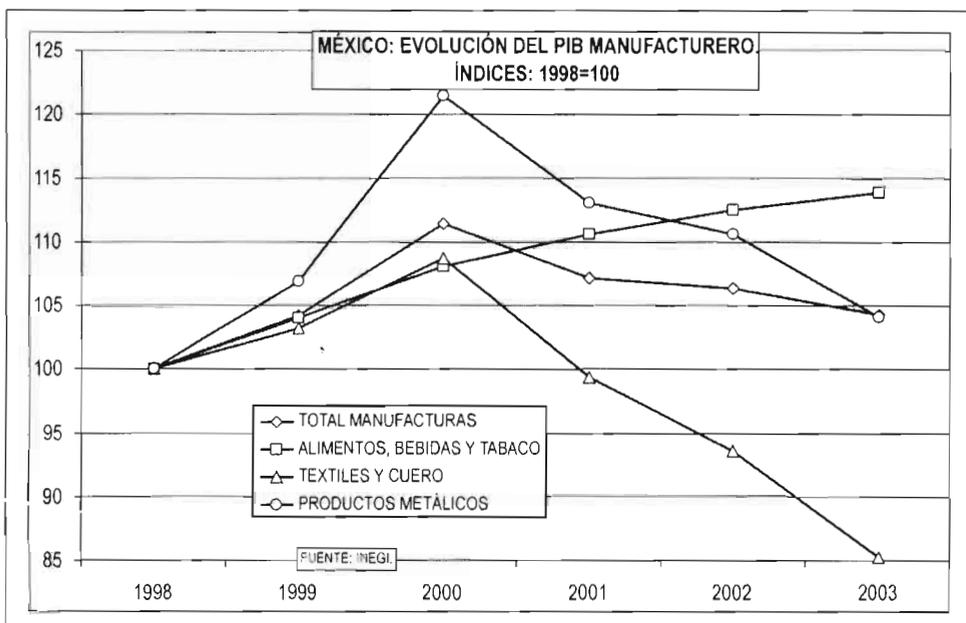
Gráfica 9



Los índices de evolución del PIB manufacturero y de las tres divisiones estudiadas (I, II y VIII) entre 1998 y 2003 (datos de todo el país), alcanzaron su nivel máximo en el año 2000 (véase la gráfica 10). Con un crecimiento moderado pero sostenido, la división de alimentos, bebidas y tabaco fue la excepción.

Las divisiones II y VIII experimentaron una caída sistemática entre los años 2000 y 2003. Ésta fue particularmente severa en el caso de las industrias textiles y

Gráfica 10



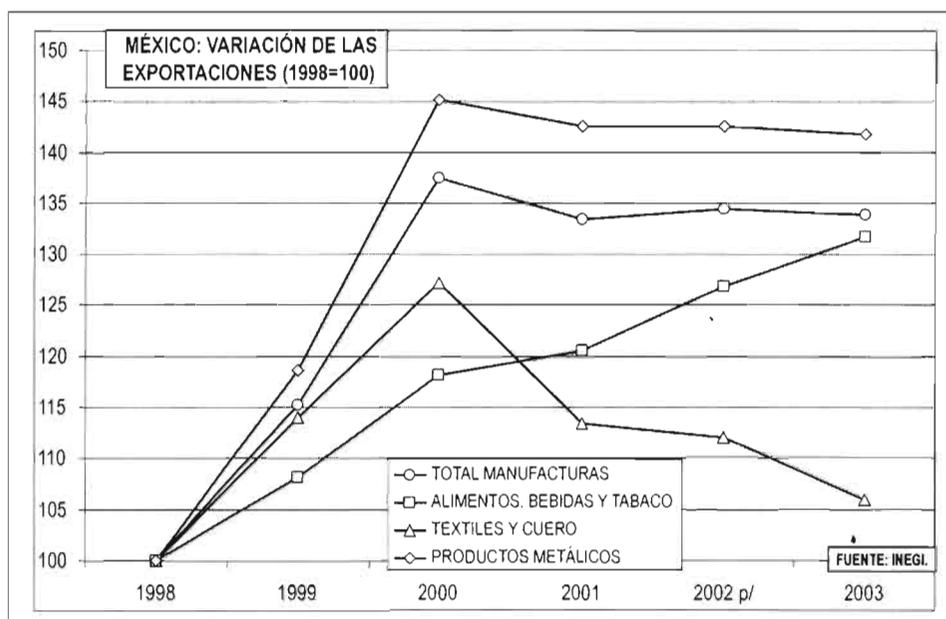
del cuero, cuyo valor real de producción en el 2003 fue inferior en 21.5 por ciento al alcanzado por estas actividades económicas cuatro años atrás. Por su parte, la contracción de la producción en la división de productos metálicos, maquinaria y equipo, entre el 2003 y el 2000, fue de 14.3 por ciento.

Si los indicadores de eficiencia conservaron sus tendencias entre 2001 y 2003, la contracción de los *clusters* 6 y 11 en Guanajuato y en las ciudades de León, Irapuato y Celaya, debe haber sido aún más pronunciada. Lo contrario, es decir, una contracción menos severa a la nacional, se esperaría en el caso del agrupamiento 1.

Por su parte, el *cluster* de productos alimenticios (4), el cual mostró mayor capacidad de resistencia que el resto de los aquí analizados ante la contracción económica en el plano nacional, debe haber mostrado aún mejor desempeño en el ámbito local.

Tendencias muy similares, aun cuando son menos acentuadas, se observaron en la evolución de las exportaciones manufactureras. Nuevamente, la división I fue la única capaz de sostener el crecimiento de sus exportaciones (véase la gráfica 11).

Gráfica 11



Por el lado de las importaciones, acicateadas por el crecimiento del consumo privado, las de la división I continuaron su expansión sostenida. Las de productos metálicos, maquinaria y equipo cayeron 8.1 por ciento respecto al nivel alcanzado en 2000. Por último, las de productos textiles y de cuero se estancaron en un nivel prácticamente equivalente al de ese mismo año (0.4 por ciento de aumento).

Los resultados esperados expresarían la conjunción de varios factores, entre los cuales se destacan: 1) los índices de eficiencia estatal y local de los agrupamientos industriales; 2) la contracción de la demanda externa para los productos de las divisiones II y VIII; 3) el sostenimiento de tasas positivas del consumo privado en México.

CONCLUSIÓN

Cuatro *clusters* industriales de Guanajuato concentraron más de dos tercios del valor agregado y del empleo del sector en esa entidad (A1, A4, A6 y A11).

Entre 1993 y 1998, en dos de ellos (Metalmecánica y automotriz –A1– y Productos alimenticios –A4–) se observó un crecimiento balanceado, el cual concilió la expansión del valor agregado y del empleo, con ganancias de productividad. Estos mismos agrupamientos, especialmente el de productos alimenticios, parecen haber sorteado mejor que los dos restantes la última recesión registrada en las economías de México y de los Estados Unidos.

También en lo relativo a sus niveles de integración regional, destaca el *cluster* 4, pues el de metalmecánica y automotriz es aún un agrupamiento emergente en la zona.

Por su parte, los *clusters* de productos de cuero (A11) y textiles (A6), mostraron un crecimiento extensivo en el periodo 1993-1998. La expansión del empleo rebasó a la del valor agregado, produciendo el abatimiento en sus niveles de producto medio.

La menor eficiencia productiva en estas actividades y la disminución en los ritmos de crecimiento de su demanda, tanto en México como en los Estados Unidos, propiciaron su desplazamiento relativo en ambos mercados.

El impacto de estas tendencias sobre la actividad industrial de las principales zonas metropolitanas de Guanajuato ha sido heterogéneo.

La especialización industrial de la ciudad de León está fuertemente concentrada en el *cluster* de productos de cuero. En menor medida, también destaca la presencia de los agrupamientos 6 (Textiles) y 3 (Productos químicos). En todos ellos disminuyeron los niveles de producto medio, es decir, su dinámica entre 1993 y 1998 fue extensiva. Por las razones mencionadas, la recesión interna y externa, así como la agudización en la competencia internacional, han golpeado severamente al sector industrial de la capital de Guanajuato.

Por su parte, la ciudad de Celaya experimentó un cambio importante en su estructura industrial. Entre 1993 y 1998, destacaron por su crecimiento con aumentos en la productividad, los *clusters* 1 (Metalmecánica y automotriz) y 7 (Electrónica y sus partes). Lo contrario ocurrió con los agrupamientos de productos alimenticios (4) y alimentos para animales (12), donde se observaron tasas negativas en la evolución del valor agregado y la productividad. Finalmente, el de metales no ferrosos y sus productos (10), así como el de productos de cuero (11), ambos también con coeficientes de localización superiores a la unidad en esta ciudad, lograron crecimiento positivo pero a costa de una menor eficiencia productiva. Por su mezcla industrial

y las tendencias observadas de 1998 a 2003, la actividad industrial de Celaya debe haber enfrentado circunstancias difíciles en años recientes.

Irapuato fue la ciudad de Guanajuato con mejor desempeño en la fase ascendente del ciclo económico, y presumiblemente también en la fase recesiva. En esta población hay presencia destacada de cuatro agrupamientos: productos alimenticios (4), textiles (6), productos de cuero (11) y alimentos para animales (12). Con excepción del *cluster* 11, los restantes experimentaron un crecimiento balanceado entre 1993 y 1998.

Por otra parte, su agrupamiento con mayor capacidad de generación de valor agregado en la industria, el de productos alimenticios, que aporta 55.9 por ciento del sector, conservó tasas positivas tanto en el valor añadido como en las exportaciones, de 1998 a 2003.

ANEXO METODOLÓGICO

PROCEDIMIENTO PARA IDENTIFICAR LOS AGRUPAMIENTOS ECONÓMICOS

El tipo de relación funcional existente entre dos industrias; “*i*” y “*j*”, puede expresarse mediante cuatro coeficientes:

$$a_{ij} = x_{ij}/c_j; a_{ji} = x_{ji}/c_i; b_{ij} = y_{ij}/v_i; b_{ji} = y_{ji}/v_j$$

Donde:

x_{ij} = Valor de las compras de insumos intermedios realizadas por la industria “*j*” a la industria “*i*”.

c_j = Valor del total de compras de insumos intermedios realizadas por la industria “*j*”.

x_{ji} = Valor de las compras de insumos intermedios realizadas por la industria “*i*” a la industria “*j*”.

c_i = Valor del total de compras de insumos intermedios realizadas por la industria “*i*”.

y_{ij} = Valor de las ventas de insumos intermedios realizadas por la industria “*i*” a la industria “*j*”.

v_i = Valor del total de las ventas de insumos intermedios realizadas por la industria "i".

y_{ji} = Valor de las ventas de insumos intermedios realizadas por la industria "j" a la industria "i".

v_j = Valor del total de las ventas de insumos intermedios realizadas por la industria "j".

El primer paso consiste en calcular los cuatro coeficientes para cada par de industrias. En México, la matriz de insumo-producto está desagregada a 72 sectores de actividad económica, de los cuales 59 forman parte del sector industrial. Consecuentemente, se obtienen cuatro matrices de 59 renglones por 59 columnas, una para cada tipo de coeficiente.

El segundo paso consiste en realizar cuatro análisis de correlación entre las cuatro matrices de coeficientes obtenidas en el paso previo. Esto permite establecer los vínculos entre los $n \times n$ pares de industrias.

El tercer paso es la selección del coeficiente con el mayor índice de correlación para cada par de industrias. Esto permite derivar una matriz de 59×59 .

El cuarto paso es la aplicación de un análisis estadístico de componentes principales con rotación *varimax*. Los doce factores identificados mediante el método de componentes principales, explican 85 por ciento de las variaciones en los datos de la matriz.

COEFICIENTES DE LOCALIZACIÓN

$$LQ_i = (e_i/e_t)/(E_i/E_t)$$

Donde:

LQ_i = Coeficiente de localización para la industria "i".

e_i = Empleo o valor agregado local en la industria "i".

e_t = Empleo o valor agregado local total.

E_i = Empleo o valor agregado en el área de referencia en la industria "i".

E_t = Empleo o valor agregado total en el área de referencia en la industria "i".

Situaciones:

1. $LQ_i > 1 \Rightarrow$ Región exportadora del bien "i".
2. $LQ_i = 1 \Rightarrow$ Región autosuficiente del bien "i".
3. $LQ_i < 1 \Rightarrow$ Región importadora del bien "i".

Análisis de cambio-participación

$$N_{ij} = E_{ij,t} [(E_{t+1}/E_t) - 1]$$

$$S_{ij} = E_{ij,t} [(E_{i,t+1}/E_{i,t}) - (E_{t+1}/E_t)]$$

$$R_{ij} = \Delta E_{ij} - (N_{ij} + S_{ij})$$

Donde:

- N_{ij} = Variación del empleo o del valor agregado en el sector "i" de la región "j", determinado por la participación regional.
- $E_{ij,t}$ = Empleo o valor agregado en el sector "i" de la región "j" en el año "t".
- E_{t+1} = Empleo o valor agregado total nacional en "t+1".
- E_t = Empleo o valor agregado total nacional en "t".
- S_{ij} = Variación del empleo o del valor agregado en el sector "i" de la región "j", determinado por la mezcla industrial de la región.
- $E_{i,t+1}$ = Empleo o valor agregado nacional en el sector "i" en "t+1".
- $E_{i,t}$ = Empleo o valor agregado nacional en el sector "i" en "t".
- R_{ij} = Variación del empleo o en el valor agregado en el sector "i" de la región "j", determinado por el componente regional o competitivo.
- ΔE_{ij} = Incremento del empleo o del valor agregado en el sector "i" de la región "j".

La evolución de las configuraciones productivas locales en Brasil: tendencias e interpretaciones¹

Lia Hasenclever

IE-UFRJ, Brasil

Isleide Maeda

IE-UFRJ, Brasil

La desconcentración industrial que vivió Brasil entre 1970 y 2000 vino acompañada del surgimiento de varios polos de localización industrial y de un cambio en el perfil empresarial, principalmente en lo que se refiere al tamaño y a la organización de las empresas. El objetivo de este trabajo es analizar, críticamente, los estudios sobre el desarrollo económico local en Brasil que han realizado diferentes grupos de investigación brasileños, y la manera en que han utilizado conceptos y definiciones de las diferentes escuelas y programas de investigación basados en otras realidades sociales.

Los estudios sobre desarrollo económico local han registrado avances significativos en relación con las metodologías cuantitativas que permiten identificar las especializaciones sectoriales. Sin embargo, no hay consenso entre los investigadores sobre cuáles son las metodologías y fuentes estadísticas más apropiadas para la realidad brasileña. Por otra parte, es preciso avanzar en los métodos de medición de la densidad de las redes de empresas y de sus aspectos cualitativos.

El estudio del desarrollo económico local presenta varios desafíos, todos relacionados con la complejidad intelectual de este tema, que reúne diversos campos del conocimiento como la economía, la sociología y la política y, al mismo tiempo, con

¹ Este artículo fue preparado para el seminario internacional Los Espacios de la Globalización. Mutaciones, Articulaciones e Interacciones, organizado por el CIESAS, Universidad de Guanajuato, IRD y CEMCA, en México, en junio de 2004. Los autores agradecen los comentarios y sugerencias realizados por Ana Urraca Ruiz, profesora de Economía de la Univesidade Federal Fluminense, Brasil.

la juventud del énfasis teórico en el enfoque local de las teorías del crecimiento y del desarrollo económico. Hasta los años ochenta, el fenómeno del crecimiento y del desarrollo era considerado esencialmente un fenómeno macroeconómico que debía ser abordado en el ámbito nacional y no en el local (territorial) y empresarial.

Un gran número de razones, desde las histórico-institucionales hasta las teórico-abstractas, pueden ser apuntadas para la relevancia del nuevo enfoque local y empresarial en el estudio del tema.² Este artículo, sin embargo, pondrá un énfasis especial sobre los trabajos empíricos dedicados al estudio de la desconcentración industrial que experimentó Brasil durante el lapso que va de 1970 a 2000, y al surgimiento de nuevos polos de localización industrial que vinieron acompañados de un cambio en el perfil empresarial, especialmente en lo que se refiere al tamaño y la organización de las empresas allí instaladas, y a las consecuencias positivas y negativas que estos fenómenos pueden traer para el desarrollo local. Sobre estos aspectos, se agrega el contexto económico de cambio que intensificó la competencia entre las empresas brasileñas y extranjeras con la desregulación generalizada y con la apertura económica iniciada en los años noventa.

La constatación empírica de esta desconcentración industrial, espacial y empresarial es el motivo de proponer un artículo sobre los estudios del desarrollo económico local que tienen como objetivo interpretar y captar esa nueva realidad, dando una especial atención a la forma en que los diferentes grupos de investigación brasileños y extranjeros abordaron el fenómeno de desconcentración, naturalmente no exclusivo de Brasil, que se presentó en varias otras regiones del mundo (Markusen, 1994) y a la forma en que estos grupos utilizaron conceptos y definiciones de las diferentes escuelas y programas de investigación de otras realidades.

El interés de este estudio se justifica por el debate de las transformaciones radicales de la realidad industrial anterior, explicada a través del modelo de producción fordista, así como por el propósito de explicar el crecimiento de estas nuevas aglomeraciones productivas a través del modelo de producción flexible. La motivación principal del estudio está en que sólo a través del análisis crítico y comparado de las diferentes proposiciones metodológicas y empíricas escritas sobre estas transfor-

² Sobre las razones histórico-institucionales brasileñas surgidas desde la década de 1990, destaca el trabajo de Fauré y Hasenclever (2003) y sobre el nuevo enfoque teórico abstracto del desarrollo económico, el trabajo de Carlsson y Eliasson (2003).

maciones será posible conocer mejor las diversas formas que adquieren los modos de producción, específicos y diferentes de una región a otra, y las diferencias y especificidades regionales sobre las causas que lo generan: la utilización de conjuntos específicos de recursos, las atribuciones y vocaciones históricas, el nivel de actividad económica, las opciones políticas y sociales y las dinámicas de organización de la sociedad.

De hecho, cabe cuestionar en qué medida el régimen de producción flexible, como sustituto del régimen de producción fordista, es capaz de capturar la realidad de las aglomeraciones brasileñas. O si, desde otra perspectiva, el modelo de distrito industrial serviría mejor para capturar la realidad en lugar del modelo de industrialización flexible. ¿Hay convergencia entre modelos? ¿Cuáles son las principales diferencias entre ellos? ¿Cuáles son las causas de tales diferencias?

La hipótesis principal adoptada para dirigir este análisis crítico es, principalmente, adoptar la postura metodológica de no construir una realidad *a priori* a través de las categorías teóricas analíticas bien definidas. Éste parece ser un procedimiento más adecuado en la realización de los estudios donde el conocimiento se presente más maduro y consolidado, tanto conceptual como empíricamente, con disponibilidad de estadísticas secundarias reveladoras y conformes o adecuadas a la realidad observada.

Para el estudio del desarrollo económico local, tema complejo y reciente, donde existe más acumulación de conocimiento sobre experiencias históricas en Europa y en los Estados Unidos que en países de reciente industrialización (NIC o *Newly Industrialized Countries*), parece más adecuada la realización de estudios que permitan “traer la realidad” subyacente a las transformaciones económicas vivenciadas a fin de construir una taxonomía basada en la observación de los principales hechos estilizados en lugar de trabajar con conceptos y definiciones que nacieron de realidades económicas, sociales y políticas diferentes (Fauré y Hasenclever, 2003).

El objetivo de este artículo es comparar y analizar críticamente varios estudios de caso realizados en Brasil sobre el desarrollo económico local con énfasis en los múltiples conceptos y definiciones desarrolladas por diversos autores. Dichos conceptos representan las opciones metodológicas realizadas por equipos de investigación brasileños y extranjeros que estudian el Brasil, relacionados con *clusters*, distritos industriales, sistemas productivos locales, etc. Será enfatizada la dificultad que estos diversos enfoques representan para realizar comparaciones entre los diferentes

estudios empíricos ya realizados y, por lo tanto, para el avance del conocimiento. La elección metodológica determina también aspectos como las escalas de observación, los instrumentos de colecta de datos, las fuentes secundarias de los datos utilizados y las taxonomías construidas, aspectos todos que serán también objeto de análisis.

El artículo está organizado en tres secciones. La primera describe brevemente los cambios en el mapa de la industrialización brasileña entre los años de 1970 y 2000, enfatizándose las pérdidas de algunas regiones y el surgimiento de otras en términos de Producto Interno Bruto (PIB), población, trabajo industrial y especializaciones sectoriales. La segunda parte presenta algunos de los grupos e instituciones de investigación que estudian el fenómeno brasileño de transformación industrial y desarrollo económico local, identificando los principales conceptos y definiciones utilizados y, siempre que sea posible, destacando sus afiliaciones a las escuelas y a los conceptos disponibles en la literatura europea y americana. La tercera parte comenta las semejanzas y diferencias entre las diversas metodologías de estudio, emitiendo diagnósticos sobre las dificultades de su compatibilidad para realizar análisis comparados y sobre el estado del arte del conocimiento en Brasil.

TRANSFORMACIONES EN EL MAPA DE LA INDUSTRIALIZACIÓN BRASILEÑA ENTRE 1970 Y 2000

Durante las últimas tres décadas, el patrón de localización de la industria en todo el mundo sufrió profundas alteraciones. Un ejemplo de estos cambios fue la desindustrialización que tuvo lugar en el noreste de los Estados Unidos y norte de Inglaterra o el crecimiento de nuevas regiones industriales, tales como oeste, montañas y sur de los Estados Unidos estudiadas por Markusen (1994). Específicamente en América Latina, Diniz y Crocco (1996), citando a Portes (1999), indicaron la reducción de la importancia de 12 entre 15 ciudades dominantes de la polarización industrial y el surgimiento de otras ciudades pequeñas o medianas.

Entre los factores responsables por estos cambios en el mapa de industrialización mundial se encuentran: (i) la nueva división internacional del trabajo, evidenciada principalmente por la aparición de nuevos países industrializados (NIC) y zonas de procesamiento de exportación en países no industrializados desde finales

de los años setenta; (ii) la crisis del modelo fordista de producción provocada por alteraciones registradas en los procesos de trabajo que, en la mayoría de las veces, se encontraban asociadas al surgimiento de nuevas tecnologías microelectrónicas y de la información (Balassa, 1991); (iii) el surgimiento del régimen de producción flexible (Piore y Sabel, 1994); y, (iv) el aumento de los flujos internacionales de comercio, el proceso de globalización y las reacciones a la formación de bloques económicos. Estos factores reemprendieron el debate sobre la cuestión espacial en la competencia entre las empresas, donde los territorios formados por regiones, subregiones o ciudades jugaban un papel más importante en la competencia que los espacios nacionales (Porter, 1996; Krugman, 1991).

Entre los nuevos países industrializados, como es el caso brasileño, el fenómeno de la desconcentración industrial se presentó, por un lado, con la pérdida de importancia económica de las grandes metrópolis dominantes (Río de Janeiro y São Paulo) y, por otro, con el desarrollo de nuevas áreas industriales caracterizadas por el rápido crecimiento de ciudades de pequeño y mediano porte (Ribeirão Preto en São Paulo o Macaé en Río de Janeiro). Estas transformaciones motivaron la realización de diversos estudios de economía regional buscando capturar esa nueva realidad. Entre ellos se destacan los de Diniz y Crocco (1996), Pacheco (1999) y Andrade y Serra (2001).

Todos estos autores mostraron que, a pesar de haber ocurrido esta desconcentración, ella fue bastante relativa y se dio alrededor de los ejes metropolitanos de Río y São Paulo. La única región que pudo rivalizar con la centralidad de estas dos metrópolis fue el Mercosur, que extendió esta desconcentración en dirección al sur de Brasil y al centro oeste de Minas Gerais. No obstante, éstas son regiones alejadas del patrón brasileño e internacional en su tamaño.

Los principales determinantes de esta nueva configuración industrial a partir de la década de 1970 se resumen en: (i) las deseconomías externas de las áreas metropolitanas de Río de Janeiro y São Paulo; (ii) la creación de economías de urbanización en varias ciudades de mediano porte y la unificación del mercado nacional; (iii) la política industrial activa a través de inversiones directas del Estado así como de incentivos fiscales regionales, como los creados por la Superintendencia de desarrollo del Noreste (Sudene) y de la Superintendencia de desarrollo de Amazonas (Sudam); y (iv) el papel de la expansión de las fronteras agrícolas y de las economías regionales buscando recursos naturales.

A partir de la década de los ochenta, se asistió a un rápido debilitamiento del Estado fruto de la reducción de las inversiones directas y de la importancia de las políticas regionales que vino asociada a una crisis económica generalizada. En términos de desarrollo económico, esta década fue conocida como la “década perdida”. La situación de política industrial desactivada y de crisis económica generalizada se mantuvo durante la década de los noventa. Surgen como fenómenos adicionales los efectos del cambio tecnológico y de la fuerte reestructuración productiva realizada por la industria para adecuarse a los modelos competitivos mundiales; la amplia apertura comercial externa y la creación de Mercosur en 1994. El fenómeno de desconcentración industrial, difícilmente percibido por los bajos niveles de inversión realizada en estas décadas, continuó siendo una tendencia.

En el espacio regional, el nuevo mapa de la industria brasileña y su evolución desde los años de 1970, puede presentarse de distintas maneras según la metodología utilizada por diferentes autores.

Según Diniz y Crocco (1996), la unidad básica del estudio es la microrregión homogénea (MRH). Este concepto fue definido por el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE) y es frecuente en las encuestas brasileñas, las cuales fueron renombradas por los autores según la ciudad más importante de cada microrregión. De las MRH del país fueron seleccionadas aquellas que en 1970, 1980 y 1991 tenían 10 000 o más personas ocupadas en la industria, pasando a ser denominadas “Aglomeraciones Industriales Relevantes” (AIR).

Después de haber hecho la selección de las AIR, los autores analizaron su desempeño considerando la población ocupada (1970-1971) y el valor de transformación industrial (1970-1985). Los principales resultados obtenidos fueron la existencia de 33 AIR en 1970, 76 en 1980 y 91 en 1991. Utilizando la misma metodología, fue realizada la actualización de estos resultados. En 2001 se identificaron 115 AIR (véase el cuadro 1).

En 1991 se percibe claramente el fenómeno de la desconcentración industrial. Las regiones norte y nordeste, que apenas poseía 4 AIR en 1970, pasó a registrar 16 AIR en 1991, seguida por la reducción del número de AIR en las regiones sur y sureste que llevó a una disminución de su participación en el total de AIR para un 79% y a una disminución de su participación en el empleo industrial del 84% en 1985, según la tabla 2. El resultado de este proceso de desconcentración es, según Diniz (1993), un proceso de desarrollo poligonal limitado al entorno sur, sureste y al interior de São Paulo.

Cuadro 1
 “Arranjos” productivos locales por tipo de gobierno, grado de territorialidad
 y mercados de destino de la producción

<i>Mercado destino de la producción-gobierno</i>		<i>Local</i>	<i>Nacional</i>	<i>Internacional</i>
Jerarquías	Alta territorialidad			Aeronáutico (SP)
	Mediana territorialidad	Metal mecánica (ES)	Automovilístico (MG) Acero (ES)	Tabaco (RS) Cacao (BA)
	Baja territorialidad			
Redes	Alta territorialidad		Biotecnología (MG) Software (RJ, SC) Muebles (SP) Soja (PR) Vino (RS) Materiales avanzados (SP)	
	Mediana territorialidad	Cueros y calzados (PB)	Textil y vestuario (SC) Muebles (ES, MG, RS) Telecomunicaciones (SP, PR) Textil y vestuario (RJ)	Cueros y calzados (RS) Mármol y granito (ES)
	Baja territorialidad	Rocas ornamentales (RJ)		

Fuente: Cassiolato y Szapiro (2003: 10).

En 2001 fueron identificadas 115 AIR, 56 en la región sureste y 33 en la región sur. La tendencia de desconcentración industrial iniciada en los años setenta, conforme fue indicado por Diniz y Crocco, continúa siendo observada. De las 33 AIR en 1970, 19 se encontraban en la región sureste y 9 en la región sur. Estas dos regiones concentraban 85% de las AIR identificadas en el país y aproximadamente 87% del trabajo industrial (véase la tabla 2). Las regiones sureste y sur juntas detentaban en 2001 solamente 77.4% de las AIR del país y el 79.8% del trabajo industrial total (véase el cuadro 2).

Como fue indicado anteriormente, el límite de la desconcentración puede ser explicado por un conjunto de factores relacionados con fuerzas motrices polarizadoras. El primero y más importante es la fuerza aglomeradora de São Paulo asociada a una expansión de ciudades de porte medio del propio interior de São Paulo y

al impulso provocado por el Mercosur en dirección hacia los estados del sur y a la integración de la industria metalúrgica del estado de Minas Gerais a la industria metal mecánica de São Paulo.

Cuadro 2
Tipología y ejemplos de SLPS en el estado de São Paulo

<i>Importancia local</i>	<i>Importancia para el sector</i>	
	<i>Reducida</i>	<i>Elevada</i>
Elevada	Dracena – cerámica Campos de Jordão – confección Jaú – calzados Amparo – confecciones São José do Rio Preto – joyas	Franca – calzados Limeira – joyas Birigui – calzados Ribeirão Preto – equipamientos médicos Araraquara – artefactos textiles
Reducida	Ourinhos – calzados Pirassununga – cerámica Limeira – máquina herramientas Mogi-Mirim – cerámica Ribeirão Preto – máquinas agrícolas	Campinas – textil y telecomunicaciones y equipamientos ópticos São Paulo – vestuario, equipamientos médicos y materiales electrónicos

Fuente: Suzigan *et al.* (2003: 13).

El segundo factor se refiere a los cambios tecnológicos y organizativos y a la creación de nuevos sectores industriales que cuentan con ventaja de localización por su proximidad a los grandes centros urbanos donde la infraestructura de comunicación está más desarrollada. Algunos ejemplos son el surgimiento de numerosas incubadoras dedicadas a la creación de empresas en estos sectores a lo largo del eje de São Paulo y su entorno y la franja que va desde Belo Horizonte a Porto Alegre.

El tercero y último factor es la creación del Mercosur, en 1994, que dio lugar a una reestructuración productiva de las empresas multinacionales en dirección al eje São Paulo Porto Alegre, desplazándose de otros lugares de Brasil o de América Latina. Las razones son las mismas: poder actuar en un nuevo espacio comercial y estar ubicado en un lugar donde la infraestructura productiva sea de mejor calidad.

El mapa de desconcentración brasileña, en términos locacionales, también posee nuevas especializaciones productivas. El trabajo de Puga (2003) constituye un intento por identificar las aglomeraciones productivas brasileñas en sus especiali-

zaciones sectoriales. El autor define su unidad de análisis como *Arranjo Produtivo Local* (APL) que puede ser definido como una concentración geográfica de empresas e instituciones que se relacionan en torno a un sector particular. Este *arranjo*³ incluye, en general, suministradores especializados, universidades, asociaciones de clase, instituciones gubernamentales y otras organizaciones que proveen educación, información, conocimiento y apoyo técnico. En la mayoría de los casos, un número significativo de pequeñas y medianas empresas participa de un APL.

Su metodología de identificación utiliza como principales instrumentos el Cociente Locacional (QL) y el Gini Locacional (GL), ambos asociados a los parámetros de inclusión o exclusión de las aglomeraciones en el papel de aglomeraciones especializadas. El QL es tradicionalmente definido como la razón entre la participación del empleo del sector en el empleo total de la microrregión y participación del empleo total del sector sobre el total del empleo en el país. Sólo fueron consideradas las aglomeraciones con un $QL > 5$, con una cantidad mínima de empresas ≥ 50 ; con una cantidad mínima de trabajadores ≥ 1000 y con una participación mínima de 70% de micro y pequeñas empresas sobre el conjunto de empresas que forma el APL.

El GL es utilizado para distinguir sectores con un elevado grado de concentración geográfica eliminando aquellos en los que la producción sea bastante dispersa. Sólo fueron consideradas las aglomeraciones que, además de cumplir con los criterios anteriores, tenían un $GL \geq 0.5$. De esta manera, fueron identificados en Brasil, en 2001, 193 APL, ubicados en 152 microrregiones, representando 77 mil establecimientos y 680 mil empleos, de los cuales sólo 105 registraron alguna actividad de exportación. Según el autor, estas exportaciones representaban apenas 6.5% del total de las ventas externas brasileñas.

La primera observación de este resultado es que el número de microrregiones identificadas es muy superior al encontrado por Diniz y Crocco (1996) y actualizadas en este trabajo –115 contra 152 en 2001. Probablemente, las diferencias metodológicas explican las diferencias en los resultados. Las diferencias metodológicas dificultan el consenso sobre la identificación de regiones que deberían ser objeto de políticas públicas.

³ *Arranjo* es un término en portugués utilizado para indicar especificidades de las nuevas configuraciones productivas brasileñas y será definido con más precisión en páginas posteriores.

La segunda observación es que, según Puga (2003), fueron encontrados APL en todas las regiones del país, aunque la tendencia de concentración en la región sureste y sur, ya identificadas por Diniz y Crocco (1996), siguió siendo una tendencia incontenible: 71% de los APL estaban en las regiones sureste y sur, representando 67% de los establecimientos y 77% del empleo. Los datos de establecimiento no son directamente comparables con los de Diniz y Crocco (1996), pero los de empleo muestran un crecimiento de dos puntos porcentuales para estas regiones en conjunto. Las exportaciones de los APL, en el trabajo de Puga (2003), sin embargo, se presentan dos veces mayores en los APL del sur que en los del sureste.

La tercera observación es que, según Puga (2003), en la región norte sobresalen APL del sector de la madera, destacando el de Paragominas (Pará). En el noreste, la especialización es agropecuaria, destacando los de Petrolina (Pernambuco) y Juazeiro (Bahía), dedicados al cultivo de frutas. El sureste, como cabía esperarse, dado el mayor grado de concentración local de la industria, presenta una gran diversificación sectorial de APL: rocas ornamentales en Cachoeiro de Itapemirim (Espírito Santo), moda íntima en Nova Friburgo (Río de Janeiro), calzado en Franca y Birigui (São Paulo), joyas en Limeira (São Paulo), muebles en Votuporanga (São Paulo) y Ubá (Minas Gerais), productos químicos en Divinópolis (Minas Gerais) e industria naval en Río de Janeiro. La región sur se destaca por lo que el autor denominó como “superarranjo” del sector de cuero y calzado en la región del Vale dos Sinos (Río Grande do Sul). En la región sur, concretamente en la microrregión de Porto Alegre (Río Grande do Sul), hay un APL de máquinas y equipos que provee a las industrias del cuero y calzado y textil. En Blumenau (Santa Catarina) se localiza el APL del textil; en São Bento do Sul (Santa Catarina) el del mueble; en Criciúma (Santa Catarina) el de productos cerámicos y en Caxias do Sul (Río Grande do Sul) el del vino. En la región centro-oeste, la crianza de ganado bovino se destaca en los estados de Mato Grosso do Sul y de Goiás; la industria de la madera en Mato Grosso y la actividad de informática en Brasília-D.F. y Cuiabá (Mato Grosso). A la vista de estos resultados, se puede concluir con que las diferentes macrorregiones brasileñas atienden a diferentes especializaciones sectoriales.

Finalmente, podemos tener una idea de la organización interna de estas empresas a partir de los estudios de Schmitz (1995) y Fauré y Hasenclever (2004) respectivamente sobre el Vale dos Sinos en Río Grande do Sul y sobre algunas aglomeraciones en el estado del Río de Janeiro.

Schmitz (1995) afirmó que algunas de las regiones brasileñas anteriormente identificadas (como es el caso del Vale dos Sinos), a pesar de que se constituyeron verdaderamente en distritos industriales muy desarrollados, no se presentaban como un *show case* de industrialización flexible, de lo cual el distrito industrial, según el autor, es una variante. En realidad, en varios de los casos estudiados en esta región se constató la presencia de empresas que pueden ser denominadas gigantes fordistas por estar fuertemente integradas verticalmente pero que conviven con otras pequeñas empresas especializadas. Además de las grandes empresas, se pudo verificar la existencia de instituciones públicas y sin finalidad lucrativa, como instituciones gubernamentales con papeles importantes en el desarrollo del distrito.

De esta manera, la realidad se presenta como un híbrido que sobrepone el modelo de producción flexible al modelo de producción fordista. El primer modelo es muy útil para identificar los factores presentes en las aglomeraciones que explican su desempeño superior, como la fuerte presencia de cooperación entre empresas, la importancia de las acciones colectivas o la importancia del conflicto social de los actores, entre otros. Los principales contrastes entre el modelo industrial de producción flexible y la realidad observada fueron: (i) ignorar la diferenciación por tamaños, a pesar de que el modelo enfatiza la especialización (diferenciación de productos y procesos) y (ii) no investigar las interrelaciones del distrito con el exterior, a pesar de enfatizar la importancia de las relaciones internas.

En lo que se refiere a estos dos últimos *factores*, se destaca que, en primer lugar, el tamaño de las empresas varió a lo largo del tiempo, mostrando que aunque las pequeñas empresas más flexibles tengan ventajas derivadas de su rápida reacción a los cambios, las grandes empresas también tienen ventajas porque poseen habilidad en ser proactivas en calidad e innovación. Es más, en general, el crecimiento implica obligatoriamente líderes y seguidores, en grandes y pequeños emprendimientos. En segundo lugar, los vínculos con el mercado internacional tienen que ser considerados en un análisis dinámico. Los agentes del mercado internacional tienen un papel importante en la exportación y también funcionan como agentes de desarrollo, dado que para vender los productos del *cluster* necesitan incentivar a los productores locales a alcanzar patrones de calidad y entrega internacionales, así como atender a los patrones del *design* exigidos en los mercados internacionales. Pueden también significar una amenaza cuando el patrón de introducción de nuevos productos y procesos estén sólo dirigidos por el agente externo.

Finalmente, también se observó que condiciones de oferta local, como la proximidad entre productores y la existencia de instituciones, permite la aparición de habilidades dando una mayor capacidad de respuesta y adaptación a partir de la reducción del ambiente de incertidumbre, influyendo positivamente en las percepciones del riesgo y sobre las decisiones de inversión de los empresarios de manera más sólida y más eficiente de lo que las tradicionales vías de política macroeconómica.

Fauré y Hasenclever (2004), estudiando 500 empresas ubicadas en el estado de Río de Janeiro en los municipios de Campos, Itaguaí, Macaé y Nova Friburgo y 16 Proyectos de Apoyo (PA) dedicados a la transformación de estas empresas, constataron que los municipios estudiados presentaban algunas diferencias cuando eran comparados entre sí.⁴ De una forma general, se puede decir que están bastante lejos de los casos virtuosos de los distritos industriales, considerados modelos alternativos de organización productiva para que las PYMES enfrenten los desafíos del mundo globalizado y de la competencia intensificada. De un lado, las empresas entrevistadas presentan patrones de organización interna inferiores a los de las empresas ideales⁵ en varias áreas: prácticamente ausencia de funciones especializadas; empresas fuertemente integradas verticalmente a pesar de contar con un tamaño reducido; difusión y uso de tecnologías de información y comunicación muy limitados; reducidos esfuerzos de innovación y aprendizaje; baja capacidad de endeudamiento y de acceso a crédito; y, reducidos esfuerzos de entrenamiento de los empleados. El mercado de las empresas investigadas es principalmente interno y poco controlado por ellas a diferencia de las empresas ubicadas en los distritos industriales italianos que destinan una parte significativa de sus ventas al mercado externo. Por fin, destaca la falta de cooperación entre empresas y entre éstas e instituciones, lo que parece ser la diferencia más importante entre los lugares investigados y los distritos industriales italianos.

Por otro lado, el análisis de los PA mostró que, a pesar de que indujeron a un mejor desempeño interno de las empresas y de la colaboración entre ellas (principalmente la horizontal), afectan a una población empresarial muy restringida y son vistos con cierto recelo por las empresas beneficiarias por haber frustrado sus expectativas en relación con los resultados esperados en términos de desempeño económico.

⁴ Estas diferencias pueden ser observadas en el artículo de Hasenclever *et al.* (2004).

⁵ Sugeridos por los estudios realizados en Italia y Alemania.

En resumen, las nuevas áreas industriales emergentes de Brasil se caracterizan por; i) estar todavía fuertemente concentradas; ii) diferir en sus especializaciones de acuerdo con la macrorregión geográfica a la que pertenecen; iii) exportar muy poco y iv) tener estructuras de tamaño y organización interna muy diferentes de los tipos ideales basados en el modelo de producción flexible. Las nuevas configuraciones productivas brasileñas difícilmente se encuadran en las categorías propuestas por la literatura, como se comprobó a partir de los estudios de Diniz y Crocco (1996) y Puga (2003) en lo que se refiere a microrregiones relevantes y especializaciones productivas o en lo que se refiere a la organización interna de las empresas a partir de los estudios de Schmitz (1995) y Fauré y Hasenclever (2004) sobre los calzados en Vale do Sinos (Río Grande do Sul) y sobre las configuraciones productivas locales del estado de Río de Janeiro. Para poder construir una taxonomía de las diferencias presentadas y de su relación con los modelos industriales construidos a partir de otras realidades históricas, esfuerzos adicionales serían exigidos, entre ellos, la comparación entre los estudios ya realizados. La próxima sección introduce las dificultades que se presentan para este fin.

PRINCIPALES ESTUDIOS DE DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL: CONCEPTOS, DEFINICIONES Y CONSTRUCCIONES DE DATOS

Las aglomeraciones industriales caracterizadas empíricamente con anterioridad han sido estudiadas por diversos autores de forma diferente utilizando conceptos distintos. Algunos de estos conceptos evocan a los modelos de distrito. Otros, los modelos de *cluster* (por ejemplo, Schmitz, 1993; Vargas, 2001). Otros, los sistemas productivos localizados (por ejemplo, Suzigan *et al.*, 2003). Otros, sistemas industriales localizados (Galvão, 1999). Otros, complejos industriales o de industrialización descentralizada (Raud, 1999; Tironi, 2001), de comunidades industriales (Bazan y Schmitz, 1997), o de *arranjos* productivos y de innovación locales (Cassiolo y Lastres, 2003). Otros que sólo pretenden entender los aspectos relevantes para la competitividad de las micro y pequeñas empresas (Lins, 2000). Y, finalmente, Fauré y Hasenclever (2004) que proponen el término Configuración Productiva Local (CLP) para no identificar *a priori* el tipo de hechos estilizados, como acontece tradicionalmente en el estudio de las especializaciones productivas brasileñas.

La primera observación importante es que esa variedad de conceptos confunde a los lectores más que ayuda en la comprensión de una realidad tan compleja y variada, como es el surgimiento de esas nuevas regiones industriales, cuyas características y hechos estilizados son muy diferentes del modelo fordista de producción, pero que tampoco se acerca al régimen de producción flexible y de sus variantes (distrito industrial, *cluster* y sistemas productivos localizados).

De hecho, algunos de estos autores se apoyaron en abordajes y metodologías que fueran capaces de interpretar los procesos de desconcentración industrial, cambios en los patrones regionales de la industria y surgimiento de nuevas regiones y áreas de rápido crecimiento industrial. Varios autores se preguntaron si los distritos industriales marshalianos o los nuevos distritos industriales serían las unidades analíticas adecuadas para el entendimiento de los nuevos regímenes de producción que se presentaban.

Otros, con pretensiones más teóricas y abstractas, prefirieron trabajar con la categoría de "régimen de producción flexible", donde las pequeñas y medianas empresas (PYMES) tendrían un papel central. Éstas obtendrían ventajas sobre las grandes empresas localizadas próximamente porque podrían responder más rápidamente a los fuertes cambios ambientales, anteriormente descritos, que las empresas tuvieron que enfrentar. La proximidad locacional entre PYMES les permitiría apropiarse de las economías externas generadas por la complementariedad y facilidad de hacer transacciones entre las fábricas, así como aumentar la división técnica del trabajo como resultado del contacto directo, del intercambio de informaciones, articulaciones estratégicas, flujos de mercancía y trabajo. Las economías externas y la mayor flexibilidad de las PYMES serían capaces de compensar con ventajas respecto a las grandes empresas integradas verticalmente del modelo de producción fordista. La filiación teórica de estos autores está en los trabajos de Piore y Sabel (1994), Scott (1998) y Storper (1989).

Otros autores, con preocupaciones más empíricas que teóricas, procuraron desarrollar estudios amplios del conjunto de nuevas regiones y crear algunas taxonomías. Éste es el caso de Markusen (1994) y de Schmitz (1995). La primera autora adoptó esta metodología porque no estaba tan segura de la posibilidad de que las PYMES se autoorganizaran en un régimen de producción flexible y creía firmemente en el poder jerárquico de las instituciones y del gobierno a través de la provisión de infraestructuras, así como de las grandes empresas en establecer las trayectorias

industriales en las regiones. A partir de los patrones encontrados en sus varios estudios empíricos, creó una taxonomía compuesta por cuatro tipos morfológicos: aglomeración *marshaliana* o *italiana*, aglomeración *centro radial*; aglomeración *plataforma satélite* y aglomeración *soportada por el gobierno o por importantes instituciones*. Las principales características del primer tipo morfológico son: gran grupo de PYMES controladas localmente, redes de cooperación, intensas relaciones y fuertes economías externas. Entre las principales características del segundo tipo morfológico destaca una estructura productiva regional de PYMES que gira alrededor de una o más grandes corporaciones, atracción de suministradores especializados que aumentan la especialización regional y liderazgo de ciertas empresas que son las que establecen las relaciones del distrito con el exterior. El tercer tipo es un distrito formado por filiales de empresas multinacionales o de grandes corporaciones que se desplazaron atraídas por los bajos sueldos o por los subsidios ofrecidos por la localidad. Poseen vínculos locales débiles y las empresas matrices (centros de decisión) están ubicados fuera del distrito. El cuarto ejemplo es resultado de los efectos de *spin offs* de I+D realizada en los centros de investigación y universidades o de grandes proyectos gubernamentales que, a través de infraestructura especializada, crean condiciones para una localización industrial privilegiada.

El segundo autor, H. Schmitz, al estudiar el caso particular del *cluster* de calzados localizado en Vale dos Sinos (Río Grande do Sul), encontró algunas diferencias significativas con los modelos de distrito industrial entre las cuales destacan: la fuerte presencia de grandes empresas, la necesidad de enfatizar el estudio de los vínculos externos y las diferentes capacidades de respuesta en los diferentes casos estudiados. Todos estos factores llevaron al autor a especular sobre el surgimiento de varios modelos híbridos entre el antiguo modelo de producción fordista y el nuevo régimen de producción flexible.

Los autores, al estudiar Brasil, buscaron apoyarse en una de estas dos vertientes de estudios: la vertiente más teórica y abstracta de régimen de producción flexible o la vertiente más empírica de identificación de las categorías de regímenes de producción híbridos y la creación de taxonomías. A pesar de estas diferencias de partida, los autores avanzaron en el reconocimiento de los rasgos distintivos de las aglomeraciones industriales presentes tanto en abordajes más abstractos como en abordajes más empíricos (la especialización, la flexibilidad o la concentración espacial). Las cuestiones relativas a la coordinación, cooperación, eficiencia colectiva

o la competencia dentro de los *clusters* son aspectos importantes para identificar sinergias y desempeño en cualquiera de las líneas de abordaje. Sobre estos temas, la literatura se presenta menos desarrollada, como pasamos a discutir.

En Brasil, muchas veces se exageró la importancia del papel de las PYMES destacado por la vertiente abstracta. En ocasiones, incluso ideologizándolas, olvidándose de investigar la medida en que su desempeño ampliado se debe más a los efectos de aglomeración, de concentración espacial, de economías de aprendizaje y de densidad de las redes que a las cualidades intrínsecas de las PYMES.

Sin embargo, en varios autores fue posible constatar la creación de taxonomías que procuraban captar este trazo distintivo de las aglomeraciones brasileñas que es una baja densidad de las redes entre las empresas y entre éstas y las instituciones. El problema es que no siempre está explícito en las metodologías cómo medir la presencia de redes o si esta presencia es débil. Éste es el caso de la metodología de Cassiolato y Lastres (2003) que crearon el término *Arranjo Produtivo Local* (APL) para identificar esta fragilidad de cooperación en Brasil junto al término Sistemas Productivos e Innovadores Locales, tomado de las literaturas francesa e inglesa. El primer término, APL, representa una aglomeración territorial de agentes económicos, políticos y sociales –con foco en un conjunto específico de actividades económicas *que presentan vínculos, aunque sean incipientes*. El segundo término *Sistemas productivos e innovadores locales*, son aquellos *arreglos* productivos en los que la interdependencia, articulación y vínculos consistentes resultan en interacción, cooperación y aprendizaje, con potencial de generar el incremento de la capacidad innovadora endógena, de la competitividad y del desarrollo local.

En otras palabras, existe una diferencia entre los términos “vínculos incipientes” y “vínculos consistentes” y no está establecido ningún parámetro, cuantitativo o cualitativo, que permita saber cuándo el vínculo es incipiente o cuándo es consistente. Tomar un concepto excesivamente amplio puede ser peligroso porque permitiría la clasificación de cualquier aglomerado de empresas como un APL.

Los autores que procuraron asociar metodologías más cuantitativas de especialización y concentración industrial podían estar engañándose en la identificación de las especializaciones mediante el establecimiento de parámetros arbitrarios. Éste es el caso de Puga (2003), quien no consideró el promedio de los empleos o de los establecimientos en el nivel nacional para establecer el criterio de relevancia

de las especializaciones. El organismo francés de gestión del territorio (DATAR)⁶ que prevé parámetros para la selección de aglomeraciones teniendo en cuenta el promedio nacional, es más riguroso y corre menor riesgo de clasificar especializaciones y aglomeraciones indebidamente. Éste es un pecado que también el Cedeplar,⁷ celoso en su tradición de análisis regional, no cometió en el trabajo de Diniz y Crocco (1996) al considerar la media nacional de la tasa de crecimiento para establecer si las aglomeraciones eran dinámicas o no.

Metodologías poco cuidadosas dificultan la selección de los APL que deben ser objeto de políticas públicas. La creación de estos conceptos por la Red de Investigación en Sistemas Productivos e Innovadores Locales (Redesist) dominó el escenario político de una forma poco cuidadosa y rigurosa. Un trabajo destacado por dar un importante paso en la creación de una metodología cuantitativa para seleccionar las aglomeraciones que posteriormente deberían ser objeto de estudios de caso es el trabajo de Suzigan *et al.* (2003). Los autores definen el concepto de Sistema Productivo Local (SPL) como aglomerados de agentes económicos, políticos y sociales, localizados en un mismo territorio, que presentan vínculos consistentes de articulación, interacción, cooperación y aprendizaje. Incluyen no sólo empresas productoras de bienes y servicios finales, proveedores de insumos y equipamientos, prestadoras de servicios, comercializadoras, clientes, etc., y sus variadas formas de representación y asociación, sino también otras instituciones públicas y privadas volcadas a la formación y entrenamiento de recursos humanos, investigación, desarrollo e ingeniería, promoción y financiamiento. En este sentido, el SPL adopta también el concepto de la Redesist. Los autores proponen adicionalmente la aplicación del Cociente Locacional (QL) y del coeficiente de Gini Locacional (GL), combinados con variables de control y filtros que son el número de establecimientos y la participación en la clase industrial del estado de São Paulo, estado para el cual prepararon la metodología. A partir de esta metodología, fueron caracterizados cuatro tipos básicos de SPL:

- 1) "*Núcleos de desarrollo sectorial-regional*, son SPL que se destacan doblemente por su enorme importancia para una región y para el sector de actividad económica en torno al cual giran sus actividades.

⁶ DATAR, Délégation à l'Aménagement du Territoire et à l'Action Régionale.

⁷ Cedeplar, Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional da Universidade Federal de Minas Gerais.

- 2) *Vectores avanzados*, poseen enorme importancia para el sector (en términos de participación en la producción y el empleo), pero están diluidos en un tejido económico mucho mayor y más diversificado. Ellos son importantes para el sector aunque el desarrollo económico regional no dependa de una forma tan pronunciada.
- 3) *Vector de desarrollo local*, son importantes para una región aunque no tengan una contribución decisiva para el sector principal al cual están vinculados.
- 4) *Embrión de Arranjo Productivo*, es un SPL que posee poca importancia para el sector y convive en la región con otras actividades económicas (Suzigan *et al.*, 2003: 12).

Estos cuatro tipos permiten una política industrial más enfocada a las características identificadas en la anterior taxonomía. Para los SPL del primer tipo, SPL con una historia y tradiciones industriales largas pero con una dependencia comercial fuerte, se propone una superación de la dependencia de los canales y de las formas de comercialización, entre otras medidas; para los SPL del tipo embrión, la identificación de núcleos de mercado para impedir la competencia predatoria por precios.

Algunos organismos brasileños formuladores de políticas han tenido interés en comprender mejor estos procesos de desarrollo industrial localizado con el objetivo de formular políticas reproductivas de los casos de éxito. Éste es el del Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) que estudia desde 1996 esta temática y que realizó un estudio sobre el tema publicado en el libro organizado por Tironi (2000). El estudio propone una metodología amplia sobre el tema y presenta 11 casos, realizados por equipos pertenecientes a varios centros de investigación, relativos a las más alejadas regiones brasileñas mostrando especializaciones productivas diferenciadas.

El Servicio de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en Brasil (SEBRAE), el Instituto Evaldi Lodi (IEDI) y el Banco Nacional de Desarrollo Económico e Social (BNDES) también son órganos de fomento a la industria que propusieron medidas de apoyo y están buscando metodologías de identificación y acompañamiento de APL en Brasil.

Los estudios más generales realizados por los grupos de investigación brasileños fueron el de Redesist, Campinas e IPEA. El primero generó estudios sobre 26 *arranjos* y Sistemas Productivos Locales en Brasil realizados a partir de 1998. A continuación

se presentan algunos ejemplos de los estudios realizados que fueron clasificados según la taxonomía propuesta por Cassiolato y Szapiro (2003).

La propuesta de esta taxonomía es mucho más descriptiva y explicativa que analítica, constatando apenas los hechos estilizados identificados en cada caso. Como se observa en el cuadro 1, se encuadran en la misma clasificación categorías muy distintas de sectores industriales tales como el de telecomunicaciones con muebles, textil y confección. No hay un esfuerzo en identificación de los problemas sobre el ejercicio de coordinación y gobernabilidad tan importante para explicar la cooperación entre las empresas. Las jerarquías y las redes son apenas clasificadas en función de la territorialidad. Aun cuando éste sea un aspecto importante y reconocido por la mayoría de los autores que estudian el tema, excluye otros factores explicativos más importantes en la formación de jerarquías y redes tales como los intereses económicos de los agentes y los intereses extraeconómicos.

Maeda (2003) realizó un ejercicio teórico basado en la teoría de los juegos cooperativos, tratando de averiguar si existen incentivos para que las empresas de confección cooperen para exportar. Muls (2004) efectuó un ejercicio para identificar factores económicos y extra económicos, presentes en la región de Itaguaí, para explicar la cooperación y, en particular, la acumulación de capital social. Estos ejercicios corresponden, respectivamente, a tesis de maestría y doctorado. Por lo tanto, estos resultados son todavía muy particulares y parciales, sirviendo apenas como pistas para nuevos estudios más amplios y estructurados que consideren mejor estos factores y también los aspectos sectoriales.

Un estudio más general, aunque restringido a los casos del estado de São Paulo, fue la taxonomía construida por Suzigan *et al.* (2003). Este estudio procura clasificar tales casos y alinearlos a los tipos de SPL propuestos. El cuadro 2 ilustra este intento.

COMPARACIÓN ENTRE LOS ESTUDIOS: PRINCIPALES DIFERENCIAS Y SEMEJANZAS

Es innegable que Brasil también vio aparecer, a partir de los años setenta, nuevos sistemas productivos localizados que, si por un lado presentan características de los modelos estilizados (proximidad o concentración geográfica, grupos de pequeñas

empresas, pequeñas empresas girando en torno a una gran empresa, existencia de asociaciones, instituciones de apoyo, servicios, enseñanza e investigación, fomento, financieras, etc.), por otro presentan características muy diferentes en lo que respecta a la intensa división de trabajo entre las firmas (flexibilidad de producción y de organización, especialización, grado de calificación de mano de obra, competencia entre firmas basada en innovación, estrecha colaboración entre las firmas y demás agentes, flujo intenso de informaciones, identidad cultural entre los agentes y complementariedad y sinergia).

De hecho, como se comprobó anteriormente, estos conjuntos productivos localizados presentan intensidades de cooperación y de división de trabajo particulares, llevando a la creación de variaciones en los modelos que les sirven de referencia.

Asimismo, se observa que la mayoría de los estudios enfatiza en la existencia de una especialización productiva dominante, incluso en los casos en que las micro y pequeñas empresas presenten pocas relaciones entre sí. Se percibe que hay algunos focos productivos dinámicos en las ciudades de pequeñas dimensiones o en microrregiones, los cuales se organizan, en ocasiones, alrededor de una cadena productiva principal.

El estado del arte de los estudios sobre desarrollo está bastante avanzado en lo que respecta a las metodologías cuantitativas de identificación de las especializaciones sectoriales. No obstante, no existe claridad sobre los parámetros utilizados para definir la validez de la especialización o concentración. Falta todavía avanzar en los métodos de medición de la densidad de las redes, destacando sus aspectos cualitativos, y desarrollar metodologías confiables que nos permitan identificar cuáles son los vínculos incipientes y cuáles son los consistentes.

La justificación para avanzar en este sentido es reducir la dificultad para identificar nuevos focos de política y los objetos que deberán ser sus objetivos. La infinidad de metodologías, fuentes estadísticas y formas de tratamiento de los datos indican que no existe ningún consenso entre los investigadores. Lo más grave es la ausencia de consenso entre los formuladores de política económica, lo que dificulta la estructuración y el diseño institucional de una política eficaz.

El resultado es una baja adherencia de las empresas a los proyectos de apoyo formulados para la transformación y dinamización de los distritos industriales brasileños que están todavía muy lejos de ser distritos industriales virtuosos capaces de provocar innovaciones y desarrollo sustentable. Política sin foco. Resultados sin eficacia.

CONCLUSIÓN

Los estudios sobre desarrollo local presentan varios desafíos, entre los cuales está focalizar y explicar la evidencia empírica sobre la descentralización industrial en el espacio geográfico y los cambios del tamaño de las empresas. La complejidad del mundo real y la relativa juventud del tema abren camino para diversas interpretaciones de dicha evolución. A partir de aquí, la cuestión que se coloca es si existe adecuación entre la realidad y los cuadros explicativos disponibles, cualesquiera que sean los distritos industriales, Sistemas Productivos Locales y *clusters*, con sus respectivos énfasis teóricos.

Los modelos, a través de los cuales los autores más influyentes de la comunidad académica caracterizan las manifestaciones de industrialización flexible o descentralización, vienen de construcciones estilizadas muy distantes de la realidad en Brasil. Una de las principales lecciones de este trabajo es que antes de tomarse abstracciones basadas en realidades distintas a la brasileña, es importante profundizar en el conocimiento empírico de las características de este país.

Si este procedimiento fuera adoptado, se observaría que hay carencia de metodologías cuantitativas y cualitativas para identificar y evaluar las características de las configuraciones productivas locales. Los estudios brasileños indican niveles indiscutibles de especialización y de concentración espacial. Pero, como no hay consenso sobre las metodologías cuantitativas de enfoque, las conclusiones difieren de un estudio a otro.

Es consensual, entretanto, la importancia creciente de las empresas de tamaño pequeño y mediano. Sin embargo, la ausencia de conocimiento suficiente de la realidad brasileña provoca una tendencia de idealización de esas empresas por los autores y por las agencias de desarrollo y apoyo.

Muchos piensan que sólo la existencia de apoyo es suficiente para activar el desarrollo y la competitividad. Otros autores tienen conciencia de que las pequeñas y medianas empresas necesitan cooperar para obtener resultados económicos eficaces. Ahora bien, la forma de medir de la intensidad en cooperación divide a estos autores, no habiendo claridad sobre las definiciones de cadenas productivas y de *clusters*. Otros, finalmente, piensan que las relaciones técnicas animadas por motivos económicos son capaces de provocar la aparición de los tipos ideales de distrito industrial, sistema productivo local o *cluster*, aunque otros estudios desta-

quen la importancia de la dimensión institucional en el desarrollo y la consolidación de las aglomeraciones.

Es posible que la implementación de políticas inadecuadas para el contexto brasileño, debido a la falta de conocimiento sobre el contenido de las relaciones entre las empresas, provoque el atraso en su pleno desarrollo. La falta de nitidez para los empresarios sobre el papel de las instituciones de apoyo y de las políticas económicas propuestas puede llevarlos a la formación de expectativas equivocadas sobre la actuación de las mismas. La frustración de tales expectativas puede herir la credibilidad de dichas entidades, volviendo el proceso de implementación de políticas de desarrollo todavía más complejo.

Una industria tradicional en contacto con redes de producción mundializadas. Flexibilidad y fragmentación en las aglomeraciones de empresas del sector del cuero en el sur de la India

Lorraine Kennedy

CNRS (Centre National de la Recherche Scientifique)
ADES (CNRS-Université de Bordeaux), Francia

La industria del cuero del valle medio del río Palar, al norte de la región tamul, es uno de los principales centros de transformación y de preparación de pieles en la India. Esta industria local elabora cerca de 50% de la producción total de cuero del país y constituye la base productiva de algunos de los más grandes exportadores indios de cuero y de calzado. Fundada en una tradición secular en el sector de la curtiduría, esta industria se diversificó desde hace aproximadamente treinta años, al introducir actividades de mayor valor agregado. Esta evolución modificó significativamente las modalidades de su inserción en los mercados internacionales. En el ámbito local, en el que esta industria ocupa un lugar preponderante dentro de la economía, se registraron importantes transformaciones, tanto en la organización de la producción como en las prácticas de los operadores locales. Éstas alcanzaron incluso diferentes formas de cooperación. Los cambios se han orientado hacia una mayor diversificación en el seno de las aglomeraciones de empresas o *clusters*, y una “flexibilidad” creciente, caracterizada por la fragmentación de las unidades de producción, *la generalización* de las prácticas de subcontratación y el deterioro del empleo.

El objetivo de este estudio consiste en analizar la dinámica de esta industria local, destacando los elementos principales de su organización y de las prácticas locales. A través de un enfoque multiescala, se intentará reconstruir las principales etapas de la cadena de producción industrial, a través del análisis tanto de los fac-

tores de cambio como de las formas precisas que adoptan estos cambios en un contexto localizado. A escala mundial, la evolución de las formas de acumulación capitalista y la integración creciente de los mercados intervienen, de manera directa, en las transformaciones locales observadas. Estas modificaciones reflejan las capacidades locales de adaptación, que por cierto son desiguales. Actualmente, los procesos de reestructuración se intensifican nuevamente, bajo la presión de la creciente competencia internacional, producto de la globalización. En la India, el contexto nacional resulta igualmente importante –en el marco de este análisis– tanto por las instituciones formales e informales que estructuran la actividad económica como por las políticas sectoriales, que han influido de manera importante en el desarrollo del sector del cuero. Desde principios de los años noventa, la liberalización de la economía india ha obligado a las empresas a enfrentar, cada vez más, a la competencia.

El análisis abordará, principalmente, la organización de la producción a nivel local, en la que se manifiestan las estrategias de diversos actores locales y *foráneos*, tanto privados como públicos. Se estudiará la manera en que los diferentes segmentos manufactureros del sector del cuero se articulan con la economía mundial, a través, por ejemplo, de su inserción en redes globalizadas de producción. Las estrategias de los actores locales tienen consecuencias, tanto en las instituciones como en las prácticas locales, incluso en las diversas formas de cooperación en el seno de los *clusters*. En este caso, la cooperación se apoya en gran medida en las pertenencias étnicas y religiosas comunes y en los vínculos de parentesco. De hecho, son los musulmanes –pertenecientes a una comunidad regional, los *labbais*– quienes llevan a cabo la mayoría de las actividades dentro del sector del cuero, menospreciado por la mayoría hindú.

Esta investigación retoma los estudios relacionados con los distritos o *clusters* industriales en los países en vías de desarrollo y los análisis de la “governancia” a través de las redes globalizadas de producción. La información fue recabada entre 1998 y 2000. Se realizaron más de 75 entrevistas a directores de empresas del sector del cuero. Una última estancia de investigación, que se realizó en 2002, permitió actualizar la información.

UNA TRADICIÓN SECULAR EN LA CURTIDURÍA

En la India, la producción industrial del cuero se inició en el siglo XIX, como respuesta a la creciente demanda de la potencia colonial y de los comerciantes europeos instalados en ese país, que actuaban como intermediarios en los intercambios internacionales (Dupuis, 1960). Hasta entonces, los artesanos especializados, cuyo oficio tradicional era definido en el seno del sistema de castas, cubrían localmente la modesta demanda de cuero. Al finalizar el siglo XIX, varias regiones de la provincia de Madrás, en el sur de la India, habían empezado a manufacturar cuero *semiterminado*, un producto intermedio que era fácilmente transportable. La producción era enviada a Londres, que en aquella época era el centro del comercio mundial del cuero. La región que se estudia en este trabajo, el valle medio del río Palar, era entonces uno de los principales *centros* de producción.

Frente a las nuevas oportunidades surgidas en la industria del cuero, los negociadores y comerciantes musulmanes labbais fundaron las primeras curtidurías del valle del Palar (Dupuis, 1960: 218). Algunos de los empresarios eran originarios del valle y otros habían migrado de las regiones aledañas.¹ Los labbais y otros grupos musulmanes de la región tamul habían llegado a las ciudades y se habían involucrado desde tiempo atrás en el comercio; aparentemente, movilizaron sus redes comerciales para realizar las primeras inversiones en esta nueva actividad. Desde entonces, se constituyó una organización dinámica que sostuvo el crecimiento, que era alimentado con excedentes generados por empresas locales. Con raras excepciones, los grupos industriales que en la actualidad son los más exitosos tienen raíces locales. Ese anclaje histórico y territorial, la cohesión del medio local de los negocios y la naturaleza esencialmente endógena del proceso de desarrollo constituyen algunas de las características más interesantes de este caso. Cabe señalar, que a diferencia de otros centros industriales ubicados en esta región de la India, el surgimiento y la expansión no responden únicamente a la acumulación de excedentes agrícolas. Existen ciertamente vínculos entre los sectores industrial y agrícola, pero éstos se establecen sobre todo en el rubro de la mano de obra: las zonas rurales aledañas

¹ Cabe señalar que esta zona tenía una población musulmana relativamente importante, debido a que la ciudad de Arcot era la capital de los *nawabs*, soberanos musulmanes cuyo predominio duró varios siglos, antes de la expansión de la dominación británica a fines del siglo XVIII.

proveen obreros a las curtidurías, en función de las estaciones, y actualmente la mayor parte de los empleados de las fábricas de calzado, en su mayoría mujeres, proviene del medio rural.

En la India, en la industria del cuero la comunidad predominante es la musulmana, a pesar de ser minoritaria. La ausencia histórica de la mayoría hindú en este sector se explica debido a razones religiosas y culturales: en el sistema de valores brahmánico, el cuero es considerado un producto impuro, ya que se le asocia con la muerte. De esta manera, los oficios vinculados con el curtido en blanco han sido relegados a ciertos grupos sociales específicos, ubicados en los estratos más bajos de la jerarquía del sistema de castas.² Incluso en la actualidad, la mayoría de los obreros de las curtidurías provienen de las castas tradicionalmente especializadas en el curtido en blanco, sobre todo de los pequeños talleres poco mecanizados. Éste es en particular el caso de las obreras de las curtidurías, que trabajan en condiciones extremadamente precarias: son contratadas por intermediarios ajenos a la empresa y no cuentan con el estatuto de empleadas. Sus tareas principales, pagadas por pieza, consisten en descargar los camiones que transportan las pieles, seleccionarlas y prepararlas para las primeras etapas del curtido.

DISTRITOS MARSHALIANOS EN EL SUR DE LA INDIA

La región de estudio se encuentra al norte del actual estado de Tamil Nadu (62 millones de habitantes). Esta zona cuenta con cerca de 600 curtidurías y constituye uno de los principales centros de transformación y de preparación de pieles del país. Además de las curtidurías, cerca de sesenta fábricas manufacturan artículos de cuero (calzado, guantes) principalmente para exportación.³ En conjunto, los diferentes componentes del sector del cuero y del calzado elaboran más de 50% de la producción total del país. Esta industria local está particularmente concentrada

² Se considera que estos grupos no pertenecen a ninguna casta, que son "intocables". Esta condición fue abolida a raíz de la independencia, pero los *dalits*, "oprimidos" como sus militantes se autodenominan, sufren todavía en la actualidad discriminaciones sociales y económicas, y registran un retraso importante en su escolaridad. Al mismo tiempo, se ven favorecidos por una discriminación positiva que les permite acceder a puestos en el sector público.

³ Esta cifra se refiere únicamente a las fábricas de cierta importancia, que pertenecen al sector formal. Existe un gran número de talleres y de pequeñas fábricas, que no aparecen en las estadísticas.

en cinco pequeñas ciudades, todas situadas en el distrito de Vellore.⁴ La región de estudio se extiende sobre cerca de cien kilómetros en el valle medio del río Palar, en el área situada entre los ejes carretero y ferroviario que comunican a las dos grandes metrópolis de India meridional, Chennai (antes Madrás) y Bangalore. La abundancia de agua, crucial para el curtido, y la proximidad de una fuente de taninos en la meseta de Mysore son mencionadas como algunos de los factores que explican la localización de esta industria (Sharma, 1946). Además, el puerto marítimo de Chennai está ubicado a tan sólo cerca de cien kilómetros del centro de la zona. Sin embargo, la región produce una pequeña parte de las pieles, principal materia prima. La situación ha sido la misma desde que inició esta actividad. A través de agentes establecidos en los grandes centros de cría o de matanza, que incluyen regiones lejanas como el Pendjab, los empresarios crearon importantes redes, con el fin de proveerse de pieles de diferentes animales (vaca, búfalo, carnero, cabra). A este respecto, cabe señalar que antiguamente cada ciudad del valle tenía sus especialidades –cuero de carnero en Ambur, de cabra en Vaniyambadi, de vaca o de búfalo en Ranipet y Pernambattu. Estas especializaciones se han ido diluyendo en el transcurso de las últimas tres décadas.

Con el paso de los años, las curtidurías se establecieron cerca unas de otras, en los barrios periféricos de las ciudades. Con excepción de algunas grandes curtidurías modernas, situadas en zonas aisladas, esta configuración que puede definirse como “aglomeración de empresas” perdura hasta hoy y se asemeja físicamente a los “distritos industriales” descritos por el economista inglés Alfred Marshall a principios del siglo xx.⁵ La proximidad de las empresas, incluso la contigüidad en ciertos casos, constituye un factor importante en la organización de la producción, al igual que la proximidad social de los agentes económicos, como lo veremos más adelante. En cuanto a la estructura de la industria local, la mayoría de las curtidurías son pequeñas, a menudo familiares, y una gran parte de ellas mantiene un aspecto tradicional, tanto en el ámbito de sus prácticas de gestión como de sus equipamientos. En la mayoría de las ciudades del valle, un número importante de pequeñas curtidurías

⁴ En el sistema federal indio, el distrito es el escalón administrativo situado entre el estado y las colectividades locales.

⁵ Los estudios de Alfred Marshall (1919, 1920) han sido ampliamente retomados y reinterpretados. Véanse, por ejemplo, los artículos compilados en la publicación de Pyke, Becattini y Sengenberger (eds.) 1990.

coexisten con algunas empresas medianas y un pequeño número de unidades de gran tamaño, como lo muestra el cuadro 1 al final del texto. La mayoría de las grandes curtidurías ha *ampliado las actividades ubicadas en las últimas etapas de la producción* y ha invertido en fábricas de calzado o de ropa. Estas fábricas modernas están situadas en la zona o en las grandes ciudades cercanas, Chennai o Bangalore, en donde la mano de obra es más calificada y abundante.

Las curtidurías se distinguen por su tamaño, pero también por el tipo de procesos que utilizan. Las curtidurías “primarias” (*primary tanneries*) sólo realizan las primeras etapas de la fabricación del cuero, que consisten en transformar las pieles en cuero semiterminado, en tanto que las curtidurías “integradas” (*composite tanneries*) cuentan con el equipo necesario para realizar todas las operaciones, desde el curtido, el acabado, hasta el producto final: el cuero terminado. Aun cuando un gran número de pequeñas curtidurías son de tipo primario y la mayoría de las grandes son de tipo “integrado”, no existe una clara correlación entre tamaño y tipo: por ejemplo, en Vaniyambadi, la gran mayoría de las curtidurías son pequeñas, pero sólo 28% de ellas son primarias (CLRI, 1990).

Con el fin de analizar la eficiencia de las curtidurías en *clusters*, la abundante literatura relacionada con los distritos industriales proporciona un marco de análisis que resulta útil, aun cuando se detecte un gran número de restricciones para su aplicación en la India.⁶ Recordemos rápidamente algunas de las bases teóricas. En primer lugar, la proximidad física de las empresas especializadas en actividades de un mismo sector favorece a economías externas positivas. Estos “efectos de aglomeración” son resultado de costos más bajos, tanto en la transacción como en el transporte, y de la presencia, cuando los *clusters* alcanzan dimensiones importantes, de proveedores de bienes y servicios. Más allá de estas economías “pasivas”, la cooperación activa, bilateral y multilateral de las empresas incrementa aún más las posibilidades de lograr ahorros (Schmitz, 1995a). La cooperación es uno de los factores principales utilizados para explicar la competitividad de los distritos y de otras aglomeraciones de empresas. En el caso italiano —en el que están basados la mayoría de los avances teóricos recientes relacionados con los distritos— la producción está segmentada en múltiples procesos, y se encuentra dividida entre las empresas, de manera que el distrito funciona como una empresa integrada pero con

⁶ Véase Das y Kennedy, 2005.

más flexibilidad. La competitividad del conjunto se debe a que las empresas son a la vez competidoras –por lo tanto, están bajo presión constante por mejorar *su eficiencia*– y complementarias. La coordinación efectiva de los operadores genera economías, así como acciones colectivas más allá de la producción.

Los *clusters* del valle del Palar tienen ciertas características del modelo clásico del distrito industrial, incluso ejemplos de eficiencia colectiva, sin que por ello alcancen un grado comparable de especialización técnica o de innovación interna. Debido a lo anterior, nos parece más prudente hablar, en el contexto del valle del Palar, de “distritos marshalianos” o de “*clusters* industriales”, como Nadvi y Schmitz (1994).⁷ A pesar de estas diferencias entre teoría y práctica, la literatura especializada ofrece, no obstante, pistas interesantes para analizar este ejemplo.

LOS FACTORES DE COOPERACIÓN INTEREMPRESARIAL

Una primera observación, en relación con la cooperación entre curtidurías del valle del Palar, remite al hecho de que la frecuencia e intensidad de las interacciones dependen del tipo de las empresas. Se observa un grado limitado de cooperación horizontal entre curtidurías de tipo primario, que entran en competencia directa en la producción del cuero semiterminado, un producto cuasigénérico para una calidad determinada de salida y cuya fabricación no se presta fácilmente a una división de las operaciones. Es más frecuente, para este tipo de empresas, realizar colaboraciones como subcontratistas de grandes curtidurías integradas. Estas últimas están directamente involucradas en intercambios internacionales y pueden, por lo tanto, obtener contratos. Al contrario, las pequeñas empresas especializadas en el acabado de las pieles tienen más posibilidades de entablar relaciones de cooperación con empresas que realizan tanto las primeras como las últimas *fases de la producción*, así como con los comerciantes de cuero. El acabado, que requiere más capital, consta

⁷ Las expresiones “distrito marshaliano” y “*cluster* industrial” designan una concentración espacial de empresas especializadas en un sector, sin considerar que estén presentes todas las características del distrito industrial ideal-típico, como una división importante del trabajo entre las empresas en los procesos de producción y un elevado nivel de cooperación. Proponemos reservar el término “distrito industrial” para aquellos casos semejantes a esta última categoría, elaborada en el contexto italiano. Véanse Brusco 1982, 1990, y Pyke, Becattini y Sengenberger (eds.) 1990.

de varias etapas. Cada una corresponde a menudo a una máquina diferente, de tal manera que las empresas pueden especializarse más fácilmente.⁸ Existen incluso microempresas, construidas en torno a una máquina, que trabajan a destajo. Es común que las curtidurías "integradas", dedicadas al acabado del cuero y, en ocasiones, a la fabricación de calzado o de prendas de vestir, trabajen en cooperación con diferentes empresas para surtir los pedidos. Sin embargo, con el fin de mantener un máximo de control sobre los procesos de producción, las empresas prefieren limitar el número de socios y tienden a optar por parientes o amigos como subcontratistas. A menudo se trata de unidades familiares que trabajan en conjunto y constituyen un grupo. Por ejemplo, un padre de familia pone a sus hijos y yernos a la cabeza de sus propias curtidurías, que se ocupan principalmente de aportar otras unidades familiares de acabado o de fabricación de calzado.

La subcontratación surge evidentemente como la forma predominante de la cooperación bilateral en estos *clusters*. Existen asimismo, en estos últimos, formas multilaterales de cooperación, en el seno de las asociaciones profesionales o de los consorcios de comercialización. Cada centro de producción cuenta con una asociación profesional de curtidores, más o menos activa según los casos, que proporciona información y organiza reuniones. Además, existen en varias ciudades del valle sociedades cooperativas que ofrecen diversos servicios a sus miembros, como renta de maquinaria a cambio de cuotas mínimas. Estas sociedades, que fueron creadas con ayuda del Estado, apoyan a las empresas en su transición hacia una producción de mayor valor agregado, como resultado de las políticas implementadas en ese sentido en los años setenta y que se describen más adelante. En épocas más recientes, las curtidurías de todos los *clusters* se vieron obligadas a aumentar su cooperación en el seno de las plantas colectivas de tratamiento de residuos. Esta respuesta a los controles impuestos por la Suprema Corte de la India, la única viable para la mayoría de las curtidurías que no podían hacerse cargo de instalaciones individuales, implica, no obstante, restricciones debido a que incrementa la interdependencia de las empresas. El funcionamiento adecuado de las plantas colectivas de tratamiento exige la cooperación de todas las curtidurías, que están actualmente obligadas a respetar ciertos parámetros cuantitativos y cualitativos en relación con su producción (Kennedy, 1999).

⁸ Cada pedido puede efectivamente requerir un acabado diferente en lo que se refiere a color, textura, brillo, grosor, etcétera.

LAS BASES SOCIALES DE LA CONFIANZA

Aun cuando las prácticas de subcontratación implican un intercambio financiero entre dos partes, no se trata de transacciones comerciales “puras”. Los contratos, verbales en su mayoría, se basan en vínculos de confianza entre los individuos involucrados. Este es el caso, en particular, cuando las unidades *subcontratistas* no son completamente autónomas sino que dependen de una empresa “matriz”. Las relaciones de subcontratación y de otras formas de cooperación implican que existe un cierto grado de confianza entre las partes involucradas: cada uno confía en que el otro va a respetar sus compromisos en relación con el precio, la calidad o los plazos de entrega. La confianza elimina la necesidad de un contrato formal, jurídicamente restrictivo, lo que contribuye a reducir el costo de las transacciones. Una mayor flexibilidad en las relaciones de negocios genera una mayor flexibilidad y la reactivación del proceso de producción. En el valle del Palar, los vínculos de confianza descansan, en gran medida, en la pertenencia de los actores económicos a un medio sociocultural común, observación que ha sido corroborada en otros estudios empíricos.⁹

La gran mayoría de los curtidores del valle son musulmanes y la mayoría de los que fueron entrevistados se identifican fuertemente con su religión y con la cultura islámica. De manera general, en las ciudades estudiadas, se trata de una comunidad muy unida, situación que se ve fortalecida por los vínculos de parentesco y por poderosas instituciones religiosas y sociales. La población musulmana es relativamente importante en las ciudades estudiadas: según el censo de 1991 era mayoritaria en Pernambattu y en Melvisharam (61% y 74% respectivamente), correspondía a cerca de la mitad en Vaniyambadi y Ambur (53% y 46%), en tanto que en Ranipet tan sólo representaba 13% del total (Government of India, 1991).¹⁰ Los matrimonios son muy a menudo concertados entre familias comprometidas en los negocios, con miras a consolidar los activos y concentrar sus capacidades técnicas y contactos.¹¹ Un estudio

⁹ La función del medio sociocultural se menciona en la literatura relacionada con los distritos italianos. Véase, por ejemplo, Trigilia, 1986. Para los ejemplos de los países en desarrollo o en transición, véanse Nadvi, 1999; Humphrey y Schmitz, 1998.

¹⁰ Estas proporciones son elevadas respecto a las estadísticas del Estado, en donde los musulmanes tan sólo representaban 5.6% de la población total (9% de la población urbana) en 2001, en relación con el 13.4% para la India (Government of India, 2001).

¹¹ En India, la gran mayoría de los matrimonios son “arreglados” por los padres. Las estrategias económicas intervienen, generalmente, en la elección de un yerno o de una nuera, pero están supeditadas a otros criterios fundamentales, como la subcasta, principalmente en el caso de los hindúes.

reciente afirma que en Ambur “las familias de los propietarios de las empresas más importantes están todas unidas por medio de vínculos matrimoniales. De hecho, todos los empresarios del sector del cuero de la ciudad están emparentados de manera más o menos cercana, pero se establece una jerarquía en función del nivel de prosperidad de las familias” (Flamant, 2000: 65).

El voluntariado y el trabajo social son fuertemente valorizados, claro ejemplo de la ética musulmana,¹² y un gran número de curtidores son miembros activos de las asociaciones educativas y de beneficencia. En función de su prestigio social y de su estatus económico, ocupan a menudo puestos de responsabilidad en asociaciones comunitarias. De esta manera, más allá de sus ocupaciones profesionales, los empresarios musulmanes del sector del cuero frecuentemente tienen oportunidad de llevar a cabo intercambios. Independientemente de los vínculos comunitarios, las asociaciones laicas como el Club de Rotarios y el Club de Leones están presentes (campañas sanitarias y sociales) y reúnen a hombres de negocios, sin tomar en cuenta su religión, lo que contribuye a reforzar los sentimientos de solidaridad profesional y social. Además, la afirmación de una identidad local –la identificación y la vinculación afectiva con el lugar– parece muy marcada en estas pequeñas ciudades, al igual que en todo el país. Los residentes tienden a distinguirse de los habitantes de las ciudades vecinas y señalan los defectos de estos últimos. Incluso la mayoría de los empresarios más exitosos mantiene su residencia en la localidad de origen, aun cuando se vean obligados a pasar una parte de la semana en sus oficinas de Chennai o de Bangalore.

La interrelación de diversos vínculos sociales –religiosos, de parentesco, profesionales– y el hecho de compartir una identidad local forman una base de confianza, que favorece la cooperación entre actores económicos locales y constituye un elemento esencial del funcionamiento de los *clusters* del cuero. Asimismo, los vínculos sociales actúan como una forma de control social: un empresario local evita realizar prácticas demasiado “individualistas” y transgredir las reglas sociales establecidas, por miedo a perder su reputación o a ser condenado al ostracismo. Sin embargo, el ejercicio del control social, al igual que el sentimiento de solidaridad local, varían

¹² La ley coránica, el *shariab*, define las obligaciones respecto a las donaciones, que se aplican a todos los musulmanes. Dentro de una perspectiva regional y del Islam periférico, el estudio que Mines (1984) realizó de los musulmanes tamuls confirma la importancia otorgada por estos grupos a las obras de interés general, consideradas como ortodoxas y, por lo tanto, fuente de prestigio social.

considerablemente de un *cluster* a otro. Esto resultaba obvio en el contexto de la crisis de finales de los años 1990, provocada por la aplicación estricta de los controles sobre los residuos de las curtidorías. *En ciertos clusters, el control social ha funcionado para resolver eficazmente, a través de presiones a los curtidores culpables y a sus allegados, los problemas ocasionados por la descarga clandestina de residuos. Esto ha sido favorecido por el nuevo sistema de tratamiento colectivo de residuos. Al contrario, en otro cluster, la ausencia de liderazgo y una crisis de legitimidad de la asociación profesional impidieron a los curtidores encontrar una solución colectiva y responder al reto de un nuevo régimen reglamentario.*

LA RECONSTITUCIÓN DE LA TRAYECTORIA: LA ARTICULACIÓN DE FACTORES MULTIESCALA

El crecimiento o decrecimiento de la industria local sigue, desde su creación, el ritmo de las fluctuaciones, en ocasiones violentas, del mercado mundial del cuero. De manera general, las guerras mundiales del siglo xx estimularon la demanda, provocando que más de un curtidor local hiciera fortuna. Al contrario, las recesiones generaron presiones negativas, tanto en la demanda como en los precios. Esta dependencia de los precios internacionales resulta particularmente importante en lo que respecta al cuero, destinado a segmentos bajos del mercado, en donde la competencia internacional es más vigorosa que en el caso de los productos de calidad. De esta manera, al diversificar su producción y llevar a cabo actividades relacionadas con el acabado del cuero y la manufactura de productos terminados, los *clusters* del valle del Palar redujeron –aun cuando fuera tan sólo marginalmente– su vulnerabilidad ante las fluctuaciones de los precios del cuero. Antes de examinar de manera más detallada la actual estructura industrial, sería conveniente, primero, analizar las políticas nacionales que contribuyeron en gran medida a darle forma.

En la industria india del cuero predominan las pequeñas empresas, las cuales constituyen cerca de 90% del total de las curtidorías (CLRI, 1998). Esta estructura se explica por las políticas nacionales, que otorgaron al sector de las pequeñas industrias (*small scale industries*) el derecho exclusivo de manufacturar un gran número de productos. Esta política, muy original, tuvo una vigencia de cerca de 50 años y marcó fuertemente a la estructura industrial.

Desde la independencia, en 1947, los dirigentes indios optaron por una economía mixta, en la que los actores económicos privados seguirían trabajando al lado de un sector público poderoso, que asumiría la función empresarial dominante con miras a promover la industrialización acelerada del país. A través de la planificación y de un sistema de controles estrictos del sector industrial y de los intercambios internacionales, el gobierno garantizaría la gestión centralizada de las inversiones públicas y privadas y de la localización industrial. En los años 1950 y 1960 en particular, los esfuerzos del Estado en materia económica se centraron en el desarrollo de la industria pesada, *intensiva en capital*. De manera complementaria, el gobierno aplicaba una estrategia de apoyo al sector de las pequeñas industrias, que debía garantizar la manufactura barata de los *bienes de consumo* (textiles, calzado, *productos agroalimenticios*), que requieren una escasa inversión de capital. Esta política, una especie de concesión para los seguidores del ideal respaldado por Gandhi de una economía descentralizada y autosuficiente, consistía en “reservar” un gran número de actividades manufactureras, más de 800 todavía a principios de los años noventa, *exclusivamente a las pequeñas empresas*.¹⁵ Se otorgaban exenciones a grandes empresas, a condición de que exportaran 75% de su producción, de tal manera que no compitieran con las pequeñas empresas en el mercado doméstico. Según la retórica del gobierno, era necesario proteger a la pequeña industria, gran proveedora de empleos en las pequeñas poblaciones, con el fin de conservar el equilibrio territorial y evitar un éxodo rural. En los hechos, esta política contribuyó a inhibir la modernización del sector y mantener las malas condiciones de trabajo que lo caracterizan.

El curtido y la fabricación de calzado forman parte de las actividades reservadas a las pequeñas empresas. Esta política contribuye asimismo a explicar la preponderancia, incluso actual, de las pequeñas empresas en el sector del cuero. No obstante, las políticas sectoriales, adoptadas a principios de los años setenta, marcarían en la misma medida, o incluso en mayor grado, a este sector.

¹⁵ Este sector se define por el monto inicial de la inversión, cuyo tope ha sido modificado varias veces en el transcurso de los años. En 2000 era de 222000 dólares. Véase Kennedy, 2001.

MODERNIZACIÓN A MARCHAS FORZADAS

En los años sesenta, las autoridades indias comenzaron a promover las exportaciones, con miras a mejorar la balanza de pagos. Hasta esa época, se había otorgado especial interés a la construcción de las industrias nacionales a través de una política de sustitución de las importaciones y se habían descuidado en cierto modo los intercambios internacionales. Se consideraba que el sector del cuero –que ocupaba uno de los primeros lugares del rubro de las exportaciones (10% del valor total de las exportaciones en 1980, que alcanza 4.5% actualmente)– tenía un fuerte potencial. La India cuenta con el mayor número de cabezas de ganado (bovino y ovino) a nivel mundial. Este hecho y el costo relativamente bajo de la mano de obra parecían garantizarle una ventaja comparativa. Después de diversos intentos infructuosos por mejorar las exportaciones del sector del cuero, principalmente a través de programas de estímulo, el gobierno adoptó, a principios de los años setenta, una estrategia más agresiva. Dicha estrategia consistió en implementar una política de prohibición progresiva de las exportaciones de pieles y de cuero semiacabado, con el objetivo de estimular la producción de cuero terminado y de artículos manufacturados, como calzado y otros productos, de mayor valor agregado. Para lograr este objetivo, era preciso garantizar a los inversionistas potenciales una oferta suficiente de cuero, considerando que la oferta de pieles en el país satisfacía con dificultad la demanda.¹⁴ El método seleccionado consistió en reducir –durante diez años y por medio de restricciones cuantitativas y de impuestos– en 25% el porcentaje del cuero semiterminado del total de las exportaciones del sector. Para entender el significado de esta decisión, cabe señalar que en 1972 el cuero semiterminado correspondía a cerca de 90% del valor total de las exportaciones indias del sector del cuero y que

¹⁴ La recolección de pieles, efectuada después de la muerte natural de los animales o a la salida de los rastros, sigue realizándose de manera más o menos desorganizada: tomando en cuenta el estigma asociado en India a toda actividad relacionada con la muerte, los integrantes de las castas –cuya ocupación tradicional era la de disponer de los animales muertos– ya no quieren ejercer esta función. En consecuencia, y en un gran número de regiones del país, resulta difícil actualmente encontrar personas que se encarguen de recoger los animales muertos (CLRI, 1997). Cabe asimismo señalar que, en general, los bovinos son animales destinados a la labranza y no son criados para la producción de carne. Finalmente, tan sólo dos estados de 30 han legalizado la matanza de las vacas, consideradas sagradas en el hinduismo brahmánico, aun cuando existe un gran número de rastros que funcionan al margen de toda reglamentación.

los productos terminados tan sólo representaban 7% del valor total. Sin embargo, el gobierno indio consideraba que existían las condiciones necesarias para acelerar la modernización de esta industria, que seguía estando poco mecanizada. En efecto, la demanda internacional de cuero se mantenía y los precios eran elevados. Además, los países industrializados habían comenzado a reducir sus actividades de curtido, cuyo costo ecológico comenzaba a resultar demasiado elevado, abriendo mayores perspectivas para los países en vías de desarrollo. Finalmente, cabe señalar que las autoridades indias se inspiraron directamente en las políticas que habían sido adoptadas recientemente por otros países productores de cuero, principalmente Brasil y Argentina, con miras a aumentar el valor agregado mediante controles estrictos sobre las exportaciones (Usha, 1984: 97).¹⁵

La instrumentación de esta política en 1973 desestabilizó a la industria del cuero de manera importante; se impuso *a fortiori* en la región de Tamil Nadu, que representaba entonces cerca de 70% del total de las exportaciones y en donde la especialización en la fabricación del cuero semiterminado era más marcada,¹⁶ lo que provocó una profunda reestructuración. El acabado del cuero exigía importantes inversiones, tanto en equipamientos como en tecnología, y requería la identificación de nuevos mercados y de nuevos socios comerciales. En el valle del Palar, la rápida respuesta por parte de algunas empresas líderes habría mostrado el camino a los demás, primero para emprender operaciones de acabado y, posteriormente, para lanzarse en la manufactura de productos de cuero terminados.¹⁷ En quince años, entre 1973 y 1988, la industria registró un dinamismo considerable: en 1988, 62% del total de las empresas pequeñas y 48% de las empresas medianas y grandes se *habían creado después de la crisis de 1973* (CLRI, 1990: 14). Tamil Nadu era el estado indio con la mayor tasa de crecimiento. No obstante, contrariamente a las expecta-

¹⁵ Los porcentajes respectivos del mercado internacional del cuero eran entonces: India, 25%; Brasil, 13%, Argentina, 12%.

¹⁶ En 1972, el cuero semiterminado representaba 90% de la producción total en Tamil Nadu y 95% de las exportaciones (en términos de valor) (Usha, 1984).

¹⁷ Realizado poco después de la instrumentación de las políticas, el estudio de K. S. Ramaswami (1982) sobre los empresarios y la modernización de la industria en el valle del Palar ayuda a entender mejor este proceso. Nicolas Flamant (2000) confirma los principales resultados de Ramaswami, en particular la aversión general de los empresarios del sector del cuero a asumir riesgos (realizar inversiones, introducir innovaciones en las operaciones, etc.) y su tendencia a seguir el ejemplo de los líderes empresariales una vez convencidos de la factibilidad del cambio.

tivas de los políticos, sólo 25% de las nuevas empresas estaban especializadas en el acabado de cuero y la mayoría eran *curtidurías integradas*, equipadas para llevar a cabo la totalidad de las operaciones, desde la transformación de las pieles hasta el acabado del cuero. Una de las razones que explican este fenómeno, surgida durante la aplicación de las encuestas de campo, es el deseo de los jefes de empresa de mantener cierto grado de control en la totalidad del proceso de producción, con el objetivo principal de controlar la calidad del producto final. Esta lógica, que las exigencias del mercado tienden a imponer, provoca en la actualidad el surgimiento de la producción en red, que será analizada más adelante.

En Tamil Nadu, una de las principales consecuencias de la política nacional consistía en favorecer el crecimiento de las empresas medianas y grandes en detrimento de las pequeñas. En el periodo 1973-1980, el número de empresas tanto medianas como grandes aumentó y su participación en el rubro del empleo en el sector pasó de 49% a 66% (Usha, 1984: 152). A primera vista, estas estadísticas parecen sugerir un crecimiento orgánico, un proceso de integración vertical por parte de las pequeñas empresas hacia las operaciones de acabado y hacia la creación de nuevos empleos. No obstante, un estudio realizado en una muestra de empresas en el valle del Palar indica, al contrario, que al efectuar la transición hacia las etapas de terminado, varias pequeñas empresas aprovecharon para introducir la mecanización desde las primeras etapas del curtido, de tal manera que se redujo el número de trabajadores. Estas reducciones de empleo no se vieron compensadas, por lo menos en la categoría de las empresas pequeñas, por nuevas oportunidades en las actividades de acabado, altamente mecanizadas y poco consumidoras de mano de obra. De esta manera, aun cuando el efecto global de estos cambios en el empleo era positivo, hubo una modificación en la distribución de las empresas de acuerdo con su tamaño. Esta primera ola de consolidación perdura hasta nuestros días.

En relación con su objetivo principal, el aumento del valor agregado, la política de modernización obtuvo un éxito evidente. La conformación de las exportaciones se transformó por completo debido al aumento de los productos de mayor valor agregado, como lo ilustra la gráfica del anexo 2. Los cueros semiterminados desaparecieron, como se tenía previsto, mientras que los productos terminados constituyeron más de 75% del valor total de las exportaciones en 2002. Ciertos segmentos de la industria temen actualmente que el gobierno decida revertir su política y suprimir los controles a las exportaciones de materia prima y de cuero semiterminado, en el

contexto de la liberalización de la economía india y bajo la presión de los acuerdos multilaterales de libre intercambio.

PRODUCCIÓN FLEXIBLE Y PRECARIEDAD DEL EMPLEO

Si bien es cierto que las políticas sectoriales influyeron de manera importante en el desarrollo de la industria del cuero, impulsando su integración vertical, también es preciso admitir que el proceso de modernización era desigual, tanto en el seno de los propios *clusters* como entre los diferentes *clusters* del valle del Palar. No todos tuvieron la misma capacidad de adaptación. En particular, el de Pernambattu, que al no haber sabido enfrentar el reto de la modernización, está sumergido en la actualidad en una crisis profunda y la mayoría de sus curtidurías están cerradas (Kennedy, 1999: 1683). En el seno de los *clusters*, también las actividades productivas se diversificaron más. La modernización introdujo una distinción más marcada entre las empresas, a menudo medianas o grandes, que pudieron escalar tanto en el sector como en la *cadena de valor agregado*, y las pequeñas curtidurías, que siguen fabricando cuero semiterminado. Dado que ya no pueden exportar este producto intermedio, una parte importante de estas últimas se vio obligada a entablar relaciones comerciales con otras curtidurías. De acuerdo con un estudio realizado con pequeñas empresas a principios de los años noventa, 32% de las unidades del sector del cuero en Tamil Nadu trabajaba exclusivamente bajo el sistema de subcontratación y 25% seguía una estrategia mixta, que consistía en aceptar pedidos en subcontratación a la vez que realizaba su propia producción (CLRI, 1992: 21). Nuestras encuestas de campo en el valle del Palar, a fines de la misma década, confirman estas tendencias: en tanto que algunas de las pequeñas curtidurías eran de productores independientes, que compraban *la materia prima para la producción* y que vendían en el mercado final, resultaba que casi todas practicaban la subcontratación, una tendencia que se incrementaba día a día. Los pedidos provenían de varias fuentes: comerciantes de cuero o agentes intermediarios (*middlemen* o *traders*), presentes en todos los *clusters* o de las curtidurías locales o regionales que *"sacaban"* una parte de su producción. Es decir, una misma curtiduría podía, según los diferentes periodos, *trabajar bajo el sistema de subcontratación para ciertas empresas o subcontratar a otras empresas*, por ejemplo, cuando su capacidad era insuficiente para hacer

frente a sus compromisos en materia de pedidos. Esta estrategia de flexibilidad y de diversificación de las actividades ha permitido a las empresas, hasta una época reciente, superar periodos difíciles, por ejemplo, en caso de problemas financieros o cuando ha aumentado el precio de las pieles. Sin embargo, cabe señalar que la subcontratación se ha convertido paulatinamente en norma, debido a motivos coyunturales y estructurales.

Desde mediados de los años noventa, la difícil coyuntura internacional y el estancamiento de la demanda internacional de cuero afectaron de manera importante a la industria local. En 2000, *ciertas zonas del valle parecían haber sido víctimas de un siniestro*, un gran número de curtidurías habían prácticamente dejado de funcionar. Desde el año 2000, la situación global ha mejorado y las exportaciones indias van en aumento. No obstante, el porcentaje de estas últimas en el comercio mundial del cuero no ha rebasado 3%, *en tanto que la competencia china en el sector aumenta cada día más*.¹⁸

Las pequeñas empresas del valle, en particular, deben enfrentar diversos obstáculos que les impiden responder a los retos del mercado. El acceso limitado a los créditos bancarios es uno de los factores que explican *sus escasas posibilidades* de lograr una integración vertical. De igual manera, los frecuentes problemas financieros, exacerbados por el retraso del pago por parte de los clientes, las hacen vulnerables frente a las importantes fluctuaciones del precio de la materia prima –las pieles– cuyo costo constituye 50%, o más, del precio final del cuero. Existe por parte de todas las curtidurías, sea cual sea su tamaño, una fuerte demanda de pieles de calidad, lo que provoca el incremento de los precios. *El tema de la calidad de los insumos, y por lo tanto de su costo, es central debido a que la capacidad de los productores indios para ser competitivos en el mercado internacional del cuero depende casi exclusivamente del precio. De tal manera que un aumento de este último se traduce inmediatamente en una baja en su participación en el mercado. Al no poder hacer frente a las fluctuaciones de los precios, el alza súbita de los precios se traduce en una baja de los márgenes de las curtidurías y, a menudo, de los salarios de los obreros.* Aun cuando, en términos de valor absoluto, los salarios diarios no

¹⁸ Entre otros factores, la estructura de la industria india, en particular la preponderancia de las pequeñas empresas, le impide realizar economías comparables a las de la industria china. El porcentaje de las exportaciones chinas en el comercio mundial crece de manera progresiva: de 16% en 1998 pasó a 20% en 2002.

han bajado durante la última década, las condiciones de trabajo, principalmente la seguridad del empleo, se han deteriorado de manera significativa. Además, en la actualidad, un gran número de curtidurías sólo trabaja temporalmente, en función de los pedidos.

La diversificación creciente de los *clusters* se ha visto acompañada por una intensificación de las diferentes formas de cooperación: bilaterales –transacciones interempresariales, principalmente bajo la forma de subcontratación– y multilaterales. La forma más común de la cooperación, el sistema de subcontratación, se ha institucionalizado y revela una mayor flexibilidad. La mayoría de las curtidurías no tiene más remedio que aceptar trabajar bajo ese sistema, aun cuando los márgenes de utilidad sean, en general, muy reducidos. Algunos empresarios expresan su resignación: a falta de una mejor opción, consideran que el sistema de subcontratación presenta ventajas de seguridad, si se le compara con el hecho de recurrir al mercado de precios volátiles, en la medida en que las empresas contratantes les proporcionan las materias primas y pagan *a destajo*. Estos operadores tratan de establecer relaciones duraderas con las empresas contratantes, con el fin de lograr insertarse dentro de la red de producción.

A los *contratistas*, por su parte, les interesa mantener relaciones privilegiadas con una o varias empresas subcontratadoras, consideradas confiables. Se ha vuelto común que las curtidurías “*integradas*” –*a fortiori*, cuando han realizado una integración vertical– subcontraten las primeras operaciones de transformación de las pieles con el fin de concentrarse en las operaciones posteriores, que exigen más en el plano técnico pero que son más “rentables” en términos de valor agregado. Para lograrlo, construyen una red local y la selección de los colaboradores se realiza entonces con base en vínculos familiares y comunitarios. Esta estrategia industrial parece una réplica, a escala local, de las redes globalizadas de producción, en las que participan actualmente la mayoría de las grandes curtidurías y de las fábricas de calzado.

LAS REDES MUNDIALES DE PRODUCCIÓN DE CALZADO

Aun cuando un gran número de industriales haya instalado sus fábricas en las grandes aglomeraciones de Chennai y Bangalore, el valle del Palar da cabida, desde

finales de los años setenta, a las fábricas de calzado. Estas actividades manufactureras, principalmente el calzado, se implantaron en Ambur, Ranipet y Vellore, cabeza de distrito situada en el centro de la zona (consúltese el mapa en el anexo 1). Esta industria local reúne algunos de los más grandes exportadores indios de cuero terminado, de calzado, de guantes y de prendas de vestir de cuero.¹⁹ La industria está estructurada con base en relaciones, a menudo prolongadas, con clientes de Europa occidental, Australia y Norteamérica; sólo una parte marginal de la producción local es vendida en la India. Los clientes, que adquieren zapatos sobre pedido, incluyen las grandes marcas así como las colecciones concebidas para las grandes empresas de distribución. El número de clientes varía en función de las fábricas. Se considera arriesgado depender de un número reducido de clientes, de igual manera que resulta difícil cumplir con demasiados clientes. En la categoría de los productores de calzado, medianos y grandes, la producción en el marco de una red parece constituir el modo predominante de interactuar en el mercado. Sólo dos o tres grupos que operan en el valle han logrado lanzar su propia marca de zapatos, y las filiales de grupos extranjeros son muy escasas. *La producción en red, cada día más común en un gran número de actividades manufactureras, da a productores y compradores un margen de seguridad o, dicho de otra manera, una reducción del riesgo: contra un incumplimiento en la realización de un pedido, a unos, y contra un cambio repentino de proveedores por parte del cliente, a otros.*

Una primera fase de internacionalización, que se inició en 1960, consistió en deslocalizar ciertas capacidades productivas hacia los países en vías de desarrollo, en busca de costos de producción menores.²⁰ *La fase actual, relacionada con la globalización, refleja cambios aún más profundos en la producción capitalista.* La competencia no sólo se incrementó en el periodo posfordista, sino que cambió de naturaleza, al traducir la primacía de la demanda como factor de crecimiento: los ciclos de vida de los productos y de los equipamientos se redujeron de manera

¹⁹ Todos los años, la asociación india para el fomento de las exportaciones, el *Council for Leather Exports*, CLE, organiza una competencia, y en la mayoría de los casos las empresas originarias del valle del Palar figuran entre las primeras empresas exportadoras del país, en diversas categorías. Los resultados son publicados en el sitio del CLE (<http://www.leatherindia.org/index.asp>) y en revistas especializadas, como *Leather Informant*.

²⁰ Hasta donde sabemos, existe un único ejemplo de este tipo en el valle, una sociedad *joint-venture* establecida en 1979 en Ambur, entre un grupo local y una empresa americana.

espectacular; la calidad cobra mayor importancia en la producción industrial; el precio se convierte en un factor, entre otros, en el ámbito de la competitividad. Para maximizar su competitividad, las empresas líderes en el rubro de los bienes de consumo encomiendan la producción a empresas “asociadas”, para concentrarse en la concepción, comercialización y distribución, operaciones que a su vez podrían también delegar. *Las empresas asociadas deben ser capaces de producir en función de indicaciones precisas proporcionadas por sus clientes, al menor costo posible; las utilidades para unos y otros dependen de la eficiencia económica del conjunto de los distintos niveles de la red.* Esta organización admite una mayor flexibilidad y favorece una respuesta rápida a los cambios registrados en los mercados.

Nuestras encuestas de campo revelan que en la categoría de las grandes empresas que producen en los segmentos de calidad y de precios medianos y elevados,²¹ el cliente y su proveedor mantienen relaciones bastante estrechas. Trabajan en colaboración, por ejemplo, con el fin de lograr “replicar”, “reproducir”, “copiar” un determinado prototipo y para encontrar soluciones a problemas técnicos. *Resulta frecuente que los ejecutivos de ambas partes efectúen viajes²² e incluso se da el caso de que los clientes envíen a técnicos a alguna de las fábricas de la región de estudio para observar, supervisar, o incluso formar a los operarios locales en determinado proceso.* Las buenas relaciones entre las empresas industriales subcontratistas y las *sociedades contratistas*, construidas con el tiempo y la satisfacción mutua, constituyen la base de la producción en red. La confianza es un elemento necesario para la dirección adecuada de la red, definida en este caso como la coordinación no mercantil de las actividades económicas efectuadas por empresas jurídicamente independientes entre sí (Gereffi *et al.*, 2001: 4). En efecto, los actores clave de la red, los *contratantes*, establecidos en la mayoría de los casos en países desarrollados, no podrían ejercer un control directo en las actividades productivas de sus socios, por ejemplo, en lo que se refiere a la opción de recurrir a la subcontratación. Además, sólo desean preocuparse por el producto final, ejecutado según sus especificaciones.²³ Para ello,

²¹ A título de ejemplo, en marzo de 2002, una fábrica de Ambur vendía su producción de calzado para hombre *entre 12 y 18 dólares el par*. El gerente indicó que el precio de venta final en los Estados Unidos podría ser tres veces más elevado.

²² En Ambur, una pequeña ciudad cuya infraestructura resulta insuficiente y en la que no existe ningún hotel de lujo, los industriales más importantes construyeron casas para recibir a sus clientes.

²³ El gerente de una gran fábrica en Vellore (750 obreros) afirmó que en temporada alta, llegaban a subcontratar ciertas operaciones (ensamblado de piezas previamente cortadas), excepto en el caso

buscan establecer relaciones sólidas, basadas en la satisfacción y el interés mutuos. Evidentemente, las transacciones comerciales ocupan un lugar importante en el seno de las redes. De acuerdo con los productores entrevistados, el precio se ha vuelto con el paso de los años cada vez más rígido y su margen de utilidad ha disminuido. Ubicados en la parte inferior de la red, no logran influir en los precios.

Las prácticas en el marco de las redes de producción varían en función de los casos y evolucionan con el tiempo. Un gerente entrevistado en junio de 2000 evocó la tendencia que observaba hacia una toma de distancia y un menor seguimiento técnico o material por parte de los clientes. Estos últimos comenzaron a contratar los servicios de técnicos indios instalados en Chennai para garantizar el seguimiento y solucionar los problemas técnicos. Estos peritos trabajan a menudo por cuenta de varias sociedades a la vez. En opinión de los actores locales, esta tendencia responde a una exigencia creciente por parte de los clientes, en lo que se refiere a precios, calidad y plazos de entrega. De conformidad con un técnico que trabaja, por cuenta de varias sociedades extranjeras, con cinco proveedores de la región: “el cliente es actualmente más exigente. Pide perfección y cree que es posible [alcanzarla]. La producción india es competitiva en el mercado europeo”.²⁴ Aparentemente, la estrategia adoptada por los clientes consiste en multiplicar a los proveedores en una misma zona para disminuir los riesgos y para generar una competencia local.

En lo que se refiere a la producción, la competencia local es muy fuerte. Únicamente una parte de las empresas cuenta con socios estables y pedidos regulares. Son más las que se ven obligadas a buscar constantemente nuevos mercados y parecen estar mal preparadas para responder a las lógicas industriales impuestas actualmente por la globalización. Principalmente al inicio de sus actividades, muchas empresas dependen exclusivamente de pedidos en subcontratación, en espera de perfeccionar su tecnología y estabilizar sus negocios. Los dueños de estas nuevas unidades, a menudo antiguos empleados, se apoyan en sus conocimientos de la profesión y en sus redes sociales, con miras a convertirse en proveedores de las empresas más establecidas. De acuerdo con un estudio reciente, realizado en Ambur, las pequeñas unidades “esperan crecer siguiendo los pasos de las grandes, con el fin de llegar a

de los clientes alemanes “ya que la producción debe ser de gran calidad”. En el caso de los clientes italianos, subcontrataban la producción “ocasionalmente”. Entrevista RSL, Vellore, el 21 de junio de 2000.

²⁴ Entrevista con Prasad H. Parulekar, en Vellore, el 21 de junio de 2000 (traducción de la autora).

igualarlas algún día. En cuanto alcanzan el tamaño crítico que les permite producir 500 pares de zapatos al día, estas unidades reproducen el sistema de la subcontratación hacia el nivel inferior” (Flamant, 2000: 70). *Este sistema de organización presenta muchas ventajas, tales como una mayor facilidad para involucrarse con el mundo empresarial –ya que es posible empezar con poca capacidad y ampliarse poco a poco– además de los efectos positivos del aprendizaje.* Pero si bien es cierto que, de entrada, los obstáculos son salvables, los problemas pueden surgir rápidamente, en términos de capacidades productivas insuficientes o de capacidades inadecuadas, tanto de gestión como tecnológicas. La subcontratación introduce diferentes tipos de riesgos: empresas contratantes poco escrupulosas pueden verse tentadas a subcontratar sistemáticamente con miras a obtener beneficios a corto plazo. En lo que se refiere a las unidades de subcontratación, la falta de escrúpulos o simplemente las incompetencias técnicas u organizacionales pueden generar altos índices de errores, principalmente cuando la subcontratación se ve “desmultiplicada”. La siguiente cita, extraída de un estudio hecho sobre Ambur, resulta reveladora:

En determinadas situaciones no controladas por el cliente final, la cadena de subcontratación puede descender hasta dos, incluso tres niveles por debajo del primer contratante, como en el caso siguiente: Roméo, un industrial italiano, subcontrata la producción de su calzado a *Deccan Shoes*, una gran empresa de Bangalore. *Deccan Shoes* subcontrata la producción de los *uppers* (parte superior del zapato) a Ahmed, propietario de una empresa pequeña de Ambur, que emplea a 80 personas. Ahmed levanta más pedidos de los que puede satisfacer. Conserva una parte de los pedidos y encomienda el resto a Shafee, así como a otras tres unidades de subcontratación, que emplean cada una entre 15 y 20 personas. Sin embargo, Shafee considera que el trenzado de las tiras de cuero que adornan la parte superior del zapato constituye una operación manual que monopoliza demasiado tiempo en su unidad. Decide entonces encomendar esa operación a sus obreras fuera de su horario de trabajo. Las obreras llevan a cabo una parte del trabajo y distribuyen el resto a las mujeres de su familia (hermanas, primas, madre, tías...) y a sus vecinas. El cuarto y último nivel de la subcontratación del calzado italiano Roméo es por lo tanto lo que se conoce como *joint family* (familia ampliada) de las obreras de las pequeñas unidades de trabajo (Flamant, 2000: 69).

La fragmentación de la producción es sintomática de las condiciones actuales de producción, en las que las presiones cada día más fuertes llevan a las empresas a buscar economizar en todos los casos. La feroz competencia local y los márgenes

nes de utilidad a menudo muy estrechos no favorecen la adopción de estrategias industriales a más largo plazo.

CONCLUSIÓN

El objetivo de este trabajo consistió en analizar, mediante una perspectiva multiescala, la dinámica de los *clusters* del cuero en el valle medio del río Palar, así como los cambios recientes que afectan las modalidades de su inserción en los mercados mundiales. Esta industria local, uno de los primeros centros indios de producción, ha registrado importantes transformaciones durante las últimas tres décadas, entre las que destaca en primer lugar, sin duda, *el proceso de integración vertical*. Esta industria, especializada desde sus orígenes en la fabricación de cuero semiterminado –un producto intermedio de escaso valor agregado– logró diversificar sus actividades, de tal manera que constituye actualmente la base productiva de algunas de las más importantes empresas exportadoras de la India, tanto de cuero terminado, como de calzado y de artículos de cuero (prendas de vestir, bolsas, guantes). Su trayectoria refleja a la vez la fuerte influencia de las políticas nacionales, la evolución de las formas dominantes del capitalismo y sus efectos en las condiciones de competencia en los mercados internacionales y, finalmente, las estrategias de los actores locales.

La producción en el seno de los *clusters* constituye la base de un desarrollo industrial endógeno en la región, cuyo crecimiento se vio favorecido tanto por economías externas, resultado de la concentración espacial y la especialización sectorial de las empresas, como por prácticas de cooperación entre los agentes económicos locales. La proximidad social de los jefes de empresa contribuyó, sin duda, a facilitar las transacciones entre las empresas, que participan en una organización flexible de producción. La pertenencia de la mayoría de los curtidores a un medio sociocultural común y la unidad de la comunidad musulmana local admiten la posibilidad de un control social de los comportamientos considerados como demasiado “individualistas”.

Las políticas de modernización de los años setenta, que pretendían suprimir las exportaciones de cuero semiterminado y una coyuntura internacional favorable contribuyeron al dinamismo de los *clusters* y a la diversificación de sus capacidades. La industria local se orientó en forma progresiva hacia mercados de mayor

valor agregado, gracias a algunas empresas líderes que construyeron un modelo local exitoso. No obstante, estas transformaciones desestabilizaron de manera importante la organización interna de la industria y las prácticas que la sustentaban; el proceso desigual de modernización introdujo una diferenciación más marcada entre empresas tradicionales y modernas, es decir, entre curtidurías “primarias” que siguen fabricando cuero semiterminado y las empresas que, al equiparse, pudieron *ascender la cadena de valor*. Las primeras se vieron obligadas a depender cada vez más de la subcontratación. De una manera general, la producción se “flexibilizó”, pero también se fragmentó aún más, con la generalización de la subcontratación y el deterioro del empleo.

No resulta fácil vislumbrar cuáles son las perspectivas para la industria del valle del Palar, debido a la gran heterogeneidad en el seno de los *clusters*. Por un lado, existe una base productiva eficiente, que permite a ciertos grupos industriales locales vender el cuero terminado y el calzado en segmentos de precios medianos y altos de los mercados internacionales, principalmente. Estas empresas, medianas y grandes en su mayoría, funcionan en el marco de las redes globalizadas de producción, una forma de organización descentralizada que garantiza no obstante una coordinación del conjunto de las etapas desde la concepción hasta la distribución. Dichas empresas mantienen su lugar dentro de las redes a través de relaciones estables con los clientes y de colaboraciones estrechas con un pequeño número de empresas locales *que recurren a la subcontratación*. Algunas de estas últimas gozan de buenas perspectivas económicas, entre las que destacan mejoras técnicas constantes, debido a su relación privilegiada con empresas eficientes. En todos los tamaños de empresas, las más eficientes se esfuerzan por construir estrategias industriales para satisfacer las exigencias actuales de los mercados, *entre las que destaca un esfuerzo considerable en cuanto a innovación y calidad se refiere*. Sin embargo, cabe señalar que si bien es cierto que las empresas locales, sin tomar en cuenta su tamaño, valoran las oportunidades de incrementar su seguridad al producir en el seno de una red, local o global, lamentan las presiones cada día más fuertes de los contratistas ubicados en Europa o en América del Norte, en relación con los precios, los plazos de producción y el control de calidad.

Por otro lado, todos los *clusters* están conformados por curtidurías tradicionales que producen para los segmentos más bajos del mercado, doméstico o internacional, y cuyas deficiencias financieras y tecnológicas les impiden ascender en la escala. La

mala coyuntura de la década de los noventa agravó su situación, con lo que aumentó su grado de dependencia respecto a la subcontratación. La precariedad creciente de estas curtidorías repercute en la mano de obra, cuyas condiciones de trabajo se han deteriorado significativamente desde hace cerca de diez años, en términos de regularidad y de seguridad del empleo. De manera simultánea, el desarrollo del sector del calzado y la fragmentación generalizada de la producción en el seno de los *clusters* crearon empleos a través de las microempresas y el trabajo a domicilio, empleos caracterizados por su naturaleza informal. Actualmente, sólo las grandes curtidorías y las fábricas de calzado están en condiciones de ofrecer empleos estables. La diferenciación creciente de las empresas puede comprometer, a largo plazo, la cohesión social que impera en el medio de los negocios, en la medida en que las perspectivas de unas y otras son divergentes. Asimismo, la persistencia del deterioro de los empleos, sobre todo en el sector de la curtidoría, aviva las tensiones en las sociedades locales entre las comunidades hindú y musulmana.

En lo que respecta a la escala nacional, la estructura de la industria india del cuero y del calzado, en la que predominan las empresas pequeñas, la coloca en desventaja frente a las capacidades productivas de China, su principal rival. Esta estructura es resultado de las políticas preferenciales instrumentadas desde hace varias décadas respecto al sector de la pequeña industria, políticas que son actualmente cuestionadas en el contexto de la liberalización de la economía india. La apertura actual de los mercados domésticos a la competencia internacional pone a dura prueba a las industrias –pequeñas y grandes– protegidas desde hace 50 años, que han revelado importantes rezagos tanto técnicos como organizacionales.

SECCIÓN II
Actores sociales

Gobiernos de alternancia y buen gobierno en México

Víctor Alejandro Espinoza Valle

Departamento de Estudios de Administración Pública,
El Colegio de la Frontera Norte

En este breve trabajo pretendo hacer una primera reflexión en torno a asuntos torales de la cultura democrática, básicamente desde la experiencia mexicana. Nuestra muy joven y singular democracia, es incapaz de generar una cultura política que reconozca, en el desempeño de sus instituciones, el piso desde el cual se pueda combatir la corrupción y el mal gobierno. Los gobiernos de alternancia y los divididos, poco han podido permear las concepciones ciudadanas como para pensar que estamos en un momento radicalmente distinto al que vivíamos en la época del partido hegemónico. En cuatro apartados desarrollo las anteriores hipótesis, que son sólo eso: puntos de partida para la reflexión sobre nuestra ansiada consolidación democrática.

DEMOCRACIA, ÉTICA Y BUEN GOBIERNO

Tengo la impresión de que las alternancias mexicanas no han calado en la cultura política, de tal manera que la opinión de los ciudadanos acerca de las bondades de los gobiernos emanados de partidos de oposición, se hayan modificado significativamente respecto a la forma en que eran concebidas las administraciones públicas priístas. Formalmente, la democracia debería ir acompañada de una mayor responsabilidad gubernamental y de una ética de servicio al margen de la corrupción y el mal gobierno. La rendición de cuentas sería un activo fijo de la nueva gestión pública.

Si la democracia mexicana reconoce en los procesos electorales su palanca primordial, ya que aquélla se fraguó en las urnas y a través de batallas electorales, en ello residen gran parte de las explicaciones a la forma como se han ido modificando las instituciones públicas. La dificultad para fijar una fecha de inicio y

término de la transición, informa de las singularidades de nuestro salto del régimen autoritario a otro moderno y democrático. Lo cierto es que los acuerdos no existen como práctica para imaginar nuestras formas de convivencia. No es menor el hecho de que no reconozcamos momentos fundadores o culminantes de los procesos. A principios de los años noventa, Soledad Loaeza publicó un artículo que es fiel reflejo de esa situación: "La incertidumbre política mexicana".¹ Se preguntaba si la prolongada transición no tendría alguna de las dos salidas clásicas: democracia o regresión autoritaria. Como siempre, éramos tan singulares que a lo mejor nuestro proceso de liberalización política tenía una lógica propia y hasta ahí llegaríamos. Pero, de pronto, encontramos el camino: otra vez fue a través de las urnas cuando nos convertimos en habitantes de un país democrático. Para unos fue en 1997, otros lo fechan en el año 2000. De nuevo no nos ponemos de acuerdo. No nos hagamos bolas: somos democráticos porque el PRI perdió en las urnas; nunca por habernos puesto de acuerdo en sobre qué rumbo deberían seguir las instituciones.

A propósito de unos comicios estatales, un senador del PAN me comentaba que buen gobierno era aquel que hacía lo que la gente quería. ¿Pero qué es lo que quieren los mexicanos? En los tiempos del autoritarismo no estoy seguro de que todos fueran malos gobiernos. Entre 1954 y 1970, en la época conocida como el "milagro mexicano", el crecimiento sostenido permitió mantener un sistema corporativo funcional que entre los extremos sociales hizo crecer una extensa clase media y que le permitió gobernar con relativa tranquilidad y consenso. Eso sí, la oposición minoritaria fue perseguida y estigmatizada. La mosca en la sopa desde luego era la extendida corrupción que no sólo abarcaba al gobierno, sino que pasaba por toda la sociedad y medios de comunicación incluidos. En el exterior algunos países suspiraban por imitar nuestro exitoso sistema. Pero todo por servir se acaba.

Las sucesivas crisis económicas que tuvieron lugar a partir de 1976 dieron al traste con el sistema político mexicano. Dicho de manera muy esquemática: se acabaron los recursos para repartir a todos y acallar las conciencias. Los recursos públicos que fluían en todas direcciones escasearon en la etapa de la racionalidad del gasto. Nos dimos cuenta de que la corrupción no era un problema moral sino de acumulación de capital. Lo poco que quedó –por supuesto comparado con el pasado– exigió un manejo diferente y más focalizado. Ahora la corrupción sería administrada prefe-

¹ Soledad Loaeza, (1993: 47-59).

rentemente por los grandes operadores y a través de otro tipo de acciones: manejo confidencial de información para la oportuna toma de decisiones; desvío de fondos públicos para campañas políticas; transferencias de cuentas en el extranjero, etc. Sin embargo, el proceso de rectificación y combate a la corrupción provino de los mismos gobiernos emanados del PRI. A partir de 1976, José López Portillo acuñó la frase inmortal: "La corrupción somos todos", para que el rutilante Miguel de la Madrid nos endilgara un programa de gobierno basado en la "renovación moral de la sociedad". Carlos Salinas y Ernesto Zedillo prefirieron crear instancias para que el gobierno se autovigilara: así surgió la Secretaría de la Contraloría y Desarrollo Administrativo, de cuya existencia dudó Vicente Fox y terminó por mandar a ella a uno de sus más cercanos colaboradores.

Cuando los recursos económicos escasean, los defectos gubernamentales son más visibles. Es como el pretendiente que se queda sin capital: la muchacha pronto se da cuenta de que además era bastante feo. Es mucho más difícil gobernar en tiempos de crisis. A nadie agrada que el gran benefactor se quede sin recursos. Para las nuevas administraciones la escasez obliga a racionalizar y focalizar los gastos. La nueva ética política requiere que la honestidad no esté en duda. Incluso, buena parte de las campañas se basan en pregonar una lucha sin cuartel contra la corrupción y los malos funcionarios: los "peces gordos" se mueven nerviosos. Como cita María del Carmen Pardo, "El buen gobierno sería aquel que pueda simultáneamente mantener la legitimidad moral y democrática y promover el desarrollo socioeconómico".²

En la metodología desarrollada para evaluar el desempeño gubernamental se ha puesto el acento en cinco aspectos básicos: eficacia, eficiencia, responsabilidad o desempeño responsable, atención a las demandas ciudadanas, aceptación o promoción de la participación-impulso a la participación ciudadana.³ Dicho de manera muy simple, los primeros tres elementos para configurar un buen gobierno son un poco más manejables: eficiencia, eficacia y responsabilidad. Bueno, esto último con todas sus salvedades. Sin embargo, tanto respecto a la atención a las demandas como a la promoción de la participación ciudadana, las cosas no son tan sencillas como quisiéramos. En un congreso internacional convocado por el Instituto Electoral del

² María del Carmen Pardo, *Ética y democracia: un binomio indivisible*, El Colegio de México, mimeo, p. 6.

³ Véanse Alicia Ziccardi y Homero R. Saltalamacchia (1997: 36) y Juan Manuel Ramírez Sáiz (coord.), (1998: 247-274).

Distrito Federal en 2002,⁴ Manuel Antonio Garretón llamaba la atención respecto a los constreñimientos gubernamentales para hacer lo que la gente quiere, es decir, para responder a las crecientes demandas. Los gobiernos nacionales, y en esa lógica, de manera más clara los gobiernos locales, cada vez dependen más de factores externos para impulsar sus programas. Las decisiones de organismos internacionales, como el Fondo Monetario Internacional, imponen los lineamientos básicos de lo que deben ser y hacer las administraciones públicas. El margen de maniobra nacional se ha estrechado. Así, dice Garretón, la política ha dejado de ser un asunto doméstico. Por mucho que se quiera ampliar, por ejemplo, el gasto social, los límites son evidentes. Así, ¿quién puede encabezar un buen gobierno?

El segundo asunto, el de la promoción de la participación social, es ciertamente polémico. Hay quien piensa que el “capital social” es una ilusión (Manuel Antonio Garretón). Para otros, son sólo “moños democráticos”⁵ que pertenecen a un discurso que pretende vestir bien a la democracia. En ese contexto se inscribe todo el impulso por normar la participación ciudadana, ya sea mediante consultas públicas o a través del diseño institucional. Los candidatos de oposición al PRI han incorporado a su discurso, casi sin excepción, la idea de que todo gobierno de alternancia tiene que promulgar leyes de participación ciudadana. Al convertirse en gobierno, prácticamente todos han cumplido. Perredistas y panistas. Sin embargo, las mismas adolecen de diversos problemas: desde el caso que no establecen obligaciones vinculatorias a los gobiernos, hasta la falta de normas reglamentarias para llevar a la práctica los diversos mecanismos: referéndum, plebiscito, iniciativa ciudadana, revocación del mandato, etc. Así, con excepción del plebiscito del Distrito Federal celebrado durante la administración de AMLO –2000-2005–, en el resto de las entidades, las leyes de participación ciudadana son letra muerta y se les recuerda por su eficacia electoral. Los comités de planeación del desarrollo se han convertido en verdaderos centros burocráticos que han ahuyentado a los ciudadanos.

⁴ Instituto Electoral del Distrito Federal (2002).

⁵ Jesús Silva-Herzog Márquez (1998: 139).

GOBIERNOS DIVIDIDOS Y BUEN GOBIERNO

Con asombro vamos descubriendo cómo el fenómeno de los gobiernos divididos no era lo que habíamos imaginado. La panacea democrática de los gobiernos donde el poder se comparte entre los poderes ejecutivo y legislativo no parece ser lo que indicaban los textos de teoría política. No en el caso de México. Si en 1997 el PRI perdió la mayoría absoluta en la Cámara de Diputados, producto de las elecciones del año 2000, el PAN no pudo obtener los escaños necesarios en ambas cámaras como para permitirle un gobierno más manejable al presidente Vicente Fox; lo mismo sucedió en 2003.

Realmente la experiencia de los gobiernos divididos inició en México en 1989 en el norteño estado de Baja California. Ahí, en la frontera con California, se inauguró la alternancia política, once años antes que a nivel federal. Sería bueno a veces desviar la mirada hacia las localidades para entender la dinámica de nuestro país. Los resultados de prácticamente quince años –con excepción del trienio 1995-1998– de gobiernos divididos en Baja California, dan cuenta de lo tortuoso y difícil que puede ser gobernar en democracia. Más cuando dos tradiciones de nuestra cultura política acechan los márgenes de la gobernabilidad. Me refiero, por un lado, a la incapacidad para generar acuerdos, primero entre los poderes ejecutivo y legislativo, y después entre las fracciones en el Congreso. No es casual el distanciamiento entre el presidente Fox y la legislatura. Más bien la tónica en estos tres últimos años ha sido de enfrentamiento y desencuentro. El ejemplo lo tenemos en las declaraciones del presidente en su más reciente viaje a Europa donde criticó que los diputados vean más por los intereses partidarios que por los de sus representados. Resulta evidente que Fox no ha priorizado los acuerdos con el Congreso para avanzar en las reformas que le permitan mayor margen de maniobra gubernamental. Pero a estas dificultades se suma la incapacidad de las fracciones en el legislativo por avanzar en un mínimo acuerdo sobre los temas relevantes de la agenda legislativa. No hay el deseo, pero tampoco el aprendizaje que da la tradición democrática, de gobernar con base en acuerdos y no en imposiciones o mayoriteos. Fueron muchos años de partido hegemónico donde los legisladores hacían todo menos representar a nadie, salvo al presidente y a su partido. Verbos como concertar, acordar, negociar, no existían en el léxico de la política mexicana. Los partidos de oposición efectivamente sólo se oponían a la política gubernamen-

tal, no se preocupaban por entender el ejercicio de gobierno, de pensar en positivo para generar políticas plausibles.

El otro factor que conspira contra la política de acuerdos es, sin duda, la tradición de los medios de comunicación por estigmatizar el hecho de que los partidos se sienten a negociar. En su visita a nuestro país, el brillante sociólogo español, Ludolfo Paramio, nos hacía ver esta característica de los medios en México. Decía que la expresión “negociar en lo oscurito”, era de patente nacional. Efectivamente, hemos aprendido a ver con recelo toda negociación a puerta cerrada entre poderes distintos y partidos de adversarios. La connotación de lo “en oscurito” es la de transar. Nos olvidamos que es una práctica de todo régimen democrático llegar a acuerdos prácticos ante situaciones complejas. Aquí lo vemos con morbo. Claro, atrás vienen las “concertaciones” inauguradas justamente en el estado del presidente en 1992. Hay elementos que lo explican, pero que ya no lo justifican.

ALTERNANCIA Y BUEN GOBIERNO

Después de quince años de iniciado el fenómeno de alternancia a nivel estatal, el mapa político mexicano incluye 15 gobiernos de alternancia: 7 del PAN, 5 del PRD y 3 de coaliciones. Es decir, casi la mitad del territorio nacional se encuentra bajo administraciones estatales distintas al PRI. Este partido sigue conservando el poder en 17 entidades. El gobierno de más larga data es el de Baja California donde desde 1989 conserva el poder el PAN y los más recientes (2001) son los de Michoacán y Yucatán, donde gobierna el PRD, en el primero de ellos, y una coalición PAN-PRD-PT-PVEM, en el segundo.

En el verano de 2001 Transparencia Mexicana solicitó la Encuesta Nacional de Corrupción y Buen Gobierno 2001 (ENCYBG, 2001), que efectivamente contó con representación para las 32 entidades y donde fueron aplicados 13 790 cuestionarios. Se tomaron los 38 servicios públicos considerados como los más relevantes. Lo que registra la encuesta son los niveles de corrupción en los servicios ofrecidos por los tres órdenes de gobierno y por particulares. Los registros se hicieron cuando el entrevistado declaró haber dado “mordida” a cambio de obtener el servicio. Para ello se construyó el Índice de Corrupción y Buen Gobierno (ICBG) con una escala de 0 a

100, que indica que a menor valor menor corrupción.⁶ Como resume el actuario Roy Campos: “La encuesta registró casi 214 millones de actos de corrupción en el uso de servicios públicos en los últimos 12 meses. En promedio las ‘mordidas’ costaron a los hogares mexicanos \$109.50. Lo anterior implica más de 23 400 millones de pesos anuales en pagos de mordidas por servicio público a los hogares. Los hogares que reportan ‘mordidas’ destinan 6.9% de su ingreso a este rubro. Para los hogares con ingresos de hasta un salario mínimo, este impuesto regresivo llega a representar 13.9% de su ingreso”.⁷

Como puede verse en el cuadro 1, los promedios del índice son muy similares en entidades con y sin alternancia. Si recordamos que las respuestas incluyen tanto a los tres órdenes de gobierno como al sector privado⁸ no deja de llamar la atención entonces que los niveles de corrupción no han sido abatidos por los gobiernos no priístas o, si se quiere, que el combate a la corrupción ha sido similar a lo largo de la geografía nacional, independientemente de quien se encuentre en el poder. Esto se comprueba al observar qué entidades ocupan los primeros y últimos lugares en el ICBG. Respecto a las entidades con menor nivel de corrupción destacan Colima (3.0), Baja California Sur (3.9), Aguascalientes (4.5), Coahuila (5.0) y Chihuahua (5.5). Es decir, el estado menos corrupto es gobernado por el PRI y nunca ha conocido la alternancia. Baja California Sur es un gobierno perredista desde 1999, mientras que Aguascalientes es gobernado por el PAN desde 1998. Coahuila ocupa el cuarto lugar y tampoco ha conocido el fenómeno de alternancia. Por último, es de destacar el caso de Chihuahua, única entidad que registra una doble alternancia. En 1992 se apuntó el triunfo el ex titular de la Secodam y ex diputado federal, Francisco Barrio Terrazas, perdió el PAN el gobierno del estado en las elecciones de 1998, y resultó electo el priísta Patricio Martínez. Si observamos los datos de las entidades consideradas como las más corruptas, el primero y quinto lugar lo ocupan entidades con gobiernos de alternancia: el Distrito Federal, perredista desde 1997 (22.6) y Jalisco (11.6), con gobiernos panistas en los últimos 9 años. Del segundo al cuarto lugar lo ocupan entidades priístas: Estado de México (17.0), Guerrero (13.4) y Puebla

⁶ El ICBG se calcula dividiendo el número de veces en los que se dio mordida en los 38 servicios, entre el número total de veces que se utilizaron los 38 servicios, multiplicado por 100.

⁷ Roy Campos (2001).

⁸ Algunos de los servicios incluidos son: inscripciones escolares, verificación vehicular, venta domiciliar de agua, recolección de basura, licencias de construcción, etcétera.

Cuadro 1
 Índice de corrupci3n y buen gobierno por entidad y partido gobernantes

<i>Estado</i>	<i>Gubernatura</i>	<i>Año de elecci3n</i>	<i>Índice de corrupci3n y buen gobierno</i>	<i>Gubernatura 2003</i>
Campeche	PRI	1997	7.4	PRI
San Luis Potosí	PRI	1997	6.1	PAN
Sonora	PRI	1997	5.7	PRI
Colima	PRI	1997	3.0	PRI
Querétaro	PAN	1997	8.1	PAN
Nuevo León	PAN	1997	7.1	PRI
Puebla	PRI	1998	12.1	
Durango	PRI	1998	8.0	
Veracruz	PRI	1998	8.5	
Sinaloa	PRI	1998	7.9	
Oaxaca	PRI	1998	7.8	
Tamaulipas	PRI	1998	6.7	
Chihuahua	PRI	1998	5.5	
Tlaxcala	PRD	1998	6.6	
Zacatecas	PRD	1998	6.2	
Aguascalientes	PAN	1998	4.5	
Estado de México	PRI	1999	17.0	
Guerrero	PRI	1999	13.4	
Hidalgo	PRI	1999	7.3	
Quintana Roo	PRI	1999	6.3	
Coahuila	PRI	1999	5.0	
Nayarit	PAN-PRD-PT-PRS	1999	6.4	
Baja California Sur	PRD	1999	3.9	
Morelos	PAN	2000	7.7	
Chiapas	PAN-PRD-PT-PVE	2000	6.8	
Tabasco	PRI	2001	8.9	
Michoacán	PRD	2001	10.3	
Yucatán	PAN-PRD-PVE	2001	6.8	
Jalisco	PAN	1995 y 2000	11.6	
Guanajuato	PAN	1995 y 2000	6.0	
D. F.	PRD	1997 y 2000	22.6	
Baja California	PAN	1989 y 1995 y 2000	5.7	
Nacional			20.3	

Fuente: Encuesta nacional de corrupci3n y buen gobierno, 2001.

(12.1). Llama la atención el lugar destacado que ocupa el gobierno del D.F. Como también lo muestra el cuadro 4 anexo, de las 32 entidades, el Distrito Federal es donde menos temor se tiene a la autoridad para obedecer las leyes y normas. Es la administración más permisiva y corrupta (al momento de la encuesta). Siete años no parecen suficientes para cambiar las prácticas añejas, pero tampoco para un cambio en las percepciones ciudadanas de erradicación de la corrupción en “la ciudad de la esperanza”.

El cuadro 2 confirma que la percepción sobre la corrupción no hace distinciones por tipo de gobierno. En términos generales puede apreciarse que los datos son compartidos. En la columna que corresponde a los niveles bajos del gobierno las cifras son positivas y aumentan conforme se sube en la escala de la burocracia; hasta llegar a los niveles altos donde se concentra la evaluación negativa. Sin embargo, cuando se pregunta acerca de la corrupción “en todos” los niveles, las cifras se elevan considerablemente en algunas entidades. Chihuahua y Colima (estados gobernados por el PRI) ocupan los primeros lugares, mientras que los tres de alternancia que aparecen en primer lugar son Baja California Sur, D.F. y Guanajuato. En todos los casos la percepción ciudadana acerca de la disposición gubernamental para combatir la corrupción es baja, situándose en un promedio de 5.38 (en una escala de 1 a 10).

Los datos de la desconfianza acerca de los gobiernos subnacionales, independientemente del partido que gobierna, se complementan con los que se presentan en el cuadro 3 y que se refieren a la desconfianza como una de las variables centrales de la cultura política nacional. La respuesta negativa es abrumadora: 70.8% de los ciudadanos no confían en sus semejantes. Tanto en estados gobernados por el PRI, PRD o PAN sus ciudadanos comparten el pesimismo. En ninguno de los casos las respuestas positivas se acercan a 40%.

DE LA VOLATILIDAD DE LA CULTURA POLÍTICA A MANERA DE CONCLUSIÓN

Hasta hoy sabemos muy poco de los cambios introducidos por los procesos democratizadores en las percepciones políticas de los ciudadanos. Si bien la alternancia en el poder ejecutivo federal es de muy corta data, a nivel estatal ya contamos con

Cuadro 2
Gobierno y corrupción

<i>Estados gobernados por el PRI</i>	<i>Responsabilidad de acabarla %</i>	<i>Ayuda a combatirla escala (1-10)</i>	<i>En qué nivel considerar que hay más corrupción</i>				<i>Total</i>	
			<i>En bajos</i>	<i>En medios</i>	<i>En altos</i>	<i>En todos</i>		
Chihuahua	23.6	6.26	6.6	5.6	17.7	70.1	100	
Colima	24.7	5.36	5.5	6.8	26.8	60.8	100	
Oaxaca	29.8	5.43	4.5	5.4	40.9	49.2	100	
Coahuila	31.1	5.66	13.3	6.9	36.7	43.1	100	
Hidalgo	32.6	5.85	5.7	11.0	42.2	41.1	100	
Estado de México	35.1	5.16	11.1	10	46.5	32.4	100	
Durango	38.4	2.2	4.94	9.3	8.7	57.4	24.7	100
Campeche	39.6	3.4	5.32	7.3	6.1	42.5	44.1	100
San Luis Potosí	40.6	4.4	5.79	13.0	10.4	47.8	28.8	100
Sonora	42.8	6.6	6.06	11.1	11.1	51.9	25.9	100
Veracruz	43.4	7.2	5.72	6.3	8.3	59.1	26.3	100
Quintana Roo	44.0	7.8	5.38	5.6	14.1	59.2	21.0	100
Puebla	45.2	9.0	4.91	12.9	8.6	52.3	26.2	100
Sinaloa	48.1	11.9	5.70	14.7	11.8	50.2	23.4	100
Tabasco	49.0	12.8	5.56	12.6	6.6	53.1	27.6	100
Tamaulipas	49.0	12.8	6.04	10.1	10.9	55.4	23.6	100
Guerrero	50.4	14.2	5.06	5.0	7.5	49.0	38.5	100

<i>Estados con alternancia</i>	<i>Responsabilidad de acabarla %</i>	<i>Ayuda a combatirla escala (1-10)</i>	<i>En qué nivel considerar que hay más corrupción</i>				<i>Total</i>	
			<i>En bajos</i>	<i>En medios</i>	<i>En altos</i>	<i>En todos</i>		
Baja California Sur	17.9	5.70	3.0	4.4	26.1	66.5	100	
D.F.	18.5	4.32	3.0	7.9	27.0	62.1	100	
Guanajuato	27.7	5.46	6.7	3.9	26.5	63.0	100	
Tlaxcala	32.1	5.03	7.8	12.6	45.0	34.6	100	
Querétaro	32.4	5.80	8.2	11.5	45.2	35.1	100	
Jalisco	32.9	5.48	10.3	12	36.9	40.7	100	
Chiapas	33.8	5.71	11.9	11.5	40.7	35.9	100	
Yucatán	35.7	5.67	4.3	5.2	37.2	53.4	100	
Baja California	39.2	3.0	5.90	7.5	10.4	35.2	46.9	100
Aguascalientes	39.3	3.1	5.27	9.4	9.2	51.7	29.8	100
Nuevo León	41.4	5.2	5.62	9.2	12.8	47.6	30.4	100
Michoacán	43.5	7.3	4.96	12.0	9.9	48.8	29.3	100
Zacatecas	44.9	8.7	5.78	9.2	13.1	54.1	23.6	100
Morelos	46.5	10.3	5.36	10.1	12.0	51.0	26.8	100
Nayarit	46.5	10.3	6.01	12.2	14.1	54.6	19.0	100
Nacional	36.2	5.38	8.7	9.3	43.3	38.7	100	

Fuente: *Encuesta nacional de corrupción y buen gobierno*, 2001.

Cuadro 3
En términos generales, ¿diría que se puede o no confiar
en la mayoría de las personas?

<i>Estados gobernados por el PRI</i>	<i>Sí</i>	<i>Diferencia nacional</i>	<i>No</i>	<i>Total</i>
Guerrero	17.1		82.9	100
Colima	22.8		77.2	100
Hidalgo	23.3		76.7	100
Sinaloa	23.5		76.5	100
Campeche	23.7		76.3	100
Oaxaca	24.0		76.0	100
Chihuahua	24.7		75.3	100
Puebla	24.9		75.1	100
Tabasco	25.0		75.0	100
Coahuila	25.2		74.8	100
Durango	26.6		73.4	100
San Luis Potosí	28.5		71.5	100
Veracruz	29.9	0.7	70.1	100
Estado de México	31.3	2.1	68.7	100
Sonora	34.2	5.0	65.8	100
Tamaulipas	36.3	7.1	63.7	100
Quintana Roo	36.4	7.2	63.6	100
<i>Estados con alternancia en la gubernatura</i>	<i>Sí</i>	<i>Diferencia nacional</i>	<i>No</i>	<i>Total</i>
Baja California	14.6		85.4	100
Morelos	23.3		76.7	100
Chiapas	25.0		75.0	100
Yucatán	25.1		74.9	100
Michoacán	25.2		74.8	100
Guanajuato	27.8		72.2	100
Tlaxcala	28.1		71.9	100
Nayarit	28.6		71.4	100
Zacatecas	30.6	1.4	69.4	100
Baja California Sur	31.6	2.4	68.4	100
Jalisco	32.2	3.0	67.8	100
Aguascalientes	35.4	6.2	64.6	100
D.F.	36.5	7.3	63.5	100
Querétaro	38.9	9.7	61.1	100
Nuevo León	38.9	9.7	61.1	100
Nacional	29.2		70.8	100

Fuente: Encuesta nacional de corrupción y buen gobierno, 2001.

Cuadro 4
¿Por qué respeta y obedece las leyes y normas?

<i>Estados gobernados por el PRI</i>	<i>Por temor a la autoridad</i>	<i>Diferencia con el promedio nacional</i>	<i>Cumplir la ley no beneficia ni ordena la sociedad</i>	<i>Para no ser mal visto o por sentimiento de culpa</i>	<i>Es un deber respetar los derechos ajenos</i>	<i>Permite vivir en paz</i>	<i>Reflejan principios morales comunes</i>	<i>Total</i>
Sonora	5.0		36.4	2.5	29.6	12.9	13.7	100
Coahuila	7.1		55.3	1.8	10.5	14.9	10.5	100
Oaxaca	7.2		35.6	1.8	20.7	26.3	8.4	100
Sinaloa	7.3		34.4	2.0	25.3	20.7	10.3	100
Durango	8.4		22.3	2.8	37.2	20.6	8.7	100
Hidalgo	8.9		28.5	2.9	24.9	19.5	15.4	100
Colima	10.3		29.8	1.6	21.7	26.0	10.7	100
Veracruz	10.5		31.6	2.7	22.5	16.9	15.8	100
Puebla	10.6		40.4	2.7	27.3	11.0	8.0	100
Quintana Roo	10.7		34.8	1.1	23.5	16.0	13.9	100
Estado de México	11.8	0.8	34.8	2.1	21.7	14.7	14.9	100
Campeche	12.1	1.1	40.8	3.6	18.4	21.8	3.4	100
San Luis Potosí	14.2	3.2	24.5	1.4	33.0	16.8	10.1	100
Chihuahua	14.7	3.7	50.5	2.5	7.3	14.8	10.2	100
Tabasco	15.7	4.7	29.9	3.0	21.8	17.8	11.8	100
Tamaulipas	17.7	6.7	34.9	1.1	23.4	10.8	12.1	100
Guerrero	18.6	7.6	26.4	6.4	26.6	17.2	4.8	100
<i>Estados con alternancia en la gubernatura</i>								
D.F.	4.1		47.4	3.8	19.8	9.4	15.5	100
Tlaxcala	5.8		31.7	3.3	24.9	18.5	15.8	100
Nayarit	7.1		26.2	1.8	29.8	20.3	14.8	100
Aguascalientes	7.3		37.5	1.6	26.5	15.9	11.1	100
Morelos	7.9		39.2	1.7	21.2	17.0	13.0	100
Querétaro	8.9		41.3	3.0	22.0	12.5	12.3	100
Jalisco	9.3		37.1	2.9	20.8	18.7	11.2	100
Yucatán	9.6		38.8	3.1	26.2	16.3	6.0	100
Baja California	11.0	0.0	55.0	1.5	14.4	10.6	7.5	100
Zacatecas	11.1	0.1	23.9	0.6	29.2	21.7	13.6	100
Michoacán	12.2	1.2	33.2	2.6	23.4	20.4	8.2	100
Baja California Sur	12.7	1.7	38.5	1.1	18.6	15.3	13.9	100
Guanajuato	14.0	3.0	31.7	1.4	26.9	13.1	12.8	100
Nuevo León	14.7	3.7	43.7	1.2	19.2	11.9	9.2	100
Chiapas	28.5	17.5	32.0	4.2	14.7	13.8	6.9	100
Nacional	11.0		37.0	2.5	22.2	15.4	11.8	100

Fuente: Encuesta nacional de corrupción y buen gobierno, 2001.

17 años de experiencia, pero con muy poco conocimiento al respecto. Con los datos existentes parece haber una gran disociación entre la percepción de los cambios introducidos en términos de corrupción y buen gobierno y lo que realmente se ha hecho respecto a otras administraciones. Si a eso agregamos que la evaluación que la ciudadanía hace de la gestión pública emanada de la alternancia no tiene traducción unívoca con el comportamiento electoral, estamos ante una verdadera esquizofrenia política.

Pongamos ejemplos: la empresa Consulta Mitofsky reporta que en la misma fecha en que se aplicó la Encuesta Nacional de Corrupción y Buen Gobierno 2001, y en la que se ubica al Distrito Federal como la entidad más corrupta, el porcentaje de capitalinos que estaban de acuerdo con el desempeño de Andrés Manuel López Obrador era altísimo (73.2%).⁹ En Baja California, las evaluaciones al gobierno saliente de Alejandro González Alcocer revelaban que nunca un gobernante, de ningún partido político, había recibido tan malas notas por parte de la ciudadanía; sin embargo, en las elecciones del 8 de julio de 2001 triunfó holgadamente el candidato panista a la gubernatura Eugenio Elorduy Walther.

Para algunos autores, la teoría del voto retrospectivo es aplicable a la realidad mexicana. Es decir, la gente expresa su evaluación de la administración pública a través del voto por los candidatos del mismo partido u otros diferentes. Si esto fuera así, Andrés Manuel López Obrador no hubiera triunfado en las elecciones del 2 de julio de 2000. El Centro de Estudios de Opinión Pública (CEOP) publicó, en junio de 2000, los resultados de una encuesta de evaluación de la labor de Rosario Robles: solamente 38% aprobaba su gobierno, a diferencia de un 64% de aprobación que recibiera Cuauhtémoc Cárdenas en diciembre de 1997.¹⁰ Pero sin duda el caso más interesante ha sido el de Chihuahua, donde el PRI recuperó el poder en 1998. Según una autora, el gobierno saliente de Francisco Barrio fue evaluado positivamente en prácticamente todos los rubros, salvo en uno: el de la seguridad pública; eso le brinda la justificación para explicar el triunfo de Patricio Martínez,¹¹ candidato que

⁹ Puede verse Consulta Mitofsky (2002), *Encuesta de evaluación del gobierno del Distrito Federal*, versión electrónica, septiembre.

¹⁰ Centro de Estudios de Opinión Pública (2000), "Monitoreo de opinión en el Distrito Federal. Evaluación del gobierno", publicado en *Este País*, junio, pp. 52-54.

¹¹ Yemile Mizrahi (2000), "La alternancia política en Chihuahua: el regreso del PRI", en Víctor Alejandro Espinoza Valle (coord.), *Alternancia y transición política. ¿Cómo gobierna la oposición en México?*, El Colegio de la Frontera Norte-Plaza y Valdés, México, pp. 185-205.

obtuvo la gubernatura, paradójicamente, con base en una campaña a favor de la continuidad y no de la ruptura con el programa de gobierno de su antecesor. El candidato priísta fue considerado más panista que su contrincante. Como afirma otro autor: “[en] México la relación entre el buen o mal desempeño gubernamental y el éxito o fracaso electoral tiene un margen que impide establecer una ecuación exacta, porque no existe la reelección, por lo cual se necesita introducir otras variables que puedan explicar por qué un gobierno bien evaluado puede perder las elecciones y que, a final de cuentas, la ciudadanía que decide el resultado de una elección es la franja del voto volátil que puede cambiar de partido, de acuerdo con la evaluación de criterios como el candidato y la misma trama de la campaña electoral”.¹²

Termino como inicié: me parece que los gobiernos de alternancia no han modificado sustancialmente los valores de la cultura política mexicana. No me queda claro si es por falta de tiempo, aunque sabemos que la cultura política no cambia de la noche a la mañana y obedece a factores que no pueden modificarse en función de sexenios o trienios. Una reciente investigación sobre cultura juvenil y valores políticos realizada en la entidad donde se produjo la alternancia en 1989,¹³ muestra resultados que no dejan de ser sorprendentes y que abonan la tesis aquí esbozada: los valores, normas y percepciones de los jóvenes de entre 15 y 29 años no han variado un ápice en función de su experiencia con los gobiernos panistas. No muestran mayor interés en conocer o participar en los temas y asuntos públicos de carácter político. Es más, parece hasta enorgullecerlos el alejamiento y pérdida de interés en la problemática electoral y gubernamental. Viven de espaldas a la política. Su mundo está en otra parte. El problema es que representan 27.48% de la población.¹⁴

A lo mejor le exigimos demasiado a nuestra democracia imberbe.

¹² Alberto Aziz Nassif (2000: 12-13).

¹³ Carlos Alejandro Monsiváis Carrillo (2002).

¹⁴ Es decir, 683 580 de una población total de 2 487 367, según INEGI (2000), *XII Censo General de Población y Vivienda*, México.

Centros de Servicios Empresariales y la competitividad de un *cluster* industrial: el caso de la industria de prendas de vestir de Moroleón y Uriangato, Guanajuato

Ulrik Vangstrup

Copenhagen Business School
Department of Intercultural Communication and Management

Actualmente, el ciclo de vida de los productos industriales es cada vez más corto, el tiempo disponible para su desarrollo ha disminuido y los márgenes de ganancia son menores; en fin, las empresas, incluso las pequeñas, están expuestas a una competencia más intensa y global. Hay por lo mismo retos enormes para la industria mexicana, sobre todo para la gran mayoría de negocios que se caracterizan por ser empresas familiares. Para defender su posición, la empresa familiar no tiene otra alternativa que mejorar su competitividad lo cual incluye la innovación de sus productos, su organización y tecnología.

Una empresa familiar –que produce bienes industriales como prendas de vestir, zapatos o artesanías– puede optimizar su competitividad formando parte de aglomeraciones geográficas, los llamados *clusters* industriales. A pesar de las ventajas competitivas, un *cluster* podrá llegar a encontrarse en una situación crítica –por motivos tanto de su organización industrial interna como de presión externa. En este capítulo investigamos el papel de los Centros de Servicios Empresariales (CSE) para contrarrestar situaciones de baja competitividad de un *cluster* específico ubicado en los municipios de Moroleón y Uriangato, Guanajuato.

Hace 10 años hicimos otro estudio de la industria de Moroleón (Vangstrup, 1995) y desde entonces ha sufrido altibajos. En 2005 el *cluster* de Moroleón y Uriangato se encuentra fuertemente golpeado por cambios de origen extralocal, tanto nacionales como globales, pero también es víctima de una peculiar organización

industrial que ha mostrado debilidades en situaciones de crisis. En los últimos años ha sido cada vez más difícil desplazar los productos al mismo ritmo que antes por una sobreproducción nacional, por el aumento de las importaciones y cambios de las preferencias del consumidor. Los desafíos más importantes del *cluster* son los siguientes:

Reto 1 [tecnología]: a pesar de que la industria textil-confección se ha considerado “tradicional” el acceso y manejo de información es cada vez más importante y le ha generado una verdadera revolución. La empresa que pertenece al *cluster* y quiere permanecer competitiva necesita acceder a la información global de muchas fuentes tanto de mercadeo, moda y tecnología. Sobre todo las pequeñas y medianas empresas (PYMES) podrán beneficiarse al asociarse con universidades y Centros de Servicios Empresariales con el fin de tener acceso a información clave para su desarrollo.

Reto 2 [capacidad gerencial y organización]: en los distritos italianos –normalmente considerados los más competitivos– las empresas han crecido en su volumen de ventas más que en su tamaño, ya que procesos productivos y servicios han sido subcontratados por empresas especializadas, las cuales han tenido suficiente mercado para sus servicios por su ubicación dentro de un *cluster*. Las diferencias clave entre Italia y México se refieren al nivel de especialización y coordinación entre las actividades y en las estrategias empleadas: en Italia la venta o el mercado dirige la producción, mientras que por mucho tiempo los fabricantes mexicanos han podido dictar la producción para el mercado y no han tenido que subcontratar procesos. Aunque puede parecer una paradoja, la organización desintegrada requiere a veces más coordinación que la empresa integrada, y por lo mismo, capacidad gerencial.

Tomando en cuenta estos dos retos, planteamos la pregunta de cómo un centro de servicios empresariales puede contribuir a mejorar la competitividad de un *cluster* industrial generando procesos de cambio, o sea, si los CSE del *cluster* han tenido un papel facilitador impactante. Pero más que analizar la configuración del *cluster* de prendas de vestir, lo cual hicimos en otro estudio (Vangstrup, 1999), el objetivo es entender el potencial de los CSE como mediadores o facilitadores de procesos de innovación para mejorar la competitividad de las empresas.

Brevemente se tratará el fundamento teórico de los conceptos de *clustering*, pasando a presentar las dimensiones más importantes de la competitividad del *cluster* de Moroleón-Uriangato. Los casos principales de estudio son los siguientes centros

de desarrollo empresarial: 1) el Centro de Moda, Diseño y Tecnología del Sector Textil y de Confección del Estado de Guanajuato, A.C. (Moditec) y 2) el Centro de Patronaje Industrial del Instituto Tecnológico Superior del Sur del Estado de Guanajuato (CPI del ITSUR).¹ Los fabricantes de la zona del *cluster* estuvieron involucrados en la implementación y manejo del primer CSE, el cual fue muy ambicioso e inició muchas actividades en poco tiempo, pero nunca llegó a consolidarse económicamente ni en cuanto al uso de sus servicios. El segundo fue menos ambicioso y estuvo más enfocado en proveer los servicios “en demanda”, no involucró directamente a los fabricantes en la toma de decisiones y ha logrado tener un impacto positivo.

MARCO TEÓRICO PARA EL ANÁLISIS DE PROCESOS DE INNOVACIÓN EN *CLUSTERS* DE EMPRESAS

EL CONCEPTO DE CLUSTERS

Hubert Schmitz del Institute of Development Research de Sussex, Inglaterra, ofreció una definición útil del concepto de eficiencia colectiva y *clusters*, y basándose en ésta varios investigadores han identificado casos exitosos de industrialización en países en vías de desarrollo; por ejemplo, México (Rabellotti, 1997), Brasil (Schmitz, 1995, 1997) y Pakistán (Nadvi, 1998). Hubert Schmitz tomó inspiración de los trabajos sobre los distritos industriales de Italia² y lo formuló de la siguiente manera:

Un grupo de pequeños fabricantes haciendo el mismo o similar producto en cercanía uno del otro constituye un *cluster*, aunque tal concentración *per se* implica pocos beneficios. Pero de todos modos, será un factor facilitador de mayor importancia para un número de subsiguientes desarrollos (que podrán ocurrir): la división del trabajo y la especialización entre empresas; el surgimiento de proveedores de materia prima y otros insumos, equipo productivo nuevo y usado, y refacciones; agentes comerciales que operan en mercados nacionales e internacionales; servicios especializados en materias

¹ El autor fue director de Moditec entre mayo del 2000 y mayo del 2001 y coordinador de CPI entre enero de 2002 y junio de 2003. Los puntos de vista que aquí se presentan son responsabilidad exclusiva del autor y no necesariamente son compartidos por organismos involucrados con el *cluster* de Moreleón-Uriangato.

² Para un resumen de las discusiones, véase Becattini (2003).

técnicas, financieras y contables; una masa de trabajadores con capacitaciones específicas del sector; acción colectiva entre fabricantes, de dos posibles formas: entre empresas individuales o entre grupos de empresas apoyándose en asociaciones o sociedades (Schmitz, 1997: 4).³

El concepto de *cluster* se refiere entonces a un grupo de empresas especializadas en el mismo sector o grupo de productos. La diferencia entre los *clusters* en países en vías de desarrollo y, por ejemplo, los *clusters* italianos, es que los mencionados “desarrollos subsiguientes” (o factores) que Schmitz califica de potenciales –son más comunes en los últimos, aunque su configuración suele variar. En el análisis de la industria de Moroleón-Uriangato utilizo el concepto de *cluster*, ya que indica un ambiente industrial donde podrán ocurrir ciertos beneficios de integración industrial.

Considero el modelo de Hubert Schmitz muy útil pero tiene la deficiencia de no tomar en cuenta las estrategias empresariales como un nivel de análisis. Por eso es conveniente prestar atención a los argumentos de Michael Porter, reconocido como especialista en estrategia y competitividad y un investigador que últimamente ha tenido interés en el potencial de los *clusters*. Es evidente que para Porter lo principal del *cluster* son los beneficios que ofrece a la empresa a nivel estratégico y enumera las siguientes ventajas:

- 1) acceso a insumos y mano de obra especializada;
- 2) acceso a información y conocimientos;
- 3) acceso a instituciones y otros bienes públicos;
- 4) acceso a información sobre los indicadores de competitividad de su competencia (*bench-marking*); y por último,
- 5) inicio de nuevas empresas (Porter, 2000: 259-263).

³ Traducción del autor. *A group of small producers making the same or similar things in close vicinity to each other constitutes a cluster, but such concentration in itself brings few benefits. It is, however, a major facilitating factor for a number of subsequent developments (which may or may not occur): the division of labor and specialization amongst the small producers; the emergence of suppliers who provide raw materials or components, new and second-hand machinery, and spare parts; the emergence of agents who sell to distant national and international markets; the emergence of specialized producer services in technical, financial and accounting matters; the emergence of a pool of workers with sector-specific skills; joint action of local producers, which can be of two types, individual firms cooperating or groups of firms joining forces in business associations or consortia* (Schmitz, 1997: 4).

Vemos que los dos autores están de acuerdo en cuanto a los factores más importantes para explicar la competitividad de los *clusters*, la diferencia más bien está en su enfoque –lo acumulado, o sea, el *cluster* como organismo *versus* lo individual en forma de la empresa.⁴ En este capítulo dejamos para futuro análisis el impacto sobre la empresa de las actividades y servicios de los CSE, pero sí presentamos brevemente las dimensiones del *cluster* que mencionan Schmitz y Porter: servicios manufactureros, proveeduría de insumos y equipo, servicios profesionales y las relaciones laborales.

Un estudio muy relevante de Rigoberta Rabelotti y Carlo Pietrobelli (2002) analizó 30 CSE en tres diferentes distritos industriales de Italia y propone una serie de recomendaciones para la implementación de centros en América Latina. Concluyen que el papel de los CSE de los distritos italianos ha sido positivo, aunque las ganancias principalmente son estáticas y no dinámicas como por ejemplo sería la innovación de productos a través de nuevas tecnologías. En Italia la prioridad de los CSE fue ofrecer servicios de información técnica y comercial, apoyo en ventas y capacitación. Para América Latina los autores proponen que los CSE exitosos deberán tener las siguientes características: apoyarán el desarrollo de servicios que no existen en la localidad, estarán vinculados con las empresas locales, tendrán empleados con altas calificaciones, se ubicarán en la localidad pero tendrán vínculos globales, tendrán un papel en estimular la demanda de servicios que los clientes aún no reconocen, y por último, llevarán un monitoreo y control de sus servicios para mejorar de manera continua (Rabelotti y Pietrobelli, 2000: 68-70). Hay que agregar que en un contexto mexicano de PYMES, servicios que en un distrito italiano se califican como estáticos podrían considerarse innovadores y llevar a una ventaja competitiva, por ejemplo, el uso de sistemas de tecnologías de información.

ASPECTOS DE LA ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL DEL *CLUSTER* DE MOROLEÓN Y URIANGATO

La fabricación y comercio de prendas de vestir ha sido el fundamento económico del *cluster* por décadas, junto con los llamados “migradólares” de los miles de personas

⁴ Michael Porter ha sido uno de los catalizadores para estimular un nuevo interés por el concepto de *clustering* en países y regiones con un alto grado de industrialización. Véase la página www.isc.hbs.edu para más detalles, por ejemplo, sobre el proyecto de trayectorias de *clusters* (*cluster profiles*).

que radican en Estados Unidos. (Para una presentación del origen de industria del *cluster*, véase Vangstrup, 1995, 1999.) La cadena productiva del *cluster* consiste en seis actividades principales: 1) la producción de lienzos y tela continua de tejido de punto;⁵ 2) confección;⁶ 3) estampado-sUBLIMACIÓN; 4) bordado electrónico; 5) proveeduría (mercería, equipos, etc.); 6) servicios (programación de equipos electrónicos, técnicos, asesoría, etc.). En cuanto a rentabilidad, las empresas de tejido de punto y de bordado electrónico han sido las más exitosas pero el segmento de confeccionistas cuenta con la cantidad más grande de fabricantes.

LAS EMPRESAS FABRICANTES DE TEJIDO DE PUNTO

El *cluster* de Moroleón-Uriangato tiene la concentración más grande de empresas especializadas en el sector de tejido de punto de la República Mexicana. La industria nació sirviendo al mercado nacional y ha crecido impresionantemente bajo la política de sustitución de importaciones. El ramo, que cuenta con más de 200 empresas,⁷ consta con fabricantes de lienzos de tejido de punto que ellos mismos transforman en prendas de vestir: principalmente blusas y suéteres y fabricantes de tela continua de

⁵ Los procesos de producción de la empresa de tejido de punto son éstos: 1) diseño de colección: siluetas y moldes, hilos, galgas, dibujo-estructuras del lienzo; programación del diseño y desarrollo de muestra; 2) levantamiento de pedidos e inicio de producción; 3) tejido de lienzos; 4) hilvanado; 5) preplanchado; 6) corte; 7) confección (over, recta, botonadora, ojaleadora, remalladora); 8) planchado final; 9) revisado final y embolsado; 10) almacenado y embarque. Por lo general, los procesos siguen llevándose a cabo por la misma empresa, y por lo mismo, son altamente integrados.

⁶ Las fases de producción son las siguientes: 1) diseño del modelo o la colección, 2) identificación de telas y mercerías, 3) elaboración de los moldes y la muestra, 4) aprobación de la muestra o en caso contrario elaboración de la contramuestra, 5) elaboración de moldes físicos con sus graduaciones en caso de no trabajar con mapas de corte computarizados, 6) levantamiento de pedidos, 7) configuración de mapa de corte, 8) corte y foliado, 9) confección, 10) planchado final, revisado, embolsado, almacenado y embarque.

⁷ En el 2001 Moditec y el GTG tenían un total de 134 socios de los cuales 128 pertenecían al ramo de tejido de punto, los cuales se pueden considerar las empresas más grandes y establecidas del *cluster*. En el 2002 conformamos una base de fabricantes más extensa, de 605 empresas fabricantes de prendas en general, utilizando como fuentes, aparte de Moditec y el GTG, proveedores locales, el Sistema de Agua Potable y Alcantarillado de Uriangato (SMAPAU), Sistemas de Trazo Digitales, S.A. de C.V. y nuestro propio censo. Se solicitó también información a través de la administración local de recaudación de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de Celaya con la directora licenciada Teresa Mercado Avela, quien amablemente explicó que no se pudo compartir información sobre los contribuyentes de la zona ni siquiera de índole estadístico por motivos de la legislación vigente.

tejido de punto que a su vez venden a confeccionistas. En su mayoría, las empresas han alcanzado un alto nivel tecnológico en equipos de producción pero están muy atrasadas en lo que se refiere a recursos humanos, organización y planeación.

La industria nació en los años cincuenta con equipo manual importado de Estados Unidos. A partir los años setenta se empezó a importar equipo de fabricación de lienzos de tejido cada vez más sofisticado, desde carruseles Diamant, hasta Circulares, como Jumberga, y electrónicas Universal, April, Shima Seiki y Stoll. La importancia de la producción llevó a los proveedores a establecerse en el *cluster* facilitando el acceso a la tecnología.

Los últimos años de la década de los setenta y la de los ochenta fueron una época de oro para la fabricación de prendas de tejido de punto en Moroleón, periodo en que se estableció como el lugar de producción número uno de México. Había acceso a hilos nacionales de acrílico y poliéster, se tuvo un mercado cautivo principalmente en el centro del país, y a principios de los ochenta empezaron a venir compradores en busca de prendas a precio de fábrica y se estableció el tianguis local. Este último ha crecido sobremanera en el municipio de Uriangato.

Los requisitos para entrar eran fáciles, se requería un pequeño capital, y el cliente aceptaba casi cualquier producto que pareciera prenda, por lo que no era necesario tener mucha variación entre modelos. No fue sino hasta 1990 cuando se empezaron a dar cambios en la demanda, principalmente por la apertura comercial y la mayor presencia de ropa asiática y usada de Estados Unidos. Hubo ya más competencia por los clientes, y en consecuencia más modelaje, tejidos más complicados y uso de hilos de "fantasía", así como aplicaciones y accesorios. Como lo mostramos anteriormente (Vangstrup, 1995), la apertura del mercado causó algunas temporadas difíciles pero a final de cada temporada se siguió vendiendo bien, como siempre. Paradójicamente, la crisis después de la devaluación de diciembre de 1994 fue una gran ventaja para los fabricantes de tejido de punto y coincidió con la introducción de un nuevo producto, el "*cotton look*", una fibra de acrílico con apariencia de algodón. Las temporadas de 1995 a 1997 fueron de las mejores de la historia de la industria, pero a partir de 1998 las ventas empezaron a bajar sustancialmente y la industria no se ha recuperado desde entonces. Hasta finales de 2004, al parecer, los fabricantes han tenido cuidado de no producir por inventario, por lo que se logró vender lo poco producido, pero las ventas en sí no se han recuperado.

LAS EMPRESAS QUE CONFECCIONAN PRENDAS DE VESTIR

Las empresas de tejido de punto también confeccionan, pero existe un grupo de empresas más grandes que en vez de producir sus propios lienzos, compran telas, sea planas o de tejido de punto, y las transforman en prendas de vestir. A la vez hay empresas que lo mismo fabrican telas planas y de tejido de punto que combinan telas compradas con sus propios tejidos pero son escasas. Las confeccionistas abarcan una gama mucho más amplia de productos que en el ramo del tejido de punto. Fabrican ropa de niño y niña (*pants*, sudaderas, vestidos, ropa de bebé), ropa de mujer joven (pantalones, blusas, faldas) y ropa de mujer (principalmente *pants*, sudaderas y blusones) y para hombre (playeras, *shorts* deportivos). Los confeccionistas están más acostumbrados a trabajar con tallas, y por las exigencias de los clientes, la calidad del patronaje es clave.

Las empresas de confección abundan por la facilidad para entrar, ya que requieren menos inversión en maquinaria. Muchas mujeres se han establecido por su propia cuenta y predominan en este grupo, a veces asistidas por su pareja. La confección se desarrolló paralelamente con el tejido de punto y también tuvo su gran auge en los años ochenta por la demanda de cualquier tipo de prendas. Ha sido fomentada por un desarrollo paralelo de industrias complementarias, principalmente por los proveedores de tela, bordado y estampado-sUBLIMACIÓN.

LA COMPETITIVIDAD DEL *CLUSTER* DE MOROLEÓN-URIANGATO

Pasamos a analizar las dimensiones más importantes para la competitividad de un *cluster*.

PROVEEDURÍA DE INSUMOS Y EQUIPO

Existe un sinnúmero de proveedores de hilo, telas y mercería pero el problema es que la oferta es muy parecida; para tener mercería más novedosa es necesario recurrir a proveedores en el Distrito Federal, Guadalajara o León. En cuanto a hilos para el tejido de punto, las hilaturas más importantes ya tienen oficinas de venta en la localidad. También hay empresas locales que han empezado a importar hilos, de Asia

principalmente, dado que las hilaturas mexicanas no tienen capacidad para abastecer hilos de fantasía. Esto asegura una oferta más amplia pero no a precios competitivos. En los últimos años los fabricantes han buscado los insumos más baratos ya que la mayoría de los clientes exige precios bajos pero a la vez un producto "bonito". El fabricante tiene que ser muy innovador para conciliar las dos exigencias.

En cuanto a proveeduría de equipos, las más importantes a nivel mundial tienen sucursales o distribuidores locales, como la italiana Mecmor y las japonesas Shima Seiki y Tajima; las tres han tenido mucho éxito en la zona y han ido haciendo relaciones fuertes con los fabricantes. A veces la preferencia de los fabricantes por los proveedores disponibles ha resultado inadecuada; por ejemplo, en cuanto a máquinas de costura, no se tienen los conocimientos sobre la máquina más adecuada para un proceso y se utiliza la misma tanto para la confección de telas planas como de tejido de punto. Recientemente una empresa neoyorquina, Eficiency Devices, empezó a vender un nuevo tipo de maquinaria de coser adaptada para el tejido de punto argumentando que los fabricantes no pueden llegar a ser competitivos con sus máquinas tradicionales.

Los vendedores de maquinaria usada reportan que los precios de equipos usados han bajado radicalmente en los últimos dos años. Una tejedora Shima Seiki por ejemplo, que antes costaba entre 40 000 y 50 000 USD ahora cuesta entre 10 000 y 20 000 USD por la gran oferta de equipo en Estados Unidos. Resulta haber un buen surtido de maquinaria nueva y usada en la zona y sin duda la disponibilidad de maquinaria de alta tecnología ha sido clave para la innovación de los productos de la zona, en comparación con otros *clusters* de la república.

SERVICIOS MANUFACTUREROS

Entre los servicios manufactureros –con un alto nivel de tecnología–, existe la maquila de cuellos y mangas para el tejido de punto y el bordado electrónico. En los últimos diez años la maquila de bordado electrónico ha tenido un gran auge; en 1994 había entre 25 y 30 máquinas instaladas, mientras en 2004 llegaron a contar con alrededor de 1 500. Esto les ha proporcionado un factor de competitividad muy importante, sobre todo a microempresas confeccionistas. Hay otros servicios intensivos en mano de obra, como hilván, costura, botón y ojal, que se ofrecen principalmente en la temporada alta y regularmente por empresas con menos de cinco empleados.

Aun existe una demanda potencial de otros servicios manufactureros, por ejemplo, tejido de lienzo, planchado, corte y control de calidad. Por el momento, los procesos más simples sólo se maquilan debido a problemas de calidad y las empresas más exitosas prefieren integrarlos mejor. Esto restringe las posibilidades de innovar el producto, dado que los cambios tendrán que surgir dentro de la empresa y no por la oferta innovadora de alguna empresa especializada externa.

SERVICIOS PROFESIONALES Y RELACIONES LABORALES

Hay numerosos profesionistas en la zona, entre ellos arquitectos, diseñadores de interiores, diseñadores textiles e ingenieros textiles, sólo que en gran medida han preferido establecer su propia empresa en vez de prestar sus servicios a la industria, lo cual se debe al bajo nivel de sueldos que los fabricantes están dispuestos a pagar, su tardanza en los pagos y los beneficios que se derivan de tener una empresa propia. Sobre todo en el área de diseño existe una gran demanda potencial de más servicios profesionales, tanto en lo que se refiere a diseño gráfico-conceptual como diseño textil. La pregunta es si el mercado y el fabricante están dispuestos a pagar por los servicios. En parte la falta de profesionistas se debe a que los fabricantes sienten que un empleado debe mostrar resultados inmediatos y suelen comparar profesionistas con trabajadores. ¿Por qué pagar más a un ingeniero si una overlista rinde más?

En lo que se refiere a los profesionistas independientes, un programador de muchos años de experiencia relataba que él ya no daba crédito porque después no lograba cobrarle al fabricante. Cuando entrega un programa, lo presenta personalmente en el equipo del cliente para hacerle una muestra, pero lo vuelve a borrar de la memoria de la máquina después de haber hecho la prueba, requiriendo su pago en efectivo antes de entregar el disquete. Obviamente eso restringe su mercado pero evita muchas visitas frustradas luego de haber entregado un trabajo. Un mecánico de máquinas bordadoras con carrera de ingeniería mecánica cuenta una historia similar sobre sus numerosos problemas con clientes. Tiene que cobrar barato y mientras tanto le dan un buen trato, pero cuando pretende subir su precio—para cobrar lo que considera justo— ya no le hablan sino que prefieren contratar personas con mínima preparación.

No sólo los profesionistas sino también los proveedores de insumos se quejan de lo difícil que es cobrar en Moroleón-Uriangato, dicen que es de los peores lugares en toda la república; hay fabricantes –por ejemplo de telas– que han estado a punto de quebrar por clientes sin solvencia, o más frecuentemente, sin voluntad de pagar. Un cliente con deudas frecuentemente sigue con su estilo de vida en cuanto a coches, ropa y viajes. Simplemente existe una cultura de no pagar o extender el crédito hasta el máximo. Por supuesto, hay industriales que son pagadores, pero el hecho de que el fabricante no pague en tiempo ni en forma es un cáncer para el *cluster* y perjudica severamente sus posibilidades de desarrollo, ya que es muy difícil establecer nuevos servicios.

Pasando al ambiente laboral, los trabajadores prefieren tratar directamente con su patrón en vez de lidiar con un intermediario, como un supervisor, lo que en parte explica la falta de mandos medios. Las empresas, en su gran mayoría, carecen de una organización adecuada con mandos medios aunque en algunas ésta es realizada por la familia empresaria. Los mandos medios son ocupados por gente de formación empírica; casi no se ven técnicos o ingenieros. Cuando empezó la industria existía una separación entre el trabajo varonil y el femenino –el manejo de las maquinas tejedoras, el corte y las planchas era trabajo masculino; la costura y el terminado estaba considerado trabajo de mujer. Con pocas excepciones, es un patrón que perdura hoy en día.

El trabajador de la zona es muy consciente del valor de su trabajo y pide lo que considera su derecho: aumentos de sueldo y prestaciones; falta sin considerar las necesidades de la empresa y sale a la hora que sea para comprar comida. La rotación de personal es alta y los sueldos están por encima del promedio nacional. ¿Cómo ha llegado a tal extremo? Por una parte hay que reconocer que es positivo pagar buenos sueldos, como una recompensa a una alta productividad. El problema es que el trabajador de Moroleón-Uriangato no es tan eficiente y no acepta trabajar bajo esquemas que inducen y miden la productividad. La abundancia del trabajo a finales del año condujo a la piratería de personal; para el patrón era vital contar con personal que estuviera dispuesto a aumentar su sueldo y el trabajador supo aprovechar la situación. El trabajador, desde el punto de vista patronal, es mañoso, es desleal porque no es estable, quiere ganar mucho sin esforzarse, no se pone la camiseta, pero la misma carencia de mano de obra y la piratería provocó esa situación; y esto es a fin de cuentas un círculo vicioso. Por lo mismo, la capacitación continua del trabajador es casi inexistente, ¿por qué capacitar si el nivel de rotación

es muy alto? La consecuencia más severa es la aparente imposibilidad de hacer ajustes en la organización y la baja competitividad.

En conclusión: sabemos que los *clusters* llegan a ser competitivos a través del desarrollo de servicios más especializados y una mayor integración de las unidades productivas. Es obvio que el *cluster* de Moroleón-Uriangato tiene deficiencias en este sentido. Las dificultades pueden ser tan graves que varias empresas tendrán que cerrar, pero al mismo tiempo justifican que el gobierno se interese por los problemas del *cluster* haciendo lo posible para contrarrestarlos. Una de las herramientas ha sido la implementación de CSE y apoyo a través de instituciones educativas, un elemento importante del modelo de Schmitz y Porter. En seguida se analizarán dos casos del *cluster*: el Moditec y el Centro de Patronaje Industrial del ITSUR.

DOS CENTROS DE SERVICIOS EMPRESARIALES DEL *CLUSTER* DE MOROLEÓN-URIANGATO

MODITEC: CENTRO DE MODA, DISEÑO Y TECNOLOGÍA APLICADA
AL SECTOR TEXTIL Y CONFECCIÓN, A.C.

El 21 de agosto del 1998 se firmó un convenio sobre Moditec por parte de la Fundación Mexicana para la Innovación y Transferencia de Tecnología en la Pequeña y Mediana Empresa, A.C. (Funtec), la Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno del Estado de Guanajuato (SDE)⁸ y el Grupo Textil Guanajuato, A.C. (GTG). Fue la culminación de dos años de trabajo para realizar el proyecto. Estuvo también involucrado el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) que había celebrado un convenio con Funtec para el desarrollo de centros de servicio locales y llevado a cabo un estudio nacional sobre lugares potenciales para establecerlos. Se tomó la decisión de formar una asociación civil independiente del GTG aunque los beneficiarios iban a ser los mismos miembros. En octubre del 1998 la Secretaría aportó 770 000 pesos para Moditec pero los miembros del GTG todavía no se atrevieron a asociarse y pagar la cuota de 7700 pesos; querían ver un centro funcionando antes de comprometerse. Para acelerar el proceso, la secretaría contrató por su pro-

⁸ Ahora Secretaría de Desarrollo Económico Sustentable.

pía cuenta a una diseñadora de moda y de diseño industrial, la licenciada Gabriela Marín González de la ciudad de León para que diera pláticas sobre diseño y moda y concientizara a los industriales. En un documento⁹ que elaboraron los integrantes de la SDE se plasmó la misión, objetivo y expectativas del centro:

Misión del centro

Proveer a los fabricantes de prendas de tejido de punto de la región servicios de asistencia técnica, información y capacitación sobre:

- Tendencias de moda
- Diseño
- Promoción y comercialización
- Desarrollo de sistemas de producción y de calidad

Objetivos

En un plazo de tres años, el Centro Moditec habrá atendido:

- Un mínimo de 750 solicitudes de servicio de empresas, de las cuales, 250 serán de empresas afiliadas al centro.
- Estas 250 empresas deberán alcanzar mejoras medibles en alguno de los siguientes aspectos: *ventas, rentabilidad, exportación, así como otros factores que impacten en su competitividad.*

Expectativas

Para lograr los objetivos y su misión, el Moditec deberá:

- *Integrar una biblioteca especializada*, relativa a los materiales, colores, texturas, tejidos, diseños y patronaje demandados en los mercados nacionales, europeos, norteamericano y sudamericano.

⁹ Documento de trabajo referido en Moditec, 2001.

- Desarrollar un *banco de información* de las propuestas e innovaciones de los principales centros internacionales y empresas que marcan la pauta en diseño y moda.
- Establecer un sistema de difusión de *normas de calidad y patronaje* de observancia en la industria del tejido de punto.
- Establecer la capacidad necesaria para brindar *soporte técnico especializado* sobre maquinaria, procesos, *software* de diseño y tendencias de moda.
- *Realizar estudios* para orientar a los empresarios sobre la comercialización y canales de distribución.

Desde luego eran expectativas difícilmente alcanzables en un periodo de sólo tres años. Se esperaba que después de este tiempo el centro iba a ser autosuficiente y, por lo mismo, tendría que cobrar por sus servicios. Tomando en cuenta el aparente bajo interés por parte de los fabricantes –o al menos en aportar los 7700 pesos– parecía difícil llegar a tener 250 asociados. Sin embargo, tras un gran esfuerzo, en marzo de 1999 se logró tener 56 asociados y una aportación directa extraordinaria por parte del Centro de Exposiciones de Moroleón de 350 000 pesos. De esta manera se juntaron fondos significativos de unos dos millones de pesos y en el mes de mayo también se logró instalar el centro en locales adecuados.

El reto ahora era encontrar el personal idóneo y definir estrategias para cumplir las metas. Fue difícil encontrar profesionistas en los municipios que hospedan el *cluster* y por diferentes razones Moditec ha tenido seis directores diferentes desde 1999 y un número de gerentes de área, todos de fuera. La persona que tal vez ha tenido más influencia en el desarrollo del centro fue la licenciada Gabriela Marín, quien estuvo tres años y medio con Moditec. A pesar de su difícil inicio, Moditec logró en sus primeros dos años unos resultados impresionantes.

*Los resultados de Moditec y su impacto en cuanto
a innovación de las empresas usuarias*

La evolución y los resultados acumulados que el Moditec ha registrado desde septiembre de 1998 a diciembre de 2000,¹⁰ se pueden resumir en lo siguiente:

¹⁰ Moditec, 2001.

- Se impartió asistencia técnica beneficiando a 169 empresas. Para ello, se proporcionaron 168 servicios individualizados en moda, diseño y patronaje; se realizaron 75 consultas de la biblioteca en moda y diseño; se brindaron 79 servicios de consultoría en producción y se proporcionaron 40 servicios de apoyo en informática.
- 812 personas, provenientes de cerca de cien empresas de la región, asistieron a diez talleres, 43 conferencias y siete seminarios, en donde se abordaron aspectos de moda, diseño, procesos de fabricación, calidad y productividad.
- Se han proporcionado 272 servicios de apoyo a las empresas para promover sus productos mediante la realización de 13 pasarelas en las cuales fueron presentados 672 nuevos modelos y diseños.
- Moditec ha impulsado la realización de 17 talleres Compite, que han permitido que 12 empresas mejoren su productividad hasta en 33%.
- De acuerdo con un análisis de la Secretaría de Desarrollo Económico del Estado de Guanajuato, Moditec ha contribuido a la protección de 1351 empleos, al fortalecer su operación con mejoras en sus procesos productivos.
- Actualmente, el centro cuenta con 136 empresas asociadas.

Indiscutiblemente Moditec tuvo un impacto importante en mejorar la competitividad de muchas empresas de tejido de punto a través de innovación en el diseño y la producción, pero no ha logrado consolidarse y durante el 2002 sus actividades fueron suspendidas por falta de aportaciones de los industriales asociados. Su mejor éxito fue estimular el interés por el diseño de colecciones como un proceso integral formado por elementos como análisis de mercado, tendencias de la moda, insumos adecuados a la capacidad de la empresa.

Un problema permanente para Moditec fue cómo conciliar las expectativas de sus socios, tanto del gobierno del estado de Guanajuato como de Funtec y los industriales asociados. Era la intención de los socios donantes el que los industriales tomaran el liderazgo y se adueñaran del proyecto, lo cual nunca se logró. El *cluster* ya había visto ejemplos decepcionantes de proyectos de carácter colectivo –por ejemplo, el Tianquiztli y la Unión de Crédito—¹¹ y el fabricante siente que ha progre-

¹¹ Para una discusión del organismo véase Vangstrup, 2002.

sado por sus propios esfuerzos, como individuo y no como grupo. La aportación de capital social para Moditec no fue vista como una manera de hacerse dueño de una organización que iba a desarrollarse a largo plazo y enriquecer a su comunidad sino como un pago por servicios inmediatos, por ejemplo, de patronaje. Los miembros, por lo mismo, nunca llegaron a identificarse con el proyecto.

A la vez los diferentes dirigentes del GTG vieron Moditec como un anexo y no una organización independiente, por ejemplo, nunca se logró celebrar una asamblea general independiente. Los presidentes del GTG que, a la vez, han sido dirigentes de Moditec han buscado sus puestos para hacer proselitismo electoral por la alcaldía municipal más que para representar los intereses empresariales de su grupo. Además, Moditec fue percibido como innecesario o como una amenaza para las empresas más exitosas, ya que tenía como objetivo mejorar también la situación competitiva de sus propios competidores y por ello han seguido una estrategia de no cooperar.

EL CENTRO DE PATRONAJE INDUSTRIAL DEL INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DEL SUR DE GUANAJUATO

El Centro de Patronaje Industrial (CPI) nació a finales de 2001 como un proyecto del ITSUR para acercarse a la comunidad industrial de su zona de influencia proporcionándole un servicio tecnológico y no como una iniciativa de carácter particular como fue Moditec. En un anteproyecto (Vangstrup, 2001) se analizaron las opciones para apoyar a la cadena de confección por parte del ITSUR, el cual fue financiado por el Consejo de Desarrollo Regional del Sur de Guanajuato Zona V Sur (Codereg V Sur) en el segundo semestre de 2001. El Codereg también decidió apoyar el Centro de Patronaje Industrial durante el ejercicio de 2002 para la adquisición de equipos como *software* de diseño, tabla digitalizadora y *plotter*. Por otro lado, la Secretaría de Desarrollo Económico Sustentable del gobierno del estado de Guanajuato se comprometió a apoyar el proyecto en cuanto a los gastos de operación para el primer año. El ITSUR apoyó con espacio de oficina, inversiones en equipo, apoyo administrativo, etc. Los fabricantes usuarios tendrían que aportar el dinero referente a su consumo de servicios; no tuvieron que aportar para el capital social, como había sido el caso de Moditec. Por eso tenían estatus de clientes más que de asociados o dueños del proyecto.

El ITSUR se fundó en 1997 como un tecnológico descentralizado del gobierno del estado de Guanajuato y de la federación. Su ubicación en el municipio de Uriangato desde el principio le ha causado problemas con los fabricantes grandes de Moroleón, aunque no ha sido muy difícil atraer alumnos desde este municipio. El ITSUR cuenta con tres carreras: Ingeniería en Sistemas Computacionales, Ingeniería Industrial y Licenciatura en Informática.

El estudio del Codereg dio la siguiente justificación para el Centro de Patronaje.

JUSTIFICACIÓN DEL LABORATORIO DE PATRONAJE INDUSTRIAL

Aunque el Laboratorio de Patronaje Industrial tiene como objetivo específico mejorar la productividad y competitividad de microempresas confeccionistas del estado de Guanajuato, también fomentará la competitividad de empresas dedicadas al bordado electrónico y el estampado que son complementarios de la confección.

A las empresas confeccionistas, en su gran mayoría, les falta productividad y no tienen la suficiente flexibilidad ante la cambiante demanda de los consumidores en cuanto a modelaje y calidad. La desventaja más obvia está en el proceso de corte que se lleva a cabo de manera artesanal en la mayoría de las empresas.

En el mercado global existen sistemas sofisticados de trazo computarizado que implicarían un salto muy significativo en cuanto a flexibilidad, eficiencia y calidad para las empresas que ponen en práctica esa tecnología. Existen proveedores de dichos sistemas en Moroleón y Uriangato y han logrado implementarlos en unas veinte empresas, pero casi ninguna ha logrado sacar el máximo provecho por falta de un *plotter* de impresión de mapa de corte y una tabla digitalizadora para el escaneo de patrones físicos. El costo de dichos equipos es tan elevado que es difícil para una microempresa adquirirlos.

Con los sistemas operando en el ITSUR se puede ofrecer el servicio de maquila de los servicios de elaboración, digitalización, transformación y graduación de moldes e impresión de mapas de corte y, a la vez, capacitar a los usuarios en el uso del equipo a precios de recuperación.

El ITSUR es el lugar apropiado para hospedar el Laboratorio de Patronaje Industrial de apoyo a microempresas confeccionistas dada su capacidad en la enseñanza en sistemas computacionales, su Centro de Diseño e Ingeniería y su compromiso social con los municipios del sur del estado. En el 2002 se terminará además el tra-

bajo con su edificio de vinculación que significará tener la infraestructura necesaria para la operación del laboratorio.

Se nota que el grupo más favorecido dentro de la cadena textil por el servicio de patronaje son los confeccionistas de tela y no, por ejemplo, los fabricantes de tejido de punto aunque también podrían sacar provecho del servicio. Se consideró que el último grupo había sido beneficiado por varias iniciativas, como por ejemplo Moditec y las uniones de crédito, y que hacía falta un apoyo para las muchas empresas confeccionistas de tela plana. La intención a través del ITSUR fue fomentar un nuevo estándar de tecnología en el *cluster* del sur de Guanajuato; que las empresas más pequeñas iban a depender del servicio de maquila del ITSUR mientras las más grandes podrían invertir en su propio sistema o utilizarlo por su propia cuenta en las instalaciones del ITSUR. También por eso se hizo hincapié en la capacitación en los sistemas y se capacitó a patronistas de moldes independientes –que los elaboran a mano– para que ofrecieran el mismo servicio que el ITSUR para extender e implementar el nuevo estándar industrial dentro del *cluster* lo más pronto posible.

El estudio del Codereg propuso los siguientes servicios y equipos para el Centro de Patronaje:

Servicios y equipos

- 1) Elaboración, digitalización, transformación y graduación de moldes e impresión de mapas de corte;
- 2) Capacitación en el área de elaboración de moldes y mapa de corte por computadora;
- 3) Elaboración de informes mensuales y un informe anual que establece los indicadores de impacto de los servicios en las empresas beneficiadas.
- 4) Equipos: Plotter Ioline 600 Ae; Impresora HP 500 Designjet; Tableta digitalizadora Memotec; Ioline Pattern Design System Professional y Esmoda.

Beneficios e impacto esperado del servicio de laboratorio de patronaje industrial

Se consideró que los confeccionistas usuarios iban a tener los siguientes beneficios como consecuencia de los servicios: ahorrarían dinero por los precios de recupera-

ción de los servicios, incrementarían la calidad del producto final y su flexibilidad ante el mercado por medio de la tecnología, bajarían desperdicios de tela, lograrían estandarización en el proceso de corte y lograrían tener más tiempo para dedicar a otros aspectos de la administración de su empresa.

Los beneficios fueron cuantificados de la siguiente manera:

- *El software de patronaje facilita la elaboración de moldes y sus transformaciones:* un molde tiene un costo sobre los 90 pesos en el mercado y una graduación, 30 pesos. Como un molde se hace más eficiente con el sistema que manualmente y *las graduaciones vienen automatizadas, el ahorro para una empresa con una colección de 10 prendas con 3 graduaciones será de 2 700 pesos* utilizando sólo el servicio de elaboración de moldes.
- Con el uso del sistema de patronaje y el *plotter*, se puede imprimir un mapa de corte en papel por lo que se evita el hacer moldes físicos y el trazado manual sobre papel o tela: el programa dura de 15 a 60 segundos en hacer el mapa de corte, manualmente se tarda de 3 a 4 horas. *El ahorro para una empresa con una colección de 10 prendas con 3 graduaciones será de 5 400 pesos* utilizando el servicio de mapa de corte.
- El costo de *mapa de corte será de 10 pesos* el metro.
- Con el mapa de corte es factible ahorrar 1 cm por los costados y 0.5 cm entre los moldes como mínimo y de 1 a 3 cm por el largo, lo que *equivale a un ahorro de 276 pesos* por un solo corte de 250 metros de una tela de 1.40 metros del ancho a 60 el metro.
- El programa ofrece una ficha técnica del consumo de tela por corte, de esta manera el fabricante siempre está atento a ese factor para *optimizar el gasto de tela*.
- El uso de mapa de corte *lleva a mejor calidad en el producto terminado* dada la estandarización en el proceso de corte; ya que el hilo de la tela queda paralelo a la orilla de la tela.

Servicios, su prioridad y grado de orientación hacia la demanda

¿Por qué se decidió por servicios de diseño e impresión en *plotter* eliminando a otros? ¿Iban realmente a ser los más impactantes para promover la innovación en las empresas de confección de prendas de vestir?

Se nota que la mayoría de los argumentos para establecer el servicio de patronaje es mejorar la competitividad en cuanto a precio, controlar mejor el proceso haciéndolo más eficiente y, por último, tener un instrumento para innovar el producto con mayor calidad y rapidez. Se subrayaron los ahorros económicos para convencer más fácilmente a los donantes y usuarios pero siempre se tuvo en mente también el efecto de los servicios al agilizar el desarrollo del producto adaptándolo a las necesidades del mercado. Se trata entonces de servicios que ofrecen ventajas competitivas tanto estáticas como dinámicas.

Una razón más para establecer el servicio de patronaje es que no existía en el *cluster*. Desde luego en los talleres se sabía trazar y hacer moldes y graduaciones en cartón pero pocas empresas conocían la tecnología computarizada. Parece que no más de cinco empresas habían desarrollado sistemas de patronaje en su organización de unas 20 que los habían conseguido. La función de patronaje y mapa de corte es fundamental para el desarrollo del producto y la eficiencia en empresas de confección de prendas de vestir, por lo mismo había aparentemente un gran potencial para la tecnología, inclusive si los fabricantes no eran conscientes de eso. De hecho se consideró que era una necesidad para la industria implementarla para tener un futuro en el mercado de prendas de vestir dentro de un lapso de pocos años, por la competencia tan intensa.

Se consultaron fabricantes y autoridades antes de iniciar el proyecto en diferentes ocasiones. En el año 2001 se organizó una capacitación en el ITSUR en sistemas de patronaje por computadora y durante el verano se tuvo una reunión con la participación de fabricantes y de los alcaldes de Uriangato y Moroleón y un representante del alcalde de Yuriria. En ambas ocasiones se expresó interés por comenzar un servicio de patronaje por computadora en el *cluster*. Parece que los fabricantes básicamente vieron la tecnología como algo que podría facilitarles la vida y las autoridades, por su lado, le dieron el visto bueno al estar preocupadas por la situación económica.

Por parte de los proponentes del servicio: integrantes de la SDES y el ITSUR pensaron que se podría tener un impacto considerable e inmediato con el proyecto, lo cual era necesario para poder aterrizarlo. Igual pensaron que los servicios podrían generar ingresos propios para llegar a ser autosuficientes en un lapso de tres años máximo, lo cual era una necesidad tomando en cuenta la problemática de Moditec.

Antes del arranque del servicio se establecieron las siguientes metas y acciones requeridas:

Metas para el 2002

- a) Haber puesto al alcance los servicios de elaboración de moldes y de mapa de corte a todas las empresas confeccionistas de la región sur de Guanajuato y tener un número de 96 empresas como usuarias durante 2002.
- b) Haber capacitado a 80 personas en el uso de sistemas computarizados de trazo y elaboración de mapa de corte.
- c) Producir un informe mensual sobre los impactos de los servicios proporcionados en las empresas y un informe anual.

Acciones

- a) Instalar el laboratorio de Patronaje Industrial con personal adecuadamente capacitado y entrenado.
- b) Ofrecer los servicios de elaboración, digitalización, transformación y graduación de moldes e impresión de mapas de corte.
- c) Promover y organizar cursos de capacitación en sistemas CAD de patronaje como IOLINE y ESMODA en las instalaciones del ITSUR y en colaboración con el ICATEG-Morelón y el ICATEG-Yuriria.
- d) Levantar la información necesaria para elaborar un informe mensual y anual sobre el impacto en las empresas en cuanto a su productividad.

EL IMPACTO DEL CENTRO DE PATRONAJE INDUSTRIAL

Los resultados directos en los tres primeros años de operación se pueden resumir de la siguiente manera:

	2002	2003	2004
Productos desarrollados	267	829	490
Personas capacitadas	116	115	166
Empresas apoyadas	115	207	120

Estas cifras indican un interés considerable dentro de la comunidad empresarial por los servicios de patronaje. Ha habido una expectativa por parte de los donantes de atender a una cantidad importante de empresas y se ha enfocado en esta tarea desde el inicio. Desgraciadamente muchas empresas han solicitado sólo uno o pocos servicios, por falta de interés o necesidad. Pero la estrategia sirvió para difundir el conocimiento sobre los servicios y llegar a tener un grupo de clientes estables. A la vez las cifras revelan poco sobre el impacto de los servicios en cuanto a mejorar la competitividad de las empresas; quizá los productos hubieran sido desarrollados sin el apoyo del Centro de Patronaje. Algunos sin duda sí, pero no cabe duda de que la calidad se mejoró en lo que se refiere al diseño de moldes y sobre todo la graduación de tallas. Hubo empresas que expresaron que con los servicios de patronaje se les solucionó su problema de estandarización de tallas y se facilitaron sus ventas.

Uno puede pensar que las ventajas de los servicios y precios de recuperación eran suficientes como para generar una explosión en su demanda, pero hubo algunos factores que lo impedían:

- 1) *Resistencia de los patronistas*: entre el grupo de patronistas, tanto los independientes como los de planta, había algunos con mucho interés y otros muy escépticos. El primer grupo se inscribió en los cursos de capacitación sin pensarlo dos veces, mientras que el segundo tenía la actitud de poder hacer el trabajo igual de rápido y de la misma calidad a mano que con la computadora. Al ver cómo se trabaja con el sistema de cómputo tendrían que admitir que la tecnología era superior pero de todos modos seguían siendo escépticos por diferentes razones. Los patronistas independientes habían ganado bien maquilando moldes de cartón y no necesitaban la competencia de un centro de servicio; pocos de este grupo se han interesado en capacitarse. También entre los patronistas de planta, algunos han visto la tecnología como un mal por tener que capacitarse, pensando que lo que sabían era suficiente. En varios casos, contando con el apoyo de los fabricantes, los patronistas sí se han capacitado con buenos resultados. El problema ha sido fomentar el uso de la computadora como el nuevo estándar de trabajo de las empresas; a menudo han caído en los viejos hábitos de trabajar manualmente.

- 2) *Resistencia de los cortadores*: el grupo más difícil de convencer de las bondades de la tecnología ha sido el de los cortadores. Con el mapa de corte impreso por el *plotter* del ITSUR se sacan prendas de mejor calidad y se obtienen tiempos de entrega menores, pero de todos modos ha sido difícil ponerlo en práctica en las empresas. Esto se debe a dos razones: la primera: como se tienen trazadores-cortadores en los talleres, los fabricantes ven como un gasto adicional recurrir a los servicios de mapa de corte, y la segunda: que los cortadores rechazan el uso de mapa de corte por temor de ser reemplazados por la tecnología. Los fabricantes dependen mucho de los cortadores que son los “consentidos” del taller y de los mejor pagados pero de ninguna manera los más productivos. El cortador goza de una posición privilegiada y teme que con el mapa de corte el fabricante ya no dependa tanto de él, lo cual tendría un impacto negativo en su pago; los cortadores tienen un nivel bajo de escolaridad y se resisten al cambio tanto como al aprendizaje. Sólo un pequeño grupo de cortadores ha llegado a colaborar con el Centro de Patronaje. El mapa de corte se utiliza en las empresas donde el mismo dueño se encarga del proceso para no depender de un cortador. Hasta el momento no ha habido cortadores con suficiente visión como para sacar provecho de la opción de mapa de corte trabajando de manera independiente con varias empresas y a la vez ganando un mejor sueldo.
- 3) *Falta de coordinación interna de los talleres*: ha sido un problema para los integrantes del Centro de Patronaje Industrial coordinarse con los usuarios, dado que ellos a su vez no están bien organizados. Las decisiones se toman en el último momento, por ejemplo, sobre qué producir y en qué cantidades; como el CPI es ajeno a la empresa se necesita saber de antemano qué tipo y qué configuración debe tener un mapa de corte o qué tipo de prenda desarrollar. Otra dificultad relacionada ha sido cuando el esposo ha tomado el papel de cortador en vez de administrador de la empresa. Aunque la esposa ha apoyado la idea de usar los servicios de patronaje, él a veces ha estado en contra para proteger “su área”. Otro detalle que ha causado fricciones es que los fabricantes frecuentemente han solicitado ayuda para identificar personal capacitado en el uso de sistemas de patronaje por computadora. Al principio sí se les apoyó en este sentido, pero como frecuentemente el nuevo empleado y el patrón no se avenían, esto provocó disgustos entre los

fabricantes hacia el CPI. Por lo mismo, se tomó la decisión de no participar en la colocación de mano de obra sino simplemente proporcionar una lista de personas capacitadas por el centro cuando éstas estaban conformes.

MÁS ACCIONES PARA DIFUNDIR EL SERVICIO: LA RED INALÁMBRICA DE PATRONAJE

En el año 2003 el ITSUR desarrolló una red inalámbrica para difundir los servicios de patronaje y a mediano plazo también otros servicios de extensión. A través de la red los usuarios tienen acceso al sistema de patronaje para trabajarlo en su propia empresa sin tener que desplazarse a las instalaciones del Tecnológico y les permite bajar y enviar información con una velocidad de hasta 512 mbit/sec. La iniciativa es muy importante para la difusión de la nueva tecnología y otras tecnologías en el *cluster*; se puede ver como un intento de crear una autopista de información en las dos comunidades de Moroleón y Uriangato que hospedan el *cluster*.

CONCLUSIÓN

El *cluster* de Moroleón-Uriangato ha crecido con pasos firmes durante décadas como un ejemplo exitoso de la vitalidad de las empresas familiares mexicanas. Las empresas han logrado actualizar la tecnología en cuanto a maquinaria de producción, pero la organización y la tecnología “blanda” que requiere coordinación interna y entre unidades de producción sigue siendo rudimentaria. Las relaciones laborales son complicadas en el sentido de que son no colaborativas. Pocas empresas tienen una organización dinámica, en fin, difícilmente podrán desarrollar nuevas medidas necesarias en una situación de crisis de venta. Las empresas siguen altamente integradas con pocas diferencias a la situación en 1994: no se han creado relaciones duraderas entre especialistas de diferentes procesos y empresas organizadoras; todos han querido ser fabricantes y vender directamente su producto. La excepción es el surgimiento del servicio de bordado electrónico. Durante décadas la demanda de prendas de vestir fue tanta que permitía márgenes de ganancia suficientes como para evitar preocuparse sobre la optimización de la producción, lo cual en parte explica la presente situación. El problema es que ya después de siete malas temporadas

(1998-2004) la organización industrial no cambia sustancialmente, lo que implica que las ventajas sinérgicas del *cluster* –según los modelos de Schmitz y Porter– no se han presentado en su totalidad. Los siguientes factores limitan particularmente el desarrollo del *cluster*: las relaciones laborales no basadas en confianza y resistencia al cambio por parte de grupos de trabajadores, por un lado, y la falta de suficiente capacidad empresarial por el otro.

Retomando las recomendaciones de Rabellotti y Pietrobelli (2002) y comparándolas con el análisis de los dos centros, llegamos a concluir lo siguiente: 1) éstos apoyaron el desarrollo de servicios que no existían en la localidad, principalmente del área de diseño técnico y de modas; 2) Moditec dependía de la asociación empresarial más importante del *cluster*, el GTG, pero CPI fue una iniciativa de gobierno que nunca se logró asimilar, principalmente por la resistencia de los presidentes y su grupo de apoyo. Por esta experiencia se decidió manejar el CPI independientemente de asociaciones empresariales y de esta manera se logró una mejor consolidación del servicio. Si no existen asociaciones proactivas en un *cluster* es preferible que el CSE sea hospedado por una institución educativa; 3) Moditec tuvo solamente empleados foráneos, en parte por las exigencias del gobierno, lo que significó un alto nivel de rotación de personal, mientras el CPI ha tenido el mismo director los tres años que ha existido; 4) Moditec logró establecer vínculos internacionales mientras el CPI depende de contactos nacionales. En general, Moditec no logró convertir los vínculos en servicios concretos mientras el CPI sí lo hizo; 5) los dos centros han estimulado servicios que los clientes aún no reconocían, con más éxito en el caso de CPI y, por último, 6) los dos centros han llevado un control de la calidad de su servicio, pero sólo el CPI logró contar con un sistema computarizado con apoyo de los estudiantes del ITSUR.

A manera de conclusión queremos agregar lo siguiente: 1) la concentración de empresas del *cluster* hizo posible diseñar servicios grupales lo cual ha resultado eficaz; 2) los servicios que ofrece un centro tienen que ser bien definidos, impactantes, en demanda de la comunidad empresarial y conforme con estándares; 3) siempre hay que pensar en el CSE como un negocio con un núcleo de servicios que deben ser autofinanciables. Para nuevas iniciativas se puede pensar en buscar financiamiento externo; 4) un nuevo centro debe ubicarse dentro de un organismo que ya está funcionando, de preferencia una organización educativa. De esta manera se ahorran muchas frustraciones en cuanto a la administración, el mantenimiento de locales y

una serie de prácticas que roban tiempo a lo esencial de proveer servicios. Para el gobierno los Centros de Servicios Empresariales se presentan como una herramienta importante y justificable para poner en práctica una política industrial colaborativa y proactiva, pero su operación debe estar bien planeada y ejecutada y depender de un compromiso a largo plazo.

Las paradojas de la ciudadanía: una mirada desde la migración internacional¹

Patricia Zamudio

CIESAS-Golfo

La interrelación entre la migración internacional y la ciudadanía es un tema que cobra cada vez mayor importancia en los debates académicos. Dos perspectivas dominan la escena de la discusión.² Por un lado, están quienes abordan el tema del acceso formal de los migrantes al estatus de ciudadano en los países receptores (Aleinikoff y Klusmeyer, 2000, 2002; Brubaker, 1992) y los efectos de la migración sobre la sociedad receptora (Kymlicka, 1995). Por otro lado, están aquellos que se enfocan en las formas que toma el ejercicio ciudadano de los migrantes en sus países de origen (Fitzgerald, 2000; Glick *et. al.*, 1995; Kandene-Kaiser y Kaiser, 1998; Verdery, 1998). Los trabajos que estas perspectivas han producido contribuyen de manera fundamental a la reflexión sobre los efectos de la migración internacional sobre las formas que toma la experiencia ciudadana de los migrantes.

Una perspectiva menos difundida es aquella que mira a la migración internacional como un proceso que, al modificar las condiciones de existencia de las comunidades de origen de los migrantes, puede contribuir a transformar también la calidad de la ciudadanía de sus miembros –migrantes y no migrantes. Dicha transformación puede darse al menos en dos dimensiones: 1) el ejercicio de derechos ciudadanos, al propiciar políticas públicas de atención a dichas comunidades; y 2) la conciencia ciudadana, al cuestionar la relación entre el Estado y sus ciudadanos. Es importante, pues, mirar a la migración internacional como un proceso que, además de afectar aspectos materiales de la vida de las personas, también lo hace en los aspectos subjetivos, en particular en aquéllos que tienen que ver con su relación

¹ Versión revisada para publicación del trabajo presentado en el coloquio internacional Los Espacios de la Globalización: Mutaciones, Articulaciones, Interacciones. Guanajuato, Gto., junio de 2004.

² Para una revisión más extensa, véase Zamudio, 2004.

con el Estado-nación del cual son ciudadanos. El movimiento internacional puede cuestionar la relación entre un Estado y sus ciudadanos migrantes, introduciendo en ella aparentes paradojas, como por ejemplo el que se dé el ejercicio de derechos de un ciudadano más allá de las fronteras de su Estado-nación.

El propósito de este escrito es reflexionar sobre la manera como la migración internacional participa en la transformación de la ciudadanía de los migrantes y de miembros de sus comunidades de origen. Consideraré la migración internacional como un fenómeno que, a través del tiempo, va transformando las condiciones de existencia y la conciencia de migrantes (Bozzoli, 1992; Zamudio, 1999) y miembros de sus comunidades de origen (Zamudio, 2004). Dichas transformaciones pueden contribuir a mejorar la calidad de la ciudadanía de éstos. La concepción de la ciudadanía que guía estas reflexiones es la propuesta por Turner (1993), quien la concibe como “ese conjunto de prácticas (jurídicas, políticas, económicas y culturales) que definen a una persona como miembro competente de la sociedad y que, como consecuencia, conforman el flujo de recursos a personas y grupos sociales” (1993: 2). Esta definición destaca el carácter dinámico de la ciudadanía, así como su relación intrínseca con las relaciones de poder en una sociedad. Complemento esta definición con la propuesta de diferenciar tres dimensiones de la ciudadanía: estatus, ejercicio y conciencia ciudadanos.

La reflexión que presento aquí está basada en un trabajo etnográfico preliminar realizado durante 2003. La comunidad que sirve de referente para esta discusión es Monte Blanco, municipio de Teocelo, en el estado de Veracruz, en la cual el movimiento migratorio internacional, aunque comenzó durante los años sesenta, se aceleró en la segunda mitad de la década de los noventa. Se trata, pues, de una comunidad rural, en la cual la mayoría de sus habitantes viven en condiciones de pobreza, como sucede en muchas otras comunidades mexicanas que presentan migración internacional.

El artículo tiene tres secciones más. En la que sigue analizo las dimensiones de la ciudadanía y la forma como la migración internacional las cuestiona. Continúo con el análisis de algunos aspectos de la historia y situación actual de Monte Blanco, abordándolos desde la perspectiva analizada. Termino con una conclusión que sugiere algunas vetas de reflexión sobre el tema.

CUESTIONANDO LAS DIMENSIONES DE LA CIUDADANÍA

Aunque existen muchos estudios sobre el estatus formal de los migrantes en el país receptor y sobre su ejercicio ciudadano en ambos espacios –origen y destino– son pocos los que han cuestionado el ejercicio ciudadano de los lugares de origen de los migrantes y menos aún los que han intentado reflexionar sobre la realización de la ciudadanía de migrantes y otros miembros de sus comunidades en el país de origen. Esto es, se asume la calidad de ciudadano en la medida en la cual se goza de su estatus en el país de origen. Sin embargo, dicha omisión impide explicar con satisfacción las condiciones en la comunidad de origen que permiten o impulsan ciertas expresiones de la condición ciudadana, al tiempo que impiden o desalientan otras. Y, peor aún, poco se profundiza sobre los efectos de la migración internacional en la experiencia ciudadana de los miembros de comunidades migrantes.

Las discusiones en torno al voto en el exterior son un ejemplo claro de esta problemática (Calderón, 2003). Sin cuestionar los fundamentos legales y morales del derecho al voto de los migrantes en su país de origen, es pertinente preguntarse de qué manera ellos experimentan la posibilidad de votar y cuál es el significado que dan al voto. Por supuesto, dicha experiencia tendrá que ver con sus prácticas electorales y los significados que el voto haya tenido para ellos desde antes de emprender el movimiento internacional.

Aquí trato, entonces, de cuestionar la forma como los migrantes (y otros miembros de sus comunidades de origen) experimentaban la ciudadanía antes de la migración o durante la misma (personal o comunitaria), y la forma como la migración afecta dicha experiencia ciudadana, transformando la relación ciudadano-Estado y, quizá, construyendo en el país de origen una ciudadanía que haga cada vez más patente el reconocimiento estatal hacia sus ciudadanos, expresado en la utilización de medidas que propicien el ejercicio de sus derechos.

A continuación presentaré los principales elementos de la ciudadanía y explicaré mi propuesta sobre su “tridimensionalidad”, sus paradojas aparentes y la forma como cada dimensión es cuestionada por la migración internacional.

¿CIUDADANO NACES, CIUDADANO TE HACEN?

Como dije antes, tomaré como punto de partida de estas reflexiones sobre ciudadanía la definición de Bryan Turner, quien la concibe como “ese conjunto de prácticas (jurídicas, políticas, económicas y culturales) que definen a una persona como miembro competente de la sociedad y que, como consecuencia, conforman el flujo de recursos a personas y grupos sociales” (1993: 2). Dos elementos destacan de esta definición. De acuerdo con el autor, hablar de “prácticas” evita una definición meramente jurídica –“una colección de derechos y obligaciones”– al tiempo que remite al carácter dinámico de la construcción sociohistórica de la ciudadanía. En segundo lugar, la definición “coloca el concepto directamente en el debate sobre desigualdad, diferencias de poder y clase social, porque la ciudadanía está inevitable y necesariamente ligada al problema de la distribución desigual de recursos en la sociedad” (1993: 2-3). En otras palabras, la definición de la ciudadanía en términos de prácticas y de flujo de recursos nos permite reflexionar en la forma como personas y grupos gozan de manera diferencial de las oportunidades de ser o de convertirse en “miembros competentes de la sociedad” (Marshall y Bottomore, 1992). Ello nos permite dos cosas: primero, analizar los cambios que la “calidad” de la ciudadanía va presentando en un grupo determinado, a través del tiempo y, segundo, comparar dicha “calidad” de diversos grupos en un momento dado.

Un elemento fundamental de la ciudadanía es que surgió históricamente y se configura actualmente en relación con el Estado-nación; en palabras de Turner (1993), “la misma palabra ‘ciudadano’ es una combinación de *cité* (ciudad) y *sein* (ser). Un ciudadano era originalmente un miembro de una ciudad-Estado. Al tiempo que el concepto se desarrolló después de la Revolución francesa, vino a significar un participante activo en una república, esto es, un Estado-nación construido alrededor de alguna ideología dominante, típicamente el nacionalismo” (1993: 177). Actualmente, una persona se define como ciudadana si cumple con ciertos requisitos especificados en las leyes de su país (lugar de nacimiento, edad, ocupación u otros).³ Así, el “estatus” de la ciudadanía establece una relación primordial entre ciudadano y Estado, imponiendo en ambos una relación de reconocimiento mutuo.

³ La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos define como “ciudadano de la república” a “los varones y mujeres que, teniendo la calidad de mexicanos, reúnan, además, los siguientes requisitos: I. Haber cumplido 18 años, y II. Tener un modo honesto de vivir” (artículo 34).

Para el primero, éste consiste en la convicción de la legitimidad de leyes, instituciones y políticas estatales; para el segundo, el reconocimiento de sus ciudadanos implica otorgarles un conjunto de derechos y responsabilizarse de la generación de las condiciones jurídicas, políticas, económicas y culturales que les permitan una práctica plena de los mismos.⁴

Una de las aparentes paradojas que surgen con la migración internacional es que coloca a los migrantes en el territorio de un Estado que no los reconoce como ciudadanos y, por lo tanto, no legitima algunas de sus demandas por derechos.⁵ Pero, por otro lado, su presencia en dicho territorio permite la satisfacción de algunas necesidades, principalmente la de obtener un salario remunerado, y así participar también en la satisfacción de necesidades básicas de sus familiares (u otros) en sus comunidades de origen, a través del envío de remesas económicas. Ahondaremos en este aspecto en la siguiente sección.

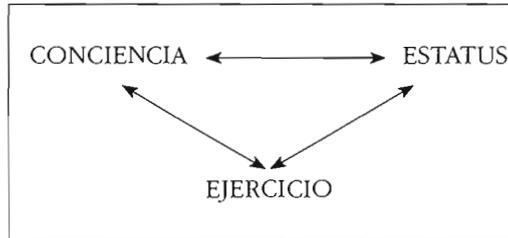
Hasta el momento, he mencionado dos dimensiones fundamentales de la ciudadanía: el estatus, que define formalmente quién pertenece y quién no pertenece a la comunidad nacional; y el ejercicio, que se refiere a las condiciones que definen la calidad diferencial de la ciudadanía de personas y grupos. Una dimensión más, fundamental para el análisis cabal de la ciudadanía, y que no está contenida en la definición de Turner, se refiere a la "conciencia ciudadana". Y por ella entiendo dos elementos interrelacionados. Por un lado, la "autopercepción" de la cualidad de ciudadano de una persona y, por otro, la comprensión del significado de ser un "miembro competente" de la sociedad, en el sentido de participar de sus recursos de formas, que aseguren un ejercicio ciudadano de calidad (Marshall y Bottomore, 1992).

Resumiendo lo expuesto hasta el momento, vemos que la ciudadanía está conformada por tres dimensiones fundamentales: estatus, ejercicio y conciencia, las cuales se hallan íntimamente relacionadas entre sí (véase la figura 1). Además, cada

⁴ Según Weber (1978), las funciones básicas del Estado son: "la implementación de la ley (función legislativa); la protección de la seguridad personal y del orden público (policía); la protección de los derechos otorgados (administración de justicia); el cultivo de intereses higiénicos, educativos, de bienestar social y otros culturales (las diversas ramas de la administración); y, finalmente, pero no menos importante, la protección armada organizada contra ataque externo (administración militar)" (p. 905).

⁵ Incluso si la demanda se basa en el concepto de "derechos humanos", el Estado en cuestión debe decidir la forma como propicia el ejercicio de dichos derechos a los no ciudadanos.

Figura 1
Procesos-fenómenos de la ciudadanía



una se ve influida por el proceso de la migración internacional de manera importante, como veremos en seguida.

ESTATUS CIUDADANO Y EJERCICIO CIUDADANO

El estatus de ciudadano confiere a los individuos un conjunto específico de derechos, otorgados por el Estado. El ejercicio se refiere a que existan condiciones que permitan que los ciudadanos gocen efectivamente de tales derechos. En principio, dentro del esquema de relación entre ciudadanía y Estado-nación, el estatus es formalmente un *sine-qua-non* de la legitimidad (formal) del ejercicio ciudadano y de su reclamo. Esto es, sólo aquellos sujetos y grupos que cumplen con los requisitos que determina la definición de ciudadano en sus países gozarán del reconocimiento formal por parte de sus Estados y, a partir de dicho reconocimiento, podrán legítimamente organizar sus demandas sobre la utilización de prácticas que aseguren el ejercicio de derechos de ciudadanía, así como la incorporación de nuevos derechos.

Este punto nos remite al ideal normativo mismo de la ciudadanía, el cual, en principio, debería contener todos los derechos reconocidos por la comunidad internacional, bajo el concepto de “derechos humanos”, el cual propone una verdadera universalidad del goce de derechos y que, de algún modo, contrarresta la capacidad represiva de los Estados (Turner, 1993).

Ello nos lleva a una segunda reflexión sobre la relación entre estatus y ejercicio ciudadanos. Me refiero a que el ejercicio mismo, en particular la demanda por la inclusión de derechos (transformación quizá de “necesidades” en “derechos legítimos”) replantea el significado y contenido del estatus ciudadano. El dinamismo de

la ciudadanía que Turner (1993) plantea se refiere precisamente a que su significado y contenido se transforman en la medida en la cual éstos son cuestionados por la lucha social, en particular por las luchas de los grupos marginales –i.e., ciudadanos que no gozan de un ejercicio pleno de sus derechos o grupos que ni siquiera poseen dicho estatus. Frecuentemente, cuando estos grupos expresan una demanda por inclusión, “simultáneamente desafían la naturaleza de lo que significa ser incluido [esto es], las bases de la membresía social, los principios que guían la asignación de recursos y los medios de acceso a los recursos mismos” (Ellison, 1999: 70-71, citado en Jones y Gaventa, 2000). En otras palabras, la ciudadanía es redefinida en la lucha misma por su ejercicio.

La migración internacional introduce espacios paradójicos en la relación entre estatus ciudadano y ejercicio ciudadano, particularmente cuando dicho ejercicio es precario. Porque, en el lugar de origen, el migrante deja su espacio territorial de ciudadanía para acceder a los recursos necesarios para el ejercicio de derechos que su condición de ciudadano le confiere –y le “promete”– pero a los que su situación social particular de pobreza no le permite acceder. En el lugar de destino, el migrante accede a dichos recursos, pero sin ejercer legítimamente derechos ciudadanos y afrontando las consecuencias que conllevan sus estrategias de acceso, que en muchos casos incluyen la migración indocumentada.

Más aún, como consecuencia de la migración internacional, el país emisor se ve en la necesidad de elaborar estrategias de protección de *sus* ciudadanos residentes en el extranjero, así como de tomar medidas que les permitan el ejercicio de ciertos derechos –otorgados por *su* Estado– desde el exterior (como votar en elecciones nacionales o locales, por ejemplo). Por su parte, el país receptor también debe promulgar leyes y elaborar políticas que, aun sin reconocer al migrante como ciudadano, le reconozcan su condición de ser humano y le permitan el acceso a ciertos recursos.⁶ De esta forma, ejercicio y estatus trascienden fronteras nacionales y responden al compromiso de la comunidad internacional de afirmar la universalidad de los derechos, legitimada por la condición ciudadana o por la condición humana.

⁶ Desafortunadamente, el movimiento de migrantes internacionales se incrementa sostenidamente, al tiempo que las políticas migratorias de los países receptores se vuelven más restrictivas en diversos aspectos, en particular los referidos al ejercicio de derechos humanos básicos, como el acceso a servicios de salud.

En resumen, la relación entre estatus y ejercicio ciudadanos es dinámica y se va definiendo históricamente, como producto de luchas sociales. La migración internacional introduce paradojas aparentes en esa relación, las cuales, a su vez, podrían quizá resolverse redefiniendo el concepto mismo de ciudadanía, y de manera particular, las responsabilidades de los Estados hacia sus ciudadanos migrantes. Debo enfatizar que la perspectiva planteada aquí recupera el carácter procesual de estatus y ejercicio, evitando proponer un “ideal” de ciudadanía contra el cual contrastar las condiciones de ejercicio en las comunidades. Pretendo, más bien, mirar la interrelación entre estatus y ejercicio desde la manera como los ciudadanos mismos la miran y lo que significa para ellos en términos de su relación con el Estado. Para ello, es necesario analizar la relación de estas dimensiones con la de *conciencia* ciudadana, motivo de los siguientes dos apartados.

ESTATUS CIUDADANO Y CONCIENCIA CIUDADANA

La conciencia ciudadana se refiere al sentido de ser ciudadano, a tener la convicción de que uno puede actuar como tal, que cuenta con el reconocimiento del Estado del cual es miembro y que dicho reconocimiento se expresa en prácticas concretas que aseguran el ejercicio ciudadano (Lister, 1997). El hecho de poseer el estatus de ciudadano es condición necesaria –aunque no suficiente– para conformar una conciencia ciudadana en sentido estricto, esto es, la conciencia de “ser reconocido como” ciudadano. Es necesaria porque el estatus legitima formalmente la condición de ciudadano.⁷

El conocimiento de que se posee dicho estatus y de su significado (los derechos y las obligaciones que implica), al menos parcial, es fundamental para construir una conciencia ciudadana. Es esencial también la identificación, por parte del ciudadano, del agente responsable de otorgarle dicho reconocimiento y de traducir los contenidos del estatus en prácticas (jurídicas, políticas, económicas y culturales) que aseguren su realización.

Finalmente, para que se conforme una conciencia ciudadana, el ciudadano debe conocer las formas legítimas de plantear sus demandas. Este elemento de recono-

⁷ Sin embargo, puede quizá poseerse una conciencia de “tener derecho a ser ciudadano” (legitimado moral o socialmente) sin serlo formalmente y participar en luchas que “me” incorporen (esto es, que incorporen a miembros de “mi” grupo en dicho estatus) como tal.

cimiento es fundamental para mi reflexión, por lo cual ampliaré su significado en el siguiente apartado. Por ahora, es necesario decir que la conciencia ciudadana no estará conformada si el ciudadano identifica “otros” agentes como los responsables de otorgarle el reconocimiento como sujeto de derechos (por ejemplo, instituciones religiosas, organizaciones de la sociedad civil, grupos empresariales, etcétera).

La migración internacional cuestiona la relación entre estatus y conciencia ciudadanos al mostrar, por un lado, que el ejercicio de (algunos) derechos es posible sin contar con el estatus de ciudadano en el territorio en el cual el ejercicio tiene lugar. Sin embargo, el hecho de que el migrante no sea ciudadano del territorio en el cual accede a ciertos beneficios no permite decir que lleva a cabo un verdadero ejercicio de derechos ciudadanos, satisface una necesidad (de trabajo, de remuneración, de acceso a la salud, etc.), pero no está ejerciendo un derecho ciudadano que le corresponda legítimamente y sus instancias de apelación no serán las mismas que correspondan a los ciudadanos de dicho país. En términos de Turner (1993), el migrante estaría ejerciendo un derecho como ser humano, no como ciudadano.

La distinción propuesta resulta de nuevo importante, porque se encuentra en el centro de muchos debates políticos sobre la amplitud de derechos que los Estados deberían reconocer a quienes residen en ellos, independientemente de que sean *sus* ciudadanos o no lo sean. Dicha distinción también está en el centro de las demandas de los grupos de migrantes, quienes recurren al reconocimiento que la comunidad internacional hace de ciertos derechos –en términos de derechos humanos– para apelar al goce legítimo en el país de destino de derechos propios de la condición de ciudadano.

Siguiendo con la discusión del apartado anterior, el Estado emisor de migrantes “complementa” el contenido del estatus de ciudadano incorporando ciertas prácticas en el país de destino y estableciendo acuerdos con su aparato estatal para asegurar la protección y el goce de derechos fundamentales de *sus* ciudadanos. Así, paradójicamente, el migrante encuentra que, al contrario de su situación en su comunidad de origen, obtiene un reconocimiento concreto como ciudadano fuera de su país, de manera positiva –protección, al menos– por *su* Estado de origen, y de manera negativa –restricciones, quizá– por el de destino.⁸

⁸ Resultaría interesante analizar la experiencia ciudadana de quienes poseen doble nacionalidad –o, como en el caso de México, de quienes se han acogido a la ley de “no pérdida de nacionalidad”. Ello no es posible aquí, por razones de espacio. Sin embargo, puedo sugerir que los casos en los cuales

Resumiendo, la relación entre el estatus y la conciencia ciudadana plantea problemas fundamentales de pertenencia y participación de quienes forman una comunidad y la migración internacional introduce complejidades en la definición de membresía y en la identificación del o los agentes encargados de garantizar un ejercicio de derechos –humanos o de ciudadanía.

EJERCICIO CIUDADANO Y CONCIENCIA CIUDADANA

Como dijimos antes, un elemento fundamental de la conciencia ciudadana es el reconocimiento del agente responsable de poner en funcionamiento el ejercicio de derechos. En el mismo sentido, otro elemento esencial tiene que ver con el reconocimiento que dicho agente –el *Estado*– hace de *sus ciudadanos*. Esto es, para que una persona se perciba a sí misma como ciudadano, es necesario que este “otro” (el Estado) le reconozca tal estatus.

Tal es la parte medular de la conciencia ciudadana: me percibo como ciudadano en la medida en la cual soy percibido como tal por el encargado de otorgarme dicho reconocimiento. Tomando como base la propuesta teórica de Mead (1993) sobre el “otro generalizado”, el proceso de la conformación de una conciencia ciudadana está estrechamente ligado a la internalización de la imagen que el “otro” tiene de mí. La conciencia surge de dicho proceso “reflexivo”:

Es en la forma del otro generalizado que los procesos sociales influyen en la conducta de los individuos involucrados en ellos y que los llevan a cabo, es decir, que es en esa forma que la comunidad ejerce su control sobre el comportamiento de sus miembros individuales; porque de esa manera el proceso o comunidad social entra, como factor determinante, en el pensamiento del individuo. En el pensamiento abstracto el individuo adopta la actitud del otro generalizado hacia sí mismo, sin referencia a la expresión que dicho otro generalizado pueda asumir en algún individuo determinado; y en el pensa-

hay quienes poseen una ciudadanía doble (o triple, como en algunos países latinoamericanos) no limita los alcances de este análisis. Al contrario, el carácter procesual de la ciudadanía sustentado aquí abre la posibilidad de hacer más complejos sus alcances cuando los sujetos poseen más de una ciudadanía. Para el caso de la existencia de una ciudadanía “regional”, además de la nacional, como en los países miembros de la Unión Europea, quizá plantearía interrogantes respecto a cuál sería la instancia encargada de otorgar el reconocimiento ciudadano y cuáles las instancias de apelación cuando dicho reconocimiento no se expresa a satisfacción de los ciudadanos y de las leyes vigentes.

miento concreto adopta esa actitud en la medida en que es expresada en las actitudes hacia su conducta por parte de aquellos otros individuos junto con quienes está involucrado en la situación o el acto social dados (Mead, 1993: 185-186).

En el caso de la ciudadanía, la internalización tiene que ver directamente con la actitud que “el otro generalizado” –el Estado– adopta hacia mí. Si dicha actitud me reconoce como ciudadano, entonces la internalizaré y conformaré una conciencia de tal. Si no existe tal reconocimiento, entonces no estaré en condiciones de conformar una conciencia ciudadana.

Pero la construcción de conciencia no es sólo un proceso cognitivo; también incorpora elementos afectivos. Los diversos aspectos que dan materialidad al reconocimiento se van trenzando en lo que Williams (1977) ha llamado una “estructura de sentimiento” que, en lugar de oponer el sentimiento al pensamiento, interrelaciona “el pensamiento como sentido y el sentimiento como pensado: conciencia práctica de un tipo presente, en una continuidad viviente e interrelacionante”, en un proceso continuo de estructuración, con expresiones prácticas localizadas en tiempo y espacio. Dichas expresiones tienen que ver con las acciones del Estado y con la forma como los ciudadanos las demandan o las “corresponden”. Tiene que ver también con la forma como se perciben a sí mismos como pertenecientes a su comunidad y, quizá, a una comunidad mayor de conciudadanos (Anderson, 1991). La conciencia ciudadana, pues, se va conformando intelectual y afectivamente en la relación de mutuo reconocimiento entre Estado y ciudadano, y como esta relación dista de ser estática, también la conciencia se reestructura y cambia constantemente.

¿Y qué significa, entonces, el reconocimiento por parte del Estado? Significa, en primer lugar, que el Estado genere condiciones para un ejercicio ciudadano pleno o, al menos, satisfactorio para el ciudadano. En segundo, que las medidas adoptadas con dicho propósito, a pesar de que en ocasiones estén sujetas a negociaciones de intercambio con el ciudadano,⁹ mantengan firme la convicción de éste respecto a la preocupación que el Estado tiene sobre sus condiciones de vida. Este punto merece mayor reflexión.

⁹ Por ejemplo, infraestructura básica por apoyo político (Fox, 1997). En particular, los grupos marginales son el blanco preferido de tales prácticas, porque “sus necesidades de sobrevivencia los hacen especialmente vulnerables a incentivos clientelares” (Fox, 1997: 393). Véase más adelante.

Podemos considerar que prácticas de tipo clientelar, por ejemplo, no son propicias para la conformación de una conciencia ciudadana, porque no parecen reflejar un reconocimiento de ciudadano, sino de “cliente” que “paga” por los bienes o recursos recibidos. En consecuencia, puede decirse que, en dichas condiciones, los ciudadanos no están ejerciendo sus derechos ciudadanos como tales, sino que están tolerando el regateo de las instancias estatales, para poder mejorar –o mantener– sus condiciones de vida. Un ejemplo de esta situación puede apreciarse en algunos argumentos relacionados con el voto de los mexicanos en el exterior. Hay quienes consideran que estos migrantes “merecen” votar porque contribuyen con recursos a la economía familiar (y nacional). Olvidan, sin embargo, que el voto es una prerrogativa del ciudadano, más allá de sus méritos económicos. Desafortunadamente, dicha posición es producto de una larga historia de trato clientelar entre los ciudadanos y el Estado mexicanos (Fox, 1997).

Sin afirmar la pertinencia de tales argumentos y reconociendo que dicha relación clientelar ha mantenido a muchos grupos en condiciones sociales y económicas precarias,¹⁰ es también importante considerar que muchos grupos y comunidades han mejorado sus condiciones de vida a partir de los recursos y apoyos que instituciones estatales les han proporcionado. Dicho mejoramiento ha sido muchas veces lento y quizá con retrocesos o abandonos temporales, tal como sucedió en Monte Blanco. Sin embargo –y esto es central para este análisis– los miembros de dichas comunidades percibieron a un Estado que se preocupaba por ellos y que colaboraba con ellos. Quizá es por esto que, además de otorgar legitimidad a su relación con el Estado –y reconocer a sus instituciones–, mantenían una suerte de confianza en que sus condiciones de vida seguirían mejorando, con lentitud pero con certeza.

En otras palabras, más que proponer que únicamente si existe una relación “ideal” (en términos normativos) entre Estado y ciudadano se conformará una conciencia ciudadana, sugiero que debemos mirar la historia de dicha relación y las formas como ésta se ha expresado en circunstancias sociales y económicas particulares, tanto por los ciudadanos como por el Estado.¹¹

La migración internacional puede constituir una experiencia que contribuya a la conformación de conciencia ciudadana en la medida en la que puede propiciar tres

¹⁰ O, al menos, no lo suficientemente buenas como para permitirles llevar a cabo sus proyectos de vida.

¹¹ El próximo apartado explica esta sugerencia.

cosas. Primera, en el país de origen, incrementa el nivel de vida de personas, familias y comunidades, situándolas en mejores condiciones de poder para rechazar tratos contrarios a su condición de ciudadanos y articular sus demandas por un mayor reconocimiento ciudadano. Segunda, en el país de destino, los migrantes pueden estar en condiciones de “observar” una relación ciudadano-Estado que incorpora el reconocimiento del ciudadano, traducido en prácticas (jurídicas, políticas, económicas y culturales) propicias para el ejercicio de derechos ciudadanos.¹² Y tercera, también en el país de destino, el migrante entra en contacto con instituciones de *su* Estado de origen con el mandato de atender a *sus* ciudadanos. La experiencia migratoria, más que cuestionar la pertenencia de los migrantes a sus comunidades de origen, puede ayudar a reafirmarla en otros términos, no sólo como miembros sino como elementos propiciadores de una mejor calidad ciudadana, aunque, muy posiblemente, dicha capacidad pueda no realizarse en todos los casos de comunidades migrantes o ni siquiera en la mayoría de ellas.¹³

Una nueva paradoja es introducida por la migración internacional, ahora en la relación entre ejercicio y conciencia ciudadanos. Personas cuyo trato como ciudadanos era precario en su país de origen y que apenas se reconocían a sí mismas como tales, al migrar pueden obtener los recursos y la experiencia necesarios para estar en mejor posición, tanto para ser reconocidos como para articular sus demandas ciudadanas.

En esta sección he presentado un análisis sobre las dimensiones de la ciudadanía, tratando de interrelacionarlas y encontrar las formas como la migración internacional hace aparentes algunas de sus paradojas. Al mismo tiempo, he presentado mi perspectiva sobre el papel que la migración internacional puede jugar en la construcción de ciudadanos conscientes y con mejores capacidades para ejercer su ciudadanía y para cuestionar su significado. Con el propósito de darle “cuerpo” a la reflexión presentada, en la sección que sigue hago una reflexión sobre la experiencia ciudadana de una comunidad rural del estado de Veracruz, en donde la migración internacional inició a finales de los años sesenta.

¹² No pretendo sugerir que dicha relación ciudadano-Estado sea ideal o consistente en el tiempo y, menos aún, que sea una realidad para todos los países que reciben migrantes. Aquí recupero la experiencia relatada por los migrantes entrevistados y por otros miembros de la comunidad de Monte Blanco, cuyo país de destino es Estados Unidos.

¹³ No olvidemos que la migración internacional también introduce elementos propicios para un incremento de la desigualdad social interna de las comunidades.

LOS CIUDADANOS DEL MONTE

El análisis que presenté en el apartado anterior será abordado desde la experiencia concreta de Monte Blanco, comunidad rural situada al sureste del municipio de Teocelo, Veracruz, dedicada a la producción agrícola, en la cual el movimiento migratorio se inició a finales de los años sesenta, pero se ha acelerado a partir de la segunda mitad de la década de los noventa. La historia de Monte Blanco ofrece elementos que resultan pertinentes para la reflexión sobre la ciudadanía, tanto desde la perspectiva del proceso histórico de reconocimiento estatal de la cualidad de ciudadanos de los habitantes de la comunidad, como de aquella que aborda los efectos que la migración internacional ha tenido sobre las dimensiones de su ciudadanía.

En comunidades rurales como Monte Blanco, la tierra constituye un elemento organizador de la vida social, además de significar para muchos el principal medio de obtención de recursos económicos. Durante el siglo veinte, la historia de esta comunidad ha girado en torno a la tierra, propia o ajena, y en el trabajo involucrado para hacerla producir. Empezaré este apartado presentando el proceso de dotación del ejido Monte Blanco. En el análisis, trataré de destacar la forma como éste y otros procesos han participado en la formación de una conciencia ciudadana de los miembros de esta comunidad.

A principios del siglo veinte, en Monte Blanco predominaban los campesinos pobres sin tierra, al lado de algunos pequeños terratenientes (con entre 50 y 150 hectáreas) (Aceves, 1980: 66). Los albinomonteses trabajaban como peones en la hacienda vecina de Tuzamapan (en el cultivo de la caña o cuidando ganado) o arrendaban tierras para cultivar maíz, principalmente.

En junio de 1930, miembros de la comunidad organizaron un comité agrario e hicieron la petición de dotación ejidal ante la Comisión Local Agraria de Veracruz (RAN, Expediente Ejido Monte Blanco). En abril de 1934, el presidente Abelardo Rodríguez dictó la Resolución Presidencial de dotación. En junio de 1936, se entregaron las actas de posesión y se llevó a cabo el deslinde. La dotación ejidal especificaba una extensión de 2740 hectáreas, para 239 capacitados, repartidos entre 187 familias. Desafortunadamente, pocos tenían los recursos necesarios para invertir en productos comerciales como el café o la caña, optando por la producción maicera de subsistencia (Juárez, 1987), así como por algunos productos que podían vender y que implicaban mínima inversión, como la naranja y el plátano, principalmente.

Vemos, pues, que el ejercicio ciudadano llevado a cabo por los albinomonteses les permitió acceder al derecho fundamental de contar con medios de subsistencia y confirmó el reconocimiento por parte del Estado de su calidad de ciudadanos. El ejercicio ciudadano que acompañó la dotación ejidal y reafirmó el estatus ciudadano de los campesinos estimuló su conciencia ciudadana, al recibir el reconocimiento del Estado. Los testimonios de algunos albinomonteses sugieren que la percepción de dicho reconocimiento se mantuvo por varias décadas, a pesar del limitado apoyo gubernamental.

Durante los primeros años de vida con “tierra propia”, los habitantes de Monte Blanco se abocaron a dos tareas fundamentales. Por un lado, a tratar de hacer producir la tierra recién recibida y, por otro, a mejorar las condiciones de sus poblaciones. Para la primera tarea, se concentraron en la producción de maíz y frijol para autoconsumo y empezaron a promover la producción de naranja y café (en pequeño), principalmente. Como su propia producción agrícola no era suficiente para asegurar la reproducción familiar, era necesario recurrir al trabajo asalariado. Los ejidatarios participaron en el corte de café de Santa Rosa, en su propio municipio, y del municipio de Coatepec, uno de los principales productores del aromático en Veracruz. En 1944, el gobierno construyó la carretera Coatepec-Teocelo, con lo cual se abrían posibilidades de una mejor comercialización de los productos agrícolas. A pesar de ello, la migración regional continuó.

La segunda tarea a la que se abocaron estos campesinos fue el mejoramiento de su comunidad. Para el tiempo de la dotación ejidal, existía en Monte Blanco una primaria, que era “más bien un caserón”, según don José.¹⁴ Después, en 1945, se construyó el centro de salud. Afortunadamente para los albinomonteses, en 1952 llegó un sacerdote de Teocelo, el padre José Melgoza, quien promovió el mejoramiento del pueblo. Desde 1952, empezó a gestionar la introducción de la luz eléctrica. También organizó a la población para construir la escuela primaria Vicente Guerrero, en 1954. Otra obra importante fue la introducción de agua potable, en 1956-1957, en la cual participó también el pueblo. Según algunos informantes, el padre Melgoza tenía muchos amigos en Teocelo, Coatepec y Xalapa, quienes apoyaban sus iniciativas, principalmente con recursos económicos. El jardín de niños Emiliano Zapata se construyó en 1976 y la telesecundaria en 1979.¹⁵

¹⁴ Los nombres de los informantes han sido cambiados, para proteger su privacidad.

¹⁵ En el año 1991 se instaló en la localidad el telebachillerato Monte Blanco.

Los recuerdos de los habitantes de Monte Blanco se refieren al trabajo duro y cierta penuria, pero no se menciona ningún reclamo al trato que recibieron del gobierno. A reserva de profundizar en otro espacio en la investigación de este tema, parece que la dotación ejidal original,¹⁶ los conflictos con los caciques para tener un acceso real a la tierra, así como la construcción de sus comunidades ocuparon sus preocupaciones. Al mismo tiempo, tenían alternativas de trabajo cerca de sus casas y de sus tierras, con lo cual sus condiciones mejoraron notablemente con respecto a lo que vivían antes del reparto. Durante los años cincuenta, los albinomonteses llevaban a cabo un avance significativo en esos rubros, con el apoyo del padre Melgoza.

Esta situación sugiere una especie de *impasse* en la relación ciudadano-Estado, aún sostenida por los efectos concretos de la dotación ejidal y por la respuesta que dio el Estado a su demanda por un acceso efectivo a la tierra. Las alternativas de empleo asalariado, que no implicaban el descuido de sus actividades agrícolas locales (Zamudio, 1999), permitieron a los miembros de esta comunidad, a pesar de vivir en condiciones precarias, ir preparándose, al mismo tiempo, con la introducción paulatina del café, para entrar en contacto más directo con instituciones estatales.

LA CIUDADANÍA ANTES DE LA CRISIS CAFETALERA

Para, primero, comprender la relación entre la migración internacional y la construcción ciudadana, es necesario hacer un recorrido por la manera como los habitantes de Monte Blanco experimentaron la ciudadanía durante las décadas anteriores al inicio del movimiento.

Durante los años sesenta, con la extensión de la producción cafetalera, la región en su conjunto empezó a recibir mayor atención por parte de las instituciones de gobierno. En 1965, se empezó a construir un camino de terracería entre Monte Blanco y Teocelo,¹⁷ por el cual empezó a salir la producción local de café y mango de

¹⁶ En el año 1968 se otorgó una ampliación al ejido, de 305 hectáreas, para usar como agostadero. Sin embargo, esta ampliación fue una fuente de conflicto que, al parecer, diluyó su importancia. En las pláticas y entrevistas que he tenido con ejidatarios y el comisario ejidal actual, nadie menciona dicha ampliación de manera explícita. De cualquier manera, las tierras de la extensión también son usadas por familias que no accedieron a tierra en el primer reparto.

¹⁷ En 1994 se terminó de construir la carretera pavimentada desde Llano Grande (una comunidad situada a 3.5 km de Monte Blanco) y la cabecera municipal, pasando por Monte Blanco y las demás localidades de la subregión.

Monte Blanco y otras comunidades cercanas. Se iniciaba una época de mejoramiento económico sostenido que duraría más de dos décadas. Los campesinos apostaron, entonces, a la producción de café, principalmente, y empezó en estos pueblos un avance significativo de sus condiciones de vida, debido al contexto favorable que los rodeaba y que también contribuyó a que se comprometieran con el producto.

La producción cafetalera tuvo en esos años un lugar muy importante en la economía agrícola de Veracruz y, en particular, en la región cafetalera de Coatepec, en donde se encuentra Monte Blanco. Con la creación del Instituto Mexicano del Café (Inmecafé), en 1958, se inició una relación cercana entre campesinos y Estado, reafirmando, después de dos décadas de relativo “silencio”, el reconocimiento estatal a los ciudadanos de Monte Blanco.

El auge de los precios internacionales del café acompañó la intervención estatal, a través del Inmecafé, para que llevara a cabo funciones de asistencia técnica a productores, financiamiento, beneficio y comercialización del producto. De 1958 y hasta 1989, el Estado mexicano apoyó a la producción y promovió la incorporación de un mayor número de productores. Además de éstos, gran cantidad de jornaleros agrícolas (algunos con pequeñas fincas propias) se beneficiaron de estas condiciones y pudieron complementar sus ingresos locales con la migración a regiones cercanas. La migración a Santa Rosa (municipio de Teocelo) y a Coatepec, a pizcar café, o a tierras aledañas al ingenio de Mahuixtlán (municipio de Coatepec), al corte de caña, continuó formando parte de la cotidianidad de muchos albinomonteses. La migración para trabajar como jornaleros constituía un elemento muy importante de sus estrategias familiares para satisfacer sus necesidades, no sólo las básicas, como alimentación y vestido, sino las de construcción de vivienda y mantenimiento de sus fincas o parcelas.

El reconocimiento estatal de su condición de ciudadanos sugiere, sin embargo, un camino ambiguo. Por un lado, instituciones gubernamentales continuaron apoyando los esfuerzos organizativos de los albinomonteses, principalmente en lo referente al mejoramiento de su comunidad, y proporcionando apoyos limitados a la producción agrícola (principalmente por parte del Banco Nacional de Crédito Ejidal y del Inmecafé). Al mismo tiempo, el Estado esperaba el apoyo político de quienes, con poca experiencia de participación política y sin muchas opciones a la vista, no dudaron en otorgársela. Su lealtad se fortaleció durante el tiempo en que el Inmecafé les proporcionaba insumos y les aseguraba la comercialización del café,

principalmente durante los años setenta. El auge cafetalero mundial fue esencial para que el Estado pudiera sostener su apoyo a los productores y para que éstos continuaran mejorando su nivel de vida familiar y comunitario. Así lo sugiere la siguiente cita, en la cual, don Jerónimo nos cuenta que,

Antes los [productos] valían y sembraba [uno] algo de maíz y frijol, vendía lo que se pudiera y luego lo que quedaba [era] para comer. Antes, se podía esperar la cosecha porque había recursos, gracias al instituto. No había problema en endrogarse porque con la cosecha pagaba.

Resulta interesante preguntar cómo entendieron entonces los albinomonteses su relación con el Estado, si la consideraban atentatoria contra su condición de ciudadanos o si más bien identificaban el reconocimiento –en forma de preocupación– por parte del Estado. Según Scott (1977, citado en Auyero, 2001),

[E]l problema central en sistemas rurales de patrón-cliente es si la relación de dependencia es vista por los clientes como primariamente colaborativa y legítima o como primariamente explotadora. Desde el punto de vista del cliente, el elemento principal en la evaluación de la legitimidad de la relación es la razón entre los servicios que recibe y los servicios que provee: mientras más grande el valor de lo que recibe del patrón, comparado con el costo de lo que debe reciprocarse, es más factible que vea el lazo como legítimo. Para el patrón, por el otro lado, el nivel de satisfacción con el lazo depende de la proporción del valor de los servicios de su cliente en relación con los costos de retenerlo.

Para Monte Blanco, al parecer, había algo de esta relación clientelar, la cual era vista como legítima, dado que permitía continuar con la construcción del pueblo, mejorar las condiciones familiares de vida e ir construyendo un patrimonio. Todo ello a pesar de que, en lugar de interrogar la pobreza prevaleciente en el pueblo, producto de las estructuras económicas que mantenían las jerarquías sociales, dicha relación ayudaba a reproducirla, de manera cambiante, por supuesto, pero sin transformaciones profundas. Si tal situación de pobreza se mantuvo durante tantos años, ¿qué otros factores contribuían a que albinomonteses (*i.e.*, los “clientes”) mantuvieran su participación en dicha relación?

Sugiero que, durante más de cuatro décadas, ellos se miraron a sí mismos como ciudadanos. Sus discursos quizá no utilizaban esta palabra, pero sí apelaban a “sus

derechos” o, de manera suave, a “sus necesidades”, para solicitar o reclamar apoyo a las instituciones de gobierno. Y esta percepción de ser reconocido tuvo consecuencias muy concretas, que se evidenciaron en la lealtad hacia su tierra, algo que mantuvieron durante más de diez años de crisis económicas continuas –durante los años ochenta y noventa– decididos a no abandonarla y confiando en que “el gobierno” acudiría en su ayuda, como lo hizo antes.

LA CIUDADANÍA DESDE EL INICIO DE LA CRISIS

El análisis de la forma como los habitantes de esta comunidad perciben el “antes de la crisis” y el “ahora” de la situación personal, familiar y comunitaria sugiere que el deterioro en la certidumbre de la condición ciudadana, en conjunción con una pobreza sostenida a lo largo de varias décadas, han contribuido a propiciar la migración internacional en Monte Blanco.

Las crisis recurrentes del precio del café, a principios de los años ochenta y particularmente a partir de 1989, golpearon fuertemente a Monte Blanco. Además del desplome de los precios,¹⁸ el gobierno se replegó y fue reduciendo el apoyo a los productores. Aunado a ello, la situación de relativo abandono del gobierno al sector agrícola ha producido en los albinomonteses el que, por un lado, mantengan su “lealtad” al Estado pero, al mismo tiempo, critiquen su falta de apoyo para seguir produciendo café y vendiéndolo en buenas condiciones.

No es que el apoyo gubernamental se haya retirado completamente. A nivel estatal, en 1991 se creó el Consejo Veracruzano del Café –organismo público descentralizado– para ayudar a la comercialización del café –aunque sus efectos han sido muy limitados, a decir de los productores cafetaleros albinomonteses. También están los apoyos de Procampo, con efectos limitados, pero que constituyen una entrada adicional a la economía familiar de algunos productores. Éstos y otros apoyos han constituido paliativos a la situación crítica de los campesinos, quienes mantienen su queja de abandono por parte del Estado.

A partir del inicio de las crisis, la migración hacia otros estados del país, especialmente Colima y Chihuahua, se convirtió en una práctica de los hombres de Monte

¹⁸ Datos de la Organización Internacional del Café ilustran el desplome de los precios internacionales del producto en esos años: en 1988, la libra del aromático se vendió en un promedio anual de 116 dólares estadounidenses; para 1990, el precio se desplomó a un promedio anual de menos de 72 dólares.

Blanco. Durante tales migraciones, las condiciones laborales mejoraron en comparación con las de los campos regionales de caña y café, sin embargo, la seguridad laboral y la remuneración seguían siendo muy precarias. A principios de los años noventa, el gobierno mexicano creó el Programa Nacional con Jornaleros Agrícolas (Pronjag), para mejorar las condiciones laborales de estos trabajadores. Sin embargo, los empleadores se han resistido a proporcionar a los jornaleros salarios mayores y condiciones de residencia dignas, por el costo que ello implica, y los progresos han sido lentos. Para los jornaleros migrantes, el Pronjag no significaba necesariamente una expresión del reconocimiento estatal a su condición de ciudadanos. En el mejor de los casos, lo han visto como una acción gubernamental paliativa e ineficaz para su condición de pobres y vulnerables.

Las crisis recurrentes de los productos agrícolas de los años noventa han producido, además del deterioro de las ya de por sí precarias condiciones de existencia, un grave desgaste en la certidumbre laboral y de reproducción familiar de los albinomonteses, cuya población económicamente activa se dedica actualmente, en 67%, al sector primario,¹⁹ ello ilustra la gran dependencia de esta localidad de la actividad agrícola y su gran vulnerabilidad a las políticas públicas relacionadas con este sector.²⁰ Ellos saben que las alternativas con que contaban ya no existen o, al menos, no son seguras. Y la migración interna a los destinos mencionados no ha sido suficiente para contrarrestar los efectos negativos de las crisis.²¹

Sin abandonar la búsqueda de ayuda gubernamental, los albinomonteses, al igual que los miembros de muchas comunidades rurales en el estado y en el país, han desarrollado estrategias que no dependen de aquélla y que cuestionan el papel mismo del Estado mexicano como principal garante del ejercicio ciudadano de su población. La situación actual de crisis, aunada a factores tales como la tradición migratoria de mexicanos a los Estados Unidos, ha introducido nuevos destinos en las

¹⁹ En el censo de 2000, 15% de la PEA se inserta en el sector secundario, principalmente en la producción de artesanías de bambú.

²⁰ Otro producto que se siembra en sus tierras, la caña, también ha presentado crisis sucesivas en los últimos tiempos. Desde hace años, los ingenios no proporcionan a los productores los apoyos en insumos y préstamos que les daban antes. Lo peor de todo es que el ingenio al que llevan su cosecha (Mahuixtlán) ni siquiera paga al productor el importe de ésta dentro de los tiempos establecidos.

²¹ La necesidad de certidumbre en la generación de ingresos se vuelve fundamental cuando consideramos que la PEA de Monte Blanco en 2000 era de 694 personas, esto es, 42.5% de la población de la comunidad.

prácticas migratorias de los pobladores de Monte Blanco: ahora Estados Unidos es su destino preferido.

LA CIUDADANÍA DURANTE LA MIGRACIÓN INTERNACIONAL

La situación de los miembros de esta comunidad, esto es, su pobreza permanente, cuestiona el reconocimiento estatal de su condición de ciudadanos. Peor aún, el deterioro sostenido de dicha situación parece tener como efecto la erosión de la ciudadanía, en el sentido de quebrantar la percepción de tener el reconocimiento estatal. No estoy hablando sólo de una identificación meramente “objetiva” de las condiciones del ejercicio ciudadano, sino de la forma como los miembros de esta comunidad perciben el papel del Estado. En este apartado reflexiono sobre los efectos que la migración internacional ha tenido en la forma como los albinomonteses experimentan su ciudadanía.

A partir de la segunda mitad de los años noventa, la migración internacional de Monte Blanco se empezó a acelerar de manera significativa. El movimiento había iniciado en Monte Blanco casi treinta años antes, en 1968.²² Durante la década de los setenta y ochenta, migraron poco más de treinta personas desde Monte Blanco hacia Los Ángeles, California, pertenecientes a menos de diez familias. Esto es, durante veinte años, la migración internacional en el pueblo se mantuvo activa, pero a un ritmo muy lento. Es durante la década de los noventa y, principalmente a partir de 1995, cuando se registra una migración mucho más acelerada. Esto es, a pesar de tener los contactos necesarios para migrar, durante muchos años la gran mayoría de los albinomonteses optaron por permanecer en su pueblo, hasta que las condiciones económicas llegaron a un límite difícil de sostener y emprendieron la emigración internacional masiva. Las cifras de población hacen evidente este proceso. El censo de 1990 registra una población de 1685 habitantes en la localidad, alcanzando 1710 habitantes en 1995. Para el año 2000, la población disminuyó significativamente, llegando a 1633 habitantes, de los cuales 15% se encuentra fuera del país (véase el cuadro 1).

²² Una situación fortuita le dio principio: doña Rosa, trabajadora del centro de salud de Monte Blanco, tuvo problemas personales y con la ayuda del padre Melgoza, llegó a Los Ángeles, California. Año y medio después, invitó a una amiga y luego a otra y así, “pues ya se siguió la cadenita” (doña Rosa).

Cuadro 1
Migración de Monte Blanco, 2004

<i>Comunidad</i>	<i>Población 2000</i>	<i>Número total de hogares</i>	<i>Hogares con migrantes</i>	<i>Migrantes internos</i>	<i>Migrantes internacionales</i>
Monte Blanco	1633	388	158	82	222

¿Qué pasa, entonces, una vez que la migración se introduce en el universo de posibilidades de los ciudadanos, qué efectos tiene sobre su ciudadanía? Sugiero que puede producir cuatro efectos importantes.

El primero, y más conocido, tiene que ver con el mejoramiento del nivel de vida de los familiares de los migrantes, en sus comunidades de origen.²³ Las remesas recibidas se destinan a diversos rubros. En Monte Blanco, buena parte de los recursos de la migración se usan para atender las necesidades de alimentación, educación y vivienda. La edificación de casas se ha convertido en una fuente de empleo para algunos albinomonteses, desalentando su decisión de migrar. En el terreno productivo, los recursos económicos de la migración se utilizan también para la creación o mejoramiento de talleres de producción artesanal de bambú, industria tradicional de la comunidad. Además de ello, hay también quienes compran fincas de café, con la esperanza de que el producto “dé la vuelta” en un futuro cercano.²⁴ La compra tanto de fincas como de parcelas ha tenido el efecto de proporcionar trabajo a otros miembros de la comunidad.

Una consecuencia importante de la compra de tierra es que los propietarios entran en contacto con instituciones estatales de apoyo a la producción agrícola –programas de Procampo o de Covercafé, por ejemplo. Estos apoyos son mínimos, pero para muchos constituyen una manera de empezar a incorporarse a la dinámica productiva de la comunidad y, al igual que el mejoramiento en la satisfacción de necesidades básicas (salud y alimentación) y del acceso a la educación, estos cambios significan la oportunidad de construir mejores condiciones individuales

²³ En migraciones de mayor tradición, el mejoramiento del nivel de vida se va logrando paulatinamente también en el lugar de destino.

²⁴ Las fluctuaciones de los últimos años en los precios del aromático, que ocasionalmente incluyen subidas significativas, dan pie a esta creencia.

y colectivas para apelar a las instancias estatales adecuadas y demandar un mejor ejercicio ciudadano.

Paradójicamente, la introducción de recursos externos –a las economías local, regional y nacional– puede potenciar la participación de los ciudadanos en su comunidad, tanto económica como social y constituir un preludio a la identificación de las instancias y procedimientos legítimos de apelación al Estado, en sus distintos ámbitos territoriales.

El segundo efecto de la migración internacional tiene que ver con la forma como se conciben los ciudadanos en relación con la posesión de recursos. Si “antes” el Estado expresaba su reconocimiento apoyando sus iniciativas económicas, debido a la precariedad de sus condiciones, ahora, al parecer, los recursos que obtengan de la migración internacional serán los que aseguren o, al menos, propicien el reconocimiento estatal. Algo así sucede con los programas federales o estatales denominados “Tres por uno” o “Dos por uno”, en los cuales, organizaciones de migrantes que cuentan con recursos económicos, principalmente, establecen acuerdos de cooperación con los gobiernos para realizar obras de infraestructura básica, promover proyectos productivos en sus comunidades o dotar de diversos recursos a instituciones de servicio.

En Monte Blanco se están empezando a dar procesos de este tipo. Los migrantes albinomonteses se organizaron en Burbank, California, para recolectar dinero y comprar una ambulancia que dé servicio de emergencia a las comunidades de la subregión –Independencia, Monte Blanco, Tejerías y Llano Grande. Una vez efectuada la bendición del vehículo por parte del párroco de Teocelo, doña Rosa (la primera migrante del pueblo) agradeció públicamente el apoyo que la iniciativa había recibido por parte del municipio y de las agencias federales involucradas en el traslado de la ambulancia, desde California, hasta Monte Blanco. Con esta iniciativa, parece iniciarse una relación particular de colaboración entre ciudadanos y Estado, en la cual los migrantes toman la iniciativa y aportan la mayor cantidad de recursos.

La paradoja aparece de nuevo, ya que estos migrantes son reconocidos como interlocutores de las instancias estatales pertinentes por su misma condición de migrantes internacionales y por contar con los recursos y la estructura organizativa necesarios para contribuir al mejoramiento de su comunidad.

Un tercer efecto de la migración internacional que cuestiona a la ciudadanía se refiere a que aquélla modifique la conciencia ciudadana, en el sentido de cues-

tionar –ahora sí, con un lenguaje de ciudadanía– lo que “significa” (normativa y sociológicamente) ser reconocido como ciudadano y demandar, quizá, que el Estado exprese su reconocimiento por sus ciudadanos de una manera tangible, que sienta las condiciones para un ejercicio ciudadano más cercano a la “plenitud” de su definición formal, esto es, de lo que dicta su “estatus”. La migración internacional puede colocar a los migrantes en la posición de observar en la sociedad de destino una relación ciudadano-Estado de mayor reconocimiento mutuo. Por ejemplo, doña Rosa comenta que,

[Como ahora ya aprobaron la ciudadanía mexicana para que uno pueda votar aquí. Eso apenas hace poquito la aprobaron. Ahorita que voy a ir a agarrar todos mis papeles como mexicana [para que] pueda tener los mismos derechos *aquí* en México, porque pues te digo, allá, [obtener la ciudadanía], es pura conveniencia. ¿Entiendes?

Doña Rosa está experimentando el goce de ciertos derechos “allá” y espera poder hacerlo también “acá”. Aunque el significado que ella otorga a obtener la “ciudadanía” estadounidense es más bien de carácter práctico, esa experiencia le está dando la oportunidad de aprender sobre la forma como un Estado expresa –o debería expresar– su reconocimiento a *sus* ciudadanos.

Un ejemplo del significado de la ciudadanía se puede apreciar en la experiencia del señor Cabrera, un migrante retornado, en relación con el servicio de salud. Él vive en Monte Blanco y tiene cuatro hijos en Burbank, California. Como parte de las prestaciones que conservó de cuando trabajaba en Estados Unidos, está el servicio de salud. En los últimos dos años, su salud no ha sido buena y ha necesitado revisiones completas. Así que el señor Cabrera se traslada a California cada seis meses y se interna en un hospital por una semana, para asegurarse de que su salud no se ha deteriorado. El señor Cabrera afirma que es su derecho contar con dicha prestación y hace uso de ella. Sabe también que una prestación así aún no es accesible para los trabajadores del campo en México.

La experiencia migratoria, en este caso, ha proveído al señor Cabrera de dos recursos (Zamudio, 1999). Por un lado, del servicio de salud. Por otro, le ha proveído de un conocimiento básico sobre la importancia de conocer las leyes y de demandar su cumplimiento, condiciones cada vez más necesarias para recibir el reconocimiento del Estado. Su preocupación por conocer las leyes se hizo patente

en una asamblea ejidal de diciembre de 2004, cuando se discutía la pertinencia de incorporar al ejido al Procede.²⁵ La mayoría de los participantes ignoraban por completo qué significaba el programa y cuáles podrían ser las consecuencias de “entrar” en él. El señor Cabrera, decía,

Si no agarramos el programa ahora, cuando tenemos la concesión, después nos va a costar tres o cuatro veces más. No desaparece el ejido, sólo hay un documento para cada ejidatario y sigue siendo ejido. Queda el camino abonado para cuando quiera, lo hace propiedad. Queda íntegro el asunto de la parcela urbana. [...] No vienen a dar ni a quitar tierra. Muy bueno, por cierto, porque las leyes han ido cambiando y debemos ajustarnos. Si caprichosamente no entramos, vamos a tener problemas.

Más allá de que compartamos la posición del señor Cabrera sobre la conveniencia de aceptar ingresar al programa, esta cita revela una preocupación por el conocimiento de la ley y por la importancia de “ajustarse” a sus cambios. La conciencia ciudadana de este migrante retirado, entonces, parece estar reorganizándose en el sentido de que el ciudadano debe participar activamente en la relación con el Estado, asumiendo también su parte para demandar al otro su reconocimiento.

El cuarto efecto que la migración internacional puede tener sobre la ciudadanía parte del hecho de que el Estado emisor coloca al ciudadano migrante en la posición de recibir un reconocimiento especial, precisamente por encontrarse en el extranjero. Como decía en la segunda sección, el Estado emisor de migrantes cuenta con instituciones en el extranjero que dan servicio a los connacionales y constituyen una instancia de protección, en caso de que los derechos fundamentales de *sus* ciudadanos se violenten. Esto es, el migrante encuentra que puede no contar con el reconocimiento de su Estado en su lugar de origen, pero obtiene un reconocimiento concreto como ciudadano fuera de su país, expresado en prácticas de protección, promoción de la organización y, últimamente en la discusión pública, la posibilidad de votar en el extranjero.

La organización de migrantes de Monte Blanco ha recibido el apoyo del consulado mexicano en Los Ángeles para conformar su asociación. Recibieron orientación sobre el procedimiento adecuado para formalizar la organización y la información necesaria para entrar en contacto con organizaciones con mayor experiencia, como

²⁵ Programa de Certificación de Derechos Ejidales, instituido en 1992.

la de la Federación de Veracruzanos en California, también con sede en Los Ángeles. De esta manera, les resultó más fácil organizar las fiestas destinadas a recaudar fondos para la ambulancia y arreglar la documentación necesaria para transportarla hasta Teocelo. Su condición de migrantes estuvo en la base de la promoción estatal de la solidaridad, tanto “entre ellos” como con su comunidad.

La relación entre migración internacional y procesos ciudadanos es clara en la experiencia de albinomonteses. El deterioro sostenido de sus condiciones de vida cuestionó la preocupación del Estado por ellos y, al no percibirla más, muchos recurrieron a la migración internacional, cuya intensidad es cada vez más visible. Al mismo tiempo, la experiencia migratoria de migrantes y otros miembros de su comunidad está incorporando nuevos elementos en la relación ciudadano-Estado. Tener capacidad de gestión a partir de poseer recursos independientes de la localidad y del país, concebir la posibilidad de una expresión de reconocimiento estatal que incorpore un ejercicio de derechos menos precario y percibir que la condición de migrante lo coloca en posición de recibir un reconocimiento especial por parte del Estado, sugieren que la experiencia migratoria puede resultar propicia para la construcción de una ciudadanía más plena que aquella que estos ciudadanos han gozado durante las décadas posteriores al reparto ejidal.

Si la migración internacional no significa el ejercicio de derechos ciudadanos *per se*, sí puede significar la disminución de la vulnerabilidad del ciudadano *vis a vis* los representantes del Estado (y grupos de poder) y la posibilidad de reorganizar sus percepciones, identificando al responsable de garantizar su ejercicio de derechos y reconociéndose a sí mismo como ciudadano.

CONCLUSIÓN

Abordar la relación entre la migración internacional y la ciudadanía requiere considerar ésta en toda su complejidad, incorporando en el análisis sus tres dimensiones fundamentales, estatus, ejercicio y conciencia, e identificando sus interrelaciones. He hecho una reflexión que ha dado un lugar fundamental a la comunidad y al Estado de origen de los migrantes, con el propósito de ayudar a comprender el carácter dinámico de su ciudadanía y la forma como su calidad puede ser modificada con la migración internacional.

A partir de la historia de una comunidad rural del estado de Veracruz, pudimos apreciar la precariedad de la relación ciudadano-Estado que han experimentado gran cantidad de mexicanos, en particular, los que fueron dotados de pequeñas extensiones de tierra, bajo el régimen ejidal, y que han sido sujetos de un trato clientelar por parte de representantes estatales, lo cual ha redundado en una gran precariedad en el reconocimiento de su condición de ciudadanos.

A pesar de que en Monte Blanco la migración inició a finales de los años sesenta, el movimiento se ha acelerado apenas durante la segunda mitad de la década de los noventa, al igual que muchas otras localidades del estado de Veracruz, a pesar de que las crisis económicas se presentaron ya desde los años ochenta. El análisis ha mostrado que el movimiento mismo está íntimamente relacionado con la percepción que los ciudadanos tienen del reconocimiento estatal, la cual, cuando sugiere un abandono sostenido, estimula la decisión de migrar en búsqueda de alternativas para asegurar la reproducción familiar.

La migración internacional y sus exigencias de elaboración de leyes y políticas de atención al fenómeno, tanto por parte de los Estados emisores como de los receptores, coloca a los migrantes y a sus comunidades en la mira de diversos actores políticos y sociales, que los consideran aliados potenciales. Esta circunstancia puede favorecer su potencial organizativo en dos frentes: uno en el país de destino, basado en la membresía común a una comunidad de paisanos (clubes de migrantes) y otro, en la comunidad de origen, sustentado en el respaldo de los paisanos migrantes o en la coordinación entre migrantes y grupos de su comunidad de origen. Y si este potencial se ve realizado como organización, entonces las comunidades estarían en buenas condiciones para mejorar el ejercicio de su ciudadanía y obtener el reconocimiento estatal que contribuya a conformar en sus miembros una conciencia ciudadana.

Las paradojas que la migración internacional introduce en la ciudadanía quizá sean resueltas si apelamos al reconocimiento de la condición humana en cualquier ámbito estatal, sin importar si se posee o no la condición de ciudadano, y si los Estados se comprometen a asegurar el ejercicio de derechos de todos aquéllos que se encuentren dentro de sus fronteras. Seguramente, ello hará la vida más llevadera a nuestros migrantes.

Descentralización institucional y dinámicas económicas localizadas. Discordancias brasileñas

Yves-A. Fauré

IRD Francia
IE-UFRJ Brasil

El presente estudio intentará dar respuesta a la siguiente pregunta: ¿la organización descentralizada de los poderes públicos y de las administraciones, en Brasil, ha favorecido el surgimiento de dinámicas económicas, en ciudades y microrregiones, y generado un “desarrollo local”? La pregunta puede expresarse fácilmente, aunque contraviene lo que el sentido común tiende a imponer cada día más, debido a la influencia de los programas de acción de las agencias internacionales y nacionales de desarrollo, es decir: la asimilación mecánica entre los procesos de descentralización institucional y de desarrollo socioeconómico, a escala local.

En Brasil, al igual que en el resto del mundo, una serie de movimientos contemporáneos tienden a la vez a instrumentar, en el plano local, nuevas responsabilidades políticas en materia de crecimiento económico y a cuestionar el carácter perenne de los dinamismos productivos localizados. Los riesgos de movilidad de los factores de producción, de reversibilidad de las implantaciones de empresas o de volatilidad de los circuitos de abastecimiento y de subcontratación adoptan una dimensión particular en el marco de la dinámica y del equilibrio de los poderes entre Unión, estados y municipalidades. Las autoridades locales se ven obligadas a encontrar *in situ* los recursos de servicios colectivos y de inversiones públicas; a favorecer un crecimiento económico significativo mediante acciones de apoyo a las actividades privadas; y –de manera más general– a convertir a las colectividades locales en actrices de su propio desarrollo.

El tema de estudio resulta tanto más interesante en la medida en que Brasil es un país que cuenta con una fuerte estructura descentralizada, en la que la forma institucional federativa, creada desde hace largo tiempo –con excepción de algunos

episodios centralizadores, imperiales y republicanos— permite asumir la inmensidad del territorio y la diversidad de las situaciones regionales y locales. Además, la municipalización, expresión política y administrativa que ha dado un nuevo impulso a la descentralización, fue asimilada a la lucha por la libertad y la democracia, al finalizar el régimen militar a mediados de los años ochenta. Esta dimensión filosófica y política se sumó a las presuposiciones generalmente asociadas con las colectividades públicas y territoriales locales. Algunos autores brasileños resumen de manera adecuada estas connotaciones positivas cuando señalan que “al ampliar la autonomía política y administrativa de los municipios el sentido que se buscaba era muy claro: las iniciativas locales, dada su mayor cercanía con los ciudadanos y con las posibilidades de control social, resultan más realistas, más pertinentes desde el punto de vista económico, más eficaces y mejor orientadas hacia los resultados esperados por la sociedad local” (Vergera y Almeida Corrêa, 2003: 11).

Si bien es cierto que los principios y el funcionamiento de la descentralización en Brasil se refieren a la vez a los estados de la federación y a los municipios, el tema del vínculo con las dinámicas económicas localizadas será abordado, en este estudio, principalmente a partir del modo de organización y de las acciones de los municipios, a menudo presentados como los principales aciertos y la expresión más viva de la descentralización.

Las nociones de “dinámicas económicas localizadas”, de “dinamismo de escala local”, etc., que serán fácilmente sintetizadas a través de la expresión “desarrollo local”,¹ se refieren a un conjunto de dimensiones, espaciales, económicas, sociales, culturales y políticas que, debido a su interrelación, pueden crear las condiciones de un auge local que no puede reducirse únicamente a la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) a escala municipal. Entre los componentes del “desarrollo local”, figuran: la conformación de los efectos de aglomeración, el anclaje físico de las empresas, la activación de programas de creación de empleos, el apoyo a la modernización empresarial, la construcción del territorio a través de un conjunto de organizaciones y de servicios, así como el establecimiento de una “gobernancia” que relacione las esferas públicas y privadas. De manera más precisa, el “desarrollo local”

¹ La literatura francesa especializada es prolífica en definiciones simples y claras de lo que se puede o de lo que se debería entender por desarrollo local; véanse, por ejemplo, Abdelmaki y Courlet, 1996; Tourjansky-Carbart, 1996; Pecqueur, 2000; Greffe, 2002. La misma observación es válida para los análisis brasileños.

puede explicarse a partir de tres conceptos utilizados en varios trabajos recientes: endogeneidad, territorialización e institución. El primero remite a las acciones de valorización de las riquezas locales, a los procesos de profundización y difusión de las tecnologías o diversificación de las actividades, a la movilización de los vínculos de solidaridad generadores de relaciones sociales y profesionales creadoras o dinámicas desde el punto de vista económico, así como a la eficacia productiva de relaciones humanas no exclusivamente comerciales. El segundo concepto, inducido por la creciente competencia entre los espacios productivos, considera al territorio como una organización compuesta por infraestructuras públicas, equipamientos colectivos y servicios (escuelas, sistemas de formación profesional, agencias de información económica y de desarrollo, etc.). Esta “oferta de territorio” –que a la vez ofrece infraestructura, servicios y capacidades– consiste, para las autoridades públicas locales, en valorizar las condiciones del sitio, transformar los recursos genéricos en recursos específicos, así como justificar la atracción de las inversiones privadas y la implantación duradera de las empresas.² Por último, el tercer concepto se refiere a la articulación dinámica entre la configuración productiva local y la estructura institucional. Un gran número de estudios revela la importancia del “complejo institucional” que acompaña, sostiene y favorece todo proceso de desarrollo. Actualmente, la literatura económica aporta muchas pruebas que confirman la función primordial de la coordinación entre agentes en la eficacia y la dinámica de las estructuras productivas. Estos aspectos, que no se limitan a un “enfoque comercial”, engloban a los factores tanto organizacionales como sociales y culturales.³

Sin embargo, no conviene idealizar el nivel local de la dinámica del desarrollo. La escala macropolítica, económica, etc. determina todavía en gran medida las situaciones localizadas. No es posible ignorar la importancia de las reglas y de los factores que, en el ámbito nacional, condicionan las actividades y los resultados económicos, incluso aquellos que están más delimitados geográficamente. La fijación de los salarios, el régimen de competencia, la organización de los mercados, las tasas de interés, etc. constituyen algunos ejemplos que reflejan de manera muy

² Véase Zimmermann, 1998, para el caso francés, y Silva Pires y Verdi, 2001, para una aplicación al caso de Brasil.

³ La articulación entre los planes de acción de los diversos agentes no presupone la existencia de un consenso relacionado con la acción pública o colectiva, la presencia de un “pensamiento único” del desarrollo local. Éste se nutre de una libre expresión de divergencias y de alternativas.

clara la influencia de las condiciones macroeconómicas en los comportamientos y en los resultados locales. Tampoco debemos ignorar los efectos de la globalización que tiende, por una parte, a relativizar el nivel nacional-estatal de las economías y, por otra parte, a acercar las escalas global y local, provocando que los territorios de la producción compitan entre sí, de manera directa o indirecta. Asimismo, el proceso de descentralización administrativa y política confirió a las colectividades locales medios, atribuciones jurídicas y, finalmente, importantes responsabilidades en materia de desarrollo local.

El resultado de estos procesos es bastante claro: en tanto que las condiciones de las actividades económicas pueden ser prácticamente las mismas de un lugar a otro en el marco nacional, las situaciones locales pueden ser significativamente diferentes en términos de eficiencia, de resultado y de crecimiento económico, aun cuando no puedan ser explicadas por dotaciones de factores naturales particulares o de recursos específicos. Si no es posible negar la importancia de los factores macroscópicos que condicionan la actividad a escala local, la existencia de especificidades históricas y geográficas locales, la diversidad de las posibles combinaciones en cada sitio entre estructuras institucionales y factores y fuerzas de producción, las disparidades de crecimiento y de eficacia justifican la atención concedida a nivel local o localizada de la dinámica económica y a los contextos institucionales que la enmarcan.

La acción pública local debe ser sometida a un análisis orientado por estas concepciones. Un gran número de colectividades brasileñas, preocupadas por su devenir, parecen considerar actualmente estas restricciones e integrar estas orientaciones: se observa la multiplicación de planes municipales de desarrollo. Las políticas públicas intentan atraer a las inversiones y a las empresas, así como favorecer su permanencia a través de medidas diversas –sistema fiscal local, equipamientos y servicios colectivos básicos (transportes, escuelas, establecimientos médicos y hospitalarios, redes de agua y de saneamiento, etc.), servicios empresariales compartidos o *Business Centers*, agencias de desarrollo de empresas pequeñas y medianas, apoyo a las empresas, formación profesional, etc.⁴

⁴ Entre los estados de la federación una de las iniciativas más destacadas es la de Minas Gerais –marcado, es cierto, por una fuerte tradición política y por antiguas preocupaciones regionales– a través de un importante programa de acción económica que tiende a favorecer el nacimiento o el desarrollo de más de cien *clusters* especializados de empresas locales (véase FIEMG, 2000). El programa de Ceará, estado del Noreste –que busca favorecer la creación o el fortalecimiento de varias decenas de aglomeraciones de pequeñas y medianas empresas– es analizado por Do Amaral filho *et al.*, 2003.

Aun cuando el “desarrollo local” dependiera únicamente de los márgenes de maniobra y de las oportunidades de iniciativa generadas y mantenidas por las estructuras institucionales formales, Brasil ofrecería las mejores condiciones para garantizar el dinamismo de sus colectividades territoriales infranacionales. Su organización municipal, dadas las autonomías y las libertades locales en las que descansa, constituiría un marco sumamente favorable para el surgimiento de focos de crecimiento y de transformaciones sociales. Se pretende demostrar que, a pesar de estas aparentes ventajas, los municipios brasileños no tienden a favorecer el “desarrollo local” y no generan “dinámicas económicas localizadas”, dados su organización y su funcionamiento.

LA DESCENTRALIZACIÓN MUNICIPAL BRASILEÑA: PROFUNDA Y VIGOROSA

La antigüedad de la descentralización en el país explica que los factores y los objetivos que la acompañan en diversas regiones del mundo, como un proceso de descompresión de las administraciones centrales, se registren aquí de manera parcial. Las presiones por parte de los grandes organismos multilaterales, que favorecen el aligeramiento de la función y de los gastos de los Estados, existen también en Brasil e influyen en sus orientaciones.⁵ La crisis financiera, aunada al poder creciente de las asociaciones y de las organizaciones no gubernamentales –que reivindican la “legítima” representación de la “sociedad civil”– no son ajenos al incremento de la descentralización de los aparatos político-administrativos brasileños. Sin embargo, la descentralización en este país es un hecho probado desde hace largo tiempo, no un proceso nuevo. Se podría incluso declarar, de manera casi paradójica, que los inconvenientes de fragmentación, de discontinuidad y de pérdida –producto de la intensa descentralización institucional– permiten pensar que la mejora del fun-

⁵ Los efectos de estas tendencias son visibles en la disminución regular del número de funcionarios federales –cuerpo de agentes activos, que no incluye a los jubilados y pensionados– que pasó de 1 489 000 en 1989 a 781 000 a principios de 2004 (Ministério do Planejamento y *Boletim Estatístico de Pessoal*). Esta considerable reducción de los efectivos se vio compensada por una externalización –terciarización– creciente de las tareas administrativas justificada por la búsqueda de una mayor flexibilidad pero cuyos costos son tres veces superiores a los salarios pagados a los funcionarios que llevan a cabo las mismas funciones (Ministério do Planejamento y *O Globo*, 15 de febrero de 2004).

cionamiento de las estructuras públicas y de la eficacia de las políticas públicas, en múltiples ámbitos, atraviesa más bien por un proceso de recentralización.⁶

EL ANCLAJE HISTÓRICO DE LA DESCENTRALIZACIÓN BRASILEÑA

La descentralización de Brasil tiene sus orígenes en la forma de gobierno que se estableció durante la colonización. El territorio fue entonces dividido en cerca de quince “capitanías hereditarias”, que eran otorgadas a perpetuidad por la Corona portuguesa a los nobles, con miras a poblar la colonia, explotarla, administrarla con medios autónomos, abastecer los mercados de la metrópoli de recursos naturales y posteriormente de azúcar, propagar la fe católica, organizar el orden público, distribuir tierras para su cultivo, fundar ciudades y municipios y dotarlos de una Cámara municipal. La base material de esta estructura descansa en la fuerza de trabajo de los esclavos y fue mantenida durante largo tiempo.⁷

Este sistema de capitanías, suprimido por la monarquía portuguesa en 1759, marcó profundamente la manera como se estructuró el territorio brasileño, y también su sistema de gestión, de administración y de gobierno. Las capitanías constituyen los primeros lineamientos de una estructura de poder regional, cuya trama puede ser localizada en la actualidad. Desde sus orígenes, una clara descentralización caracterizó a la administración pública de las aglomeraciones humanas, principalmente a través de la red de consejos municipales. La historia más reciente ha modificado, por supuesto, este esquema inicial, pero la evolución se orientó hacia el fortalecimiento de esta estructura, excepto durante los periodos de centralismo que alimentaron también la trayectoria política e institucional brasileña.

Desde la influencia de la primera constitución brasileña de 1824, durante el periodo monárquico,⁸ mediante un *Ato adicional* de 1834, fueron creadas asambleas

⁶ Es el mismo caso, por ejemplo, del programa emblemático del gobierno de Lula, *Fome zero* (Hambre cero), cuyos retrasos y dificultades se explican, por un lado, por los evidentes problemas de coordinación de múltiples servicios de asistencia que intervienen en los tres niveles de los poderes de la Federación y, por otro, por la ausencia de datos relacionados con las poblaciones involucradas.

⁷ Los primeros signos políticos de resistencia al sistema esclavista surgieron hacia 1850, pero la abolición no fue proclamada sino hasta 1888 y antecedió por muy poco al fin del imperio brasileño, como para marcar su consustancialidad.

⁸ La Corte portuguesa, bajo la amenaza napoleónica, se refugió en Río de Janeiro en 1809. El rey João VI regresó a Lisboa en 1821, y el príncipe regente, don Pedro, se negó a seguirlo y proclamó la independencia del país, que Portugal reconoció en 1825. La República fue proclamada en 1889.

legislativas en las diferentes provincias del imperio. Más tarde, la primera constitución republicana de 1891 fortaleció la autonomía de los estados de la Federación, a la vez que garantizó la libertad de formación y de funcionamiento de los partidos políticos. Bajo la presidencia de Campos Salles (1898-1902), se estableció un pacto que garantizaba los poderes del gobierno federal y de los estados mediante compromisos recíprocos de apoyo conocidos como "política de los gobernadores": A cambio del apoyo otorgado por el presidente de la Federación a los candidatos oficiales de los gobiernos de los estados, durante las elecciones, los gobernadores daban su apoyo al candidato para sucederlo. Este pacto fortaleció la autonomía de los niveles central y estatal del sistema político, vinculándolos entre sí.

Las constituciones de 1934 y sobre todo la de 1937, alcanzadas gracias a la "mano dura" de Gétulio Vargas y de su Estado Nuevo, inspirado en las ideas del movimiento fascista europeo, devolvieron la parte esencial de las atribuciones al gobierno federal, en el marco de un régimen dictatorial organizado sobre un modelo corporativista que eliminaba toda separación de los poderes. La constitución de 1946, influida por la derrota del fascismo en Europa, restableció las libertades individuales y colectivas y, en el ámbito administrativo, reconoció la autonomía de los estados de la Federación y de los municipios en el seno de un presidencialismo reafirmado y duradero, que sólo fue interrumpido por un paréntesis parlamentarista, que tuvo lugar entre 1961 y 1963.

La constitución de 1967 provocó un nuevo retroceso del régimen municipalista, cuyo objetivo principal consistió en institucionalizar el régimen militar establecido en 1964. Diversas enmiendas explican el carácter dictatorial del nuevo régimen, que reprimió toda oposición y creó un sistema bipartidista. El gobierno, controlado por militares que nombraron a "técnicos" para encabezar los ministerios, se impuso frente a los poderes legislativo y judicial. En nombre de la "seguridad nacional" e influido por el ala dura del régimen militar, el gobierno suspendió la autonomía de 68 de los municipios más importantes del país, incluyendo todas las capitales estatales, y decidió que los presidentes municipales (*prefeitos*) serían nombrados por el presidente. Una serie de enmiendas prepararon posteriormente, en forma progresiva, el regreso de un régimen civil a mediados de los años ochenta.

Finalmente, la octava constitución brasileña (1988) marcó el retorno al régimen civil y a la democracia. A la vez que ha mantenido el presidencialismo, se caracteriza por el fortalecimiento de la estructura federal de los poderes públicos brasileños y

por incrementar las capacidades jurídicas y los campos de acción de sus componentes descentralizados (estados y municipios).

EL RÉGIMEN MUNICIPAL EN LA ORGANIZACIÓN
FEDERAL BRASILEÑA CONTEMPORÁNEA

Estas evocaciones históricas reflejan hasta qué punto los conceptos de *federación* y de *descentralización* no se contrapusieron, como en los Estados Unidos, sino que fueron asociados, vividos, interpretados como si fueran dos conceptos compatibles. Los episodios dictatoriales de la historia nacional han sido, al contrario, una demostración de la importancia política brindada a esa estructura institucional. Es justamente esta valorización del vocablo y de los ideales a los que remite la que facilitó, entre otros factores, la conjunción entre reivindicación democrática y libertades públicas locales, que acompañaron el retiro de los militares y la descomposición del régimen castrense en los años ochenta, en lo que se pudo identificar como el “movimiento municipalista” brasileño (Camargo, 2003).

A continuación, una breve descripción de conjunto de los poderes públicos brasileños. Al término de la última constitución brasileña, que sancionó en 1988 el retorno estabilizado a un régimen civil y democrático, la República Federativa de Brasil distribuye los poderes públicos en función de tres niveles: la Unión, los estados (que incluyen al distrito federal de Brasilia) y los municipios.⁹ En cada nivel, los poderes son divididos entre el ejecutivo –presidente electo de la República y gobierno compuesto por ministros en lo que se refiere a la Unión; gobernador electo y secretarios de Estado en lo que toca a los estados (*estadual*), presidente municipal electo (*prefeito*) y secretarios municipales para los municipios–, el legislativo –Cámara de Diputados y Senado en el ámbito nacional, asambleas legislativas estatales y municipales– y, por ende, las autoridades jurisdiccionales.

Esta arquitectura jurídica fue concebida para velar por la identidad y los intereses propios de cada colectividad federal y de sus instancias. Se ha institucionalizado gracias a un doble proceso de autonomía vertical de los niveles de gobierno y de

⁹ El artículo primero de la Constitución de la República Federativa de Brasil, promulgada en 1988, establece dicho estatuto al disponer que “*A Republica Federativa do Brasil, formada pela união dos Estados e Municípios e do Distrito Federal, constitui-se em estado democrático de direito, etc.*” (Oliveira, 2002: 13).

separación horizontal de los tipos de poderes. Ni la Unión ni los estados pueden, por ejemplo, intervenir en los asuntos municipales y, en cada escalón, los diferentes órganos legislativos, ejecutivos y judiciales tienen particular cuidado de conservar sus prerrogativas. Las reglas, por lo menos formales, del juego institucional brasileño tienden a verificarse en la práctica cotidiana de los actores de las instancias, lo que, evidentemente, no obstaculiza la interpenetración entre los ámbitos de competencia ni las colusiones o connivencias que aportan flexibilidad a este marco aparentemente rígido hasta, en ocasiones, llegar a alterarlo y corromperlo.

En este marco, los poderes normativos y reglamentarios son muy amplios en los niveles regionales, al igual que las competencias fiscales. Las subvenciones y participaciones públicas de la Unión y de los estados,¹⁰ indispensables para financiar muchos programas de acción y de inversiones, se negocian en la medida de los requerimientos y en el terreno esencialmente interpersonal. Este hecho es emblemático del patrimonialismo brasileño, que ha sido comúnmente designado por los periodistas y los políticos con el término de *fisiologismo* . También es resultado de la mecánica institucional que tiende a reproducir estas características político-culturales.

En el mismo sentido, cada estado, cada municipio organiza sus concursos de ingreso a la función pública estatal o local; define las condiciones de contratación, los planes de las carreras, los perfiles de los puestos, las atribuciones y las funciones; fija y administra las remuneraciones de sus funcionarios, las jubilaciones de sus antiguos empleados y las pensiones de *reversión*.¹¹ Los estados y los municipios se afilian o no, según su parecer, a los programas federales.

Actualmente Brasil está compuesto por 5561 municipios, para una población ligeramente superior a 170 millones de habitantes. Una gran variedad de características marca el panorama municipal, tanto en el plano físico-ambiental y territorial —desde unos cuantos kilómetros cuadrados hasta más de 100 000 km²—, como social, económico y financiero. Si bien el presupuesto público de São Paulo ocupa el se-

¹⁰ Las famosas *verbas* esperadas por los ejecutivos así como las enmiendas que los miembros de los poderes legislativos obtienen de los presupuestos públicos para favorecer su base electoral.

¹¹ Esta fragmentación de las gestiones salariales y de las jubilaciones constituyó una de las dificultades que han entorpecido los actuales proyectos de reforma del sector de jubilaciones en Brasil: resulta difícil establecer un balance del estado de los compromisos presentes y futuros de las diversas colectividades públicas en materia de remuneraciones y de jubilaciones.

gundo lugar en importancia en el país,¹² superado únicamente por el de la Unión, los demás municipios carecen de infraestructuras y enfrentan una gran pobreza financiera.

Revitalizados en los años ochenta después del retiro del régimen militar, favorecidos por los constituyentes civiles –que resultaron ser en su mayoría, y después de elecciones libres, los mismos que los parlamentarios “tolerados” o apoyados por los militares en los años anteriores–, habiendo logrado confundir el retorno a una vida democrática con el fortalecimiento de la vida local y de su estructura municipal, los presidentes municipales crearon poderosas asociaciones y redes dinámicas; desarrollaron actividades de representación y de cabildeo; y organizaron regularmente manifestaciones públicas y eventos importantes. Entre los principales grupos de interés y de presión emanados de este poder municipal, cabe mencionar la Confederación Nacional de Municipios, que reúne a la gran mayoría de los presidentes y consejeros municipales (*vereadores*), el Frente Nacional de Presidentes Municipales, que aglutina a los presidentes municipales de las grandes ciudades del país, la Asociación Brasileña de Municipios y la Unión Brasileña de Consejeros Municipales. Estas actividades de representación y de cabildeo se han visto fortalecidas por grandes ONG especializadas en apoyar a los municipios, que han ofrecido servicios, consultas y especialistas, y realizado un gran número de estudios y evaluaciones incluso algunas de ellas han resultado instrumentos muy eficaces de proselitismo municipal.¹³

Para mencionar un buen indicador del incremento del poder del municipalismo al final del régimen militar, bastará con señalar la “proeza” realizada en la distribución de las regalías de la explotación petrolera. A partir de 1985, los municipios incrementaron su participación en las transferencias operadas por la Federación sobre la base de las ganancias obtenidas de la explotación de los yacimientos de

¹² Lo que no significa de manera alguna que la ciudad y su población cuenten con los recursos necesarios: nos referimos en este caso en términos de volumen global, independientemente de la distribución *per capita* y entre categorías de clases– tanto de los recursos como de los medios.

¹³ Que llegan a apoyar, en ocasiones obcecadamente, a los poderes locales. Lo que no deja de sorprender en la medida en que estas asociaciones y organizaciones, que se precian de pertenecer al “movimiento social” y al “movimiento democrático”, parecen ignorar cuántos poderes locales han sido apropiados, domesticados y cancelados por linajes y dinastías de patricios y por oligarquías poderosas y tenaces. Sin embargo, encontramos aquí las confusiones del periodo del municipalismo triunfante de los años ochenta que condujeron a asimilar libertades locales y apertura democrática.

petróleo, cuya producción actual garantiza prácticamente la autosuficiencia al país –si no en capacidades técnicas, sí en cuanto a volumen. Las regalías no sólo benefician a los municipios, en cuyas tierras están situados pozos o instalaciones operacionales, pero también y ante todo a los municipios llamados *confrontentes*, y que reciben regalías de las instalaciones situadas en alta mar, a más de cien kilómetros de las costas brasileñas.¹⁴ Estas regalías, que alimentan los presupuestos de un poco más de 800 municipios, llegan a constituir, en las zonas llamadas “de producción”, más de 50% de los ingresos municipales. En la redistribución de estos ingresos, la cuota entregada a los municipios se ha incrementado constantemente, lo que refleja el peso y la influencia del movimiento municipal brasileño. En la actualidad, la cuota alcanza un nivel excepcional, ya que la redistribución tiende a expandir el principio implícito de su territorialidad a la Zona Económica Exclusiva (ZEE) del derecho internacional.

EL SISTEMA DE ACCIÓN MUNICIPAL: ATRIBUCIONES Y RECURSOS

Si bien resulta imposible negar la importancia de las variables de escala macroscópica, que influyen en la estructura y en la evolución de los municipios, sí es posible identificar, en el plano local, parámetros no menos importantes que orientan las actividades y a los agentes y que permiten descubrir que los municipios podrían constituir un marco adecuado de acción socioeconómica. Por una parte, se reconoce generalmente que los municipios tienen un gran número de atribuciones importantes, principalmente en el ámbito económico. Además de tener el “derecho de actuar”, cuentan también con medios significativos de acción.¹⁵

Las amplias atribuciones –algunas compartidas con la Unión y los estados, según principios no explícitos, otras ejercidas exclusivamente– ponen de manifiesto la consolidación del poder de los municipios a partir de la constitución de 1988 (Melo, 2002), aun cuando ciertos análisis ponen de relieve la anterioridad, en la

¹⁴ Brasil extrae entre 85 y 90% de su petróleo en zonas *off shore* y 85% de esta producción marítima es efectuada en la Bahía de Campos, frente al litoral norte del estado de Río de Janeiro.

¹⁵ Las dimensiones políticas, ideológicas y culturales del sistema de acción de escala local no serán analizadas aquí. Influyen evidentemente en su curso práctico sin cuestionar realmente las principales características generales de los medios presentados en esta sección.

descentralización financiera, de los gobiernos militares y su acentuación a partir de 1982 (Bovo, 2000; Giambiagi y Alem, 1999). En virtud de este amplio abanico de atribuciones, los municipios cuentan con importantes ventajas para facilitar, orientar y apoyar acciones capaces de generar una dinámica socioeconómica de escala local.¹⁶

Como ya fue señalado, el poder municipal es, desde el punto de vista político y administrativo, autónomo respecto a otros niveles de poder, y puede elegir el gobierno local; decidir y recaudar sus propios impuestos, tasas y contribuciones en el marco de un código tributario establecido y modificado por cada municipio; organizar sus servicios; concebir y adoptar su propia ley orgánica equivalente a la constitución del municipio; legislar en las materias, amplias de su competencia; suplir o completar las legislaciones federales y estatales, etc. Ni la Unión y ni los estados pueden ejercer o restringir estas funciones.

Las herramientas de la acción municipal son consistentes y variadas. Se trata de instrumentos jurídicos, bajo forma de actas normativas como leyes municipales –leyes complementarias, leyes delegadas, decretos, avisos, decretos legislativos, resoluciones legislativas. Estas dos últimas actas competen a la Asamblea local (Cámara de los consejeros municipales o *vereadores*).¹⁷ El presidente municipal cuenta con amplios poderes en el ámbito administrativo; por ejemplo, en el campo de la planificación urbana: puede decretar expropiaciones por motivos de utilidad pública o de interés social, constituir una guardia municipal, etcétera.

La capacidad de acción municipal proviene también de las funciones asumidas a diario por el presidente municipal y sus directores administrativos en diversos campos: autorizaciones de ejercicio de actividades económicas, fijación del régimen de la organización y del funcionamiento de los servicios públicos locales, ya sea bajo forma de gestión directa o de gestión descentralizada (autarquías, fundaciones, sociedades de economía mixta y otras empresas públicas) en sectores como transportes colectivos, mercados, rastros, ferias, cementerios, redes de agua, de saneamiento, alumbrado público, limpieza urbana, viviendas populares, protección

¹⁶ La presentación selectiva que sigue está basada en el propio texto de la constitución brasileña y en las publicaciones de Oliveira, 2002, y Reston, 2000.

¹⁷ Existen, además de las *Prefeituras* y de las Cámaras municipales, Consejos municipales que fueron creados localmente de manera voluntaria y que incluyen, además de miembros electos, representantes de la "sociedad civil local".

del medio ambiente, actividades de defensa civil, etc. Además, la competencia, la intervención y la gestión municipales se manifiestan en otros campos importantes: educación preescolar y básica, servicios sociales, salud pública, promoción de la cultura, protección del patrimonio histórico, artístico y turístico local, obras públicas, ordenamiento del territorio y planificación de los usos del suelo, reglamentación de los diferentes modos de ocupación de la tierra, vialidad y señalización de calles y carreteras, etcétera.

En el ámbito más específicamente económico, varios instrumentos demuestran que los poderes municipales son actores potenciales del desarrollo local. Administrativamente, los presidentes municipales tienen amplios márgenes de acción para conceder autorizaciones de localización, instalación y funcionamiento de los establecimientos industriales, comerciales y de servicios, ya sea que se trate de actividades personales o empresariales. El municipio desempeña también un papel importante en la creación, expansión y modernización de las infraestructuras capaces de estimular la actividad, apoyar empresas, atraer inversiones, crear zonas de negocios, desarrollar el empleo y los ingresos locales. La instalación y adecuación de zonas industriales –distritos industriales según la terminología brasileña– entran en el ámbito de estas competencias locales.

En cuanto al apoyo a las micro y pequeñas empresas se refiere, el poder municipal está habilitado para financiar la adquisición de maquinaria y de materias primas y para llevar a cabo programas de fomento y de desarrollo. El presidente municipal y su administración tienen el poder de conceder exenciones o tasas preferenciales de impuestos locales que pesan sobre la actividad económica, así como de simplificar los procedimientos de registro.

El *prefeito* y la Cámara Municipal pueden asimismo, con el fin de dinamizar la actividad económica de la región, subcontratar una parte de los servicios municipales (terciarización) a favor de empresas locales; instrumentar servicios de información relacionados con las potencialidades económicas del municipio y destinados a empresas nuevas o procedentes de zonas ajenas al territorio municipal.¹⁸

¹⁸ Las leyes municipales pueden llegar a influir en gran medida en la reglamentación de las actividades. Por ejemplo, los organismos y empresas privadas que proporcionan atención al público "pueden recibir sanciones por filas de espera de más de 30 minutos"; ciertas normas municipales pueden llegar incluso a regir las condiciones de producción y de comercialización de los productos alimentarios, etcétera.

Los recursos presupuestales de los municipios están constituidos esencialmente por ingresos corrientes propios y por transferencias operadas por los estados y por la Unión. En relación con las recaudaciones fiscales propias, cabe señalar la importancia del impuesto sobre los inmuebles urbanos (IPTU) y el impuesto sobre los servicios (ISSQN). Las transferencias son esencialmente garantizadas a través del Fondo de Participación Municipal (FPM) alimentado por la Unión y por las devoluciones, por parte de los estados, de una parte del impuesto sobre la circulación de las mercancías (ICMS).¹⁹

Este rápido panorama sugiere que los municipios brasileños poseen aparentemente importantes atribuciones, disponen de herramientas de autoridad y de medios financieros para emprender o sustentar un proceso de desarrollo económico local o, por lo menos, participar en una dinámica económica localizada. Sin embargo, en los hechos, los recursos materiales distan mucho de estar distribuidos de manera homogénea. Resulta claro también que la instrumentación de las atribuciones y responsabilidades en el campo económico dependen no sólo de las condiciones sociopolíticas locales, sino también del alcance de las inversiones en juego, así como del tamaño de las empresas y de las operaciones involucradas. Los municipios de tamaño modesto tienen más oportunidades de orientar la operación de las micro, pequeñas y medianas empresas que las de gran tamaño. De esta manera, el poder de negociación se ve condicionado por las fuerzas ejercidas localmente y por la naturaleza de las relaciones que las vinculan.

LA AUSENCIA DE ARTICULACIÓN ENTRE EL RÉGIMEN MUNICIPAL Y LAS DINÁMICAS ECONÓMICAS LOCALES

La presencia de un vínculo tendencial entre la estructura institucional descentralizada, y particularmente las colectividades municipales descritas hasta aquí, y las dinámicas económicas de escala local puede ser verificada en función de diversos enfoques.

¹⁹ Los datos financieros y estadísticos recabados sobre el conjunto de los municipios del estado de Río de Janeiro revelan que, en 2000, el ISSQN constituía 47% y el IPTU 28% de las recaudaciones fiscales propias de los municipios. La Unión realizaba a través de varios fondos, entre los que figuraba el FPM con 39% y los estados con el 61% restante, las transferencias en beneficio de los municipios. La relación recursos propios-transferencias varía considerablemente entre los diferentes municipios.

Un primer procedimiento consiste en evaluar el funcionamiento real de los poderes locales, medir su capacidad de movilizar recursos para generar crecimiento *in situ*, y poner estos márgenes de acción en perspectiva con las inercias y bloqueos que producen las estructuras político-administrativas involucradas. Los límites en términos de “desarrollo local”, generados por la estructura descentralizada brasileña, y los efectos contraproducentes de la fragmentación del sistema institucional obstaculizan las condiciones de elaboración y los procesos de instrumentación de políticas públicas de función local. Debido al desorden en el cual se ejercen las amplias libertades locales de los poderes municipales generan un incremento en las incertidumbres (ausencia de derechos claramente formulados) a las que se suman las incompetencias, irregularidades, fraudes y escasa productividad de muchas decisiones, que ha provocado una recentralización o un mayor control por el poder central (por ejemplo, la ley fiscal de responsabilidades tendente a frenar los gastos públicos y los endeudamientos municipales sin control). Además, la organización descentralizada provoca el incremento de desigualdades espaciales y sociales, rubro en el cual Brasil ocupa uno de los primeros lugares a nivel mundial. La diversidad de situaciones locales contribuye a aumentar los costos institucionales: las últimas olas de creación de municipios demuestran que éstos no cuentan con los medios financieros y económicos para funcionar de manera autónoma. La fragmentación de los poderes obstaculiza en gran medida la coordinación de las acciones, acentuada por el “nomadismo partidario” de los responsables políticos, en todos los niveles de poder. Las discontinuidades administrativas generadas por el *spoil system* aplicado en todos los niveles, y las frecuentes rupturas financieras provocadas por una gestión presupuestaria a muy corto plazo afectan la prolongación de los programas. Finalmente, la gran autonomía fiscal local obstruye la modernización del sistema impositivo y expone a las colectividades locales y regionales al chantaje de las empresas, que favorecen hábilmente una guerra fiscal entre las entidades públicas, mediante el empobrecimiento de la comunidad, sin comprometerse a llevar a cabo inversiones ni a construir instalaciones duraderas.

Un segundo procedimiento consiste en analizar la naturaleza política real de los poderes ejercidos a escalas descentralizadas. Estos poderes no tienen mayor conexión, ni histórica ni sociológica, con la defensa de las libertades públicas y las preocupaciones de crecimiento económico municipal. Tuvieron y siguen teniendo a menudo la función de conciliar los intereses de las oligarquías regionales y los

caudillos locales. En este marco, el fenómeno del *coronelismo* adquiere todo su sentido, debido a que modela la organización pública a la vez bajo el ángulo de las relaciones de poderes, institucionalizados o no, y bajo el ángulo de la administración de los territorios. El *coronelismo* exime a la descentralización de todo contenido democrático real y no contribuye a convertirla en requisito institucional del “desarrollo local”. Heredero del antiguo método de dominación económica y política de la colonización, el *coronelismo* se alimenta de la descentralización y la perpetúa de manera autoritaria.²⁰ La función de los *coroneles* se amplía con el desarrollo progresivo del sufragio como base del poder político. Éstos movilizan el voto y garantizan, a través de su influencia y los apoyos que tienen, los resultados de las elecciones –en un régimen en el que durante largo tiempo el voto no ha sido secreto y cuya obligatoriedad ha sido paulatina. Incluso supervisan el conteo de las boletas. Triunfaron en el periodo llamado de la *República Velha* (1891-1930). Bajo diferentes denominaciones, según las grandes regiones de Brasil (*coronel caudillo* en el Sur, *coronel de barranco* en la región Norte y en la Amazonia, *coronel “donador”* en los sectores del desheredado Noreste, *coronel empresario* en las haciendas dedicadas al cultivo del café en el Sureste (Río de Janeiro y Sao Paulo, Espírito Santo y Sur de Minas), etc., cumplen con las mismas funciones y tienen la misma organización. Por medio de ellos, los grandes propietarios y las oligarquías rurales intercambian favores a cambio del voto de las poblaciones: distribución de bienes de consumo, empleos en la administración pública, etc. Este fenómeno se inserta dentro de las prácticas y de una ideología más amplias que caracterizan las relaciones interpersonales en Brasil –lo que algunos llaman el paternalismo. Si bien el paternalismo nació con la sociedad colonial y comenzó a modificarse con la industrialización y la urbanización del país, todavía marca las relaciones sociales y políticas.²¹ Ya sea que se trate del

²⁰ El *coronelismo* tiene origen en la participación de los grandes terratenientes en la joven guardia nacional creada en la tercera década del siglo XIX durante los disturbios vinculados con la regencia. La guardia nacional subsiste incluso después del apaciguamiento de esos conflictos y tiene a su cargo el mantenimiento del orden mediante la movilización de tropas privadas (*jagunços*, verdadera milicia). La proclamación de la República (1891) pone, en principio, fin a la guardia nacional pero el sistema de *coroneles*, que se arraiga en las costumbres políticas tanto locales como regionales, se perpetúa eficazmente. Véase, por ejemplo, Pereira de Queiroz, 1977.

²¹ En relación con este tema, los trabajos de J.-F. Médard (1976), sobre la relación de clientela y (1982) sobre el neopatrimonialismo, de Fauré y Médard (1995) sobre los políticos-empresarios. En lo que se refiere al paternalismo en el Brasil contemporáneo, que representa una de las figuras concretas de los modelos e ideales-tipo precedentes, consúltense los artículos reunidos bajo la dirección de Araujo, Geffray y Léna (1996).

periodo colonial o poscolonial, del régimen imperial o de las sucesivas Repúblicas, la figura del *coronel* imprime finalmente su marca esencial a la vida política brasileña, organizada durante largo tiempo en torno a los intereses de la hacienda y de las luchas por el control de las colectividades públicas descentralizadas (municipios y estados), que acentúan de esta manera los fundamentos locales y regionales de la estructura política del país.

Para examinar con mayor detalle el vínculo entre la estructura de la descentralización y las dinámicas económicas localizadas, esbozaremos más adelante las principales vocaciones y especializaciones regionales del país y sus condiciones de formación, antes de reconstruir las fases cruciales de la industrialización nacional. Estos dos conjuntos de contextos, regionalización por una parte y política industrial por la otra, favorecieron los crecimientos económicos localizados. Analizaremos también los complejos de actividades de escala más modesta y de creación más endógena, asociados comúnmente con el “desarrollo local”.

EL MARCO REGIONAL DE LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS: ENTRE LA HERENCIA COLONIAL Y EL VOLUNTARISMO DESCENDENTE

Las grandes características estructurales, tanto sectoriales como espaciales, de la economía brasileña contemporánea conservan todavía la huella de las orientaciones tomadas por la explotación colonial, fundamentalmente extractiva y agroexportadora que, desde la banda litoral,²² se organiza progresivamente hacia el interior y tiende a acelerarse, debido a que los portugueses se vieron presionados por las amenazas competitivas europeas y por las pérdidas sufridas por la Corona en el Lejano Oriente. Esta historia, a menudo resumida en una sucesión de ciclos mono-productivos, trazó el mapa de las vocaciones económicas de las grandes regiones brasileñas cuya articulación constituyó, a mediados del siglo XX, una problemática de desarrollo (Furtado, 1959): la economía del Nordeste, construida con base en la producción de caña de azúcar y algodón; la región de Bahía en donde la caña de azúcar y posteriormente el tabaco son progresivamente sustituidos por la explotación del cacao; el Centro-Sur, que se especializa en el cultivo del café; el Sur, que

²² En donde abunda la madera del *pau-brasil*, demandada en Europa para teñir telas.

prospera inicialmente gracias a las actividades ganaderas; la región amazónica, cuyo impulso se debe al caucho (*borracha*) y cuya expansión fue tan espectacular como corta (1870-1920). Este esquema básico no es evidentemente estático y se enriquece paulatinamente bajo efectos vinculados con las iniciativas productivas –por ejemplo, la explotación minera en Minas Gerais– y con los desplazamientos de los frentes agrícolas–, por ejemplo, el cultivo azucarero que se desarrolla en las regiones de Río de Janeiro y de São Paulo.

Cabe mencionar de manera particular la explotación cafetalera, debido a que dominó la economía nacional hasta mediados del siglo xx. Impuso sus intereses a los diversos regímenes políticos y, finalmente, dio directamente origen a la industrialización brasileña y a su importante y duradera localización. El café –cuyas plantaciones se extienden progresivamente a los territorios que actualmente pertenecen a los estados de Río de Janeiro, São Paulo y, finalmente, de Minas Gerais– constituye la riqueza del país. Este producto, fomentado por la fuerte y sostenida demanda europea y norteamericana, ha representado por largo tiempo más de 50% de los ingresos nacionales por concepto de exportación. Ha constituido asimismo, de manera duradera, la base política de Brasil, por lo menos de sus instituciones centrales, gobiernos y parlamentos, a través de las élites políticas del Imperio y más tarde de la República. Contrariamente a los demás cultivos de exportación, la explotación cafetalera, cuya expansión corresponde históricamente al adelgazamiento y posterior extinción del régimen esclavista, se apuntala en la llegada de los colonos y desarrolla el sistema salarial. Los gobiernos federales instrumentan una verdadera política pública del café, con el fin de sustentar el cultivo y los precios. Estas condiciones muy favorables, tanto en el ámbito internacional como en el nacional, provocaron un auge considerable en la producción y generaron la formación de excedentes monetarios que fueron reinvertidos, por los “barones del café”, en la economía urbana e industrial. Estos excedentes han favorecido a São Paulo, debido a que el frente cafetalero se desplazó hacia las ricas tierras paulistas (*terras roxas*) a partir de la segunda mitad del siglo xix. Independientemente del hecho que se deban a su propio dinamismo interno, o a restricciones o estímulos externos, las transformaciones de la estructura productiva brasileña han permitido diversificar, afinar y aumentar la complejidad de las especializaciones regionales, principalmente en el sector industrial.

En el siglo xx, el impulso relacionado con las medidas de sustitución de importaciones, cuyas características serán precisadas más adelante, fortaleció a menudo la

concentración regional de las actividades y confirmó las vocaciones geoeconómicas heredadas de los periodos anteriores. Esta política, instrumentada desde 1930 hasta principios de los años ochenta, contribuyó eficazmente a la creación de un tejido industrial nacional. Además, generó o estructuró medios empresariales, aun cuando la inmensidad del país y su diversidad social y económica sugieren la existencia de distinciones significativas entre las burguesías empresariales de las diferentes regiones. En el caso que nos ocupa, dicha política tuvo sobre todo un efecto claro, que tan sólo fue compensado más tarde, de polarización de las actividades productivas en las cuencas industriales y las aglomeraciones humanas que se distinguían desde entonces en la *Grande São Paulo*, en lo que será designado como el ABC *paulista* (complejos industriales de *Santo Andre, São Bernardo, São Caetano do Sul*). La región se vio favorecida por su industrialización anterior y la presencia de un enorme mercado de consumidores. En estas condiciones, es posible entender la localización inicial de plantas de montaje de automóviles en esta zona. Mediante la polarización de los recursos y de las actividades, esta política acentuó peligrosamente el contraste económico entre el Norte y el Noreste del país, todavía dominados por la economía extractiva y agraria. Justamente con el fin de tratar de subsanar estos enormes desequilibrios geoeconómicos las autoridades nacionales crearon, en los años 50, organismos de desarrollo regional en Amazonia y en el Noreste, bajo el impulso de Celso Furtado. Se trataba de acabar con las medidas de asistencialismo, instrumentadas hasta entonces, y de crear las condiciones de un desarrollo regional a través de la movilización de fondos de inversión. Sin embargo, el reequilibrio fue, en conjunto, sumamente modesto y los fraudes y desvíos, aunados a la incuria de los agentes, debilitaron a estas agencias y provocaron su desaparición bajo el mandato del presidente Cardoso.²³

Por último, no es sino a partir del segundo Plan Nacional de Desarrollo (1974) que tuvo lugar una desconcentración, en el marco sostenido de la sustitución de importaciones, orientada hacia los bienes de capital e intermedios. Los planes anteriores promovían la producción de los bienes durables de consumo, lo que incrementaba la importancia de los mercados de consumidores y, por lo tanto, la concentración en los centros industriales y humanos. Esta desconcentración, a fin de cuentas parcial, del aparato productivo, fue confirmada por la política de apertura

²³ El presidente Lula las volvió a crear recientemente, bajo una forma diferente.

de los años noventa, aunada a las crisis que las cuencas industriales tradicionales tuvieron que enfrentar (Paiva Abreu, 1990). La desconcentración industrial del país es, por lo tanto, mucho más tardía que la instrumentación de la política de sustitución de importaciones y resultó muy modesta: el estado de São Paulo, una de las 27 unidades federales, contribuía todavía con 38% del PIB brasileño a fines de la década de los ochenta y los tres estados limítrofes más industrializados del país, São Paulo, Río de Janeiro y Minas Gerais, en ese mismo periodo representaban 60% del PIB. Lo anterior refleja la inercia de la distribución espacial de las actividades económicas. Se intentó, a través de medidas políticas voluntaristas, reducir el peso exorbitante de las concentraciones industriales brasileñas, lo que justifica que se pueda hablar de operaciones de “regionalización descendente” del aparato productivo brasileño, y sugieren que las fuerzas económicas locales o regionales son claramente ajenas a estos procesos de reequilibrio.

LA EXPANSIÓN INDUSTRIAL BRASILEÑA, OBRA DE LOS GOBIERNOS FEDERALES

Durante la época colonial, el proceso de industrialización fue frenado por la subordinación del territorio a los intereses financieros y económicos tanto de la Corona —se trataba de llevar a cabo recaudaciones fiscales destinadas a enriquecer a la monarquía y a financiar el aparato administrativo— como de los medios empresariales privados de la metrópoli, preocupados por impedir el surgimiento, en la Colonia, de toda actividad competitiva. Estos límites, conformes con el espíritu del “pacto colonial”, dan lugar en 1785 a una prohibición oficial que impedía la instalación de fábricas en la colonia para no dañar al circuito de abasto de telas y prendas de vestir que los portugueses compraban a los ingleses y revendían en la colonia.²⁴ Por lo tanto, la industrialización se inicia muy tarde, durante el periodo llamado del segundo reino del imperio. Surgen entonces contradicciones entre los intereses de la rama monárquica, que permanece en Brasil, y de la élite económica asociada a ella por un lado, y los intereses de la Corona tras su reinstalación en Lisboa, por otro. Figuras nacionales, como el vizconde de Maua, así como grupos extranjeros,

²⁴ El Tratado de Methuen, que rigió las relaciones, asimétricas, entre Inglaterra y Portugal, constituye la base histórica y concreta del pensamiento clásico sobre las ventajas del intercambio internacional.

principalmente ingleses, invierten en los ferrocarriles, que eran indispensables para garantizar la salida del café, así como en los astilleros, los bancos y las aseguradoras, los transportes urbanos, etc. Sin embargo, la política económica de los gobiernos sigue siendo agroexportadora. Aun después de su materialización, y durante largo tiempo, el desarrollo de la industria es escaso –se trata de pequeñas fábricas– y se limita a unos cuantos sectores de bienes de consumo: textiles (hilos y telas), conservas, bebidas, harinas, transformación de la madera, etcétera.

En el siglo XX, la crisis del café y los efectos de la caída de la bolsa estadounidense y de la gran depresión alientan al gobierno autoritario de Vargas, en los años treinta, a imprimir un carácter a la vez industrializador y nacionalista a las perspectivas económicas del país. Se lanzó en esa época un programa con miras a la instalación de una industria básica propia: siderurgia, metalurgia, mecánica, química, etc., con el fin de reducir las importaciones y estimular la producción de bienes de consumo. Esta estrategia de sustitución de importaciones encontró nuevas oportunidades gracias a las dificultades comerciales generadas por la Segunda Guerra Mundial. En 1943, se creó en Río de Janeiro la Fábrica Nacional de Motores. En 1946, se puso en marcha el primer alto horno de la Compañía Siderúrgica Nacional (CSN) en Volta Redonda (en la región de Río de Janeiro). La Petrobras, que tiene el monopolio de la exploración, explotación y refinado del petróleo es creada en 1953. Todas son empresas públicas.

El proceso de industrialización se acelera realmente a partir de la mitad del siglo XX. Desde las décadas de 1950 y 1960, este sector se convierte en motor de la economía nacional. Esta tendencia es en gran medida confirmada, después del periodo autoritario de Vargas, bajo la presidencia de Juscelino Kubitschek (1956-1961). Sin embargo, aun cuando conserva un carácter voluntarista y rector, sustituye el “nacionalismo getulista” por el “desarrollismo”. Se trata de una política económica que moviliza capitales, tanto extranjeros como nacionales, con base en ventajas fiscales y financieras y de protección del mercado interno. Fue la fase de producción de bienes de consumo duraderos, que tuvo al sector automotriz y al electrodoméstico como punta de lanza en la gran aglomeración de São Paulo, con la intención de desarrollar la fabricación de piezas y de componentes. No se deben olvidar las infraestructuras, como transportes y energía eléctrica, que fueron complementarias a esta expansión industrial. Al final de la presidencia de Kubitschek –quien sensibilizó al país para “interiorizar” su capital humano y su actividad económica a través de

la creación de Brasilia–, el sector industrial estableció su predominio respecto a los demás sectores productivos.

El gobierno de João Goulart –depuesto en 1964 mediante una alianza de militares y de fuerzas conservadoras– instrumentó, a su vez, un Plan Trienal de Desarrollo Económico y Social (*Plano Trienal de Desenvolvimento Econômico e Social*) que fue concebido por Celso Furtado y un grupo de economistas vinculados con el trabajo desarrollado por la CEPAL. Este plan estuvo fuertemente marcado por el voluntarismo desarrollista.

El periodo comprendido entre 1968 y 1974 constituyó una nueva etapa de la aceleración industrial del país y de sus orientaciones tanto sectoriales como espaciales. Animados por la idea de convertir a Brasil, según su propio vocabulario, en una potencia emergente (*potência emergente*), los militares que dirigían entonces al país decidieron concentrar inversiones en sectores cruciales como la infraestructura (carreteras, ferrocarriles, telecomunicaciones, puertos, plantas hidroeléctricas, plantas nucleares), la industria básica (minerales, siderurgia), la de transformación (papel, cemento, aluminio, productos químicos, fertilizantes), los bienes de equipamiento (generadores, centrales telefónicas, máquinas, motores, turbinas) y bienes duraderos (automóviles, electrodomésticos), así como la agroindustria alimentaria (carne, granos, lácteos). Estas iniciativas masivas provocaron, a principios de los años setenta, el aumento del PIB, que creció a un ritmo anual de más de 10%. Fue el periodo del llamado “milagro económico”; el sector industrial creció a un ritmo anual de casi 20% –el cual es calificado por algunos analistas como “modernización conservadora” (Becker y Egler, 1998). Esta expansión, financiada en gran medida por capitales extranjeros, fue poco tiempo después frenada por el incremento de las tasas de interés, vinculado con los conflictos petroleros y las dificultades económicas mundiales de los años setenta. El endeudamiento externo brasileño creció de manera peligrosa y marcó el inicio de un periodo de alta inflación. El muy largo periodo de recesión que siguió bloqueó la expansión industrial del país. La producción industrial, a principios de los años noventa, es equivalente a la del inicio de los años ochenta. Además, su reactivación no se vio favorecida por la apertura liberal de los gobiernos sucesivos, que facilitó la importación de productos extranjeros.

Durante ese periodo de espectacular expansión industrial, el Estado brasileño financió cerca de 50% de la inversión total. La Unión y los estados crearon más de 200 empresas públicas. No cabe duda de que la llegada de capitales extranjeros

se vio favorecida por los múltiples aspectos dictatoriales de los gobiernos de ese periodo, las garantías de estabilidad ofrecidas, el incremento de posibilidades de transferencias de utilidades, la coerción ejercida en el mundo laboral: los salarios reales disminuyeron, las huelgas fueron prohibidas y los sindicalistas, al igual que los oponentes políticos, fueron perseguidos y reprimidos. Dichos capitales fueron invertidos en varias regiones brasileñas para apoyar diversos planes de desarrollo adoptados por las autoridades. No se trataba únicamente de programas sectoriales, ya que incluían poco a poco medidas de regionalización (Lago, 1990). Si bien es cierto que el plan de desarrollo trienal 1972-1974 definió por vez primera un conjunto de programas con miras al desarrollo regional, éste fue puesto en práctica a través de la ejecución localizada de los planes anteriores (Fauré y Hasenclever, 2003a). Se definieron entonces polos regionales de crecimiento, en torno a grandes organismos de desarrollo (Sudene en el Nordeste, Sudam en Amazonia, Sudeco en el Centro Oeste, Sodesul en el Sur). Éstos contaban con ventajas fiscales, estaban dirigidos por nuevas élites técnicas e intelectuales para tratar de soslayar el peso y la influencia de las oligarquías tradicionales locales, y de esa manera atraer nuevas empresas y empresarios “modernizadores” (Becker y Egler, 1998).

Estas iniciativas nacionales se refirieron a importantes operaciones industriales: la creación y posterior expansión de la Compañía Siderúrgica Nacional en el estado de Río de Janeiro, la instalación de complejos petroquímicos en el estado de Bahía y más tarde en Río Grande do Sul, fábricas de automóviles y de aviones en el estado de São Paulo —en el caso de los automóviles, en Minas Gerais y la Zona Franca de montaje de Manaus—, etc. Las especializaciones se acentuaron a través de un proceso de “clusterización” generado por la búsqueda de las ventajas de aglomeración y de proximidad en torno a grandes sectores, y sus efectos “industrializadores” indujeron, si no “desarrollo local”, por lo menos innumerables rasgos de desarrollo claramente localizado. La Zona Franca de Manaus, creada a fines de los años sesenta, organizada y dirigida por la Superintendencia Suframa, dio origen al *boom* de la economía amazónica, la que registró el índice de crecimiento acumulado más importante de Brasil durante los últimos diez años. No obstante, esta prosperidad está muy concentrada, ya que 90% del PIB de este enorme estado es generado por 400 empresas instaladas en el parque industrial de Manaus, especializado en el montaje de aparatos electrónicos, informáticos, motocicletas y bicicletas y en productos químicos y bebidas.

Con excepción de las instalaciones industriales y las infraestructuras impuestas por factores naturales (minas, puertos, presas), que completan el panorama de las grandes vocaciones geoeconómicas, este auge a marchas forzadas revela que la industrialización es resultado del dirigismo impulsado desde la Unión y no fruto de las iniciativas regionales y locales, y que los modestos efectos del reequilibrio interregional de las políticas económicas no cuestionan el peso de las grandes concentraciones industriales. La multiplicación de los polos de crecimiento y la diversificación de las especializaciones geoeconómicas, igualmente permitidas por esta política desarrollista, tan sólo reducen de manera muy moderada los desequilibrios territoriales y sociales. Cabe finalmente destacar que el éxito económico de esta regionalización parcial de la estructura industrial obedece a importantes “paquetes” de ayuda pública, directa o indirecta, únicos capaces de atraer a nuevas empresas (subvenciones públicas, préstamos a intereses bajos a través de agencias financieras federales, exenciones fiscales a largo plazo, etcétera).

DIVERSIDAD Y DIVERSIFICACIÓN DEL TEJIDO PRODUCTIVO:
POLOS LOCALIZADOS DE ACTIVIDADES
Y DESCONCENTRACIÓN INDUSTRIAL

Las vocaciones productivas de las grandes regiones descritas hasta ahora no bastan para reflejar la distribución espacial de las actividades. Brasil está “salpicado” de lo que podríamos llamar, según la antigua expresión de F. Perroux, “polos de crecimiento”, organizados ya sea en torno a grandes empresas y sectores, o como conjuntos productivos garantizados por diversas empresas de tamaño más modesto, en las ciudades, valles y microrregiones. Los especialistas designan y caracterizan estas aglomeraciones de diferente manera. Algunos evocan el modelo de los distritos; otros, los más numerosos, de los *clusters* (Schmitz, 1993, Vargas, 2001); algunos más se refieren a sistemas productivos localizados (Azevedo, 1996) o a sistemas industriales localizados (Galvão, 1999), complejos industriales o de industrialización descentralizada (Raud, 1999 y 2000, Tironi, 2001), “comunidades industriales” (Bazan y Schmitz, 1997), estructuras productivas locales (Cassiolato y Lastres, 2003), etc. Estos conjuntos productivos localizados presentan grados de cooperación y de división del trabajo muy diferentes, lo que da origen a la

variedad de calificaciones que reciben y de modelos que sirven de referencia. No obstante estas diferencias, todos se basan en actividades especializadas o, en todo caso, dominantes. En otras zonas, se observan focos productivos dinámicos en pequeñas ciudades o en microrregiones, organizados en torno a un sector principal en el que las pequeñas y medianas empresas, poco relacionadas entre ellas, dominan la actividad.

Estos “complejos de actividades” ubicados en zonas geográficas delimitadas presentan determinadas características que las llevan a alejarse de la perspectiva que permitiría relacionar el marco contemporáneo descentralizado con el “desarrollo local”.

En primer lugar, se trata en muchos casos de polos antiguos que aprovechan las ventajas locales, pero cuya emergencia y evolución son independientes del marco institucional descentralizado. Las aptitudes originales, en ocasiones directamente heredadas de las olas de inmigración del siglo XIX –estados del Río Grande do Sul, de Paraná, de Santa Catarina, principalmente– y las tradiciones vivas garantizaron el éxito de estos focos de actividades, mucho más que la presencia y la intervención de los poderes públicos locales. Los éxitos han sido alcanzados, en muchos casos, sin la intervención de las autoridades locales (Hasenclever, 2000).

Durante los últimos años, estos polos han enfrentado serias crisis. Tanto las plataformas productivas urbanas como los valles industriales han entrado en una etapa de declive, principalmente bajo el efecto de la apertura de las fronteras y de la liberalización de las actividades económicas (Lins, 2000). Sin embargo, estas transformaciones, a menudo delicadas, no se ven facilitadas por las autoridades y administraciones municipales, generalmente poco informadas de los problemas técnicos, comerciales, financieros, etc., a los que las empresas y los sectores involucrados deben hacer frente.

Se han registrado recientemente algunas deslocalizaciones de actividades hacia regiones de mano de obra más barata –al estado de Ceará por ejemplo, en lo que se refiere al sector de los textiles y de la confección (Pacheco, 1999). Estas transferencias han contado con el apoyo de fondos públicos, pero remiten también al hecho de que los empresarios buscan reducir sus costos de producción al verse beneficiados por políticas locales que tienden a atraer las inversiones. Cabe agregar que se trata, en muchos casos, de ajustes a la baja, mediante la reducción de costos y la simple búsqueda de una línea precaria de supervivencia económica.

Si bien no lograron transformar al país en plataforma globalizada,²⁵ las políticas de inspiración liberal aplicadas en Brasil desde principios de la década de los noventa, que pretendían alcanzar el crecimiento a través de las exportaciones, resultaron suficientemente duras como para haber tenido consecuencias en la distribución espacial de las actividades. Varios estudios (Saboia, 2001) revelan que el sector industrial llevó a cabo el mayor número de despidos durante dicha década, asociados con la apertura económica del país. En las seis grandes regiones metropolitanas representativas del mercado del trabajo urbano, en los años noventa se registró una caída de 30% de los empleos en la industria extractiva, 21% en la industria de transformación, 20% en los servicios industriales de utilidad pública (energía) y un incremento de 4% en la construcción. Desde el punto de vista geográfico, los centros industriales de São Paulo (-34%), Río de Janeiro (-40%) y Río Grande do Sul, en las cercanías de Porto Alegre (-20%) son los grandes perdedores de este periodo. El estudio confirma un proceso de deslocalización de las actividades y de desconcentración industrial –generado por la guerra fiscal entre los estados de Brasil– de los grandes y antiguos centros industriales del país hacia estados del centro-oeste (Mato Grosso, principalmente) y del Noreste (Ceará esencialmente). Sin embargo, las transferencias no han permitido compensar las considerables pérdidas de empleo de las primeras regiones. Estas transformaciones –y otras vinculadas con ellas, como el estancamiento, incluso la caída de las remuneraciones– son producto del descenso de las tarifas aduanales de importación, de la desregulación de la economía doméstica, de la valorización del real –moneda nacional– y del recrudescimiento de las condiciones de competitividad de las empresas.

La reorientación geográfica de las actividades productivas, bajo el efecto de la reciente apertura económica, fue confirmada por Maciel (2003), mediante un aparato estadístico y de pruebas econométricas: los años noventa favorecieron una tendencia a la relocalización de las actividades económicas a través de la transferencia de los empleos de las grandes cuencas urbanas hacia regiones del interior del país. El analista confirma las tendencias señaladas por la “nueva geografía económica” representada, por ejemplo, por los estudios de Fujita, Krugman y Venables (2000), según los cuales

²⁵ Las exportaciones del país representan tan sólo 10% de su PIB; su participación en el comercio internacional constituye un tercio de su contribución a la riqueza mundial; y su comercio exterior está fuertemente concentrado en cerca de sesenta empresas que realizan más de 60% de los movimientos de dicho comercio.

la liberalización y la apertura económica deberían conducir a una desconcentración de las economías nacionales. La producción, en parte exportada, y los insumos, parcialmente importados, desalientan el interés de las empresas por permanecer o instalarse en los grandes centros urbanos e industriales, en donde se encuentran los mercados de consumidores. Al contrario, los costos de saturación de las aglomeraciones y las “deseconomías” externas que provocan, sobrepasan las ventajas que presentaban en economías nacionales más cerradas –infraestructuras, concentración de las empresas, proximidad de los consumidores. El estudio revela que, de 1978 a 1998, el empleo en las regiones no capitales de los estados o no metropolitanas se ha duplicado prácticamente en relación con las grandes aglomeraciones.²⁶

Los últimos datos extraídos de los estudios y censos del IBGE (Instituto Brasileño de Geografía y Estadística) confirman estas evoluciones. La desconcentración del aparato productivo y, en primer lugar, de las actividades industriales parece responder a una doble lógica concomitante. Estamos, por una parte, ante un despliegue hacia grandes regiones y estados, hasta entonces olvidados o desheredados. Esa transferencia, sin embargo, es lenta –en un lapso de treinta años, la supremacía del triángulo Belo Horizonte-Juiz de Fora (Minas Gerais), Río de Janeiro y São Paulo se redujo tan sólo de 3 a 4 puntos porcentuales, en lo que se refiere a su contribución al PIB brasileño– aun cuando las tasas de crecimiento de estas nuevas tierras industriales resultan espectaculares, del orden de 30 a 130%, en diez años, es decir, un nivel muy superior a las antiguas cuencas industriales. Estas translaciones interregionales se ven completadas por diversas deslocalizaciones de actividades hacia el interior de los estados más industrializados. Éstas se han visto acompañadas, en el plano demográfico, por movimientos de población hacia las ciudades medias del interior de esos mismos Estados.

CONCLUSIÓN

Se puso de relieve la gran gama de medios, tanto jurídicos como materiales y simbólicos –profundidad histórica, valoración sociopolítica– con que cuentan los

²⁶ Estos resultados no significan una reducción de las desigualdades y disparidades regionales. Dicha reducción sería únicamente resultado de un análisis que tomara en cuenta los ingresos. Cabe recordar que una parte de las deslocalizaciones ha sido motivada por la atracción de regiones con costos salariales menores.

municipios, el escalón más descentralizado del aparato institucional brasileño, para orientar y sostener la actividad económica local o para influir en los efectos localizados de dinámicas económicas de escala supramunicipal. Estas dinámicas, sin embargo, están estrechamente condicionadas por las vocaciones económicas regionales que, a su vez, han sido ampliamente influidas por los modos de explotación pasados y han mantenido profundos contrastes entre los diferentes espacios brasileños. La densificación industrial del país es resultado de políticas centrales y voluntaristas que, por otra parte, han acentuado en un gran número de casos la concentración espacial de las actividades. Los diversos intentos por alcanzar el reequilibrio interregional de las actividades, en su mayoría realizados desde la cumbre de la Federación, han obtenido resultados muy modestos. El paisaje productivo brasileño se ve completado por un gran número de polos locales de actividad. Los más importantes deben su auge y su especialización eventual a iniciativas estrictamente privadas y a menudo anteriores a la consolidación del régimen municipal. Los fenómenos contemporáneos de desconcentración industrial son más bien regulados por la evolución económica –globalización, ciclos sectoriales, búsqueda de bajos costos de producción, y, principalmente, de mano de obra barata, *deseconomías* externas de las grandes aglomeraciones, etc.– que a través de programas municipales destinados a atraer a empresas e inversiones. Y, en caso de grandes operaciones de localización de empresas, son más bien por un lado, la Unión, dada su mayor capacidad financiera, y por otro, los estados federados, debido a sus capacidades fiscales –sobre todo a través de exenciones del ICMS, principal impuesto sobre la circulación de las mercancías– los que establecen las reglas del juego.²⁷

Estas observaciones²⁸ revelan una desvinculación entre la descentralización institucional, que caracteriza a los municipios brasileños, y los fundamentos del “desarrollo local”, que parecen descansar en factores y mecanismos fuera del al-

²⁷ Si la constitución de 1988 favoreció a los municipios desde el punto de vista fiscal, al revalorizar su participación en la redistribución total de los impuestos y contribuciones, su evolución, desde esa fecha, ha sido menos favorable para los municipios: a fines de los años noventa, la Unión concentraba un poco más de 56% de los ingresos totales, los estados 27% y los municipios 17%. El decrecimiento de las participaciones municipales y estatales encuentra explicación en los requerimientos de financiamiento de Brasil, el nivel de su deuda externa y las garantías dadas al FMI (principalmente en materia de excedente presupuestario primario, que es actualmente de 4.25% del PIB).

²⁸ Cabe recordar que razonamos aquí en términos de tendencia. Es evidente que las situaciones empíricas están más matizadas y que las instituciones municipales, en un cierto número de casos, no son ajenas al “desarrollo local” o al éxito de dinámicas económicas localizadas.

cance de las estructuras administrativas y de los poderes públicos municipales. Estos resultados de conjunto se acercan a las conclusiones de estudios de campo realizados en varios municipios del estado de Río de Janeiro (Fauré y Hasenclever, 2000, 2003). La influencia del contexto macroeconómico, la escasez de interés y de capacidades disponibles en los municipios –en materia de orientación y de apoyo a las actividades productivas–, las muy escasas capacidades de negociación de las pequeñas empresas –que constituyen 97% del sector empresarial brasileño–, así como los efectos de las decisiones “individuales” de algunas grandes empresas, alimentan, entre otros factores, este desfase entre la gestión de la colectividad descentralizada y el desarrollo a nivel local. La escasa motivación de los líderes, la falta de preparación o de adaptación de las administraciones locales se conjugan también para crear esta distancia entre los responsables municipales y los retos económicos locales. La ausencia de articulación entre descentralización y dinámicas económicas locales confirma, por otras vías, las observaciones efectuadas por otros analistas, a propósito de Brasil y de América Latina: “Se invita a los gobiernos locales a responder a un ambiente de competencia y de transformación constante, mediante políticas específicas de desarrollo local. Anteriormente, esta atribución era prácticamente exclusiva del Estado nacional y los gobiernos locales actuaban como simples asistentes o ejecutores de una política económica concebida por el centro” (Keinert y de Castro Silva, 1997: 153).

La proliferación del número de municipios brasileños, desde hace cerca de veinte años, no se vio acompañada por un desplazamiento paralelo de las sedes de producción económica. Los municipios creados en este contexto, en su mayoría de dimensiones muy modestas, absorben recursos de transferencia y presentan costos, principalmente de personal de los órganos ejecutivos y legislativos, que no pueden favorecer la actividad económica local y, *a fortiori*, atraer inversiones (Gomes y Mac Dowell, 2000).

Bajo el efecto de una democratización, debida no sólo a las reformas políticas formales sino más bien a los movimientos sociales y al surgimiento de exigencias nuevas en términos de gestión de los recursos colectivos y de participación ciudadana, los poderes públicos –hasta ahora muy modestos “generadores” de “desarrollo local” o promotores de dinámicas económicas localizadas– se han visto progresivamente confrontados por nuevas demandas de los miembros o de los representantes de las sociedades locales, en términos de creación de empleos, de reparto de utilida-

des, de equipamientos educativos y sanitarios, de infraestructuras de transportes, etc. De tal manera que estas reivindicaciones contemporáneas pueden, en lo sucesivo –al desafiar a las autoridades municipales y manifestar una mayor capacidad de sanción electoral–, lograr que exista mayor coincidencia entre las instancias descentralizadas y la dinámica socioeconómica local.

Los migrantes del valle del río Senegal en el proceso de globalización

Catherine Quiminal

Universidad de París VII Denis Diderot, URMIS

En la región de Kayes, en Mali, la relación secular con Francia ha implicado siempre la movilidad de una fracción significativa de las poblaciones: caravanas de esclavos embarcados hacia América, hombres jóvenes reclutados por la fuerza para la construcción de carreteras y vías ferroviarias, mozos empleados domésticos en las ciudades de reciente creación, funcionarios menores, soldados movilizados durante las dos guerras mundiales, marinos contratados por navíos mercantes. Desplazamientos experimentados como coerciones económicas y políticas, movilidades impuestas, enmarcadas por una doble exigencia, la de la metrópoli colonizadora y la de la supervivencia de las familias campesinas, cuya actividad principal –la agricultura de autosubsistencia– no resulta ya suficiente para satisfacer las necesidades elementales.

Actualmente, apoyándose en la experiencia acumulada durante esta larga historia de movilidad, los migrantes –a través de un poderoso movimiento asociativo– han mantenido, mediante su reestructuración, los vínculos socioeconómicos y políticos con su país. Con sus iniciativas –que son elaboradas en Francia para el desarrollo de su región– se colocan como intermediarios activos y creativos, entre las exigencias locales y las presiones vinculadas con la globalización. Esta última es concebida, en este caso, como un proceso económico que tiende a la disolución de las barreras y de las reglamentaciones, tanto nacionales como regionales, con el fin de garantizar una conexión jerarquizada de las redes de intercambio. Supone un sistema hegemónico de prácticas, de representaciones y de valores, de índole universal. En este texto se pretende describir algunas de las modalidades que rigen “la conexión” a través de las migraciones internacionales de una región enclavada en los procesos de globalización.

Se tomará como base la construcción de un mercado regional del camote (bata), para estudiar –en una primera parte– la manera en que las iniciativas colectivas de las asociaciones de migrantes pueden, en ciertas condiciones, mitigar los efectos de las presiones vinculadas con la globalización. En una segunda parte, se analizará la manera en que, valiéndose de un proceso de descentralización ampliamente inspirado por las instituciones internacionales, apoyado por Francia e impulsado por el gobierno de Mali a finales de los años noventa, las asociaciones de migrantes en Francia lucharon hasta lograr el reconocimiento de una posición política en las nuevas instituciones. Ese reconocimiento –alcanzado justamente a través de sus iniciativas de desarrollo, de su capacidad para asumir responsabilidades sociales, para reagrupar a los habitantes de los nuevos municipios en torno a nociones de interés colectivo, de bien público– les permitió lograr sus objetivos: escuela, agua potable, maternidad, carreteras, etc. El movimiento asociativo ha delineado los contornos de un espacio público local. Vio nacer en su seno a una nueva élite, interna-externa, portadora de una cultura política elaborada, adquirida, experimentada fuera del territorio de origen, en este caso en Francia.

Esta nueva élite, resultado de la movilidad (retornos) o siempre móvil (diáspora), ha sido particularmente apta y ha manifestado su deseo de influir en el proceso de descentralización, con el fin, por una parte, de romper con las relaciones de clientelismo, en beneficio del “incremento de las capacidades de cada uno y de cada una”, y, por otra, de alcanzar un mayor grado de democracia.

MIGRACIÓN ENTRE PRESIONES E INNOVACIONES: UNA DINÁMICA REGIONAL ESPECÍFICA

Las transformaciones registradas actualmente en la región de Kayes no son producto de asociaciones de migrantes residentes en Francia. Sin embargo, son estos residentes los principales vectores de la inserción de la región en el proceso de globalización. Se trata de un movimiento importante –más de 400 asociaciones de desarrollo fundadas por los ciudadanos de Mali en Francia en el seno de las cuales se llevan a cabo tanto la elaboración como la determinación de nuevas normas. El éxito de los proyectos que enarbolan se ve condicionado por la aceptación, por parte de las poblaciones locales, de nuevas relaciones sociales.

Los intercambios comerciales ocupan, a este respecto, una posición central. Siguiendo paso a paso los cambios introducidos por las asociaciones en estas relaciones, podremos hacer el análisis de la construcción de un mercado regional del camote (batata), mercado no tributario del mercado internacional.

El mercado es con el Estado-nación una de las figuras centrales de las sociedades modernas. Constituye uno de los ejes de los procesos de globalización y de las reconfiguraciones generadas por esta última. Toda sociedad, por exótica que sea, incluye actualmente, de manera más o menos estructurante, intercambios mercantiles. No obstante, para algunas, las relaciones sociales que prevalecen son relaciones personales de dependencia (parentesco, clientelismo). Es el caso de las asociaciones de lugareños¹ de la región de Kayes en Mali. El objetivo de este estudio consiste en analizar el proceso de construcción de un mercado regional no tributario del mercado internacional. Este mercado descansa en una articulación específica entre producción de hortalizas y producción mercantil, la elaboración de convenios y de reglas propias a su organización.

En una primera fase, se presentará el contexto en el cual se arraiga la construcción de un mercado de este tipo, las lógicas campesinas con las que deberá contar, a la vez que se le abren posibilidades para superarse, para incrementar su eficacia. En una segunda fase, se describirá la génesis y las diferentes etapas del proceso que condujeron a esta innovación. Por último, se señalarán las principales características de este mercado regional.

EL SISTEMA TIERRA-DINERO

La tierra no es propiedad privada, no se vende, es patrimonio del pueblo, es otorgada a las familias por el amo de la tierra, en general el jefe del pueblo (cacique). No hay escasez de tierras en la región de Kayes. La producción agrícola, actividad principal de la gran mayoría de los lugareños, se organiza a nivel de la familia, de la gente de la casa (*ka*). Es estructurada por las relaciones de dominio de los mayores sobre los menores, de los hombres sobre las mujeres. La producción es esencialmente de hortalizas destinadas al autoconsumo. El dinero en efectivo proviene ya sea de actividades mercantiles realizadas por los propios campesinos, hombres o

¹ Acerca de la pertinencia de esta noción consúltese C. Quiminal (2000).

mujeres, o de la emigración de un número limitado de los hijos de cada unidad de producción (*ka*). Las actividades comerciales que se llevan a cabo en los poblados son marginales y, a menudo, son practicadas por las mujeres y los jóvenes: fabricación y venta de buñuelos, de calabazas, de tabaco; oferta de servicios: transporte de madera, confección de prendas de vestir. Se trata de un comercio entre vecinos, debido a que los intercambios mercantiles no se practican entre miembros de una misma familia, de la misma forma que el trabajo no es remunerado. La escasez de medios de comunicación (ausencia de carreteras, carencia de vehículos) dificulta el desarrollo de estas actividades. Los circuitos de distribución basados en los parientes siguen siendo importantes. Aun cuando existen intercambios comerciales, la agricultura familiar para el autoconsumo, actividad que rige la organización de la sociedad rural, no depende de la economía mercantil. Sin embargo, las necesidades de efectivo son importantes y son satisfechas en gran parte gracias a las migraciones (remesas).

La familia ampliada reunida bajo un mismo techo (*ka*) constituye la unidad de producción bajo la autoridad del mayor o patriarca. Debido a las presiones que pesan sobre ellos, los patriarcas tienen cada vez más dificultades para manejar la contradicción entre la necesidad de mantener trabajando en el campo, bajo su dependencia, al mayor número posible de miembros de la familia y la necesidad de imponer a otros miembros la tarea de cubrir los requerimientos en efectivo, principalmente a través de la migración y de la inserción en el sistema salarial.

La mayoría de ellos no tiene más salida que adoptar "estrategias seguras", estrategias de repliegue hacia la producción de hortalizas para el autoconsumo. Sólo una estrategia de este tipo permite a los campesinos eludir –por lo menos en cuanto a lo que representa un mínimo vital necesario para su reproducción– las leyes del mercado que significarían su desaparición. Hablamos de estrategias en la medida en que los campesinos ocupan de esta manera el único espacio de libertad, exiguo por cierto, que les es posible rescatar del embrollo de presiones nacionales e internacionales a las que se ven sometidos.

El sistema únicamente soporta "las innovaciones impuestas" por la miseria (Bourdieu, 1964). Este precario equilibrio de supervivencia supone, por un lado, cosechas suficientes para que la redistribución a los dependientes de la casa (*ka*) sea significativa; y, por otro lado, la reproducción del sistema de obligación y reconocimiento por parte de los migrantes, ya que su situación de asalariados tiende a

darles cierta autonomía. Las remesas enviadas por los migrantes son consideradas como cualquier otra prestación de los dependientes, un dinero que se les debe.

Estas estrategias, adoptadas prácticamente por todas las familias campesinas en la región de Kayes, son probablemente las únicas que resulta razonable practicar, tomando en cuenta las presiones externas, tanto climáticas como económicas y políticas. Sólo la tierra y las tecnologías experimentadas por varias generaciones ofrecen un mínimo de seguridad, de certidumbres en las cuales apoyarse, lo que fortalece la idea según la cual la desgracia únicamente puede ser evitada mediante el respeto al orden, a las jerarquías y a las prácticas ancestrales. Estos factores deben seguir constituyendo el eje organizador de la comunidad lugareña, de la familia.

Frente a las vicisitudes del presente, a las incertidumbres del porvenir, los campesinos recurren a conductas inspiradas en la búsqueda de la mayor seguridad posible, que sólo las rutinas tradicionales pueden ofrecerles. La agricultura sólo puede ser de subsistencia. Los campesinos saben a ciencia cierta que algunas inversiones –la compra de un arado y de abono, por ejemplo– les permitirían incrementar o diversificar su producción, pero no cuentan con los medios necesarios para realizarlas. No existen posibilidades de volver rentable el trabajo agrícola. La economía del apremio los obliga a asegurar su subsistencia, en vez de apostar a un futuro riesgoso, enfocado hacia una economía de la productividad, cuyos componentes no dominan. Cabe agregar el ingrediente esencial: la búsqueda del beneficio no forma parte del orden del día. Por lo tanto, la “razón” les asistió cuando optaron por este equilibrio económico precario. Sus estrategias de repliegue permiten proteger los ritmos temporales y espaciales –columna vertebral de toda la existencia social– de cualquier innovación. Conservan, con bastante rigidez pero también con las distorsiones que impone la amenaza del hambre, tanto las unidades familiares, como las jerarquías y los poderes.

Sin embargo, debido a la crisis, a los migrantes se les dificulta cada día más satisfacer las demandas de sus mayores. Con el fin de romper el círculo infernal (a menor número de brazos, mayores requerimientos de efectivo, y en la medida que estos últimos aumentan, el número de emigrantes debe crecer), los migrantes se han agrupado en asociaciones, cuyos objetivos principales consisten en encontrar una nueva relación agricultura-migración y analizar las causas que forzaron la migración. Instrumentan estrategias de “transición negociada”. Estas estrategias consisten en introducir innovaciones técnicas, económicas, sociales y políticas, incluso rupturas,

de manera conjunta con las sociedades locales, cuyas aspiraciones por existir y reproducirse son reconocidas.

ESTRATEGIAS DE TRANSICIONES NEGOCIADAS

En Francia, los procesos de constitución de asociaciones para impulsar iniciativas, en el lugar de origen, son múltiples. Sin embargo, dichos procesos descansan fundamentalmente, por una parte, en la capacidad de unirse en torno a un proyecto para el cual los migrantes aportan a veces sumas elevadas, hasta 10000 francos anuales por persona –una asociación puede agrupar a más de cien personas originarias de un mismo poblado–, y, por otra parte, en su control técnico y político. En el pueblo, debe existir la capacidad de vencer las resistencias, por parte del orden familiar y de los poderes locales, a aceptar iniciativas, cuyas consecuencias sean consideradas poco manejables por los ancianos y que puedan comprometer el frágil equilibrio económico y las jerarquías que lo sustentan.

Todas las asociaciones pretenden lograr una utilización racional del ahorro, una transferencia de conocimientos y de ciertas normas de consumo –higiene y salud, escolaridad, diversificación del consumo de los productos alimentarios– adquiridas en Francia. En suma, una rentabilización más eficaz –en el pueblo de origen– de su estancia en dicho país (Daum 1998a, Diarra 2000, Quiminal 1994).

Organizarse, con fines de desarrollo, equivale a reconocer que son necesarias ciertas transformaciones, que deben introducirse innovaciones que generarían cambios poco compatibles con las antiguas estructuras de poder. Este proceso ciertamente causa conflictos; los retos son grandes; ningún integrante de las asociaciones lo ignora. Sin embargo, la unidad en torno a un proyecto de transformación en el pueblo de origen, independientemente de las mediaciones políticas que impone, es una ruptura que constituye a los emigrados, de cualquier origen social, en fuerza social en el pueblo. Ésta es una novedad inobjetable y, evidentemente, objetada.

Las vías para que estas iniciativas sean eficaces y, por ende, reconocidas por el pueblo, son múltiples. Es posible, mediante el análisis de la génesis de la construcción de un mercado regional del camote y de las reglas necesarias para su funcionamiento, descubrir las condiciones que generan la aceptación del cambio, la introducción de nuevas lógicas y prácticas concebidas para afrontar una ineluctable inscripción en la globalización, de manera relativamente regulada. Cabe insistir aquí

en el hecho de que se trata de un proceso acumulativo, que recurre a racionalidades deliberativas.

Con base en las primeras experiencias, surgió un debate en el seno de las asociaciones y entre las diferentes asociaciones, que de buen grado se autonombran "asociaciones de desarrollo". Los términos de este debate giran en torno a la siguiente pregunta: ¿debemos intervenir directamente en el proceso de producción, como lo han hecho algunos, proponiendo cultivos comerciales, en campos llamados "comunales", con métodos y herramientas modernas (tractores)? La intervención brutal en el modo de producción rural registró varios fracasos, más allá de los problemas de la naturaleza de las transferencias de tecnología: no participación por parte de los campesinos, apropiación por los poderes tradicionales de los frutos del trabajo comunitario. ¿No sería preferible comenzar por crear la infraestructura mínima indispensable –pozos, escuelas, dispensarios– que responda a las necesidades más inmediatas, con el fin de obtener la confianza de los habitantes del pueblo y encontrar localmente los relevos necesarios para asegurar el carácter perenne de las iniciativas?

En lo que se refiere a nuestro mercado del camote, éste se originó en una opción previa que puede ser calificada como de transición: la creación de cooperativas de compra, esto es, una institución capaz de introducir nuevas prácticas, nuevas representaciones, sin atacar de manera frontal a la familia, estructura básica de la producción. A través de este órgano se inició una transición tersa, que ha facilitado las negociaciones, con el fin de que las remesas, en parte por lo menos, no sean utilizadas para cubrir gastos suntuarios, ahora juzgados como irracionales por los migrantes, sino más bien para modificar el sistema de reproducción económica.

Las cooperativas norman un cierto número de conductas, desplazan las jerarquías, abren ciertos espacios, movilizan a los habitantes del pueblo en torno a iniciativas "importadas", a estructuras y acciones nuevas. Gracias a sus capacidades, a los conocimientos políticos adquiridos en Francia –a través de las luchas sindicales o en torno al acceso a la vivienda, de las luchas antiimperialistas–, las asociaciones negociaron pacientemente la aceptación, por parte del pueblo, del cambio: nuevas relaciones sociales, nuevas jerarquías, nuevo acceso al mercado, introducción del trabajo asalariado, integración de la comunidad lugareña a la sociedad global. Las nuevas estructuras son negociadas con las autoridades estatales. Sin embargo, si bien es cierto que las cooperativas son instituciones que sirven de marco para ciertos

cambios, que permiten ciertas economías, no resuelven el problema de fondo: ¿cómo encontrar, sin trastocar un cultivo modernizado de hortalizas, los medios de acumulación necesarios para actividades cuyo producto permita ingresos monetarios?

Los intentos en este sentido –parcelas de riego, cultivos que no son de temporada, artesanías– deben enfrentarse muy pronto a los límites inherentes al localismo de los microproyectos y a su carácter voluntarista: problemas de distribución ante la falta de carreteras, costo del transporte, saturación del mercado debido a la inexistencia de estudios sobre la importancia de la demanda solvente, intervención en el modo de producción convertido en colectivo, etc. Conscientes de los límites de tales proyectos, un cierto número de inmigrantes, en Francia, decidieron agruparse con el fin de intervenir en mayor escala: distrito y región. Estas asociaciones reúnen a los habitantes de entre 30 y 40 poblados. Cabe señalar que las asociaciones –que siguen, sin saberlo, casi al pie de la letra ciertas hipótesis de Amartya Sen– tomaron a la vez conciencia y lograron que los habitantes de los pueblos reconocieran que su responsabilidad social residía en el incremento de las capacidades de iniciativa y de libertad de cada individuo. Estas agrupaciones han abandonado los proyectos, cuya ideología colectivista y dirigista se oponía a las concepciones campesinas, tales como los campos comunales, y han favorecido intervenciones que anteceden a la producción: presas, carreteras, etc. Cuando han realizado transferencias monetarias o inversiones, han privilegiado la utilidad social, criterios no comerciales. El surgimiento de esta idea se ha visto favorecido, por una parte, por el proceso de individualización vinculado indefectiblemente al estatuto de asalariado, y, por otra parte, por el estatuto de “socio”. Cuando las asociaciones han realizado envíos de dinero (remesas), inversiones, su preocupación no se ha centrado en el beneficio sino en la valorización de los recursos.

Con este fin han planeado intervenir principalmente en tres frentes: la optimización de la gestión del ahorro de los emigrantes, la formación y la gestión de infraestructura que permita el desarrollo de las iniciativas locales. Sólo analizaremos el último punto, en la medida en que está directamente vinculado con la constitución de un mercado del camote.²

En materia de infraestructuras las asociaciones se han preocupado a nivel regional por: el manejo del agua (pequeñas presas y pozos), los medios de comunicación

² En lo que respecta a los otros dos puntos se puede consultar Quiminal (1994).

y de transporte, la distribución de la producción, en función de las posibilidades ecológicas de cada poblado –arroz para las zonas de tierras inundables, cultivos fuera de temporada a lo largo del río, cultivo de camote y plátano– y en función de las capacidades de venta de los productos. Cabe insistir en el hecho de que las diferentes etapas de los procesos instrumentados son fruto de la racionalidad, construida a través de ensayos y errores que incluyen, como se indicó anteriormente, consideraciones sociales y éticas en los protocolos de toma de decisión y no en la aplicación de modelos preestablecidos. Gracias a intercambios de experiencias, de balances establecidos con base en los fracasos o en los éxitos –los debates pueden durar largos meses– las asociaciones definen paso a paso su responsabilidad social. Es así como ha podido surgir la idea de que el “desarrollo” no se impone, sino que consiste en proporcionar, en la medida de las posibilidades, a cada uno los medios para enfrentar los problemas que encuentra y utilizar de manera óptima sus capacidades. El surgimiento de esta concepción encuentra, en este caso también, su origen en los procesos de individuación vinculados con el estatuto de asalariado, por una parte, y con el estatuto de “socio” o de líder, por otra.

Es justamente dentro de este marco institucionalizado, y después de las realizaciones logradas por los habitantes y las asociaciones, donde estas últimas decidieron organizarse en estructuras-relevo y surgió la idea de producir camote con fines comerciales.

*Confianza y legitimidad conquistadas:
responsabilidad social y competencia*

En una primera fase, las cooperativas –que de alguna manera son un nuevo espacio público– han liberado ciertas iniciativas de las mujeres, encargadas, por otra parte, de los cultivos de hortalizas. Estas productoras venden su producción frente a la cooperativa, aprovechando una clientela de paso para dar salida a sus productos, a precios que podrían calificarse como “tradicionales” o “convencionales”. Los jitomates son vendidos a precios aproximados, debido a que las mujeres no poseen báscula. Ellas son las primeras en producir “para el mercado”. Esta alteración a las prácticas de “agricultura segura” es tolerada, en la medida en que las ganancias obtenidas no dan lugar a inversiones, sino que son atesoradas como ahorro de precaución para ser utilizado, principalmente, en caso de ser repudiadas. Son considerados ingresos

laterales y no representan ningún peligro, en la medida en que no se inscriben dentro de ninguna forma de poder.

Este mercado no requería ninguna reglamentación, ni a los ojos de las asociaciones ni de los habitantes del pueblo. Este no era el caso del mercado del camote, pensado y regulado por las asociaciones con base en conocimientos centralizados. El primer conocimiento se refería a la selección de los productos aptos para su comercialización. No todos los productos agrícolas ofrecen las mismas posibilidades. El campesino de la región de Kayes que quisiera emprender el cultivo de ejotes, con miras a su comercialización, estaría destinado al fracaso ya que no reúne ninguna de las condiciones necesarias para garantizar el éxito de tal empresa. Únicamente aquellos productos para los cuales no existía oferta internacional o local organizada, podían resultar convenientes. El camote era uno de ellos. El segundo conocimiento estaba relacionado con el potencial de la demanda regional y requería de un estudio de mercado. La agrupación de asociaciones reveló que el escaso número de vendedoras de camotes en el mercado de Kayes no bastaba para satisfacer la demanda regional.

Posteriormente, fue preciso estimar la extensión de las tierras aptas para dicho cultivo. El asesor agrícola proporcionaba la información necesaria para saber cuáles eran los suelos propicios para este cultivo. Resulta que se trataba de terrenos relativamente pobres, y que ciertos poblados agrupados en la asociación regional disponían de un número considerable de estos terrenos.

El camote, como producto, presentaba además dos cualidades apreciables. Posee la ventaja de conservarse bien y de ser fácilmente transportable debido a que no sufre daños, como el jitomate por ejemplo, a consecuencia de las a menudo caóticas condiciones de los caminos o del calor. En lo que se refiere directamente a los campesinos, este cultivo no requiere de grandes inversiones. Su producción demanda menos trabajo que la del mijo, con el cual se puede alternar como alimento básico o lo puede sustituir en periodo de empalme. Su cultivo puede basarse en los conocimientos de los campesinos –los famosos “saberes técnicos populares”, es decir, saberes localizados, contextualizados, empíricos, allí donde los conocimientos técnico-científicos son estandarizados, uniformados y formalizados. En cuanto al trabajo que requiere, su precio de venta puede ser fijado a un nivel aceptable, tanto para el productor como para el consumidor. Por último, su consumo es apreciado por los habitantes de los poblados como un alimento nutritivo y de sabor agradable.

Con base en estos conocimientos “centralizados”, que minimizan los riesgos y que son puestos a disposición de los campesinos, un cierto número de éstos aprendió el cultivo del camote con fines comerciales. No se abandonó el cultivo del mijo. Debido a que son precavidos, los jefes de familia involucrados sólo asignaron –para llevar a cabo este cultivo– una parte de la fuerza de trabajo de que disponían, en parcelas de tierra reconocidas como aptas y otorgadas por el amo de la tierra del pueblo, seguro de la conveniencia del experimento. Contaron con una parte de la clientela de la cooperativa de compra y pudieron entrar en contacto con los poblados vecinos y las redes constituidas en toda la región, gracias a la agrupación de asociaciones. Estos circuitos de distribución ya no están fundados en el parentesco, y su acceso requiere respetar un cierto número de reglas, principalmente la aceptación de un precio establecido por la asociación a un nivel conveniente, tanto para el consumidor como para el productor, tomando en cuenta el trabajo del campesino. El precio de venta es en cierta forma un precio administrado, mejor aceptado en la medida en que el productor se ve favorecido por un costo de transporte muy bajo gracias a la utilización del camión (*bâché*) de una de las cooperativas de la región.

En suma, para los campesinos no se trata de enfrentar individualmente³ el mercado, ni de adoptar comportamientos comerciales supuestamente universales y en ruptura con las formas de intercambio practicadas en la sociedad local. Al contrario, las nuevas prácticas se llevan a cabo en función de las modalidades aprobadas por una fracción importante de los habitantes del pueblo. Estamos frente a un mercado organizado que intenta crear sus reglas de funcionamiento. Frente a las lógicas familiares, las asociaciones oponen lógicas comunales y de red, formas colectivas y organizadas para enfrentar el mercado, formas de autovalorización: los dominados construyen un espacio de acción propia, centrado en la valorización de los recursos locales y crean, paso a paso, las condiciones que la favorecen.

A las estrategias de repliegue sobre una economía segura –las únicas posibles en un entorno nacional que sólo se interesa en los campesinos para “exprimirlos” por la vía de los impuestos o para proporcionar a los ciudadanos productos a precios

³ Algunos campesinos o migrantes de retorno se lanzaron a crear empresas individuales pero, ante la falta de información suficiente –en relación con la demanda solvente, el tipo de producto adecuado a las condiciones regionales, la estimación de los costos de producción y de distribución– sus experiencias fracasaron.

bajos, en un contexto internacional en el que un gran número de productos agrícolas no puede aspirar a la competitividad–, las asociaciones de emigrados, sustituidas por asociaciones locales, oponen estrategias que consisten en regular e impulsar actividades innovadoras y remuneradoras, para crear recursos que no vayan en detrimento de los cultivos de hortalizas destinados al autoconsumo.

De esta manera se traza una vía que no es la del repliegue por motivos de seguridad, arraigado en tradiciones de desesperanza y rutinas que obstaculizan toda innovación, tampoco la que conlleva a comprometerse en productos destinados a ser introducidos en mercados nacionales o mundiales estructurados fuera de los contextos locales y que obedecen a reglas de intercambio o de fijación de precios fuera del control de los productores campesinos.

Esta vía no se contrapone ni con la agricultura de autoconsumo ni con el mercado. Su objetivo reside en la construcción de mercados fundados en capacidades de oferta local –suelos adecuados, competencia y tecnología de los individuos–, ajustados a demandas locales cuya existencia ha sido probada, y de conformidad con reglas de producción, de intercambio y de fijación de precios, cuya estabilidad ha sido comprobada y construida paso a paso, según criterios que conceden un lugar importante a la utilidad social.

Encontramos aquí la idea de Sen, para quien las condiciones de éxito de un mercado descansan en el hecho de que éste apoye y permita el desarrollo de las capacidades y de las libertades de los actores locales. Este tipo de innovación, como la mayoría de las iniciativas colectivas de los emigrados, requiere de compromisos políticos. ¿En qué principios van a descansar las nuevas relaciones sociales? ¿Dominación de ciertas personas o respeto a la ley y los reglamentos? Las asociaciones de migrantes proponen su propia visión del Estado de derecho, del bien público, de la democracia, ¡de la que, paradójicamente, oyeron mucho hablar durante su estancia en Francia, sin por ello ser los principales beneficiarios!

Después de la caída de la dictadura militar (1991), el régimen democrático, ciertamente bajo la presión de diversas instancias internacionales y con fines de “buen gobierno”, inscribe a Mali en un proceso de descentralización. Se trata principalmente de crear municipios que agrupen varias poblaciones y que, por consiguiente, debiliten los liderazgos tradicionales locales.

Al tener el respaldo de las asociaciones-relevo, que ellas mismas impulsaron en la región, con el fin de llevar a cabo sus iniciativas –entre las que destaca la cons-

trucción de un mercado regional– las asociaciones de migrantes intentan utilizar el marco de la descentralización para dar pleno sentido a su proyecto, que consideran político. No quieren que sea interpretado como producto de una “ayuda” o del reembolso de una deuda social vinculada con las emigraciones.

DESCENTRALIZACIÓN, DEMOCRACIA Y MIGRACIONES INTERNACIONALES

El conjunto de las actividades realizadas en Francia por las asociaciones de originarios de la región de Kayes son concebidas, principalmente por los líderes, como actividades ciudadanas, que dan sentido a su migración, permitiéndoles conservar su autoestima. Desde 1993, fecha de la promulgación en Mali de la ley que estipuló “las condiciones de la libre administración de las colectividades territoriales”, las asociaciones reflexionaron en torno a las posibilidades que les ofrecía el proceso de descentralización, que define tres niveles de autoridad –región, distritos y municipios–, cada uno de los cuales cuenta con recursos financieros y equipamientos propios.

Los migrantes se han visto entonces obligados a controlar la creación de las circunscripciones electorales, a intervenir en la composición de las listas y en la selección de los futuros presidentes municipales, a encontrar las modalidades de su participación en estas nuevas formas de poder y, a menudo, a oponerse a ciertas autoridades tradicionales. Los retos son mayores en la medida en que al municipio se le confiere un cierto número de funciones directamente relacionadas con sus intervenciones. En efecto, los proyectos relacionados con las infraestructuras entran en el ámbito de competencia de los municipios –dispensarios, “maternidades”, centros comunitarios de salud, carreteras y comunicaciones clasificadas como municipales, primer ciclo de educación básica. ¿Qué lugar ocuparán en estos últimos las asociaciones que hayan financiado dichos proyectos, o que piensen hacerlo? De manera más general, los municipios pueden recibir financiamientos del extranjero y están habilitados para firmar convenios de asociación con instituciones extranjeras. También en este caso, las asociaciones de migrantes están involucradas debido a que participan activamente, en Europa, en la búsqueda de fondos para financiar las iniciativas que pretenden realizar en su región.

Por lo tanto, los retos son reales para las asociaciones de emigrados, que ven concretarse la posibilidad de un nuevo vínculo con su país de origen, gracias a acciones que ya no estarían asociadas con la deuda sino más bien con prácticas ciudadanas. Desde 1993, las actividades de las asociaciones se multiplican: análisis de textos de leyes; participaciones en coloquios y seminarios; encuentros organizados por la Misión de descentralización, en Francia y en Mali; organización de debates en el seno de la comunidad de Mali. Les interesa, en alto grado, y por muy diversas razones, la formación de nuevos municipios. La descentralización puede constituir para ellas un marco de legitimación de sus acciones; puede también significar su marginación. No están dispuestas a dejarse despojar de sus iniciativas, no titubean en enviar “embajadores” tanto a nivel local como regional y nacional, con el fin de influir en la delimitación de los municipios cuando ésta compromete a su propia agrupación.

Durante los tres años previos a las elecciones, un gran número de reuniones relacionadas con la descentralización fueron organizadas en Francia en las residencias de estudiantes y bolsas de trabajo –la utilización de lugares públicos refleja la inserción de los migrantes en Francia. Algunas de estas reuniones eran organizadas por asociaciones que pretendían ejercer presión en la delimitación de los municipios, con el fin de poder seguir llevando a cabo sus proyectos de desarrollo. Las otras eran convocadas por representantes del gobierno nacional o de los partidos políticos, con el fin de explicar a los “malís de Francia” el sentido de la descentralización, de convencerlos de la conveniencia de la nueva división administrativa del territorio, de las nuevas formas de gestión, o al contrario, de no adherirse a la descentralización.

Antes de abordar los principales temas que ocuparon el centro de estos debates, cabe hacer una observación importante. Más allá del interés otorgado por las asociaciones a la instauración de municipios, cabe señalar que los líderes más activos conocían con toda precisión los diferentes textos difundidos por la Misión de descentralización en Mali. Textos como el *Manual de formación en materia de división territorial. Estrategia de formación* o los textos de leyes “que determinan las condiciones de la libre administración de las colectividades territoriales” relacionados con las diferentes funciones y atribuciones de los municipios, tuvieron una amplia difusión y dieron lugar a un gran número de discusiones e interpretaciones. Fueron asimismo distribuidos casetes en lengua soninké entre los numerosos malís que residen en Francia.

Otras reuniones, convocadas por representantes del Estado de visita en Francia, constituyen momentos privilegiados del anclaje de la política del Estado en la sociedad civil. Paradójicamente, y debido a que tienen lugar en Francia, son un medio eficaz para difundir las orientaciones de la política nacional en la región de Kayes. Permiten, inversamente, a los migrantes interpretarla y captar sus límites, sus peligros.

Las preguntas formuladas por los líderes de las asociaciones varían en función de su postura política y de su postura en relación con las estructuras rurales de su región. Algunos reprochan a la reforma el hecho de haber sido importada y de negar la historia local: ¿cómo tener una política de desarrollo negando la base cultural del país? “Nos impusieron estructuras, ¿por qué el Estado no trató de ver la manera, a partir de nuestras tradiciones, de construir un municipio?”

Otros estiman, al contrario, que la mayoría de los notables de las poblaciones no son capaces de impulsar dinámicas de desarrollo por ser analfabetos, poco avezados en prácticas democráticas y en el manejo de la ley. Estiman que el lugar que ocupan los migrantes no está claramente establecido, a pesar de que son ellos los que dan vida a la región. Asimismo formulan preguntas en relación con la parte de los impuestos, de las contribuciones, que corresponderá a los municipios. Solicitan precisiones en cuanto al control que pueden tener sobre el presupuesto del municipio. ¿De qué manera pueden los malís que viven en el extranjero participar en la designación del personal para que exista coordinación entre sus acciones y los poderes locales o nacionales, según los casos? ¿Todos se cuestionan en torno a la función del Estado a nivel local? ¿Abandonará, so pretexto de descentralización, a los municipios a su propia suerte? ¿Qué sucede con sus responsabilidades en materia de salud, de educación y –tema que preocupa de manera particular a los habitantes de los poblados fronterizos con Mauritania– de seguridad? ¿Deberán seguir garantizando por sí mismos su seguridad?

Por último, las divisiones partidistas, de las que las asociaciones se habían librado en el tiempo de Moussa Traore y del Partido Único, influyen en gran medida en los debates principalmente en cuanto a quién puede presentarse a las elecciones: ¿únicamente los individuos que están afiliados a los partidos o también los candidatos independientes?

Los líderes de las asociaciones no escatimaron esfuerzos en dirección de los futuros municipios: se entrevistaron con los responsables locales de la descentrali-

zación, explicaron su postura en cuanto a tal o cual agrupación. Lograron en ciertos casos imponer su punto de vista en cuanto a tal o cual agrupamiento de poblados en uno o varios municipios, entrevistándose con los propios habitantes o interviniendo a nivel nacional. Aceptaron, en otros casos, la formación de dos municipios limítrofes para el conjunto de los pueblos agrupados en una misma asociación de migrantes originarios de los poblados. Sin embargo, hubo desacuerdos en cuanto a las condiciones de elegibilidad. Algunos, comprometidos recientemente con la lucha política y militantes de un partido, apoyaban la idea de que era necesario pertenecer a un partido para presentar una lista. Otros defendían la posibilidad de listas independientes, debido a que los partidos políticos reproducían, en su opinión, prácticas más clientelares que democráticas, introduciendo divisiones ficticias; aun cuando ganaron las elecciones, estos últimos reconocen actualmente, muy a su pesar, la debilidad de esa postura: "Si no se pertenece a un partido, no se puede participar en el juego político real". Por último, influyeron de manera importante en la composición de las listas, prefigurando la composición de los consejos municipales.

UNA FUERTE PRESENCIA DE LOS MIGRANTES DE RETORNO ENTRE LOS ELECTOS

Los resultados de las elecciones en los municipios de fuerte migración revelan la importancia de los antiguos migrantes en los consejos municipales, independientemente del partido dominante. Éstos jugaron, en la región de Kayes, la función desempeñada por ciertos titulados, doctos, en otras regiones. Estos últimos parecen poco atraídos por asumir responsabilidades a nivel local y prefieren probar fortuna, ya sea en Kayes o en Bamako, la capital. Una mujer es presidenta municipal; las consejeras municipales son poco numerosas pero están presentes. Uno de los criterios de selección utilizado por las poblaciones fue la capacidad de iniciativa para llevar a cabo proyectos de desarrollo.

Los migrantes o ex migrantes no son los únicos que cuentan con esa capacidad. En la región de Kayes, la descentralización interviene en un momento en el que el movimiento asociativo es particularmente intenso y diversificado. Dicho movimiento involucra a todas las categorías de la población: hombres y mujeres, jóvenes y no tan jóvenes, agricultores pero también artesanos, comerciantes, maestros, enfermeros, habitantes de los poblados y emigrados. Existe una dimensión local, nacional, pero también internacional, dado que están presentes ONG de todos los países occiden-

tales y también de Japón, China y Vietnam. Los municipios cuentan con el conjunto de estos actores para realizar las tareas de “desarrollo económico, social y cultural” que les corresponden.⁴

Todos desean dirigir el proceso asociativo, lo que explica la importancia numérica de ex migrantes en los consejos municipales. Se considera que son ellos quienes reúnen las habilidades necesarias, debido a la experiencia obtenida en el movimiento asociativo en Francia, a su capital relacional, a su dominio del idioma administrativo (el francés), a su comportamiento conforme al Estado de derecho, de su relación con las leyes, finalmente a su compromiso a largo plazo en proyectos de interés colectivo.

En todos los aspectos de la vida municipal –enseñanza, salud, hidráulica rural, infraestructura carretera, etc.–, los presidentes municipales y su consejo deben negociar con las estructuras, de tipo público-privado, importadas por los migrantes y que existen desde hace más de diez años en los municipios: ya sea que las integren y las legitimen, o que decidan prescindir del capital humano y de los recursos financieros que concentran. La integración no resulta siempre evidente, pues las asociaciones de migrantes encuentran pocos motivos para someterse a las políticas de los municipios. No tienen intención de convertirse en simples proveedores de recursos, papel al que ciertos municipios querrían verlas reducidas. Esos mismos municipios se quejan actualmente de la falta de compromiso de los migrantes.

⁴ Dichas tareas son importantes si nos referimos a la ley del 27 de enero de 1995, que establece que el Consejo Municipal tiene por misión:

- la protección del medio ambiente;
- los planes de ocupación y de ordenamiento del espacio municipal;
- la gestión territorial y patrimonial del municipio; la política de creación y de gestión del equipamiento colectivo, principalmente en los siguientes rubros: la enseñanza preescolar y la alfabetización, el primer ciclo de enseñanza básica, los dispensarios, maternidades, higiene y salud pública y centros municipales de salud, las infraestructuras carreteras y de comunicación inscritas en el ámbito municipal, los transportes públicos y los planos de vialidad, la hidráulica rural o urbana, las ferias y los mercados, el deporte, las artes y la cultura;
- la organización de actividades rurales y de las producciones de silvicultura y agropecuarias;
- la organización de las actividades artesanales y turísticas;
- la creación y el modo de gestión de los servicios y organismos municipales y la organización de las intervenciones en el ámbito económico;
- los programas de obras públicas y de suministros, los contratos y otros convenios;
- los proyectos de hermanamiento y las acciones de cooperación con otras colectividades de Mali y extranjeras;
- la aceptación y el rechazo de donativos, subvenciones y legados.

Para justificar la legitimidad para ejercer el poder, se recurre a argumentos como el carácter autóctono y la inmersión en situaciones locales por una parte, y a las competencias, los medios financieros y el capital relacional internacional, por otra. La contradicción no es infranqueable, pero son muchas las fuerzas que se oponen a la llegada de fuerzas sociales consideradas como “ajenas”. En primer lugar, la ley exige una residencia en el territorio de más de seis meses para ser candidato a las elecciones. En segundo lugar, muchos tienen miedo a las innovaciones importadas y a las subversiones del orden social que generan. Finalmente, es frecuente la sospecha de traición que pesa sobre los emigrados, principalmente debido a un enriquecimiento al cual no han tenido o han tenido poco acceso aquellos que permanecieron en el país. “El ascenso social de este nuevo tipo de mutantes resulta, en todos los campos, dudoso y carece de legitimidad ya que fue obtenido en otra parte y al margen de las vías ortodoxas. La competencia no es sólo de orden económico, ya que –indisociablemente vinculada con el orden cultural– ésta se traduce y encuentra su sanción en el orden simbólico, bajo forma de una competencia en el orden del prestigio y de luchas en el campo de las clasificaciones sociales” (Sayad, 1998).

La función de los ex migrantes, en cuanto a la inclusión o exclusión de los emigrados, es fundamental. Pueden estar interesados en el fortalecimiento del orden social local, a fin de defender el estatuto de su linaje o de mejorar su estatuto personal. Pueden asimismo jugar el papel de mediadores entre residentes y emigrados, cuando el movimiento asociativo local no encuentra ya la manera de expresarse a través de las estructuras antiguas.

La descentralización puede ser considerada como la exclusión de los migrantes del juego político local, ya que el poder municipal es el único poder legalmente admitido. Algunas asociaciones la viven como tal. Se alejan o se constituyen en oposición, a menudo violenta, al municipio. Pueden asimismo replegarse a su población de origen, con el apoyo de un partido político minoritario.

Consciente de este peligro, pero también de la importante función tanto financiera como ideológica de los migrantes en la región, el poder central envía un gran número de emisarios a Francia, con el fin de convencerlos de integrar sus acciones en el plan de desarrollo municipal. La tarea no es fácil ya que, como lo vimos anteriormente, las asociaciones no se conciben dentro del ámbito de la ayuda, del apoyo o de la caridad, por lo menos en lo que toca a los líderes, sino más bien como parte del ámbito de la política. No quieren que su alejamiento, cuya

responsabilidad recae –en su opinión– en el Estado, sea pretexto para su exclusión a cualquier nivel de la vida política.

Algunos presidentes municipales han entendido el sentido y el alcance de las iniciativas de los emigrados y de sus asociaciones en Francia, y el interés recíproco que implican. Buscan por lo tanto una participación plena y entera de los inmigrados en los asuntos del municipio, transformando las diferencias en complementariedades y no en oposiciones irreductibles.

MARENA Y SU COMITÉ MUNICIPAL EN FRANCIA

La experiencia del municipio de Marena, uno de los 27 municipios del distrito de Kayes, es a este respecto muy significativa. Dicha experiencia no estuvo exenta de conflictos, los cuales revelan las dinámicas competitivas que operan en la región. La selección de Marena como cabecera municipal es política –el poblado no es ni el más importante ni el más céntrico del distrito–, y fue resultado de una negociación entre las asociaciones de migrantes y las asociaciones locales de Marena, dominadas por una fracción del linaje predominante. El presidente municipal es un migrante que regresó desde principios de los años ochenta, luego de una decisión colectiva de la asociación de migrantes en París, con el fin de llevar a cabo los proyectos definidos por ésta. Durante las elecciones, y en su calidad de presidente de una asociación que reúne a los distintos pueblos del distrito, llevó a cabo una labor muy dinámica a nivel regional. La alianza entre los diversos integrantes de las asociaciones, incluyendo a las mujeres que tuvieron una participación muy activa en las elecciones, permitió establecer la delimitación del distrito actual y la constitución de una lista electoral conducida por un miembro militante de una asociación, además ex cautivo.⁵

Ciertas asociaciones de migrantes y algunas asociaciones locales supieron encontrar un ámbito de acuerdo. Por lo tanto, esta alianza no fue aceptada por todos los involucrados. Se constituyó una oposición violenta, aunque minoritaria, también gracias a la alianza entre otras asociaciones locales de migrantes y los caciques de pueblos o miembros de su linaje. Los enfrentamientos fueron violentos: acusado de desvío de fondos, el candidato estuvo encarcelado durante varios meses. Recuperó sin embargo sus derechos ciudadanos y ganó las elecciones.

⁵ Aun cuando cada día opera menos, el origen "cautivo", es decir, descendiente de esclavo, resulta hoy todavía discriminatorio.

Los oponentes han disminuido a medida que se desarrollan las actividades del consejo municipal. Este último encontró, por un tiempo por lo menos, los medios de vencer esta oposición y de poner de acuerdo al conjunto de los actores sociales. El consejo municipal representa a los diferentes componentes de la población, y en él la pertenencia a sectores, poblaciones y profesiones es sabiamente dosificada. La lista incluye a 12 de 17 migrantes de retorno, todos los poblados están representados en proporción de su peso demográfico. Están incluidas, asimismo, las diferentes categorías socioprofesionales: un promotor rural, cuatro agricultores, un maestro, un mecánico, un carnicero, dos comerciantes, dos albañiles, un carpintero, un ferretero, un técnico en bombas, un chofer, un pescador, un sastre –muchas de ellas se tratan de nuevas actividades introducidas en los poblados por el movimiento asociativo. Las únicas que no están representadas son las mujeres, quienes tuvieron un papel activo en la campaña electoral y apoyaron en forma masiva la lista del actual presidente municipal.

Inmediatamente después de las elecciones, el consejo municipal y el presidente municipal de Marena expresaron su voluntad de trabajar con el conjunto de los actores que intervenían en el territorio de su municipio, a través de actividades de desarrollo en beneficio del municipio y capaces de favorecer las relaciones intermunicipales, en primer lugar con los migrantes. Este objetivo no ha sido fácil de alcanzar. Los intereses, las visiones de cada uno de los actores difieren a menudo. El consejo y el presidente municipal pretenden lograr que la descentralización sea el marco organizador del embrollo desordenado que hasta entonces daba vida a la región. Para lograrlo, el consejo municipal ha procedido, primero, a partir de un conocimiento empírico del territorio, a una especie de informe relacionado con el estado de la infraestructura y las potencialidades del municipio, tanto en recursos naturales como en recursos humanos. Posteriormente, elaboró un plan de desarrollo que establece las acciones prioritarias, el cual fue discutido y validado por los diferentes integrantes y, particularmente, por las asociaciones de migrantes en Francia.

Los ejes del plan de desarrollo son: la integración, las comunicaciones y la organización del territorio, el desarrollo agrícola, el agua potable, la educación, la salud y el fomento de las actividades económicas. Cada elemento de este programa es analizado, justificado en un texto escrito, el “diagnóstico”.⁶

⁶ El diagnóstico del territorio de Marena es producto de un contrato, entre una ONG francesa instalada en la región desde hace varios años y *Diana Djigui*, para realizar nueve monografías municipales

Los migrantes fueron informados, paso por paso, de las reuniones con los jóvenes, las mujeres, las autoridades tradicionales de los poblados. También fueron informados de las asambleas generales y de los debates requeridos para elaborar el plan de desarrollo, lo que –a cambio– reforzó su movilización. Con el fin de difundir la información a través del espacio recompuesto que vincula a Francia con Mali, fue preciso inventar medios para lograr la participación de los emigrados en la construcción de un proceso democrático que supone la participación en los debates y en la toma de decisión. Una circulación eficaz de la información requiere de la circulación de los individuos. El presidente municipal realizó varias visitas a Francia. En octubre de 1999, instrumentó un marco de concertación. En septiembre de 2000, durante su segunda visita, se logró un acuerdo en relación con la constitución de un comité municipal en Marena Djourbougou en Francia (siglas en francés: CCMDF). Los miembros de dicho comité municipal fueron nombrados por la asociación de su población de origen. Éstos tienen un doble mandato: representar en Francia a los habitantes de su pueblo y “coordinar las acciones de su asociación (CCMDF) con las del municipio”. Del 7 al 28 de junio de 2001 se organizaron varios encuentros: una asamblea general de los habitantes del municipio que vivían en Francia, una o varias reuniones con cada una de las asociaciones lugareñas en Francia y tres reuniones con el CCMDF.

Durante la asamblea general de los individuos originarios del municipio, el presidente municipal informó acerca de las prioridades incluidas en el plan municipal, de la modalidad de inserción en el programa de desarrollo de las acciones de los migrantes. Los amplios debates revelaron el interés de los migrantes en la política local. También informó acerca de las obras existentes, principalmente la infraestructura carretera que promueve la integración de los poblados del municipio. Insistió en los criterios que determinaron la jerarquización de los requerimientos en la voluntad naciente en sus electores de un sentimiento de interés público. Insistió, además, en la necesidad de romper con “el espíritu de campanario”, con paliativos que ya no son “válidos en el siglo XXI y obstaculizan un desarrollo coherente”. “Los habitantes de los poblados no deben forzosamente escuchar las preocupaciones de los jefes tradicionales. A veces desempeñan un doble papel que resulta nefasto para el conjunto de la empresa”.

completadas por dos diagnósticos de territorio en los municipios de Marena, Djourbougou y Colombiné.

Con las asociaciones de los habitantes de los poblados, los debates se refirieron a sus proyectos: los oriundos de Sabouciré Samballa deseaban resolver los problemas de agua potable de su población, que posee actualmente cuatro pozos para 1282 habitantes, uno de los cuales se agota en temporada seca. Los lugareños se quejaban de las restricciones impuestas por la extracción y el transporte del agua. El presidente municipal les comunicó que tres poblados tenían el mismo proyecto. Dijo que era preciso resolver el problema preguntándose si es preferible un proyecto común o proyectos separados. Tenía previsto llevar a cabo un censo ya que creía que el poblado (Sabouciré Samballa) contaba ya con 2000 habitantes, el mínimo necesario para poder inscribirse en el registro nacional del programa de realización de infraestructuras del Estado. Respecto a las fuentes de financiamiento, los migrantes se comprometieron a financiar 30% de la operación, es decir, alrededor de 200000 francos franceses –desde hace un año, están reuniendo esa suma. El presidente municipal y los migrantes acordaron, en función de sus posibilidades y de sus conocimientos, buscar diferentes fuentes de financiamiento. Al término de esos intercambios, se firmó un convenio entre el presidente municipal, la asociación en Francia, el poblado representado por su jefe tradicional y el GRDR, el cual estableció debidamente los compromisos de cada una de las partes.

Las reuniones con cada una de las asociaciones se llevarán a cabo de conformidad con el mismo tipo de procedimiento: precisiones sobre la política municipal respecto al poblado, posibilidades que el presidente municipal pueda plantear, análisis del proyecto de la asociación: viviendas para los maestros, enseñanza en árabe o en francés, estructura para la instalación de un mercado, búsqueda común de financiamientos, necesidad de formaciones de los migrantes y del equipo municipal.

Al término de estos encuentros, el presidente municipal inició una reunión de trabajo con el CCMDF, con el fin de que este último contara con la mayor información posible sobre el conjunto de demandas y de iniciativas relacionadas con el municipio. Los miembros electos del CCMDF fueron invitados a participar en las sesiones de trabajo del consejo municipal cuando se encuentren en la región de Kayes, de vacaciones por ejemplo. Dicho comité se comprometió a “comisionar a uno de sus miembros con el fin de permitir mantener una mejor comunicación y estar presente en los momentos importantes de la vida del municipio”.⁷

⁷ *Idem.*

Los retos de estos intercambios son múltiples y son producto de un fortalecimiento recíproco de las legitimidades. El presidente municipal desarrolla su potencial electoral, incrementa sus habilidades para lograr un consenso en torno al plan de desarrollo, capta y orienta el ahorro de los emigrados. El CCMDF y las asociaciones movilizan a sus miembros, dan un sentido político a sus acciones, acumulan el capital de confianza necesario, en el marco de una configuración en donde la multiplicidad de las iniciativas es fuente de rivalidades y de tensiones. Sus esfuerzos convergen en la búsqueda de medios financieros.

El traslado de los individuos tiene un costo elevado, tanto humano como financiero. Se prevé, por lo tanto, fortalecer los intercambios a través de la distribución de material audiovisual. Este tipo de herramienta permite difundir la información, integrar a las poblaciones, a pesar de la distancia geográfica, a través de su participación informada en decisiones que les incumben. Se pretende usar “videocartas” como medio de “comunicación doble espacio”, así como un sitio de Internet. Ya han sido elaborados dos documentales: uno relacionado con el proceso adoptado por el municipio para lograr la instrumentación del plan de desarrollo municipal, otro relativo al inicio de las obras de construcción de la red de caminos, para la integración de los pueblos.

Es todavía prematuro establecer el balance de este proceso. Sin embargo, cabe señalar que, en Francia, aportó un nuevo aliento a las asociaciones y, en el municipio, permitió una mayor coherencia entre las iniciativas de los habitantes y las de los migrantes; aminoró las tensiones que empezaban a crear antagonismos entre estos dos grupos de actores. Una nueva cultura política tiende a imponerse poco a poco. Se están elaborando verdaderas reglas de funcionamiento: reglamentos, convenios, etcétera.

Esta relación es posible gracias a la voluntad común y al fortalecimiento del concepto de *bien público*, sin los cuales no pueden mejorar las condiciones de vida de cada individuo. Este llamado para integrar el plan de desarrollo municipal y la iniciativa de las asociaciones de migrantes legitima a estos últimos y les otorga una dimensión ciudadana, en espera de su regreso –inminente para aquellos que se encuentran en Francia desde hace 40 años– y que permitirá, a los más dinámicos en el ámbito político, insertarse activamente en el juego democrático (Quiminal, 2002). De manera recíproca, la respuesta positiva a ese llamado fortalece la auto-ridad del presidente municipal, en la medida en que los migrantes representan la

principal fuente financiera para el municipio. Ellos pueden, más allá de sus propias aportaciones, exhortar a sus familias a pagar impuestos. El presidente municipal, consciente de esta situación, expresa al CCMDF: “a pesar del cobro directo e indirecto de impuestos por el municipio a sus 16000 habitantes distribuidos en ocho poblados, la fuente principal de fondos movilizables siguen siendo las remesas de los 1000 compatriotas que emigraron del municipio y que viven en Francia”.⁸

La concertación “doble espacio” Francia-Mali no es un proceso exclusivo del municipio de Marena. Diversos municipios de la región de Kayes han emprendido este proceso bajo formas que pueden variar, pero que responden a las mismas inquietudes. En 2005, con el fin de fortalecer y ampliar las políticas municipales, varios presidentes municipales estudian de manera conjunta la construcción del proceso de intermunicipalidad y de integración de las agrupaciones de asociaciones de migrantes en Francia. ¿Serán acaso estas agrupaciones las nuevas transmisoras de la dominación en el proceso de globalización –fenómeno que apareció con muchas otras ONG? ¿Serán tan sólo un eslabón más en las cadenas de dependencia, un agente más de difusión de las normas occidentales, principalmente de la que consiste en considerar al mercado como una institución central? O ¿acaso estas agrupaciones permitirán esbozar modelos alternativos para lograr una autonomía, incluso relativa, ante la globalización? Por el momento, resulta evidente que dichas agrupaciones orientan su esfuerzo hacia la búsqueda y puesta en práctica de esta última opción.

⁸ Informe de la misión a Francia por el presidente municipal de Marena, julio de 2001.

SECCIÓN III
Movilidades

El Bajío guanajuatense: expansión y redefinición de un tejido espacial regional

Patricia Arias

Universidad de Guadalajara

A fines de 2001 las mujeres de un ejido enclavado en el mundo rural de Silao, municipio que forma parte del Bajío guanajuatense, dejaron de recibir el trabajo a domicilio que de manera más o menos constante les enviaban desde fábricas de calzado de León y San Francisco del Rincón. Ellas se explicaban perfectamente lo que había sucedido: con los atentados en Estados Unidos, decían, se había cancelado la producción de las hermosas pantuflas de exportación que ellas terminaban a mano. En cambio, no sabían nada acerca de las fábricas que las contrataban, ni siquiera dónde se localizaban. Tampoco sabían dónde trabajaban sus parientes masculinos en la ciudad vecina de León, menos aún en Chihuahua, donde muchos de ellos laboran, desde hace años, como albañiles y peones. Tampoco tenían claro por qué la producción agrícola local atravesaba momentos difíciles, por qué el ejido había dejado de ser de riego para convertirse en un campo temporalero.

Esa fragmentación de saberes y dispersión de actividades de la gente del campo en una región agrícola tan próspera de Guanajuato habla de la emergencia, indiscutible, de nuevas formas, de nuevas maneras de vivir y sobrevivir de la gente en los espacios rurales. O, dicho de otro modo, debemos empezar a trabajar con nociones nuevas que nos permitan entender la ruralidad actual, asunto que tiene mucho que ver con las nuevas relaciones campo-ciudad que han surgido en México en los últimos años.

Pero para calibrar y entender lo que sucede en el mundo rural hoy es necesario revisar algunas de las nociones y supuestos básicos que marcaron, de manera profunda y durante mucho tiempo, la manera de entender la relación campo-ciudad.

SEIS SUPUESTOS SOBRE EL MUNDO RURAL

Hoy podemos decir que la antropología y el quehacer de las instituciones oficiales orientadas al desarrollo rural compartieron, durante mucho tiempo, al menos seis grandes supuestos acerca de la vida y la dinámica rurales: que existían funciones distintas y claramente diferenciadas entre el campo y la ciudad; que la agricultura jugaba un papel primordial y perdurable en la dinámica económica y el desarrollo del campo; que la agricultura era el eje indiscutible de la economía de las familias rurales; que el trabajo masculino era el que aseguraba el mantenimiento económico de sus familias; que la familia campesina era profunda e inalterablemente solidaria; que la migración de hombres y mujeres del campo implicaba desplazamientos de larga distancia y larga duración que formaban parte de un proceso laboral temporal que concluía con el retorno a las comunidades.

Esas imágenes acerca de la vida y quehaceres de la gente del campo calaron muy hondo y fueron las que determinaron una agenda de investigación y una política rural centrada en las actividades agrícolas que eran las que, se suponía, definían, pautaban, organizaban la dinámica económica familiar y comunitaria de los campesinos. La relación entre los campesinos y el Estado quedó atrapada en ese escenario: los campesinos no podían hacer demandas más allá de la tierra y los quehaceres agrícolas; las instituciones del Estado sólo entendían y estaban preparadas, aunque cada vez menos, para captar y aceptar las demandas agrarias y los problemas asociados a la producción agrícola.

Esa manera de conceptualizar la vida y la dinámica rurales fue, durante mucho tiempo, una barrera que impidió entender los profundos cambios que experimentaban el campo y los campesinos. Para ser precisos, se puede decir que tuvo, por lo menos, cuatro grandes consecuencias. En primer lugar, impidió entender que en el campo se había suscitado una transición irremediable: el paso de una economía basada en el equilibrio entre lo que los campesinos producían y consumían a una economía donde habían cobrado cada vez más importancia los ingresos regulares y en efectivo. Es decir, que las familias campesinas tenían que vérselas, cada vez más, con necesidades monetarias cotidianas que no se regían por los calendarios e ingresos estacionales de la producción agrícola. Los ingresos en efectivo se habían convertido en una prioridad central de la familia campesina impactada por demandas asociadas a la educación de los hijos, a nuevos productos y prácticas de consumo

(Arias y Wilson, 1997; Estrada, 2002). Queriéndolo o no, los campesinos eran también, y cada vez más, consumidores. Se trataba, a fin de cuentas, de la transición de una economía de autoabasto a una economía basada en el salario que modificaba, para siempre, el escenario económico rural tradicional.

En segundo lugar, y muy ligado a lo anterior, impidió entender el peso creciente que habían cobrado las actividades “complementarias” en la dinámica y organización económica de la familia campesina. Esa dificultad para evaluar el sentido cambiante y dinámico de la “complementariedad” impidió captar y apoyar las opciones, laborales y salariales, que desde la década de los años ochenta al menos, buscaban, de manera ardua, las familias campesinas, algunas por la vía de intensificar quehaceres tradicionales; otras, mediante la puesta en marcha de actividades inéditas, donde se estaban jugando todos sus recursos sociales y culturales. Impidió evaluar también el peso creciente de las actividades realizadas por las mujeres en esa transición laboral crucial que estaban viviendo las economías campesinas en todo el país.

En tercer lugar, impidió percibir que las fronteras funcionales que se habían construido para entender la relación campo-ciudad –el campo produce, la ciudad transforma– se habían modificado de manera importante. O, dicho de otro modo, que la reestructuración de los procesos de trabajo había acarreado una relocalización espacial de las actividades, proceso que favorecía, en muchos casos, a los espacios rurales. Finalmente, otro de los grandes presupuestos que estaba presente, pero que nunca fue expresado de manera explícita, tenía que ver con la distancia y lejanía que separaban al mundo rural del mundo urbano. La separación funcional entre el campo y la ciudad a partir de la cual se habían construido las demás diferencias, suponía que el campo no sólo era distinto sino que además estaba distante, lejos de las ciudades, de esos espacios dinámicos donde se generaba el cambio y se multiplicaba el empleo. De ese modo, la distancia que podía existir entre los espacios urbanos y rurales no representaba ni acarrea diferencias importantes en las maneras de vivir y redefinir la rusticidad.

Sin embargo, en los últimos tiempos, los geógrafos en especial, han llamado la atención sobre la emergencia y la incidencia de un proceso que obliga a modificar la manera de concebir lo urbano así como la relación con el campo y las actividades agropecuarias: la conformación de espacios metropolitanos cada vez más amplios y complejos (Bataillon, 1999; Delgado *et. al.*, 1999). En la actualidad, la noción del campo, asociada a actividades productivas primarias y de la ciudad como el ámbito

privilegiado de la industria y la transformación, ha sido irremediablemente rebasada: las transiciones económicas asociadas a las dinámicas globales, los cambios residenciales y culturales han modificado los ordenamientos y asignaciones funcionales tradicionales.

Hasta ahora, el ejemplo más estudiado es el que se refiere a la conformación de espacios metropolitanos a partir de uno, a lo sumo dos centros urbanos, que organizan el crecimiento y definen las interacciones, como sería el caso de la zona metropolitana de la ciudad de México (Delgado, 1999).

Pero en verdad están en marcha otros procesos de conformación de espacios interconectados que no se basan en la centralidad y hegemonía de una o dos poblaciones, sino en fenómenos y procesos territoriales de fronteras imprecisas, con varios núcleos urbanos, cada vez más amplios y permeados por infinidad de interacciones donde se entreveran múltiples actividades y prácticas que ya no pueden ser clasificadas ni dicotomizadas como rurales y urbanas. Éste parecería ser el caso de Guanajuato, en especial de la región centro-oeste, donde se ubica el espacio sociocultural y económico más reconocido de la entidad: el Bajío.

EL BAJÍO, EXPANSIÓN Y REDEFINICIÓN DE UN TEJIDO ESPACIAL

De acuerdo con la clasificación de Codereg y la Secretaría de Desarrollo Social y Humano de Guanajuato, los 46 municipios que integran el estado se agrupan en seis regiones: noreste, norte, sur, suroeste, centro-oeste y centro-este que muestran un fuerte contraste en términos del poblamiento estatal. La región centro-oeste, que se corresponde bastante bien con el Bajío, esa franja de excelentes tierras y recursos hidrológicos, ha sido, desde tiempos muy remotos y por razones conocidas, el espacio privilegiado del poblamiento estatal (Wolf, 1972; Moreno Toscano y Florescano, 1977).

Ese contraste no sólo permanece sino que se ha acentuado en los últimos años: en 2000 casi la mitad (48.77%) de la población estatal se concentraba en los ocho municipios de esa región. De seguir así las cosas, en el centro-oeste vivirá, en los próximos años, la mitad de la población del estado. El contraste más evidente es con las regiones sur-oeste y sur, ubicadas también en el Bajío y sus fronteras, que han reducido su participación respecto al poblamiento estatal (véase el cuadro 1).

Cuadro 1
Población y proporción de población por región
1970, 1990, 2000

	<i>Población</i>			<i>%</i>		
	<i>1970</i>	<i>1990</i>	<i>2000</i>	<i>1970</i>	<i>1990</i>	<i>2000</i>
Guanajuato	2 270 370	3 982 593	4 663 032	100.00	100.00	100.00
Noreste	107 595	190 240	224 666	4.74	4.78	4.82
Norte	232 350	353 707	414 305	10.23	8.88	8.88
Centro-oeste	935 712	1 828 025	2 274 005	41.21	45.90	48.77
Suroeste	270 928	430 353	448 350	11.93	10.81	9.61
Sur	352 781	495 235	495 354	15.54	12.43	10.62
Centro-este	371 004	685 033	806 352	16.34	17.20	17.29

Sin duda, la economía y el trabajo guanajuatenses han experimentado transiciones profundas en los últimos treinta años que han impactado la distribución del poblamiento. Lo más notorio y notable ha sido el decremento impresionante de las actividades agropecuarias como aportadoras del PIB: de 21.16% en 1970 a 9.65% en 1993 y 5.29% en el año 2000 (véase el cuadro 2). Ésa ha sido la transformación, en este caso la caída, más significativa de una actividad económica que había sido central y crucial para el desarrollo económico del estado.

Cuadro 2
Actividades y Producto Interno Bruto (PIB)
1970, 1993, 2000

	<i>Agropecuario</i>	<i>Industria manufacturera</i>	<i>Transporte, almacenamiento y comunicaciones</i>
1970	21.16	19.70	3.53
1993	9.65	18.53	11.40
2000	5.29	19.36	14.92

El centro-oeste ha sido la región mejor comunicada del estado gracias a una amplia y bien tupida red de carreteras y caminos que conectan con facilidad todos los puntos del espacio "abajeño". Allí se encuentran además las mejores tierras, junto con la infraestructura y los servicios adecuados para el desarrollo de las actividades agropecuarias. De hecho, allí se ha dado, desde hace décadas, un proceso continuo y consistente de modernización de la agricultura y las actividades agroindustriales, tanto en manos de empresarios locales como de pequeñas y grandes compañías internacionales, muchas veces asociados en negocios (Arias, 1994). En la actualidad, en la región prospera la producción de granos, forrajes y hortalizas de toda índole, para los mercados regional, nacional y de exportación, que entregan su producción a una infinidad de plantas agroindustriales, procesadoras y congeladoras dispersas y enclavadas en lo más profundo del paisaje rural. El Bajío aporta, se dice, más de 90% de las exportaciones nacionales de productos congelados (Marañón Pimentel, 2004).

En la región han coexistido, desde tiempos remotos también, otras actividades económicas asociadas a diversas lógicas y estrategias: producción industrial diversificada y de gran escala lo mismo que pequeñas empresas, talleres y actividades de trabajo a domicilio; además de quehaceres comerciales y servicios ligados a los procesos de urbanización e industrialización en cada ciudad (Arias, 1992; Rionda, 1993). Es también la región donde se ubicaron, en los años ochenta, la mayor parte de las industrias maquiladoras de exportación (Rionda, 1993). En la década de los noventa, se calculaba que en tres municipios –León, Irapuato y Salamanca– se localizaban cuarenta empresas de ese tipo, principalmente de origen estadounidense (Rionda, 1993).

La estructura del empleo ha sido, desde hace décadas, la más diversificada del estado. No obstante su importante y persistente producción agrícola y hortícola, la población dedicada a esos quehaceres ha sido la más baja del estado: en el año 2000 apenas 6.12% de la PEA. En el centro-oeste, desde los años setenta, al menos, el empleo en la manufactura ha sido tan importante como en las actividades agropecuarias. Pero en los últimos años, sobre todo en el periodo 1990-2000, el empleo manufacturero parece haberse estancado y han crecido los empleos en los servicios y el comercio. En la actualidad, la manufactura y los servicios emplean proporciones similares de la PEA de la región (véase el cuadro 3).

De acuerdo con los datos del último periodo intercensal –1990-2000– el centro-oeste fue la única región del estado que registró una tasa de crecimiento superior

Cuadro 3
Población ocupada por sector de actividad
1970, 1990, 2000

	<i>Agricultura</i>	<i>Industria de transformación</i>	<i>Comercio</i>	<i>Servicios</i>
<i>1970</i>				
Centro-oeste	28.15	28.82	10.42	14.18
Hombres	32.32	29.22	9.72	9.18
Mujeres	9.79	27.04	13.49	36.21
<i>1990</i>				
Centro-oeste	10.67	32.85	14.79	28.55
Hombres	13.33	34.03	13.5	23.68
Mujeres	2.79	29.35	18.61	42.94
<i>2000</i>				
Centro-oeste	6.12	32.85	18.52	31.25
Hombres	8.12	35.66	15.96	25.90
Mujeres	1.94	26.98	23.88	42.44

a la estatal -2.22-, lo que supone un crecimiento moderado de la población (véase el cuadro 4). De hecho, todos los municipios registraron tasas de crecimiento positivas que, aunque inferiores a las de décadas anteriores, hablan de un crecimiento demográfico moderado pero generalizado en toda la región (véase el cuadro 5). Allí se constata además la mayor densidad de población y el proceso más intenso de densificación de la entidad: de 169.8 hab/km² que había en 1970 a 412 hab/km² en el año 2000 (véase el cuadro 6).

En el centro-oeste se encuentran tres de las grandes ciudades del estado: León, Irapuato y Salamanca. Además, todas las cabeceras municipales son poblaciones urbanas. Tres eran ciudades medias: Guanajuato, Silao y San Francisco del Rincón y las dos restantes eran ciudades pequeñas: Purísima y Romita. Así, ocho importantes ciudades del estado de Guanajuato se localizan en el centro-oeste. Se trata

Cuadro 4
Tasas de crecimiento por región
1970-2000

	<i>1970-1990</i>	<i>1990-2000</i>
Estado de Guanajuato	2.83	1.60
Noreste	2.87	1.69
Norte	2.11	1.61
Centre-oeste	3.38	2.22
Suroeste	2.33	0.41
Sur	1.70	0.00
Centro-este	3.09	1.66

Cuadro 5
Tasa de crecimiento por municipio.
Región centro-oeste
1970, 1990, 2000

<i>Municipio</i>	<i>1970-1990</i>	<i>1990-1995</i>	<i>1990-2000</i>
Centro-oeste	3.38	2.65	2.22
Guanajuato	3.03	1.30	1.72
Irapuato	3.70	2.30	1.96
León	3.67	3.29	2.74
Purísima del Rincón	2.65	2.39	3.97
Romita	1.84	2.49	1.54
Salamanca	3.34	1.41	1.05
San Francisco del Rincón	2.58	2.72	1.85
Silao	2.43	2.39	1.57

Cuadro 6
Densidades de población por región
1970-2000

	<i>Hab./km²</i>	
	<i>1970</i>	<i>2000</i>
Estado de Guanajuato	74.22	152.44
Noroeste	20.02	41.81
Norte	29.37	52.37
Centro-oeste	169.76	412.56
Suroeste	61.57	101.90
Sur	83.99	117.93
Centro-este	116.22	252.60

de ciudades de diferente talla pero todas altamente especializadas y notablemente exitosas en sus diversas especialidades: León, Irapuato, San Francisco del Rincón, Purísima de Bustos en actividades manufactureras de diversa índole; Irapuato, Silao, Romita en la producción y transformación de productos agrícolas; León e Irapuato en el comercio; Salamanca en la industria petrolera.

Esa región ha sido, desde hace décadas, la que ha tenido menos población en localidades de menos de 2 500 habitantes. Desde los años setenta, por lo menos, la mayor parte de la población se ha localizado en municipios de más de veinte mil habitantes: 68.23%; proporción que se incrementó a 72.36% en 1990 y a 74.93% en el año 2000 (véase el cuadro 7).

La proporción de población en las cabeceras municipales es la más alta del estado: 75.74% en 2000. Salvo Romita y Silao, donde los porcentajes de concentración eran 35.48% y 45.90% respectivamente, en todos los demás eran superiores al cincuenta por ciento. El más elevado era, sin duda, el del municipio de León, donde 89.95% de la población se concentraba en la cabecera, en decir, en la ciudad de León (véase el cuadro 8). Así las cosas, en el año 2000 menos de una cuarta parte –24.26%– de la población regional se ubicaba fuera de las cabeceras municipales.

Cuadro 7
 Proporción de habitantes por tamaño de localidad
 Región Centro-oeste

	1970	1990	2000
1-99	1.47	1.44	1.61
100-499	10.62	5.12	4.40
500-999	8.13	6.42	5.48
1,000-2,499	7.53	7.50	6.00
2,500-4,999	1.46	3.49	4.05
5,000-9,999	1.28	0.83	0.77
10,000-19,999	1.28	2.83	2.76
20,000 y más	68.23	72.36	74.93

Cuadro 8
 Tasas de crecimiento en las cabeceras y resto del municipio
 Región Centro-oeste
 1990-2000

	<i>Municipal</i>	<i>Cabecera</i>	<i>Resto del municipio</i>
Centro-oeste	2.22	2.47	1.49
Guanajuato	1.72	0.24	3.74
Irapuato	1.96	1.89	2.16
León	2.74	3.04	0.40
Purísima del Rincón	3.97	7.37	0.84
Romita	1.54	1.07	1.80
Salamanca	1.05	1.08	1.01
San Francisco del Rincón	1.85	2.25	1.15
Silao	1.57	1.97	1.24

Con todo, la tasa de crecimiento de las cabeceras municipales era la más elevada del estado: 2.47, donde destacaba la de León: 3.04. Al mismo tiempo, es la región que registra las mayores tasas de crecimiento de la población en la categoría resto del municipio con 1.49.

El centro-oeste es la región que concentra la mayor cantidad de inmigrantes en el estado de Guanajuato; inmigrantes que son atraídos especialmente hacia los municipios de Irapuato, León, Salamanca y Purísima del Rincón. Al mismo tiempo, es la región que ha tenido y mantiene las menores tasas de crecimiento migratorio: entre -5 y -12 migrantes por cada mil habitantes (véase el cuadro 9).

Así las cosas, puede decirse que el centro-oeste es la única región de Guanajuato que reúne y mantiene, desde hace décadas, los indicadores sociodemográficos y socioeconómicos más equilibrados de la entidad: un ritmo moderado de crecimiento en todos los municipios; ciudades de diferente talla, pero todas con alguna especialidad y dinamismo que las distingue; un espacio rural que, a pesar de todo, mantiene población.

Visto de manera diacrónica, puede decirse que el deterioro de la condición agrícola-campesina y del empleo agrícola, asociado a la modernización y transformación de las actividades agropecuarias, pudo ser paliado, mejor que en las demás regiones del estado, por el amplio espectro de empleos que se estaba gestando, al mismo tiempo, en otras ramas de la actividad económica en diferentes puntos de la región. La diversificación de las economías urbanas de la región logró recuperar, mejor que en otras regiones del estado, a la población que era expulsada de los quehaceres agropecuarios tradicionales, también de los modos tradicionales de hacer agricultura.

Con todo, el centro-oeste ha sido una región clave de la producción agrícola y hortícola nacional. De hecho, los empresarios se quejan de falta de mano de obra para las labores del campo y han tenido que desarrollar sistemas de contratación que los han llevado a espacios cada vez más alejados en busca de trabajadores, en especial, trabajadoras agrícolas.

De esa manera, se puede decir que en el centro-oeste existe, pero además se ha actualizado y diversificado, una vieja tradición de combinación de actividades que en épocas de bonanza económica llegan a competir por los trabajadores de la región e incluso fuera de ella. El empleo a domicilio, por ejemplo, se ha convertido en una actividad que va más allá de las fronteras de la región, hasta incursionar en rincones rurales de otros estados, como los Altos de Jalisco, donde

Cuadro 9
Tasa de crecimiento migratorio por región
1990-2000

	<i>1990</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>
Guanajuato	-3.81	-9.72	-11.67	-10.95	-11.76	-9.13	-11.58	-12.82	-11.81	-12.41	-11.38
Noreste	-12.60	-19.08	-21.94	-22.70	-22.65	-20.63	-27.19	-29.73	-30.36	-29.78	-31.03
Norte	-17.82	-19.64	-22.09	-22.94	-20.65	-24.03	-20.77	-22.44	-20.30	-21.53	-21.42
Centro-oeste	-2.94	-6.49	-8.16	-6.40	-8.53	-6.18	-10.53	-12.81	-12.23	-13.19	-12.74
Suroeste	-23.96	-21.13	-21.62	-21.97	-21.60	-20.59	-15.62	-12.43	-12.45	-11.86	-12.25
Sur	-19.53	-24.42	-25.79	-27.15	-27.00	-24.77	-17.01	-13.65	-11.90	-11.85	-12.47
Centro-este	-12.37	-14.66	-16.14	-17.15	-17.59	-13.54	-11.51	-10.80	-11.42	-10.66	-10.96

se realiza, por ejemplo, gran parte de la costura de calzado y sombrero para las fábricas y talleres de San Francisco del Rincón. Las mujeres de Silao, mencionadas al principio, reciben sus ingresos del trabajo a domicilio que realizan para fábricas de León y San Francisco del Rincón. Sin duda, los empresarios, que cada vez más deben producir a menor costo, buscan –y encuentran– trabajadores baratos más allá de las microrregiones donde tienen enclavadas sus industrias y ya no es posible reducir los salarios.

Así las cosas, las familias rurales del Bajío han tenido que aprender a sobrevivir diversificando sus fuentes de ingreso que provienen de ofertas laborales, diversas y cambiantes, que surgen, pero también desaparecen, en los diversos ámbitos, rurales y urbanos de la región. En el centro-oeste el empleo no se centraliza en un solo espacio ni una única actividad. Existen diferentes nichos laborales para hombres y mujeres, pero, eso sí, todos, inestables, precarios, transitorios. Con la escasa etnografía de que disponemos resulta muy difícil saber si alguna vez la agricultura fue capaz de garantizar la sobrevivencia familiar rural. Pero lo que queda claro es que en la actualidad ni la agricultura, ni ninguna otra actividad, por sí sola, resulta suficiente y eficiente para cumplir esa función.

La diversificación de ingresos, que supone la movilidad laboral de hombres y mujeres, se ha vuelto práctica indispensable e inacabable para la sobrevivencia familiar. Las mujeres casadas reciben trabajo a domicilio; las solteras salen cada día a trabajar como jornaleras, en algún centro de corte de hortalizas, a una congeladora o maquiladora de las cercanías; otras se desempeñan como operarias en alguna empresa de limpieza en León o Irapuato; los hermanos, albañiles, se desplazan a León y regresan cada fin de semana a sus casas en pueblos y ranchos; el padre, quizá con alguno de sus hijos, se encarga de ir a trabajar las tierras del ejido para producir el maíz de buena calidad para el consumo familiar; de cuidar unas vacas que producen becerros, leche, quesos.

La movilidad laboral se combina con la estabilidad residencial. Frente a mercados de trabajo inestables, inseguros, cambiantes, no resulta costeable el desarraigo rural, la salida de los terruños, tampoco el abandono definitivo de la actividad agropecuaria familiar. ¿Para qué hacerlo si no hay empleo seguro a largo plazo en ninguna parte? Es decir, que hoy existen razones y condiciones para desplazarse, para moverse de manera incesante en el espacio regional, pero no para migrar, como antes, a las grandes ciudades de la región o el país.

La familia campesina de hoy en una región bien comunicada y con múltiples puntos de actividad económica diversificada, como es el centro-oeste de Guanajuato, sobrevive a partir de una combinación compleja y cambiante, en el tiempo y en el espacio, de los ingresos y productos donde se integran las estrategias de producción y consumo que provienen de diferentes fuentes: quehaceres agropecuarios locales; remesas de la migración que se orienta cada vez más a la frontera norte y hacia Estados Unidos; de los empleos asalariados y las actividades por cuenta propia que desempeñan hombres, mujeres y niños en los ámbitos locales y el espacio regional. Pero no se trata de buenos empleos, sino de muchos y cambiantes trabajos que obligan a la gente a moverse de manera continua por el espacio regional. Los hombres y mujeres trabajadores transgreden todos los días las fronteras funcionales tradicionales entre el campo y la ciudad, entre lo rural y lo urbano.

CONCLUSIÓN

En Guanajuato, como en todo el país, se hizo evidente, desde los años noventa sin lugar a dudas, que se había suscitado un cambio irreversible en la capacidad de los quehaceres agropecuarios para generar empleo y recursos suficientes para la población del campo. Los subsidios agrícolas –que terminaron siendo subsidios a la sobrevivencia– y los ingresos provenientes de la migración a las grandes ciudades y a Estados Unidos contribuyeron a que esa transición no fuera captada, muchas veces, ni por los mismos campesinos y, mucho menos, que lograra ser convertida y transmitida como demanda para generar escenarios rurales nuevos y distintos.

La situación parece haber sido particularmente dramática en los espacios que siguieron siendo predominantemente agropecuarios, donde la actividad económica que fijaba a los hombres en el espacio rural era y ha seguido siendo, en teoría al menos, la producción agrícola. Donde quizá la migración a Estados Unidos y las remesas de padres e hijos, pospuso, quizá, durante mucho tiempo darse cuenta del cambio económico que se había suscitado en las sociedades rurales. Ése parecería ser el caso de las regiones suroeste y sur de Guanajuato. Allí, a pesar de tratarse de espacios agrícolas de primer orden, las transiciones de la agricultura, por modernización o estancamiento, han mantenido un único escenario alternativo: la migración a Estados Unidos. Al parecer, en ambas regiones no se han desarrollado

tejidos económicos distintos, alternativos o complementarios con la agricultura, que permitan retener, al menos, a su población. De hecho, el suroeste y el sur se han convertido en las regiones de Guanajuato que más pierden población, donde más gente, hombres y mujeres, están teniendo que emigrar, muchos de ellos de manera definitiva, a Estados Unidos. Una verdad de Perogrullo: hoy por hoy, las actividades agropecuarias, por más dinámicas que sean, no son capaces de retener y mantener, por sí solas, a la población rural.

Por contraste, el centro-oeste de Guanajuato aparece como un espacio donde la actividad agroindustrial es dinámica y la gente se queda a vivir. Pero no del dinamismo del empleo agropecuario. El Bajío es un espacio viable porque cada vez se extiende más e incluye gente y actividades donde resulta imposible distinguir, con criterios funcionales tradicionales, qué es rural o qué es urbano. Lo que se observa allí es la convivencia de diversas lógicas de trabajo y quehaceres que en su complejidad, variedad y combinación son capaces de retener, incluso atraer población más que ninguna otra región del estado. Lo que atrae y retiene no es la actividad ni la producción agrícolas, tampoco la calidad del empleo en las demás actividades económicas, sino la cantidad, la proliferación de quehaceres que se desarrollan en diversos ámbitos de la región y son arduamente buscados y construidos por la misma gente. La persistencia de la agricultura a nivel doméstico parece anclada ahora en esa lógica de arraigo residencial y en el abasto alimentario familiar de buena calidad más que como una actividad económica viable en sí misma.

En el centro-oeste se han mantenido, de manera efectiva, las actividades agropecuarias en los espacios rurales. Pero se trata de actividades agropecuarias que coexisten y se combinan con desplazamientos laborales –masculinos y femeninos– por un espacio amplio y siempre cambiante. La oferta de trabajo regional se ha multiplicado, pero también precarizado, dispersado y fragmentado en espacios distintos a los que la gente, hombres y mujeres, puede acceder desde las poblaciones rurales de manera cotidiana sin tener que dejar sus comunidades de origen.

Esto marca una diferencia importante con lo que sucedía en décadas anteriores, cuando el apoyo, en muchos casos, auténtico subsidio a las actividades agropecuarias, por parte de distintos miembros de las familias campesinas suponía el desplazamiento, es decir, la migración de larga distancia y tiempo prolongado a las ciudades. Esto no es así ahora, al menos no en todos los casos. Cuando la gente se va, lo hace ahora directo a Estados Unidos.

En ese sentido, el centro-oeste parecería ser la región guanajuatense donde existen mejores condiciones para retener y defender la propiedad ejidal y para mantener, quizá incluso acrecentar y diversificar, la producción agropecuaria en manos de pequeños productores. La demanda amplia y segmentada de los mercados urbanos cercanos aunada a la conveniencia para las familias campesinas de producir alimentos de calidad, en vez de comprarlos, avala la persistencia o emergencia de actividades agropecuarias en las comunidades rurales.

Quizá se podría decir que lo expuesto no resulta tan novedoso. Como se sabe, el centro-oeste ha sido, desde tiempos lejanos, un espacio de quehaceres diversificados, de especializaciones exitosas. Pero hay una gran diferencia entre lo que sucedía en el pasado y lo que acontece hoy. La diversificación de actividades suponía interacciones regionales, es decir, que las actividades, aunque diversas y espaciadas, mantenían algún nivel de relación, contactos, intercambios entre sí. Esto parece no suceder en la actualidad. Las actividades locales se articulan más con dinámicas y relaciones globales que con el ámbito, las actividades y los tejidos regionales. Como se ha dicho ya muchas veces: la articulación local-global se ha hecho directa, sin intermediarios. De ahí que las señoras del ejido de Silao tengan razón: su empleo, sus ingresos dependen, efectivamente, más de lo que acontece en Nueva York que en la vecina ciudad de León. Lo que hoy vincula actividades y espacios son los desplazamientos incesantes de la población que busca trabajo.

Eso por una parte, por otra, hay que decir que los espacios rurales resienten hoy al menos tres vigorosas y poderosas presiones: en primer lugar, el interés de las compañías por extender la frontera agrícola para actividades agropecuarias bien cotizadas como la horticultura; en segundo lugar, el atractivo para urbanizar el espacio rural para darle nuevos usos residenciales o industriales; finalmente, la competencia por los recursos ambientales locales, el agua en especial, que es el que avala, a fin de cuentas, la posibilidad de mantener actividades agropecuarias constantes en las comunidades rurales. El ejemplo del ejido de Silao, cuyas tierras han dejado de ser de riego para convertirse en temporaleras, es una muy mala señal para el mundo rural del oeste guanajuatense.

Nuevos escenarios geográficos de la migración mexicana a los Estados Unidos

Jorge Durand

Universidad de Guadalajara

El proceso de formación de regiones de origen y destino de la migración mexicana a Estados Unidos empezó en las primeras décadas del siglo XX. Se trata de un proceso dinámico, con avances y retrocesos, cambios e innovaciones. El proceso evolucionó de un fenómeno marcadamente regional hasta convertirse en uno de dimensiones nacionales, tanto en el país de origen como en el de destino.

La dimensión espacial del fenómeno migratorio, entre México y Estados Unidos, se inserta en un proceso temporal de largo aliento que supera la centuria. De ahí que deba trabajarse al mismo tiempo las dimensiones espaciales y temporales.

En este trabajo pretendo analizar y describir, desde una perspectiva espacial y temporal el proceso de incorporación de la población mexicana al fenómeno migratorio en sus lugares de origen y su dispersión y concentración en los lugares de destino. Por limitaciones de la propia información y para una mejor comprensión del fenómeno proponemos realizar el análisis desde una perspectiva regional circunscrita a las delimitaciones políticas de ambos países.

Las regiones de origen se construyen históricamente a partir de un reclutamiento inicial de trabajadores migrantes y luego se consolidan con el sustento de las redes sociales, familiares, pueblerinas, étnicas y regionales. Por su parte, las regiones de destino se originan a partir de la demanda específica de trabajadores para un determinado nicho laboral, demanda que en muchos casos se resuelve por la vía del reclutamiento. Posteriormente, se dan procesos de concentración de la población dispersa en zonas específicas hasta que se forman barrios o pueblos con denominación étnica, que se refuerzan con el arribo de nuevos migrantes que buscan apoyo en sus redes de relaciones.

REGIONES DE ORIGEN

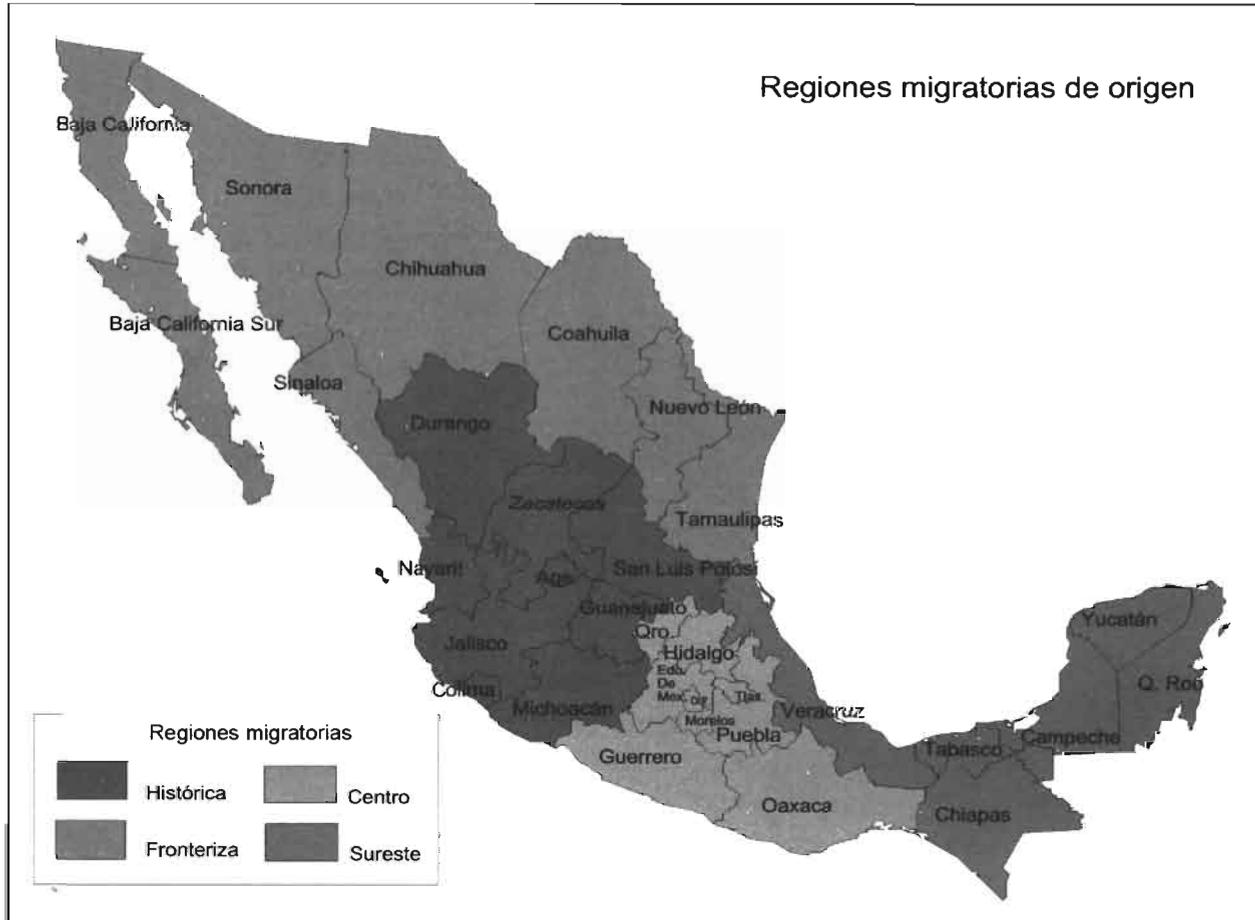
Las regionalizaciones que existen sobre la República Mexicana son muy distintas y variadas. La más simple y referida a tiempos remotos divide al país, propiamente a Norteamérica, en dos grandes espacios: Aridoamérica y Mesoamérica, los criterios utilizados en esta regionalización fueron de tipo cultural y climático (Palerm, 1979). Para épocas más recientes existen muchos intentos de regionalización, pero tres propuestas han sido bastante aceptadas en el medio académico, la del geógrafo mexicano Ángel Bassols (1992), la del sociólogo capitalino Luis Unikel (1976) y la del geógrafo francés Claude Bataillon (1990). Sus principales diferencias radican en una manera distinta de resolver los problemas de siempre: la articulación de los estados norteros en dirección norte-sur o en dirección este-oeste y la definición y los límites de lo que serían la región de occidente respecto a la del centro. La coincidencia radica en la caracterización de la región sur o sureste y los estados que la conforman.

Los estudiosos de la migración también han recurrido a clasificar y analizar su información de acuerdo con criterios regionales. La mayoría utiliza o adapta regionalizaciones ya establecidas (Escobar, *et al.*, 1999), otros clasifican la información de acuerdo con sus propios criterios o intereses (Verduzco, 1998), unos más utilizan criterios geográficos (Lozano, 2000), finalmente Durand (1998b; 2001) propuso una regionalización, donde articula criterios geográficos y migratorios y subdivide el territorio mexicano en cuatro grandes regiones: Histórica, Fronteriza, Central y Sureste.

Posteriormente Rodolfo Corona (2000: 183) retoma la clasificación propuesta por Durand y sólo cambia los nombres de las regiones, a la que llamamos Región Histórica le llama Región Tradicional y a lo que llamamos Región Fronteriza le llama Región Norte. Finalmente el Consejo Nacional de Población (Conapo) utiliza una regionalización parecida, con la diferencia de que en la Región Sureste incluye los estados de Guerrero y Oaxaca.

El punto de partida metodológico para conceptualizar las regiones migratorias fue delimitar la Región Histórica. Como se sabe, el centro-occidente de México es la Región Tradicional de donde han salido los mayores contingentes de mano de obra migrante (Gamio, 1930; Taylor, 1932; Massey *et al.*, 1987), no en vano era una de las regiones más pobladas de México a comienzos del siglo xx (Bataillon,

Mapa 1



1981). Sin embargo, la noción geográfica y regional del occidente no coincidía con lo que había sido el desarrollo de la migración a comienzos del siglo XX, que no sólo incluía a Jalisco, Michoacán y Guanajuato, sino también a los estados vecinos del norte, de paisaje árido y tradición minera. En efecto, desde el primer estudio realizado sobre la migración mexicana se señala la importancia migratoria de los estados de Aguascalientes, Durango, Zacatecas y San Luis Potosí (Clark, 1908). De ahí la pertinencia del nombre de Región Histórica. Finalmente, la región incluye los estados de Colima y Nayarit, de menor tamaño y menor participación migratoria, pero que están insertos geográficamente en la región.

La Región Fronteriza comprende los seis estados del norte que tienen frontera con Estados Unidos, que de oriente a poniente son: Tamaulipas, Nuevo León, Coahuila, Chihuahua, Sonora y Baja California Norte. A esta región se agregan dos entidades no fronterizas, pero que están, migratoria y geográficamente, relacionadas con las anteriores, como son Baja California Sur y Sinaloa. Los estados de Sinaloa y Sonora estaban conectados por ferrocarril con Arizona desde principios de siglo.

La Región Central gira en torno a las fuerzas centrifugas o centrípetas de la capital y está integrada por el propio Distrito Federal y los estados vecinos de Guerrero, Hidalgo, México, Morelos, Oaxaca, Puebla, Querétaro y Tlaxcala. Se trata de una región de contrastes, donde se reúne lo más moderno y lo más atrasado del país, lo que se expresa en entidades de muy baja y muy alta marginación. La modernidad se concentra en la capital y el retraso en las poblaciones indígenas de los estados vecinos.

Finalmente la Región Sureste conformada por los estados de Campeche, Chiapas, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz y Yucatán se caracteriza por ser emergente y por haber permanecido al margen del proceso migratorio a lo largo de todo un siglo. A partir de los años noventa la región, y particularmente el estado de Veracruz, se incorporaron de manera definitiva al proceso migratorio.

Como se dijo, esta regionalización difiere de la del Conapo en la caracterización de la Región Sureste, que incluye a los estados de Guerrero y Oaxaca. En nuestro caso, incluimos Oaxaca y Guerrero en la Región Central por razones migratorias, aunque algunas regionalizaciones incluyen, en el sur, Guerrero y Oaxaca por razones geográficas. En nuestro caso privilegiamos los criterios migratorios ya que estos dos estados se incorporaron al proceso migratorio en la década de los cuarenta y

no son marginales como los otros de la Región Sureste que se integran a finales de los ochenta.¹

PERSPECTIVA HISTÓRICA Y ESPACIAL DE LAS REGIONES DE ORIGEN

De acuerdo con las fuentes disponibles, a principios del siglo xx ya se puede hablar de una región expulsora en México: los estados de Jalisco, Michoacán, Guanajuato y Zacatecas. Según la investigación de Foerster (1925), estos cuatro estados en 1924 aportaban 54% del total de la población migrante. La investigación de Gamio, realizada dos años después, con una base de información mucho más amplia, reporta que los estados referidos aportaban 59%. Por su parte, la Región Histórica en su conjunto aportaba 71% de la población migrante (Gamio, 1930).

Para fines del siglo xx el panorama es bastante distinto. El occidente de México sigue siendo relevante, pero ha disminuido su importancia en términos relativos. Según el censo de 2000, los cuatro estados mencionados aportaban 38% del total y la Región Histórica en su conjunto 50.35% (INEGI, 2000; Durand y Massey, 2003).

Varias razones explican esta vocación histórica de la zona. En primer lugar se trataba de una región bastante poblada, en especial el Bajío y Los Altos, con centros urbanos importantes y con abundante población en las áreas rurales. En segundo término, era una zona comunicada con Estados Unidos por medio del ferrocarril. La red ferroviaria central, que se originaba en la capital, atravesaba El Bajío y encaminaba al norte por los Altos de Jalisco, Aguascalientes y el altiplano potosino. Finalmente, hay un factor externo, el reclutamiento, que suele ser el origen y catalizador de casi todos los procesos migratorios. La zona era ideal para los enganchadores y contratistas porque tenía importantes excedentes de población rural, porque estaba comunicada de manera eficiente por medio del ferrocarril, por quedar más cerca de Estados Unidos que otras regiones (como el centro de México, por ejemplo) y porque la población era mayoritariamente blanca y mestiza.

¹ Es pertinente señalar las diferencias con la propuesta de Conapo, más allá de la discusión académica, dada la influencia que tiene la institución y la cantidad de información sobre el fenómeno migratorio, que clasifica según esos criterios.

Los factores históricos también coadyuvaron a generar e incentivar los flujos en esta región. Durante la fase de la revolución (1910-1917) la zona se vio afectada por el conflicto, allí se libraron grandes batallas. La población sufría el trajinar de las tropas pero no se involucró tan directamente en el conflicto como otras zonas del país (Morelos, Chihuahua, Sonora). De ahí que don Luis González (1986) hable de los habitantes de la zona Jalmich (la frontera entre Jalisco y Michoacán) como “revolucionados” más que revolucionarios. Como quiera, la revolución fue un buen motivo para huir hacia Estados Unidos.

Al contrario, durante la Guerra Cristera (1926-1929) la zona se vio directamente involucrada en el conflicto. Las zonas rurales de la región tuvieron que ser abandonadas y se concentró a la gente en poblaciones determinadas (Meyer, 1977). Muchos escaparon de la violencia y otros tantos de la leva, de ambos bandos, por medio de la migración (Durand, 1994).

En una segunda fase, nuevamente el factor reclutamiento entró en juego. Después de un largo periodo de deportaciones masivas en la década de los treinta, la Segunda Guerra Mundial propició las condiciones para llegar a un acuerdo entre México y Estados Unidos conocido como los convenios o contratos braceros (1942-1964) (Morales, 1982; Calavita, 1992). La región de la migración se incorporó de lleno a este proceso, lo que significó llevar hasta sus últimos rincones el anuncio de que había demanda de mano de obra en Estados Unidos. En 1962 la Región Histórica aportaba 62.21% de los braceros.

Pero también se incorporaron otros estados de la Región Fronteriza como Chihuahua (10.7%), Coahuila (4.7%) y Nuevo León (4.6). En 1962 la Región Fronteriza aportaba 23.93% de la población contratada. Por su parte, la Región Central aportaba en esos años 12.88% del contingente nacional de braceros. Los estados de Guerrero, Oaxaca, Puebla y México participaron activamente en este proceso que duró 22 largos años. Finalmente, la Región Sureste estuvo prácticamente ausente del proceso y las estadísticas de 1962 señalan que sólo aportó 0.95% (Durand y Massey, 2003). El periodo bracero fue sin duda el gran catalizador del proceso migratorio en las regiones fronteriza y central.

En términos migratorios, se puede apreciar en la Región Fronteriza una dinámica cuádruple. En primer lugar, la región atrae población del interior del país, y durante los últimos cincuenta años ha sido uno de los polos más importantes de atracción de la migración interna (Bassols, 1999; Zenteno, 1993). Por ejemplo, en

1930 el municipio de Tijuana tenía 11 000 habitantes, mientras que en 2000 superó el millón cien mil.

En segundo término, las ciudades y pueblos fronterizos operan como trampolín, escala técnica o cabeza de puente, para la migración internacional (Durand, 1994); por lo tanto, acogen siempre a una población flotante, que en ocasiones resulta excesiva (Gabarrot, 1998).

En tercer lugar, la Región Fronteriza recibe inmigración de rebote, de gente que fue a trabajar a Estados Unidos y fue deportada o que regresa al país para quedarse a vivir en la franja fronteriza. En otros casos se trata de migrantes intencionales, que fueron a la frontera con la intención de pasar al otro lado, pero que optaron por quedarse a vivir en alguna ciudad fronteriza.

Finalmente, la Región Fronteriza también es el punto de partida de flujos emigratorios. Sin embargo, evaluar su participación en el flujo general del país es complicado, dada la población flotante, los flujos continuos de migrantes internos y la modalidad de migración diaria o semanal.

Por lo pronto habría que distinguir en la Región Fronteriza dos lógicas migratorias diferentes: la de las ciudades fronterizas como Tijuana, Ciudad Juárez, Nuevo Laredo y la de las ciudades y pueblos del interior. En el estado de Chihuahua, por ejemplo, hay una añeja tradición migratoria radicada en el interior, que data de principios del siglo XX, que fue reforzada por el Programa Bracero (Roberts, 1982) y que tiene una dinámica similar a la del occidente de México, muy diferente de lo que sucede en Ciudad Juárez.

Una vez concluido el Programa Bracero, en 1964, empezó, como solución alternativa, el programa de industrialización de la frontera norte, con el modelo maquilador (Arreola, 1980). Las ciudades fronterizas recibieron un nuevo impulso y cobraron un gran dinamismo. Tijuana y Ciudad Juárez empezaron a figurar en el plano nacional como ciudades importantes después de la ciudad de México, Guadalajara y Monterrey. Si bien, los estados de la Región Fronteriza siempre estuvieron integrados al fenómeno migratorio internacional, la escasez de población impedía que se conformaran como región expulsora.

Durante esta época, conocida como la fase indocumentada (1964-1986), la migración se sostuvo en el entramado social de redes de relaciones construidas a lo largo de décadas (Massey *et al.*, 1987). Los migrantes se dirigían a donde tenían parientes, amigos y paisanos y así se formaron las comunidades transnacionales que vinculaban

a las comunidades de origen con las de destino. De este modo se reforzó la migración que provenía de aquellos lugares donde el Programa Bracero había incitado o reforzado el proceso migratorio.

Finalmente, durante las décadas de los ochenta y los noventa el fenómeno cobró una nueva dimensión, había quedado atrás el carácter preponderantemente regional del fenómeno, centrado en la Región Histórica y en menor medida en la Fronteriza y se convirtió en un fenómeno nacional al incorporarse plenamente la Región Central y más tarde el sureste.

En el centro, la ciudad de México dejó de ser el polo de atracción que era antes y los estados circunvecinos empezaron a enviar sus excedentes de mano de obra a Estados Unidos. A los estados de Oaxaca y Guerrero se les unieron con inusitada fuerza Puebla, Tlaxcala, Hidalgo y el Estado de México como centros expulsores de migrantes y de este modo se conformó la región migratoria del centro (Durand y Massey, 2003). Esta región tiene la peculiaridad de haber incorporado masivamente a la población indígena en el flujo migratorio.

Además de que la ciudad de México perdió fuerza como polo de atracción, el flujo migratorio internacional se incentivó en la década del ochenta debido a que se sumaron una serie de factores de carácter socioeconómico derivados de crisis económicas, devaluaciones recurrentes e inflación desenfrenada. El cambio de modelo económico, que propugnaba la apertura de mercados y la disminución del aparato estatal, generó intensos procesos de reestructuración industrial y propició el abandono de los mecanismos oficiales que apoyaban y sostenían al campo. La crisis en algunos sectores de la industria y el abandono del sector rural fueron elementos adicionales que propiciaron la migración en la Región Central.

Finalmente, la Región Sureste, que se había mantenido al margen del proceso migratorio mexicano a lo largo de todo un siglo, se incorporó de manera sorpresiva y explosiva en los años noventa. Nuevamente, el reclutamiento se hizo presente. En este caso las maquiladoras fronterizas encontraron una última reserva de mano de obra en Veracruz y a este proceso de migración interna se sumó el reclutamiento de mano de obra con visas especiales H2A y B particularmente en los estados de Veracruz y Yucatán (Pérez, 2000; Smith-Nonini, 2002). Por otra parte, a la crisis del café por el abandono por parte del Estado de los organismos reguladores y por la caída del precio a nivel mundial, se suma la crisis crónica de la industria azucarera, que mal que bien fijaban a la población campesina en sus localidades. Por último,

la guerra de los 6 días en Chiapas y la guerra de baja intensidad de más de 6 años han provocado que se inicie el proceso migratorio en esta entidad, como resultado de la inestabilidad política, la represión, los desplazamientos de población y los enfrentamientos entre comunidades.

De acuerdo con los datos del censo del año 2000 la Región Histórica sigue siendo dominante con un aporte migratorio de 50.3%. En segundo término figura la Región Central con 31.7%, en tercer lugar la Región Fronteriza con 10.8% y finalmente la Región Sureste con 7%. (Durand y Massey, 2003). En términos generales, se podría decir que las pérdidas porcentuales de la Región Histórica y Fronteriza fueron asumidas por la Región Central y Sureste, especialmente el estado de Veracruz.

Para el año 2000 el fenómeno migratorio internacional estaba presente a lo largo y ancho del país y prácticamente cubría todo el panorama nacional. Según datos del Conapo, en el año 2000, sólo 93 municipios (3.6%), del total de 2435, registraron nula participación migratoria y 21% del total fueron considerados como de muy alta y alta participación migratoria. El 10% de la población nacional radicaba en Estados Unidos y entre 15 y 20% de la fuerza de trabajo mexicana estaba laborando en el país vecino.

REGIONES DE DESTINO

La decisión de ir al Norte se puede definir con un “volado”. Una moneda al aire puede determinar el rumbo de toda una vida. Porque para muchos, sobre todo los jóvenes, ir al Norte es una aventura. Lo que no define la suerte es el lugar a donde el migrante se dirige. En ese aspecto no caben improvisaciones o aventuras. La gente va adonde tiene contactos, relaciones, amistades y, más que todo, familiares cercanos. Las consideraciones personales salen sobrando, no se trata de gustos o preferencias por tal o cual lugar de destino.

Las posibilidades de elección se reducen al capital humano y social de cada quien. El capital humano suele orientar el destino en sentido amplio: el medio urbano o el medio agrícola, por ejemplo. Se ha demostrado, en el caso mexicano, que los migrantes que provienen de áreas rurales suelen trabajar en la agricultura y los de origen urbano prefieren los trabajos citadinos (Massey *et al.*, 1987). En cuanto al lugar de destino específico, la elección depende de la extensión y la difusión de la red de relaciones que cada uno tenga; se restringe a su propio capital social.

De ahí que los flujos migratorios suelen moverse en bloque hacia determinados puntos de destino. Luego, con el tiempo, la población adquiere o transforma su propio capital humano y social y se va dispersando a partir de este núcleo original, que en la mayoría de los casos se trata de un barrio o una localidad definida étnicamente.

El caso de las contrataciones sería la excepción que confirme esta regla. En estos casos el migrante no suele elegir el lugar de destino, sin embargo, muchos migrantes que son contratados desertan y se dirigen a donde tienen parientes o contactos. El contrato, en muchas ocasiones, sirve como estrategia para entrar al país de destino con documentación en regla.

El análisis histórico de la distribución geográfica de la migración mexicana en Estados Unidos permite establecer con precisión cuatro grandes regiones: dos de carácter permanente, una de carácter histórico y otra más en proceso de formación. Dado que se trata de un proceso dinámico y cambiante, las regiones se expanden o reacomodan a lo largo del tiempo, pueden dejar de existir o permanecer en estado de latencia y, finalmente, surgir.

En el caso de las regiones de destino se utilizan términos geográficos, bastante conocidos, pero que no necesariamente son equivalentes con su concreción geográfica. Por ejemplo, las regiones migratorias de destino de los Grandes Lagos y las Grandes Planicies no corresponden exactamente con su definición geográfica tradicional o convencional. Por otra parte, se han establecido como criterios para definir una región de destino, la tradición migratoria, el establecimiento de enclaves étnicos, el tamaño de la población migrante en cada estado y su vinculación a un centro urbano concentrador a nivel regional, al que llamamos capital regional (Durand y Massey, 2003).

La primera región es la del suroeste, que incluye los cuatro estados fronterizos: California, Arizona, Nuevo México y Texas y en una segunda fase de expansión abarca a algunos estados adyacentes: Nevada, Utah, Óregon, Washington e Idaho. En segundo término figura la Región de los Grandes Lagos, que se articula en torno a la ciudad de Chicago y que abarca los estados de Illinois, Indiana, Michigan y Wisconsin. La tercera región, de corta duración, fue la de las Grandes Planicies, que se articuló en torno al centro ferrocarrilero de Kansas City y que en estos momentos está en proceso de reconstrucción. Comprende los estados de Colorado, Kansas, Iowa, Missouri, Nebraska, Oklahoma y Wyoming. Finalmente, hay que tomar en cuenta una nueva región, en proceso de formación, la del corredor de la Costa este,

que va de Florida a Connecticut y que incluye, entre otros, los estados de Georgia, las Carolinas y Nueva York.

Mapa 2



PERSPECTIVA HISTÓRICA Y GEOGRÁFICA DE LAS REGIONES DE DESTINO

Si el lugar origen de la migración mexicana se centra en cuatro estados (Jalisco, Michoacán, Guanajuato y Zacatecas), algo similar puede decirse sobre los lugares de destino, ya que la mayoría de los emigrantes mexicanos se concentran en los estados de Arizona, California, Illinois y Texas. Según el censo norteamericano de 1920 estos cuatro estados concentraban 88% de la población mexicana radicada en

Estados Unidos. Y para el año 2000, los cuatro estados referidos concentraban 76% de los emigrantes mexicanos.

A pesar de la persistencia de este patrón dominante en la selección de los lugares de destino, el análisis histórico detallado de este proceso pondrá en evidencia cambios relevantes en las posiciones que ocupaban los estados, el surgimiento de nuevas opciones de destino y el aletargamiento de otras.

En el caso mexicano, cuatro factores parecen haber sido determinantes para la formación de regiones de destino: vías de comunicación, mercado de trabajo, redes sociales y vecindad geográfica.

A mediados del siglo XIX, antes que ambos países quedaran conectados por medio del ferrocarril en 1884, eran los puertos marítimos y fluviales los que tenían mayor relevancia como lugares de destino. Nueva York, Nueva Orleans y San Francisco eran las puertas de entrada para los mexicanos, en su mayoría gente pudiente que podía costearse el pasaje. Pero a fines del siglo XIX las vías marítimas fueron desplazadas para siempre por los medios de comunicación terrestre y empezó la migración masiva de mano de obra.

Por más de medio siglo, las vías férreas comunicaron de manera eficiente, rápida y barata al centro y occidente de México con el estado de Texas y de ahí con toda la red norteamericana. De este modo el estado de Texas se convirtió en el lugar de concertación y distribución de la mano de obra mexicana.

A comienzos del siglo XX, Texas concentraba 69% de la población mexicana según el censo de 1900, consecuentemente la ciudad de San Antonio era la capital migratoria de los mexicanos. Los cuatro estados fronterizos conformaban la región de destino más importante de aquella época y concentraban 96.6% de la población migrante. Después del caso excepcional de Texas, 14% se concentraba en Arizona, 8% en California y 6% en Nuevo México (Durand y Massey, 2003).

En la Región Suroeste obviamente el contexto de vecindad jugó un papel determinante, al igual que las añejas relaciones de parentesco en los pueblos fronterizos. Relaciones tan intensas, que incluso han llegado a manifestarse en la toponimia local. Muchos pueblos y ciudades fronterizos llevan el mismo nombre o juegan con los términos en el mismo sentido. Valgan unos ejemplos que van de poniente a oriente: Tecate y su vecino menor Tecate en California; la ciudad de Mexicali y su contraparte Caléxico; San Luis Río Colorado y su vecino San Luis; Sásabe, Nogales y Naco en Sonora y sus homónimos en Arizona; Palomas y Columbus, Texas, el

pueblo al que hizo famoso Pancho Villa; el tradicional Paso del Norte (actual Ciudad Juárez) y El Paso Texas; Lajitas en Chihuahua y Lajitas en Texas; Boquillas del Carmen y Boquillas en Texas; Nuevo Laredo en el lado mexicano y Laredo en Texas; finalmente San Ignacio en Tamaulipas y San Ignacio en Texas.

Más allá de las relaciones fronterizas fue la conexión ferroviaria con Texas, el mercado de trabajo ligado a la agricultura en Texas y California y las casas de enganche y reclutamiento las que fomentaron y encauzaron el flujo migratorio (Durand y Arias, 2004).

En conexión con el estado de Texas, como centro de redistribución de la población migrante, se desarrollaron dos nuevas regiones de destino, una en torno al estado de Kansas, centro ferroviario de Estados Unidos, que floreció en la década de 1910 y otra que tuvo como eje la ciudad industrial de Chicago, en el estado de Illinois, donde surgió y se desarrolló a partir de la década de los veinte una importante comunidad mexicana que perdura hasta nuestros días.

De este modo, a mediados de la década de 1920 ya se puede hablar de tres grandes regiones de destino de la migración mexicana; la Suroeste, la de las Grandes Planicies y la de los Grandes Lagos (Durand y Massey, 2003) (véase el mapa 2).

En la región de las Grandes Planicies el factor relevante fue el mercado de trabajo, particularmente el trabajo en las minas, el cultivo del betabel y las labores de construcción, reparación y mantenimiento de las vías férreas. En Topeka, Kansas, la compañía Santa Fe Railroad tenía su cuartel general y llegó a contratar a 14 mil mexicanos en 1928 (Shmith, 1990). La capital migratoria de esta región era Kansas City, que operaba, al igual que San Antonio, como centro de redistribución de la mano de obra (*reengaches*). Allí prosperaron seis barrios mexicanos en la década de los años veinte, tres en el lado de Kansas y otros tres en el lado de Missouri (Shmith y Durand, 2001).

En la Región de los Grandes Lagos, a pesar de su lejanía y el rigor del clima, los mexicanos se insertaron en el mercado de trabajo industrial de las grandes compañías fundidoras, en la industria del automóvil, en las empacadoras de carne, en los patios del ferrocarril y en el cultivo del betabel. La década de los veinte fue particularmente importante en el desarrollo de una comunidad mexicana en las ciudades de Chicago, Illinois; en Gary, Indiana; en Detroit, Michigan, y en St. Paul, Minnesota (Taylor, 1930; Valdés, 2000; Jones, 1928; Señoras de Yesterday, 1987).

La capital de la Región de los Grandes Lagos es la ciudad de Chicago, en el estado de Illinois. A comienzos del siglo XX el estado de Illinois figuraba en décimo lugar, en 1930 desplazó a Nuevo México y se ubicó en cuarto lugar y, finalmente, en 1970 desplazó a Arizona y ocuparía, de manera permanente, el tercer lugar en concentración de migrantes mexicanos.

Durante la década de los treinta la población migrante mexicana se vio afectada de manera muy particular por la crisis económica. A lo largo de la década fueron deportados más de medio millón de mexicanos y se afirma que en el Norte industrializado hubo una mayor presión para deportar a los trabajadores mexicanos. En la cosecha del betabel, los mexicanos fueron desplazados por trabajadores polacos, alemanes e italianos. Algo similar sucedió en las compañías acereras y las empacadoras de carne (Carreras, 1974; Taylor, 1930; Durand, 1984).

La Región de las Grandes Planicies, en torno a Kansas City, llegó a su máximo esplendor en la década de 1920 y luego fue decreciendo de manera paulatina. Al contrario, la Región de los Grandes Lagos tuvo un repunte importante en la misma década y después de algunas recaídas logró consolidarse para fines del siglo XX (Durand y Massey, 2003).

El trabajo agrícola y el mantenimiento de las vías del ferrocarril fueron los factores determinantes en la dispersión de la mano de obra mexicana, mientras que el trabajo industrial y los servicios fijaban a la población en los centros urbanos. Las ciudades operaban como centros de concentración y a la vez de redistribución de la mano de obra. Cuando el trabajo escaseaba en el campo o en el ferrocarril los migrantes se refugiaban en las ciudades a la espera de un nuevo contrato.

A diferencia de la década de los treinta, que es de recesión para la economía y la migración mexicana, las de los cuarenta y cincuenta son de expansión. La Segunda Guerra Mundial y la posguerra se caracterizaron por la demanda creciente de mano de obra mexicana y su contratación oficial por medio de un acuerdo bilateral.

El convenio Bracero trajo cambios importantes a nivel regional, en especial en la Región Suroeste. En 1944, a dos años de haber iniciado el programa de reclutamiento, los braceros mexicanos estaban distribuidos en 17 estados. California era el más beneficiado, ya que recibía poco más de la mitad del total de braceros (Jones, 1946; Vargas y Campos, 1964). Sin embargo, en esa época la concentración de braceros en California significaba un paso más en la dispersión, dada la predominancia de Texas. El programa respondía a las demandas de California, Colorado, Nebraska

y Utah, que tenían problemas de escasez de mano de obra agrícola (Fernández del Campo, 1946). El cambio se dejó ver cuando California logró, en 1960, desplazar a Texas de su posición hegemónica y, consecuentemente, la capital migratoria de los mexicanos pasó de San Antonio a Los Ángeles.

El reemplazo de San Antonio por la ciudad de Los Ángeles, como capital migratoria, no sólo se debió al crecimiento migratorio de California. Intervinieron factores internos del estado de Texas que relegaron a San Antonio a un tercer plano y promovieron el desarrollo industrial y comercial de Houston y Dallas.

Otro elemento que jugó a favor de California fue la conexión ferroviaria y carretera entre el centro-occidente de México y California, que finalmente quedó concluida en la década de los cincuenta. Quizá la ilustración más explícita de este cambio sea el traslado del centro de contratación de braceros de Irapuato, en el estado de Guanajuato a Empalme, en Sonora. Desde Irapuato se conectaba con Texas, desde Empalme con California.

En la década de los setenta se inició otro cambio relevante. California se convirtió en centro distribuidor de la población migrante mexicana y la región entró en una fase de expansión hacia los estados circunvecinos: Nevada, Utah, Óregon y Washington (Durand, 1994).

Finalmente, en la década de los ochenta, empezó la conquista de la costa este. Durand, Massey y Charvet (2000) hacen el primer análisis sistemático de los nuevos lugares de destino de la migración mexicana utilizando datos de la Current Population Survey de 1986 y argumentan que, entre otros factores, la dispersión de los mexicanos se debe a un efecto no esperado de la ley de inmigración de 1986 (*Immigration Reform and Control Act*, IRCA). La apertura de nuevos mercados de trabajo coincidió con la legalización masiva de 2.3 millones de mexicanos, en 1987, que les permitió viajar y buscar trabajo en mejores condiciones a lo largo y ancho del territorio americano.

Los estados de Georgia, Florida y Nueva York fueron las cabezas de puente para penetrar en la zona. En el estado de Georgia los preparativos para las olimpiadas de 1996, en Atlanta, atrajeron multitud de trabajadores de la construcción. En Dalton la renovada industria de la alfombra pudo salir de la crisis debido a la mano de obra barata de origen mexicano. En las zonas rurales los trabajadores mexicanos empezaron a contratarse en la industria avícola y la recolección de cosechas (Hernández y Zúñiga, 2000; Griffith, 1995).

En Florida fue el agrícola el sector que tuvo mayor demanda de trabajadores temporales, los que una vez concluidas sus labores se movilizaban hacia el Norte siguiendo el ritmo de las cosechas (Griffith, 2000).

En Nueva York, la recuperación de la Gran Manzana en la década de los ochenta empezó a demandar mano de obra barata para los servicios, la construcción y la industria de la confección y fueron los mexicanos los que irrumpieron en el mercado de trabajo secundario en esa especial coyuntura. En muy pocos años los mexicanos empezaron a copar determinados nichos laborales, como la venta ambulante de flores, el trabajo como dependientes en las tiendas de coreanos y como ayudantes de cocina en restaurantes de todas las denominaciones (Smith, 1993; Durand y Arias, 2004).

Por su parte, las Carolinas y Virginia empezaron a demandar mano de obra para las cosechas y la industria avícola. Para la cosecha del tabaco se utilizaba la modalidad de contratos con visas temporales (H2A). Y poco a poco se fueron formando barrios y comunidades mexicanas que laboraban en los servicios (Durand, 1998a). Por último, la industria pesquera de la Costa este, en especial Maryland, empezó a demandar trabajadoras migrantes que llegaban con visas temporales H2. En este caso se trata de mujeres que vienen por la temporada a trabajar en la limpieza y empaque de cangrejo (Smith-Nonini, 2002; Stull, *et al.*, 1995).

La Costa este es una región en proceso de construcción, sin que hasta el momento tenga una estructura definida. No hay una ciudad que haga las veces de capital regional y están en proceso de formación numerosas comunidades dispersas (Durand y Massey, 2003). Si bien la región se articula de sur a norte con el viaje anual de los trabajadores temporales éstos no necesariamente entran en contacto con las poblaciones residentes en diferentes ciudades. Por lo pronto, es una región joven, con poca pero creciente población y que necesita tiempo para poder consolidarse y definirse.

La tradicional concentración mexicana en el suroeste sigue siendo dominante, pero pierde fuerza ante el empuje de nuevos lugares y regiones de destino. Incluso la Región de las Grandes Planicies ha rejuvenecido y Denver ha tomado la posta que tuviera Kansas City a comienzos de siglo.

El siglo XXI presenta un panorama totalmente distinto al de décadas anteriores. La dispersión geográfica, tanto de los mexicanos de origen, como de los inmigrantes, es uno de los fenómenos más significativos del patrón migratorio mexicano del siglo XXI.

CONCLUSIÓN

La incorporación de nuevas regiones de origen y destino en el proceso migratorio mexicano ha repercutido directamente en un incremento del flujo. México ha alcanzado y superado la cifra mítica de los 10 millones de emigrantes y vive una etapa de auge emigratorio, sólo comparable al que se dio a mediados de la década de los veinte.

El fenómeno migratorio mexicano ha dejado sus confines regionales y saltado barreras que parecían infranqueables. En sólo una década el estado de Veracruz quintuplicó su aporte migratorio, desafiando todas las predicciones de que el proceso migratorio crecía de manera rítmica y pausada. En el mismo periodo, la costa este, tradicional bastión de la emigración caribeña y de la mano de obra afroamericana, ha sido copada por los trabajadores migrantes mexicanos que se incorporan al mercado de trabajo agrícola, industrial y de servicios.

Los cambios en la distribución geográfica de los mexicanos son también relevantes, por el peso específico que significa la comunidad mexicana en el espectro latino (65%). Si los mexicanos se movilizan, todo el universo latino entra en ebullición, con consecuencias relevantes y duraderas para toda la sociedad.

Al mismo tiempo los hispanos de origen caribeño y sudamericano han empezado a confrontarse con los latinos que provienen del suroeste y del sur del Río Bravo. Contacto que no está exento de solidaridad, competencia, lucha y contradicción. El tradicional barrio puertorriqueño de East Harlem ha sido penetrado de manera sistemática por los mexicanos, del mismo modo que la calle Ocho de Miami tiene negocios de todo el espectro latino.

Los nuevos lugares de destino de los mexicanos significan nuevos puntos de contacto y de conflicto con diferentes sectores de la sociedad norteamericana. El sistema escolar en muchas localidades se ha visto desbordado por una presencia inusitada de latinos, al igual que el sistema de salud pública. El tradicional mercado de trabajo afroamericano se ha visto afectado por el concurso de nuevos postulantes. Oportunidad que han aprovechado muchas empresas para relocalizar sus plantas, disolver sindicatos y contratar emigrantes.

Las reacciones nativistas son parte de este proceso. Arizona, un estado fronterizo, con profundos contactos con México y Sonora, ha aprobado la proposición 200 que castiga severamente a la nueva oleada de migración mexicana.

Los cambios en la distribución geográfica de los mexicanos tendrán repercusiones políticas, sociales y culturales que será necesario evaluar en un futuro cercano. Por lo pronto, al comenzar el siglo XXI el proceso migratorio mexicano parece haber entrado en una nueva fase, donde el crecimiento y la dispersión jugarán un papel fundamental. Lo que fue un proceso regional-regional ahora es nacional-nacional.

Temporalidades y espacios de la circulación migratoria entre México y Estados Unidos

Laurent Faret

SEDET-Universidad de París VII Denis Diderot

En el contexto general de la difusión y la recomposición de los procesos de intercambio a escala mundial, las lógicas de la migración internacional no pueden escapar hoy a un análisis que tenga en cuenta también las formas de transferencia, circulación y movilidad multiforme que acompañan los flujos migratorios. En el proceso de globalización actual, es especialmente difícil disociar las dinámicas migratorias de todas las otras formas de relacionarse que afectan a los grupos humanos y los territorios sobre los cuales viven. Los asuntos migratorios pueden cuestionarse sucesivamente como componentes, resultados o incluso en algunos casos iniciadores del proceso de globalización. Los estudios sobre la cuestión migratoria a escala internacional integraron desde hace algún tiempo estos cuestionamientos, en particular, en reflexiones sobre la universalización de los sistemas migratorios y sobre las repercusiones de los flujos en términos de producción de formas socioculturales originales (Simon, 1998; Tapinos y Delaunay, 2000; Bruneau, 2004; Portes, 1999). Parece que, de manera general, lo que la articulación de los procesos migratorios y la universalización destaca, es el hecho de que, más que la emigración en sentido tradicional, son las lógicas de circulación, movilidad repetida e intercambios que los acompañan que el análisis actual subraya (Tarrius, 2002; Spaan, 1999). O, para ser más preciso, la forma en que los sistemas migratorios desarrollados históricamente se encuentran reconfigurados por formas más complejas de transferencias multiformes, permitidas a la vez por los progresos técnicos de los métodos de comunicación y

el grado elevado de organización alcanzado por las comunidades migrantes en los lugares de su instalación.

En el contexto de la larga relación migratoria que une México y los Estados Unidos, este texto propone un análisis de las formas cada vez más significativas de circulación que se pueden observar entre los dos países. Consideramos aquí que las modalidades, las temporalidades y los impactos de las primeras en las regiones que afectan son elementos significativos de la recomposición del sistema migratorio mexicano. La hipótesis de trabajo es que las formas de esta movilidad se ampliaron profundamente durante las últimas décadas. En paralelo de un modelo migratorio que se puede calificar de “tradicional” (el desplazamiento de un individuo para su inserción en el mercado laboral del país vecino), consideramos que movilidades “inducidas” se afirmaron, según modalidades propias, a la vez a la escala de los grupos familiares y a la de las comunidades afectadas de manera profunda por los flujos. Estas formas de movilidad resultan de la adaptación de las familias a entornos cada vez más caracterizados por la “transnacionalidad” de los universos de referencia, en términos económicos y también, con importancia creciente, en términos culturales, políticos y sociales (Pries, 1999). En el caso de una relación migratoria más que centenaria como la que conecta a México con Estados Unidos, resulta relevante preguntarse sobre la importancia de estas movilidades, sobre las dinámicas sociales que las generan y sobre las relaciones entre estas dinámicas y las dimensiones estructurales o coyunturales del sistema migratorio mexicano. En el marco de los objetivos generales de este libro, la forma en que estas movilidades se articulan entre sí y con las dinámicas sociales y económicas de los territorios que afectan nos lleva a una reflexión sobre las formas de reconfiguración espacial contemporánea, en donde procesos locales y globales interactúan. Los efectos producidos por las circulaciones sobre la organización de los espacios y sobre la articulación entre las escalas están incluidos en procesos locales y, al mismo tiempo, se inscriben en una perspectiva continental, cada uno caracterizado por procesos y temporalidades propios.

LA NOCIÓN DE CIRCULACIÓN MIGRATORIA: DEFINICIÓN Y FORMAS

Vale la pena precisar aquí lo que entendemos por la noción de *circulación migratoria*. La expresión, aparecida relativamente hace poco tiempo en los estudios

sobre las migraciones internacionales, tiende a cubrir situaciones migratorias a veces bastante distintas pero donde prevalece siempre la idea de la movilidad como un elemento organizador fuerte de las dinámicas sociales para individuos y grupos en situación migratoria. En este sentido, el término hace referencia en la literatura francófona a las movilidades de individuos, bienes y valores en un espacio estructurado anteriormente por flujos migratorios. Este espacio de los flujos, considerado como un soporte y un vector de los intercambios, corresponde a la traducción espacial de un concepto más general, el de *campo migratorio* (Simon, 1979), definido como una puesta en relación multiforme de los grupos y los lugares afectados por lógicas migratorias. Al hacer hincapié en la dimensión repetitiva y duradera de los flujos, la noción de circulación migratoria tiene por objeto no limitar al análisis de la migración la sola problemática de la salida o de la instalación, y tampoco a colocar los flujos en temporalidades de las que se excluirían la persistencia y la reversibilidad de los movimientos. En el campo de las ciencias sociales –muy especialmente en Francia– el esfuerzo señala una voluntad de completar el marco proporcionado por la sociología de la integración por una reflexión sobre las formas de organización y el significado de los procesos desarrollados por los grupos migrantes con motivo de sus desplazamientos (Ma Mung *et al.*, 1998). La noción tiende a retomar y ampliar un enfoque de los fenómenos que los autores pudieron también abordar en términos de *vaiivén* (Charbit *et al.*, 1997; Poinard, 1991). Las movilidades en cuestión se inscriben generalmente en un contexto específico que se puede caracterizar por al menos tres componentes. En primer lugar, por la existencia de dinámicas sociales en red, resultantes de la experiencia migratoria y prolongadas por formas de solidaridad o de organización de los individuos y grupos que se encuentran en el extranjero (Massey *et al.*, 1987; Gurak y Caces, 1992; Faist, 1998). En segundo lugar, por el mantenimiento de vínculos de diferente naturaleza entre los individuos en el extranjero y su región de origen (Béteille, 1974; Charef, 1999). Finalmente, por la producción de prácticas y el desarrollo de dispositivos originales adaptados a las situaciones generadas por la posición de alteridad de los grupos migrantes y por el diferencial socioespacial sobre el cual se articula su experiencia efectiva y emocional de los lugares (Ma Mung, 1999; Tarrus, 1993, Cortes, 1998).

Hay que tener en cuenta, no obstante, que la expresión lleva disparidades según los contextos académicos en los que se emplea. En la literatura anglosajona (así como en el contexto hispánico), el término no recubre exactamente el concepto que

designa la circulación migratoria en la literatura francófona. En el primer contexto, la idea de circulación hace referencia de manera más específica a las trayectorias espaciales de los migrantes, a los circuitos que desarrollan desde su lugar de origen para luego volver. En el segundo contexto, el término se aplica a describir un conjunto de movibilidades observables en los dos sentidos, con movimientos repetitivos que pueden tener su punto de salida de los dos lados del espacio migratorio (Ma Mung *et al.*, 1998). El concepto se basa en la idea de “reversibilidad” de la migración, propuesta por M. Picouet (1991). Se puede observar, sin embargo, que en un contexto como otro, la idea de circulación migratoria pone de relieve la cuestión de los recorridos de movilidad, considerados como el conjunto de las dimensiones socioespaciales de los sistemas de movilidad desarrollados entre los lugares de origen y destino de los flujos. A partir de una observación a distintas escalas espaciales y temporales, el interés por estos recorridos considerados como “marcadores” de los procesos migratorios aparece como una herramienta para reflexionar sobre la articulación dinámica entre las lógicas individuales y colectivas alrededor de las cuales se organizan los dispositivos migratorios.

EL CONTEXTO DE LAS LÓGICAS DE CIRCULACIÓN MIGRATORIA EN EL CAMPO MÉXICO-ESTADOS UNIDOS

La migración mexicana a Estados Unidos es un proceso demográfico de gran relevancia a nivel del continente americano. Sus fundamentos y consecuencias económicos, sociales y culturales dieron lugar a muchos trabajos académicos y cuestionamientos durante toda la segunda mitad del siglo xx. Aunque es un proceso duradero y masivo, la migración mexicana no es, por lo tanto, un fenómeno fijo e inmutable. Las dinámicas de transformación del proceso y el entorno en el cual se colocan hacen necesario un trabajo de análisis regularmente puesto al día. Durante los años 1980 y sobre todo 1990, la instalación masiva de mexicanos al norte del Río Bravo y la difusión del modelo social de la migración internacional en México han transformado de manera profunda un proceso migratorio antiguo que ha venido complicándose. A las nuevas salidas de migrantes, siempre favorecidas por la diferencia que existe entre las dos economías nacionales, se agregaron elementos transformadores como la modificación de los perfiles migratorios y de los modelos de localización, el de-

sarrollo de formas más estructuradas de organización de los grupos migrantes en Estados Unidos y, finalmente, la ampliación de los intercambios permitidos por la madurez de las redes sociales establecidas a partir de la experiencia migratoria. Se desprende que la migración mexicana a Estados Unidos, como otros flujos en otras partes del mundo, está caracterizada en el último periodo por una complejidad de prácticas y contextos de desplazamiento (Massey *et al.*, 1998). El grado relativamente elevado de circulación que se observa entre los dos países es uno de los componentes importantes de esta reformulación del sistema migratorio mexicano (Bustamante, 1997; Zahniser, 2000). Lógicas de instalación (temporal o duradera), de reanudación de movilidad, de retornos y de vaivén acompañan las formas más clásicas de emigración resultantes de la historia centenaria de los flujos. Más exactamente, la dinámica actual invita a preguntarse sobre la manera en que las formas y las condiciones de esta circulación migratoria se transformaron.

Es útil aquí recordar que el modelo de la migración temporal (bajo contrato o no), forma plenamente parte de la historia migratoria que vincula a los dos países, es decir, que la idea de circulación no es nada nueva. La imagen del emigrante rural estacional que viaja a Estados Unidos por uno o dos meses antes de volver a sus actividades en su país de origen participa indudablemente del fondo común de la migración en América del Norte. Es probable que el peso de este modelo en el mantenimiento de las concepciones y prácticas actuales de la movilidad sea de una cierta manera significativo. Es interesante destacar que la circulación se inscribe hoy en un contexto básicamente diferente, sobre el cual vale la pena insistir. Dos principales dimensiones, a la vez concomitantes y hasta cierto punto contradictorias, lo caracterizan. Por una parte, la proximidad geográfica de los territorios en cuestión, la mejora del conjunto de los sistemas de comunicación entre los polos de desplazamiento y, a un nivel más general, la liberalización de los intercambios en el contexto de la integración regional contribuyen a la circulación. Por otra parte, cuestiones como las de la seguridad interior en Estados Unidos, las políticas migratorias de gestión de los flujos y el refuerzo del control de la frontera colocan las lógicas de movilidad en un entorno más difícil para una parte de los grupos migrantes. El riesgo y la inseguridad que se derivan de esta situación para ciertas categorías de migrantes dan lugar a prácticas específicas.

Con la idea de describir el contexto de los cambios en el proceso migratorio, hacemos hincapié brevemente en las dimensiones más significativas de dicha trans-

formación del contexto de la migración, esencialmente para destacar el papel que esos elementos desempeñaron en términos de impulso y de acompañamiento de los distintos flujos actuales.

LA INSTALACIÓN EN ESTADOS UNIDOS Y LA CONSTITUCIÓN DE “NICHOS MIGRATORIOS”

El proceso de instalación duradera de una parte de la población mexicana migrante en Estados Unidos es una de las transformaciones principales de las lógicas migratorias durante la última década (Cornelius, 1994; De Suárez-Orozco y Páez, 2002). Según distintas temporalidades, los efectos de esta instalación actuaron globalmente en el sentido de una prolongación de las experiencias migratorias y la aparición de proyectos familiares de radicación “definitiva” en Estados Unidos. Con el doble juego de canalización espacial que caracteriza los flujos desde México (efecto de las redes sociales de la migración) y la polarización de los emigrantes hacia una cierta parte del mercado laboral de las ciudades norteamericanas, este proceso dio lugar a la constitución de “nichos migratorios”. Aquellos nichos migratorios se constituyeron principalmente en forma de barrios urbanos, a menudo en articulación con un “sustrato hispánico” formado por el conjunto de la población latina de las ciudades afectadas (Waldinger, 2001). Desde el punto de vista de las lógicas que nos interesan aquí, estas instalaciones “duraderas” condujeron a la constitución de polos específicos de concentración en el país receptor, cuyo papel en el mantenimiento y el desarrollo de formas diversificadas de la migración y más generalmente de la movilidad debe destacarse. La relativa estabilidad alcanzada por los emigrantes instalados les permitió considerar bajo un ángulo ampliado las posibilidades de mantenimiento del vínculo con sus regiones de origen, a la vez que para la organización de nuevos desplazamientos y para la instauración de formas más estructuradas de colaboración e intercambio (Faret, 2003).

LA MADUREZ DE LAS REDES SOCIALES Y AMPLIACIÓN DE LOS INTERCAMBIOS

Como en la mayoría de las corrientes migratorias afirmadas, el papel de las redes sociales es una dimensión esencial de la organización de la movilidad para los migrantes mexicanos. Las redes sociales construidas por los migrantes son multiformes y, al

menos en el origen, muy poco formalizadas. Son estructuras flexibles, con fronteras permeables, ejerciendo distintas funciones (Casillas, 1996). Las conexiones constituidas por los vínculos familiares, amistosos y de *paisanaje*¹ son la base del “proceso social” de la migración: “componen una tela de relaciones sociales en interconexión que funciona como apoyo al movimiento de personas, mercancías e información entre las comunidades de origen en México y Estados Unidos” (Massey *et al.*, 1987: 169). Las formas de su desarrollo están vinculadas íntimamente a la evolución de las prácticas de movilidad y a la antigüedad de las corrientes migratorias.

Sabemos que las estrategias de ayuda mutua a nivel individual y familiar son varias y antiguas: puesta a disposición de la información que permite la preparación del proyecto migratorio, préstamos para los gastos causados por el viaje (en particular, el recurso a un coyote), alojamiento durante las primeras semanas en Estados Unidos, ayuda en la búsqueda de un empleo, préstamo temporal de documentos migratorios, etc. Más recientemente, el éxito que permitió esta forma de organización colectiva se tradujo en otros logros, allí donde la evolución específica de las comunidades afectadas por la migración se traducían en una demanda de algunos “servicios” para la población (Faret, 2003). Si el objetivo de las distintas actividades establecidas es muy variable (transporte de personas, envío de mercancía, proyectos sociales y comunitarios de desarrollo...), el modelo de organización en el origen es el mismo: es el que se basa en las relaciones de conocimiento y, a menudo, en las posibilidades de utilizar distintos conocimientos desarrollados a lo largo de la experiencia migratoria. A medida de su desarrollo, se tiene en cuenta que las redes ejercen otras funciones para las cuales se han constituido inicialmente. Permitir la migración y reducir los costos de la movilidad espacial son los primeros efectos buscados. Más allá, y más generalmente, las redes contribuyen a mantener los vínculos con la sociedad de origen y a condicionar la integración de los emigrantes en la sociedad de recepción (Pohjola, 1991). Del mismo modo, en cierta medida conducen a determinar quién emigra dentro de las colectividades iniciales y en las familias. Tienden de la misma manera a seleccionar los lugares de destino y los lugares de donde se generan nuevos flujos de salida (Gurak y Caces, 1992). En este sentido, las lógicas de circulación entre los distintos puntos del sistema migratorio se

¹ El término *paisanaje* significa aquí compartir a la vez un mismo lugar de origen y tener conjuntamente el sentimiento de pertenecer a la comunidad de un lugar determinado.

encuentran directamente vinculadas con este modelo de funcionamiento. Al mismo tiempo permitidas y soportadas por las redes sociales, las circulaciones están en la base del mantenimiento y el refuerzo de las dinámicas socioespaciales desarrolladas sobre un espacio migratorio internacional cada vez mas estructurado (Straughan y Hondagneu-Sotelo, 2002).

DE LA DIVERSIDAD DE LAS FORMAS DE CIRCULACIÓN

Se puede entender que la instalación en Estados Unidos señaló para algunas familias el fin de las lógicas de migración. Vale la pena, sin embargo, considerar que, en otros casos, las formas de movilidad entre las regiones de origen e instalación se encontraron reforzadas (Moctezuma, 2000). El conocimiento de las características, de las dimensiones y del impacto de estas lógicas de circulación sigue siendo parcial en la actualidad. A nuestro conocimiento, pocos estudios específicos existen sobre el desarrollo rápido y multiforme de estas circulaciones (Gomis, 1994; Canales, 1999), incluso cuando un número de trabajos indicó desde hace tiempo la multiplicidad de los vínculos entre las regiones de origen e instalación (López, 1986; Alarcón, 1988; Durand, 1988). Sin querer establecer una tipología demasiado fija de estas distintas formas de circulación, el presente capítulo tiene por objeto presentar y contextualizar estas manifestaciones actuales de la movilidad internacional según algunas grandes líneas de diferenciación correspondiente a su naturaleza, su antigüedad y, finalmente, su alcance en el sistema migratorio tomado en su conjunto. En este marco, nos interesamos en las movilidades de la población originaria de dos localidades del centro-oeste de México,² considerada como la región de más fuerte tradición migratoria en México. El estudio toma en cuenta las distintas prácticas de desplazamiento desde y en dirección del lugar de origen (es decir, en el sentido Estados Unidos-México, el de los regresos). Se realizó una encuesta en 552 hogares en las localidades de Jalostotitlán (Jalisco) y Urireo (Guanajuato) en agosto de 2002. Los lugares elegidos presentan características diferentes en términos de

² Los datos que siguen provienen del programa de investigación Parmi, "Recorridos de movilidad y procesos de territorialización de los migrantes internacionales a la hora de las agrupaciones regionales latinoamericanas (comparación México-Bolivia)" (Geneviève Cortes, Laurent Faret y Virginie Baby) apoyado por el Ministerio Francés de Investigación.

importancia de las localidades, de localización e integración en su medio ambiente regional, al mismo tiempo que desde el punto de vista de la diversidad de los recursos económicos, la antigüedad de la tradición migratoria o la polarización por destinos diferentes en el extranjero.

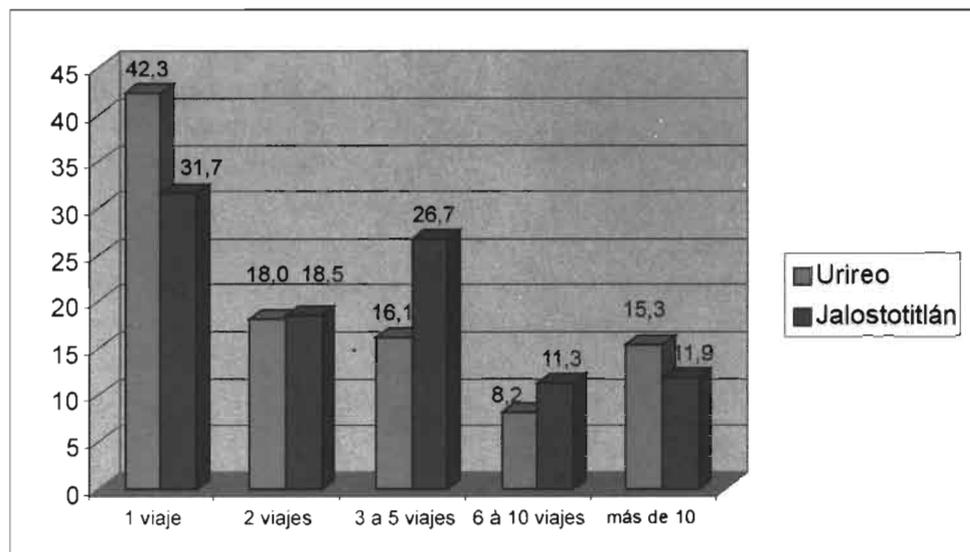
Situada sobre el eje Guadalajara-León, Jalostotitlán es una pequeña ciudad que desempeña el papel de centro secundario en la Región de los Altos de Jalisco. Bien ubicado desde el punto de vista de los servicios de comunicación regional, el municipio registró un crecimiento rápido a partir de su papel de organización de las actividades pastorales de la subregión. Como en el resto de los Altos, la migración internacional tuvo un desarrollo fuerte desde los años cuarenta, con destino en primer lugar a California y luego hacia destinos cada vez más variados durante el último periodo. La segunda localidad, Urireo, es más pequeña (8 635 habitantes en 1995, contra 20 201 de Jalostotitlán). Es una localidad rural a la orilla del Bajío, donde el empleo agrícola constituyó tradicionalmente la actividad esencial de la población. Cerca de la ciudad de Salvatierra, de la cual es una comunidad en el sentido administrativo, la comunidad queda en la periferia del sistema de transporte regional. La migración internacional alcanzó niveles muy elevados durante los últimos veinte años, con una dispersión de los flujos hacia varias localidades de la aglomeración de Chicago y distintas ciudades de Florida y Texas.

La figura 1 presenta para estas dos localidades una distribución de los individuos encuestados respecto a la importancia de su experiencia migratoria. Se constata que, en los dos casos, estamos en presencia de poblaciones cuyo pasado migratorio es relativamente importante. Entre la población que tenía una experiencia de migración internacional, 45.7% de los individuos efectuaron tres viajes en el extranjero o más. 13.2% declaró haber ido más de 10 veces a los Estados Unidos por todos los motivos y sin distinción de duraciones. Eso señala la importancia de las prácticas de idas y vueltas en las dos localidades.

LAS CIRCULACIONES VINCULADAS AL EMPLEO: VIEJAS FORMAS DE MOVILIDAD Y ADAPTACIÓN EN LAS CONDICIONES ACTUALES

En el contexto histórico de la migración mexicana, los desplazamientos en búsqueda de oportunidades de empleo ocuparon desde luego una posición central en el sistema de movilidad internacional, tanto en Urireo y Jalostotitlán como en todas partes

Figura 1
Número total de viajes (% de los individuos en cada localidad)



Fuente: Encuesta Parmi, 2002.

del centro-occidente. Antes que todo, conviene recordar que la debilidad de las oportunidades en el país de origen y las condiciones de la contratación en el extranjero suelen ser el elemento clave del movimiento. Resulta que el contexto del acceso al empleo es históricamente el sector en el cual las primeras formas de circulación entre los dos países pueden indicarse. En este ámbito, se nota que antiguas prácticas, siempre activas, acompañan hoy estrategias más complejas donde los elementos de la base de las elecciones son más numerosos. Es útil recordar que, en cada uno de los casos, la aplicación de una forma específica del movimiento tiende siempre a aprovechar de espacios caracterizados por un fuerte diferencial económico.

De hecho, desde el punto de vista de las lógicas del acceso al empleo, lo que se califica hoy de "circulación migratoria" no corresponde a una práctica nueva. La repetición de los desplazamientos, su organización de manera organizada en un periodo definido, la complementariedad de las actividades desarrolladas en cada uno de los lugares frecuentados están incluidas en el modelo ya perceptible desde la primera mitad del siglo XX. A partir de los años veinte, luego de manera más

explícita en el momento del Programa Bracero (1942-1964), la estancia temporal en el extranjero es la forma dominante del proceso migratorio. Para un gran número de emigrantes, el vaivén entre los dos países es anual, y se organiza la actividad agrícola en el lugar de origen en paralelo de la estancia en el extranjero (Hancock, 1959; Durand, 1996). De la misma manera, otro modelo migratorio basado en el seguimiento del ciclo de las producciones agrícolas está incluido en la circulación intensiva y repetida en un espacio migratorio definido. Desplazándose según los ritmos de la cosecha de los distintos productos, los trabajadores que se especializan en estas actividades practican formas de desplazamientos repetidos, en las cuales pueden imbricarse movilidades internas e internacionales según el calendario de actividades. En una u otra de estas formas, se trata de un modelo que ha durado y que sigue siendo operativo hoy, sobre todo cuando existe un mantenimiento de las actividades en el medio rural en el lugar de origen.³ Frecuentemente, estas antiguas formas de movilidad, sin embargo, se reorganizaron en función sobre todo de las condiciones encontradas en los lugares de instalación. Las circulaciones relacionadas con el empleo están mucho más vinculadas hoy a la flexibilidad del trabajo y a la precariedad de las situaciones profesionales en el extranjero que al ritmo de las actividades en los lugares de origen. Si la observación valió durante mucho tiempo para el empleo agrícola en Estados Unidos, las situaciones encontradas hoy en el medio urbano también dan prueba de esta tendencia. Basándonos en el discurso de los migrantes tal como las entrevistas lo captaron, la sucesión de las actividades, la ruptura de los contratos de trabajo o la contratación de duración limitada tienden a jugar en el sentido de esta movilidad de los migrantes internacionales.

Cabe señalar que esta flexibilidad o precariedad en el trabajo al extranjero no es siempre considerada por los migrantes como una imposición o un factor limitante a su actividad. En ciertos casos, también es aprovechada por los individuos para organizar su tiempo de trabajo en función de sus propias estrategias y objetivos. El final o la reanudación de una actividad llega a ser en estos casos la ocasión de un desplazamiento temporal sobre el espacio de vida establecido entre el lugar de origen y el lugar de instalación. Al respecto, es significativo indicar la existencia de formas de "préstamo de empleo" practicadas por los migrantes mexicanos. El sis-

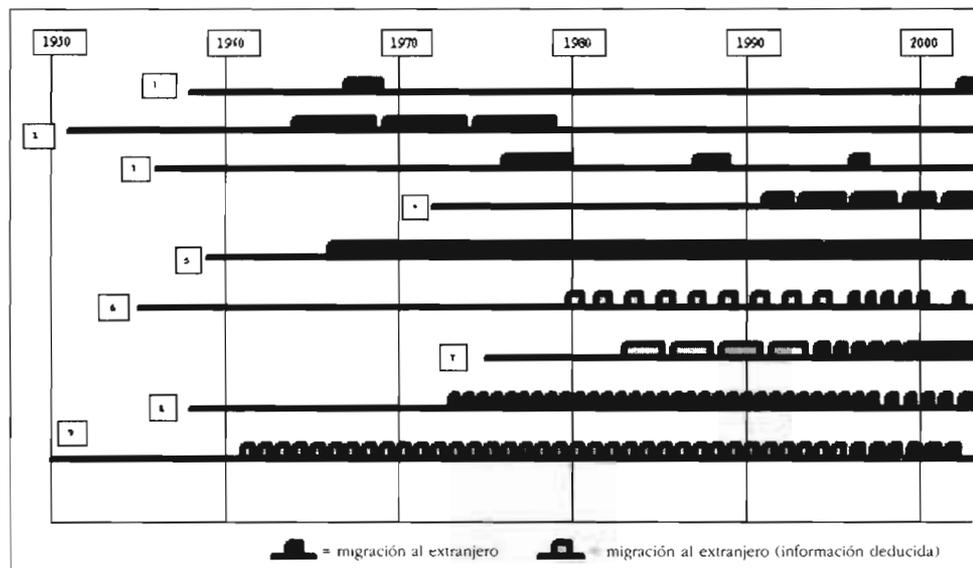
³ En el estudio, se da más el caso en Urireo que en Jalostotitlán, donde la importancia de las actividades agrícolas es más fuerte.

tema consiste para un individuo en dejar temporalmente su posición en el trabajo a un compatriota. Eso permite a la vez al migrante volver por algún tiempo a México y al segundo individuo adquirir una primera experiencia profesional en Estados Unidos. En otros casos, esta precariedad de las situaciones profesionales impone la movilidad sobre el espacio migratorio de trabajo. Para los migrantes que ejercen actividades débilmente remuneradas y no permanentes a lo largo del año, el regreso al país suele ser necesario cuando se consideran los gastos de vida en Estados Unidos. La vuelta a México en fase baja del empleo constituye pues un medio de limitar los gastos durante estos periodos no productivos. Hay que tener en cuenta que estas prácticas son las que precisamente se encuentran hoy más afectadas por el refuerzo de los controles en las fronteras. Para los migrantes indocumentados, una vuelta temporal a México también significa tomar el riesgo de no poder volver a ingresar a Estados Unidos. En todos los casos, muchos migrantes señalan que la dificultad de cruzar la frontera desde los atentados de septiembre de 2001 es un factor al que suelen dar más importancia cuando toman la decisión de emprender un viaje, con o sin documentos.

De manera general, lo que los elementos considerados aquí señalan en materia de circulación y temporalidad de las lógicas migratorias, es la gran diversidad de los perfiles temporales de los flujos de movilidad. Esta variedad por supuesto hace complejo el análisis. La duración de las estancias en el extranjero, la duración de los periodos entre las estancias, al igual que el ritmo de sucesión de estas fases son elementos que se combinan según temporalidades específicas (Canales, 1999). Cuando uno se interesa por estos ritmos de manera longitudinal, es decir, observando la repetición de los acontecimientos a lo largo del ciclo migratorio de los individuos, la preponderancia de esta repetitividad suele ser un elemento clave en la vida de las personas y las familias a las que pertenecen. La figura 2 da el ejemplo de perfiles de periodicidad de la migración internacional, tales como se encontraron a lo largo del trabajo conducido en Jalostotitlán y Urireo. Conviene aclarar que se trata aquí de casos seleccionados sin criterios de representatividad respecto a la muestra global. De ahí, el objetivo no es la elaboración de una tipología en el sentido estadístico, sino la puesta en evidencia de la multiplicidad de los patrones migratorios. Formas generales aparecen sin embargo, incluyendo modelos como los de la emigración duradera "clásica" (caso 5), la de la circulación migratoria intensiva, regular y duradera (casos 8 y 9), situaciones entre las cuales se pueden ubicar patrones de migración

de larga duración con mantenimiento de una práctica de regreso breve al lugar de origen, cuya periodicidad es más o menos regular según los contextos (casos 7 y 4) (véase la figura 2).

Figura 2
Perfiles de periodicidad en la migración internacional



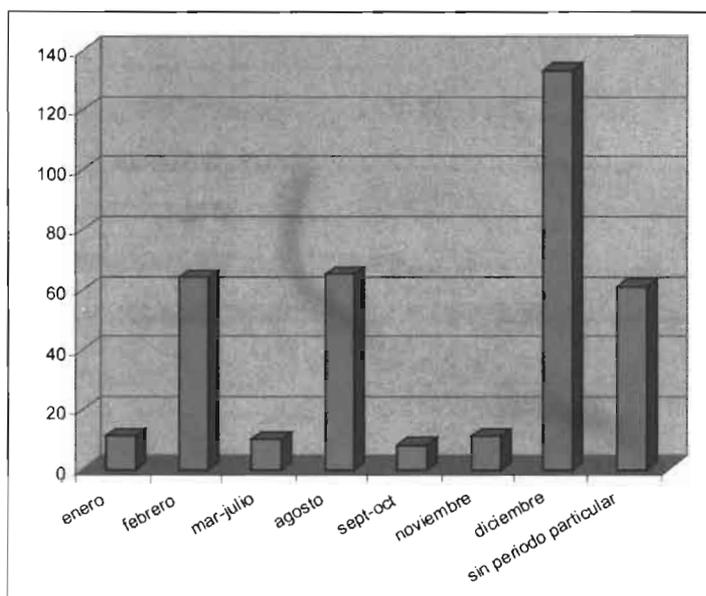
Fuente: Encuesta Parmi, 2002.

UNA CIRCULACIÓN DE LAS PERSONAS VINCULADA A LA MULTILOCALIZACIÓN DE LAS FAMILIAS Y GRUPOS

Lo que indica la figura 2 es, finalmente, la coexistencia en un mismo contexto migratorio de formas de movilidad extremadamente diferenciadas, incluso en los mismos contextos locales. Aquí, es importante indicar que fuera de los desplazamientos vinculados a las actividades profesionales, los movimientos están hoy suscitados por la localización y las formas de vida de las familias afectadas por el proceso migratorio. Se trata de una dimensión importante de las lógicas de circulación entre los dos países, donde se manifiestan distintas formas de respuesta a las dificultades que constituye el estallido de las unidades familiares. Sin entrar en el detalle de situacio-

nes inevitablemente múltiples en el nivel familiar, se pueden indicar aquí los grandes rasgos de la forma en que se organiza el movimiento a nivel de las comunidades de origen. En éste destacan varias fases de intensos movimientos según un determinado calendario anual. A partir de la información recogida en las prácticas de retorno de los migrantes en su localidad de origen, la figura 3 indica los ritmos de desplazamiento a escala de las dos comunidades seleccionadas para el estudio.

Figura 3
Periodos de retorno
(conjunto de la muestra, en % de individuos)



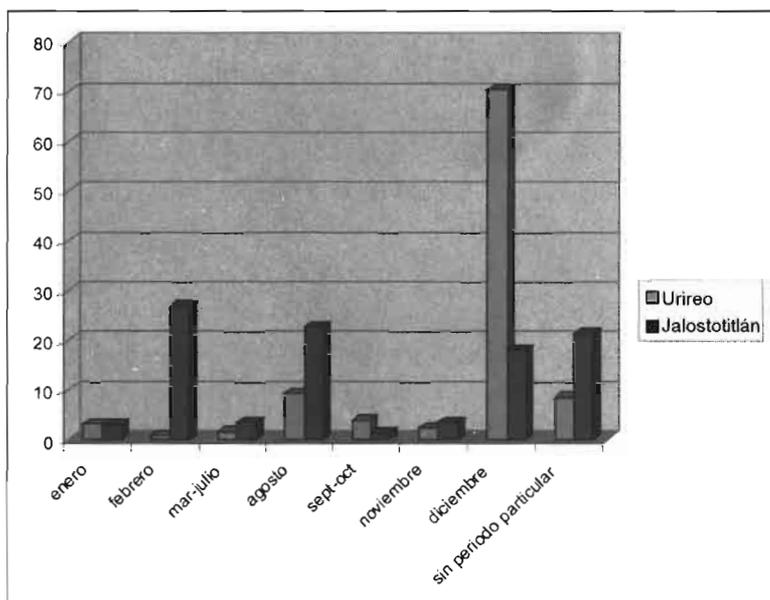
Fuente: Encuesta Parmi, 2002.

El carácter cíclico y estacional de los desplazamientos aparece claramente, con la existencia de al menos tres fases distintas en la distribución de las vueltas (correspondiendo más o menos a los meses de febrero, agosto y diciembre). Los factores explicativos son aquí dobles, mezclando elementos vinculados a las situaciones individuales de los emigrantes (fin de contrato de trabajo, vacaciones de los niños escolarizados, carácter estacional de los sectores de actividad en el extranjero...)

con elementos vinculados a la vida comunitaria de los lugares de origen (fiestas religiosas, eventos sociales...). Al considerar las dos localidades separadamente, la distinción de los momentos de regreso muestra bien la importancia de este último factor (véase la figura 4): aparecen dos situaciones contrastadas. Mientras que los retornos se concentran en torno a los periodos de fiesta de fin de año en Urireo, los tiempos de frecuentación del lugar de origen se distribuyen más en el caso de Jalostotitlán. Consideramos que prevalece aquí un efecto de diferenciación entre el contexto rural de la primera localidad y las prácticas de tipo urbano que caracterizan hoy el segundo lugar: un vínculo más fuerte con el calendario de las actividades agrícolas es perceptible en el caso de Urireo, tomando en cuenta tanto las actividades en el lugar de origen como los empleos ejercidos en el extranjero.

Si abarcamos un conjunto de situaciones más amplias que las del presente estudio, vale la pena subrayar cuánto los periodos estival y navideño constituyen momentos de particular intensidad en el calendario anual de los desplazamientos

Figura 4
Periodos de retorno según localidad de encuesta
(en % de individuos)



Fuente: Encuesta Parmi, 2002.

que conforman el campo migratorio México-Estados Unidos. En el verano, dos elementos se combinan para la concentración de los flujos. En primer lugar, los emigrantes instalados en Estados Unidos con su familia suelen organizar su regreso al pueblo en estas fechas, tomando en cuenta las vacaciones escolares y los permisos que pueden concederles sus empresas. En segundo lugar, las tradicionales fiestas de los pueblos, consideradas por muchos como un momento importante del año, se concentran con frecuencia en esta temporada. Cabe señalar que, además del programa de actividades que ofrecen esas fiestas, los eventos sirven a menudo como momentos propicios al encuentro con el resto de la familia y con las personas emigradas a otras partes de Estados Unidos. En el mismo orden de ideas, la vuelta estacional es, más recientemente, para algunas familias, la ocasión de una actividad de turismo, actividad que hasta entonces no se daba con tanta frecuencia para los habitantes de las regiones de emigración tradicional. Una de las motivaciones de la estancia al país es, entonces, conocer (o hacer conocer a los más jóvenes) los lugares atractivos en las regiones de origen.

El fin del verano se caracteriza por un doble movimiento. Los últimos “vacacionistas” recientemente volvieron a su lugar de trabajo e instalación en Estados Unidos cuando una parte de los migrantes temporales comenzaba a regresar a los lugares de origen. Primero regresan los que guardaron una actividad agrícola en aquel lugar, cuando la parcela sembrada pide un mantenimiento particular o, a más tardar, para la cosecha. Los últimos meses del año dan lugar al regreso de una parte significativa de los que tienen una familia a cargo en el municipio o cuya actividad en Estados Unidos no es permanente. Las fiestas y ferias que acompañan las ceremonias religiosas consagradas a la virgen de Guadalupe y las ceremonias de Navidad constituyen entonces fuertes motivaciones de regreso.

A estos flujos que corresponden a un calendario relativamente preciso, es necesario añadir los desplazamientos mucho más aleatorios de otros subgrupos. Desde un tiempo bastante reciente, la instalación de grupos familiares en el extranjero da lugar a desplazamientos de visita en el otro sentido, es decir, con destino a Estados Unidos. Personas que nunca emigraron durante su vida emprenden el traslado con visa de turismo hacia donde radican sus parientes. Se observa bien este tipo de movimiento por parte de la gente de edad, cuyos hijos y nietos se encuentran afuera. Esas personas salen así por un periodo de uno a dos meses, durante los cuales podrán sucesivamente ser acogidos por varios de sus descendientes, a veces en distintas

ciudades. Esta práctica tiene la ventaja de reunir a la familia haciendo desplazarse a las personas que menos tienen obligaciones en cuanto a su organización del tiempo (no teniendo gran actividad en el pueblo cuando sus hijos o parientes tienen poca libertad dejada por el trabajo). Se puede percibir aquí también una consecuencia indirecta de las lógicas de instalación de las familias en el extranjero: mejores condiciones de alojamiento y detención de títulos de residente legal o de ciudadano estadounidense hacen mucho más fácil la aplicación de estas formas de movilidad. Otra subpoblación cuyas prácticas de desplazamiento son comparables a este último grupo es la formada por los pensionistas. Se agrupan bajo este término las personas que dejaron de ejercer una actividad profesional pero que perciben desde Estados Unidos una pensión a la cual tienen derecho tras el tiempo trabajado en aquel país. La situación actual de estos pensionistas es variable y si algunos han vuelto a instalarse en su lugar de origen a partir del primer día que siguió el fin de su actividad profesional, otros conservaron una residencia "principal" en Estados Unidos y pasan varios meses al año en su pueblo de origen. En la mayoría de los casos se observa que la movilidad de estas personas sigue siendo elevada. Su arraigo con dos lugares de vida, su relativa independencia económica o la necesidad de llevar a cabo trámites relacionados con su estatuto hacen necesarios desplazamientos frecuentes entre el lugar de origen y uno o varios lugares en Estados Unidos.

CIRCULACIONES Y TERRITORIOS

En un enfoque centrado en las formas de reconfiguración territorial que generan los usos contemporáneos del espacio, los ejes de análisis que abre esta atención a las lógicas de circulación en el espacio migratorio son numerosos. No pretendemos aquí explorarlos todos de manera profunda, pero vale la pena insistir en la dimensión teórica que plantea la relación dialéctica entre las formas de circulación anteriormente descritas y los modos de utilización de los lugares. En el contexto de una movilidad sostenida y duradera, con dimensiones múltiples, la relación entre prácticas sociales y configuraciones espaciales suele ser uno de los elementos clave en la evolución de los sistemas migratorios y de sus consecuencias a mediano y largo plazos.

A este respecto, y a condición de que se tengan en cuenta las lógicas de intercambio y transferencia que soportan las redes sociales, el enfoque en términos de

campo migratorio (Simon, 1979, 1981) es uno de los ejes de reflexión pertinente para poner el espacio como un elemento esencial de diferenciación e interpretación de los fenómenos de movilidad. La observación de los procesos localizados, el análisis de la función asignada a los lugares y las estrategias que soportan contribuyen a descifrar las lógicas de interrelación de los protagonistas de estos sistemas migratorios y, finalmente, el proceso de integración de los territorios sobre los que se producen. Dos aspectos pueden servir aquí a la vez de ejemplo y punto de focalización del análisis: el de las *filières* migratorias a escala global y el de las canalizaciones espaciales que resultan de este proceso a escala de las comunidades locales.

En cuanto al tema de las *filières*, numerosos trabajos sobre la migración internacional pudieron alegar el desarrollo de sectores profesionales específicos por parte de grupos migrantes en contextos variados. Más allá del único factor de la estructura local del mercado laboral, el uso de conocimientos previos o el desarrollo *in situ* de competencias particulares condujeron a grupos a especializarse en el ejercicio de tal o cual actividad. A menudo, la observación de estas *filières* ha constituido una buena clave de lectura de las lógicas sociales y económicas de la migración. Siguiendo el mismo modo de lectura, la observación y el análisis dinámico de las "*filières* geográficas" suele ser también interesante. Se trata de enfocarse al respecto de lo espacial como se pudo hacer en cuanto a lo económico, en el proceso de estructuración de los desplazamientos como resultado de un conjunto de lógicas que organizan los intercambios a lo largo de ejes y rutas particulares (Faret, 1997). Allí, aún estamos en condiciones de distinguir un conjunto de criterios de influencia en interacción: el acceso al conocimiento de una serie de oportunidades en los lugares de llegada, la "permeabilidad" relativa de las fronteras internacionales que deben cruzarse, la función de enlace de algunos lugares o la infraestructura de comunicación entre los puntos de partida y de origen del movimiento contribuyen al desarrollo de estas *filières* geográficas de la migración.

A escala de corrientes migratorias desde la comunidad de origen, el juego de estas estructuras conduce a la aparición de fuertes canalizaciones espaciales. La literatura sobre la migración mexicana en Estados Unidos es rica en ejemplos de "parejas migratorias" y de comunidades filiales, es decir, de concentración privilegiada de población de una misma localidad de origen en una región definida de instalación (Durand, 1996; Smith, 1994). El juego de las redes sociales de la migración es evidentemente central. La experiencia exitosa de pioneros conduce a la reproducción

idéntica, al menos durante un determinado tiempo, del modelo migratorio por nuevos candidatos. En un trabajo previo pudimos hacer una recensión bastante significativa de estos pares migratorios entre comunidades mexicanas y ciudades de instalación en los Estados Unidos (Faret, 2003). Con el desarrollo de los intercambios que la historia de cada corriente migratoria permite, las lógicas de circulación entre estos polos se refuerzan frecuentemente de manera significativa, conduciendo a veces al desarrollo de actividades específicas entre estos distintos lugares, como puede ser el transporte de personas (compañías de microbús, pasadores de frontera especializados) o el transporte de mercancías y dinero. Esta lógica de estructuración a escala comunitaria de los espacios migratorios lleva en sí consecuencias para las relaciones entre las comunidades iniciales y los puntos de instalación en el extranjero. El establecimiento y la organización comunitaria en el extranjero de una parte significativa de la población de un mismo lugar contribuyen a inscribir este lugar en una red que escapa a las lógicas de la proximidad espacial, pero que contribuye a la inserción de la población del lugar de origen en un proceso específico de integración económica, social o cultural con los polos migratorios que le corresponden en el país vecino.

Enfoques de tipo “cualitativos” seguidos de recorridos muestran bien el juego de las redes en esta lógica de *filière* y canalización espacial. Las formas de organizar la movilidad se revelan tan variadas como los individuos y las circunstancias. Para el individuo, todo parece funcionar como si el contexto comunitario proporcionara un marco general al movimiento, estructurado por al menos tres elementos: “nichos” en el extranjero de atracción particular; redes comunitarias y personales de conocimientos que permiten renovar este contexto; “infraestructuras” de la circulación entre los lugares que permiten el traslado. En este marco, existen además posibilidades de exploración de nuevos destinos vinculados a oportunidades ignoradas de la mayoría del grupo de origen. El conjunto de esos elementos permite un desarrollo de prácticas de movilidades múltiples y, hasta cierto grado, autorreproductivas a pesar de los contextos con sus propias dinámicas. Al respecto, se puede indicar cuándo varios recorridos migratorios iniciados en regiones vecinas pueden llegar a movilizar distintos actores y lugares en Estados Unidos. Se hace entonces hincapié en la forma en que estos lugares pueden ponerse sucesivamente en orden en el espacio migratorio individual y colectivo, sacando provecho de una oportunidad económica, social o comunitaria. El resultado puede parecerse a una articulación de factores por un lado personales o colectivos, por otro lado locales o globales.

A una escala más global, esta atención a la organización de los recorridos, de los lazos y de los lugares permite analizar la manera en que los migrantes internacionales desarrollan estrategias sobre el espacio. El juego de los flujos y redes, así como la constitución de “nichos migratorios” en el extranjero, invitan a reflexionar sobre las construcciones sociales, en transcurso de reformulación, entre México y los Estados Unidos. En un contexto de movilidad multiforme, la constitución de un *espacio social continuo* (Basch, Glick Schiller y Szanton Blanc, 1995) a pesar de la distancia geográfica se dibuja como una nueva forma de adaptación, entre lógicas de migración estacional y procesos de emigración definitiva. El espacio migratorio puede ser el objeto de construcciones sociales y espaciales, elaboradas a partir de una serie de *saber hacer* o conocimientos específicos utilizados por los grupos migrantes. Es lo que puede permitir, nos parece, hacer este acercamiento teórico entre redes de lugares y redes de lazos. Se puede preguntar en qué medida esta articulación se encuentra en el origen de la construcción de espacios de vida específicos, cuya especificidad es la de formar territorios distinguidos por la multilocalidad. Este interés por las circulaciones es importante actualmente porque es un componente de los campos migratorios especialmente dinámico. Se encuentra movido de manera profunda a la vez por el mejoramiento multiforme de las tecnologías que refuerzan estas circulaciones de personas, bienes e información y por el contexto de difusión cada vez más amplio de modelos socioculturales específicos (entre los que el modelo urbano contemporáneo ocupa un lugar destacado) hacia regiones donde tienen dificultades para imponerse modelos alternativos de desarrollo.

De ahí, procede inscribir las lógicas de la migración internacional no solamente en los cuestionamientos del éxodo o de la reinstalación de una población particular (los que finalmente son problemáticas de la ruptura) sino también en los de la movilidad, los intercambios y circulaciones. En otras palabras, insertar el análisis, por una parte, en la problemática del vínculo, de la puesta en relación, de la integración y, por otra, en las preocupaciones relativas a la articulación de lo local y de lo global, a la combinación de procesos inscritos localmente pero que tienen repercusiones de carácter internacional. A este respecto, probablemente es a la observación de “sistemas migratorios” a lo que procede interesarse hoy, es decir, a estructuras evolutivas pero sin embargo duraderas de desplazamiento y recomposición de los grupos y espacios.

Migraciones internacionales y trayectorias laborales en áreas urbanas del Centro-Occidente de México

Jean Papail

IRD

Los movimientos migratorios mexicanos con destino a los Estados Unidos se incrementaron considerablemente desde los inicios de la década de los ochenta. Aunque nuevas regiones se incorporaron de manera significativa a estos flujos durante las dos últimas décadas, la región tradicional de emigración (Jalisco, Guanajuato, Michoacán, Zacatecas) conserva todavía la supremacía en la producción de estos movimientos.¹ Tradicionalmente de origen rural, los flujos se volvieron progresivamente urbanos, de manera que este último componente es, en la actualidad, preponderante en las corrientes migratorias. En este texto, mostraremos que, al finalizar su ciclo migratorio y al volver a su lugar de origen, los migrantes internacionales desarrollan estrategias laborales que remiten a cambios de ramas de actividad y de posición en el trabajo, y a la movilización de sus ahorros para crear pequeñas unidades comerciales o de servicios. Las inversiones y los cambios de ocupación en el trabajo —esencialmente de asalariados a no asalariados— de una gran parte de los migrantes de retorno generan empleos específicos a nivel local, aceleran la inserción de las mujeres en el tejido laboral, y participan también en el proceso de “changarrización” de las economías locales.

Nos proponemos, basándonos principalmente en los resultados de la encuesta EREM,² realizada en 1999-2000 en el medio urbano de la región Centro-Occidente, hacer resaltar la importancia de la “desalarización” en las poblaciones migrantes. Si bien

¹ Según el INEGI, el 19% de los flujos de emigración internacional en el periodo 1990-1995 provenían del conjunto formado por los estados de Guanajuato, Zacatecas y Jalisco, y alcanzaba el 30% agregando el estado de Michoacán.

² Encuesta sobre la reinserción de los migrantes internacionales, 1999-2000, DER-INESER-Universidad de Guadalajara-IRD.

la experiencia migratoria tiende a convertir a la gran mayoría de los trabajadores en mano de obra asalariada de los sectores productivos estadounidenses, el regreso a México tiende a provocar el fenómeno inverso, es decir, de “desalarización” –a menudo mediante el trabajo por cuenta propia–, proceso que remite tanto a las condiciones objetivas de las economías locales como a las diversas estrategias laborales de los migrantes –según su edad, sexo, experiencia laboral y capacidad de inversión. Trataremos de esclarecer el importante papel de las mujeres en este proceso. Confrontamos nuestros datos, cuando es posible, con otras fuentes regionales o nacionales³ para tratar de tener un marco comparativo más amplio del fenómeno.

MARGINALIDAD Y MIGRACIÓN INTERNACIONAL

Varios autores han señalado que los perfiles de los migrantes internacionales no parecen indicar una sobremovilización de los grupos más pobres del país, respecto a los flujos provenientes de los demás grupos sociales.⁴ Al contrario, los estudios indican que la migración internacional necesita movilizar previamente recursos sociales y monetarios –en fuerte incremento desde hace una decena de años– de los cuales las poblaciones marginadas de las regiones rurales están generalmente desprovistos. Al respecto, las comparaciones establecidas entre municipios por el Consejo Nacional de Población (Conapo)⁵ acerca del grado de marginación y la intensidad migratoria son bastante claras. En efecto, la fuerte concentración de la pobreza en los municipios predominantemente rurales de los estados de Guerrero, Oaxaca y Chiapas no parece generar flujos migratorios internacionales relevantes, mientras que la intensidad migratoria culmina en el Centro-Occidente, región tradicional de la migración internacional.

Además, el análisis de los resultados de las encuestas del Programa de Educación, Salud y Alimentación (Progresá) en los últimos años de la década de los noventa, indica que la contribución de las remesas internacionales a los ingresos de los hogares de las áreas rurales marginadas del país es relativamente escasa. En estas comunidades, menos del 2% de los hogares reciben remesas internacionales

³ Encuestas ENIGH, PROGRESA, ENADID, Censos, etc.

⁴ Destacan, en la literatura sobre el tema, los trabajos de Arroyo (2000), Durand (1996, 1997, 1998), Escobar (2000, 2002, 2003), Lozano (1997) y Massey (1997).

⁵ Con base en los resultados del *XII Censo general de población y vivienda*, 2000.

como recursos complementarios en el rubro “ayuda familiar”,⁶ respecto a cerca del 5% a nivel nacional y al 9% en el Centro-Occidente (INEGI, encuesta ENIGH, varios años). Esto refleja la poca importancia que tiene todavía Estados Unidos como lugar de destino de los migrantes provenientes de hogares rurales marginados: aquellos que residían en Estados Unidos representaban apenas el 14.1% de los individuos ausentes de los hogares encuestados. En comparación, y según la encuesta EREM, Estados Unidos representa alrededor del 50% de los destinos de los migrantes de las ciudades medias del Centro-Occidente de México.

En la encuesta Progresá mencionada más arriba, el nivel promedio de los montos de las remesas internacionales que reciben los hogares de las áreas rurales marginadas es muy bajo. Así pues, durante el periodo mayo-noviembre de 1999, el monto promedio global era de 71 dólares por mes,⁷ es decir, alrededor de cuatro veces menos que las remesas internacionales que llegaban a los hogares ciudadanos de la región Centro-Occidente durante la misma época.

La misma encuesta en las áreas rurales marginadas indica, además, que las remesas provenientes del extranjero representaban, en promedio, alrededor del 63% del ingreso mensual de un peón o jornalero agrícola, y el 44% del ingreso de un obrero o empleado en su lugar de origen, en México. En cambio, en el caso del Centro-Occidente de México, las remesas son ligeramente superiores al ingreso promedio local. Esto se debe, esencialmente, a lo reducido de los montos de las remesas que refleja el entorno de los migrantes originarios de las áreas marginadas—composición sociodemográfica de los flujos, tipos de empleo en Estados Unidos, peso relativo de la estacionalidad de los empleos, etc. Es muy probable que los flujos migratorios internacionales en estas áreas pobres correspondan, a menudo, a estrategias de supervivencia o de reducción de riesgos, mientras que los flujos de las regiones tradicionales de migración internacional remiten, de manera más frecuente, a estrategias laborales más complejas, como lo veremos más adelante.

⁶ Archivo ENCEL 99 N.

⁷ Sin embargo, las remesas internacionales recibidas por los hogares de las áreas marginadas representaban 3.7 veces el monto promedio (19 dólares al mes) de lo que enviaban los migrantes que radicaban en México, fuera de los municipios encuestados.

LA ENCUESTA EREM: CARACTERÍSTICAS
DE LAS POBLACIONES DE LOS HOGARES

La muestra de la EREM utilizada aquí está constituida por 4 771 hogares repartidos entre seis ciudades medias del Centro-Occidente de México, región de alta y antigua migración internacional (Ameca y Tepatitlán de Morelos en Jalisco, Acámbaro y Silao en Guanajuato, Tlaltenango y Jerez en Zacatecas). Todos los hogares seleccionados y encuestados⁸ contaban con uno o más miembros que, por lo menos, habían tenido una experiencia migratoria internacional. Llamaremos "ex migrantes" a estas personas que, en su mayoría, declararon haber regresado a residir definitivamente en México. En cambio, llamaremos "no migrantes" a aquellos miembros de estos hogares que no habían tenido ninguna experiencia migratoria internacional.

Estas seis ciudades, cuyos habitantes van de los 14 000 (Tlaltenango) a los 75 000 (Tepatitlán) en el año 2000, representan en su conjunto el 3.6% de la población urbana de los tres estados –localidades de 14 000 habitantes y más– y el 11.9% de la población total de las ciudades que tienen entre 14 000 y 100 000 habitantes. Cabe señalar que todas las localidades encuestadas siguen contando con una proporción bastante elevada de trabajadores en el sector agrícola, incluso en el caso de Silao, sede de la industria automotriz del estado de Guanajuato –el 17% de la población económicamente activa de este municipio se dedica a actividades rurales.

El 83.3% de estos hogares están encabezados por "ex migrantes". La gran mayoría de los ex migrantes varones (82.8% de los 4 595 hombres) tienen el estatus de jefes de familia (en relación con el 18.0 % entre la población femenina de 927 ex migrantes). El 7.6% de los miembros de estos hogares no pertenece a las familias nucleares. Se trata esencialmente de niños (nietos) o de ancianos (padres o madres de la pareja central de estos hogares). El 6.2% del conjunto de los hogares está encabezado por una mujer. Cabe indicar que el 5% de los niños (0-14 años) nació en los Estados Unidos –mientras esta proporción alcanza apenas el 2% del conjunto de residentes de estos hogares.

En el momento de la encuesta EREM, el porcentaje de solteras, viudas, y sobre todo, divorciadas o separadas era mucho más importante en la población de las ex

⁸ Globalmente, fueron visitados el 72 % (43 374 hogares) del conjunto de hogares de las seis ciudades, entre las cuales se encuestaron estos 4 771 hogares.

migrantes internacionales de 30 años y más (véase el cuadro 1), situación que influye necesariamente en las tasas de actividad de este grupo. Es preciso notar, también, la proporción mucho mayor de hombres casados, o que viven en unión libre, entre los ex migrantes respecto a los no migrantes de menos de 45 años. Si bien, para los hombres, la migración internacional puede ocasionar que se retrase el momento de contraer matrimonio, intensifica la salida de la soltería en todas las edades. Una parte de los movimientos migratorios internacionales de corta duración se debe, en efecto, a la búsqueda de recursos para crear una familia –costos de boda y de instalación en un hogar independiente del de los padres–, de tal manera que los hogares encuestados están generalmente encabezados por un hombre casado que tuvo anteriormente una experiencia migratoria en Estados Unidos.

Cuadro 1
Porcentaje de individuos casados o unidos según la situación migratoria
por grupos de edades en el momento de la encuesta
(1999-2000)

<i>Grupos de edades</i>	<i>Hombres</i>		<i>Mujeres</i>	
	<i>No migrantes</i>	<i>Ex migrantes internacionales</i>	<i>No migrantes</i>	<i>Ex migrantes internacionales</i>
20-24	12.0	43.9	39.8	43.0
25-29	28.3	63.8	69.4	72.7
30-34	53.2	83.6	81.3	72.0
35-39	56.3	91.9	90.6	81.1
40-44	72.8	95.3	89.8	71.7
45-49	88.0	92.8	91.3	75.6
50-54	90.6	92.0	88.5	69.1
Número de casos	(534)	(2 977)	(3 225)	(550)

Fuente: EREM, 1999-2000; DER-INESER-CUCEA-IRD.

No se nota un efecto relevante de la migración sobre el número de residentes en los hogares, y más precisamente sobre el número de hijos (véase el cuadro 2). Sin embargo, a partir de los 50 años aproximadamente, los ex migrantes encabezan hogares de un tamaño más reducido que el de los no migrantes. Tal situación se debe a una propensión hacia la migración internacional más importante por parte de los hijos que se benefician de la experiencia y de las redes sociales de sus padres ex migrantes. La reproducción generacional del fenómeno migratorio se nota, también, en el hecho de que la mayoría (53%) de los hijos de ex migrantes que se había ido del hogar residía en los Estados Unidos.⁹

Cuadro 2
Tamaño promedio de los hogares encabezados por hombres
según el estatus migratorio y los grupos de edades
1999-2000

	25- 29 a	30- 34 a	35- 39 a	40- 44 a	45- 49 a	50- 54 a	55- 59 a	60- 64 a	65- 69 a	70 y +	Total
No migrantes	3.97	4.37	4.78	5.30	5.44	6.09	5.56	4.83	5.00	4.96	5.20 (654)
Ex migrantes	3.67	4.34	4.98	5.41	5.39	4.74	4.62	3.97	3.59	3.12	4.51 (3 806)

Fuente: EREM, 1999-2000; DER-INESER-CUCEA-IRD.

LAS MUJERES EX MIGRANTES, VECTORES IMPORTANTES DE LA ACTIVIDAD FEMENINA LOCAL

Como suele suceder en todos los países emergentes o industrializados, la tasa de participación económica de las mujeres se incrementó considerablemente en México durante el último medio siglo, al subir del 13.1% en 1950 al 31.3% en 2000 (INEGI, 2001). En 2001, en el caso de las mujeres de 30 a 49 años, la tasa se ubicaba en el 46.5% mientras que apenas alcanzaba el 16.7% en 1970 (INEGI, 2002b). Las mu-

⁹ A nivel nacional, y según la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (INEGI, 2002a), la mitad de los hogares (50.8%) tiene por lo menos dos activos ocupados y el número promedio de ocupados por hogar alcanza 1.70 personas –dato muy parecido al de la encuesta EREM en las áreas urbanas (1.56 personas únicamente con la población ocupada de 15 años y más).

eres casadas han sido, sin lugar a duda, el principal factor de transformación de la estructura de los perceptores de ingresos en los hogares: ellas representaban el 15.4% de los perceptores de ingresos de los hogares en 1992, y el 21,3% en 2002 (INEGI, 2002a y varios años), de tal manera que los hombres jefes de familia vieron disminuir su aportación del 56.1% al 46.1% entre los perceptores de ingresos durante los últimos diez años.

Sin embargo, las tasas de actividad femenina en la encuesta EREM aparecen mucho más bajas que en las encuestas continuas nacionales y del último censo de población y vivienda (INEGI, 2001).¹⁰ De hecho, en nuestra encuesta, la definición más estricta de la noción de “actividad” –trabajo regular y permanente– redujo el aspecto ocasional del trabajo y el subempleo que se capta en otras encuestas.¹¹ Con todo, la EREM permite comparar las características ocupacionales de los grupos de ex migrantes y no migrantes. Más allá, los datos permiten evidenciar el papel relevante de las mujeres, casadas o hijas de ex migrantes, en el proceso de inserción laboral en las localidades de origen.

A partir de los 30 años, las tasas de actividad de los hombres no migrantes y ex migrantes son parecidas. Antes de esta edad, los estudiantes tienden a reducir el nivel global de actividades de los no migrantes. En cambio, en el caso de las mujeres de más de 30 años, el nivel de actividad de las ex migrantes rebasa por mucho el de las no migrantes (véase el cuadro 3). Independientemente de la proporción elevada de separadas o divorciadas, que tiende a incrementar la tasa de actividad promedio, es muy probable que el ahorro de la migración que las mujeres pudieron invertir contribuya a elevar el nivel promedio de actividad, especialmente dentro de las categorías de trabajadoras por cuenta propia o empresarias.

Otro factor, que puede explicar tal nivel de actividad de la mujeres con experiencia migratoria, remite a la probable influencia de las normas culturales vigentes en la sociedad norteamericana, en la cual el trabajo femenino es mucho más frecuente y socialmente valorado que en la sociedad mexicana. Se observa, por ejemplo, que

¹⁰ Por ejemplo, los datos censales en las áreas urbanas de Jalisco (localidades de 20 000 a 99 999 habitantes) fluctúan entre el 39 y el 47% de actividad para las mujeres de 25 a 44 años, mientras que los porcentajes van del 20 al 28% en la encuesta EREM.

¹¹ Así, en términos de horas semanales en los datos censales, el 61.2% de la población femenina trabaja más de 40 horas, mientras que la proporción alcanza el 80.9% en la población femenina de la EREM.

Cuadro 3
Tasa de actividad (ocupadas y desempleadas) de las mujeres
por grupos de edades y estatus migratorio
1999-2000

<i>Grupos de edades</i>	<i>No migrantes</i>	<i>Ex migrantes internacionales</i>
20-29 años	30.6	35.1
30-39	19.8	39.6
40-49	13.6	36.9
50-59	8.8	35.9
60 y más	5.5	22.4
Total	20.3 (3 944)	36.3 (910)

Fuente: EREM, 1999-2000; DER-INESER-CUCEA-IRD.

las tasas de actividad de las mujeres casadas son de dos a tres veces más elevadas en el caso de hijas de ex migrantes que residían en los Estados Unidos al momento de la encuesta, que en el caso de mujeres que radicaban en México. Además, las mujeres ex-migrantes tienen un nivel promedio de educación más elevado que las no migrantes, y parecen mucho más propensas a tener menos hijos y a incrementar su participación en el mercado laboral. Cabe subrayar, por ende, que las diferencias entre las poblaciones de no migrantes y ex-migrantes se aprecian aún más claramente entre las mujeres casadas o las que viven en unión libre (véase el cuadro 4). Es muy probable que actúen aquí, pero con mayor intensidad, los dos tipos de factores ya mencionados.

LOS ANCIANOS: LA REINSERCIÓN COMO NO ASALARIADOS

Otro aspecto relevante en nuestra encuesta es la tasa de actividad muy elevada de los hombres ancianos encuestados (véase el cuadro 5). En el grupo de edades de 60 a 64

Cuadro 4
Tasas de actividad de las mujeres casadas o unidas
según el estatus migratorio y los grupos de edades
1999-2000

<i>Grupos de edades</i>	<i>No migrantes</i>	<i>Ex migrantes internacionales</i>
20-29 años	11.8	20.1
30-39	13.8	31.8
40-49	11.0	29.0
50-59	7.5	25.7
Número de casos	(3 414)	(582)

Fuente: EREM, 1999-2000; DER-INESER-CUCEA-IRD.

Cuadro 5
Tasas de actividad en la población masculina
en las edades avanzadas según diferentes fuentes

<i>Grupos de edades</i>	<i>Censo 2000*</i>	<i>Encuesta EREM</i>	<i>Encuesta de empleo 2002**</i>
60-64 años	64.5	84.0	79.9
65-69		79.7	
70-74		76.0	
75-79		68.5	
80 y más		43.9	
65 y más	37.0	71.2	50.0

* Estado de Jalisco, ciudades de 20 000 a 99 999 habitantes.

** Estados de Jalisco, Guanajuato, Zacatecas.

Fuente: EREM, 1999-2000; DER-INESER-CUCEA-IRD, y cálculos propios a partir de los datos del INEGI.

años, la tasa alcanza 84%,¹² y se mantiene entre el 68 y el 80% en los grupos de 65 a 79 años –mientras alcanza apenas el 37% en la población de 65 y más años en los datos censales.¹³ Desde luego, una descomposición de la población económicamente activa (PEA) entre “ocupados” y “desempleados” muestra que el segundo componente se incrementa con la edad, lo que refleja las dificultades crecientes de los ancianos para encontrar un trabajo asalariado.

Así pues, nuestros datos sugieren que las tasas de actividad serían mucho más importantes de lo que indican los datos censales. La definición restrictiva de la EREM permite hacer resaltar que existe, en estas edades, un reforzamiento de las actividades no asalariadas que permitan mantener una ocupación relativamente desconectada de los empleos asalariados, regidos por exigencias de productividad. En este sentido, las salidas del trabajo asalariado hacia el trabajo por cuenta propia permiten, en estas edades, obtener recursos y reducir los riesgos de competitividad y productividad relacionados con el mercado de trabajo.

Estas características laborales de las poblaciones encuestadas dejan entrever que, en los lugares de origen, las migraciones internacionales de retorno inducen, por una parte, un notable incremento de actividades de las mujeres –respecto de las no migrantes– y, por otra parte, una prolongación laboral para los hombres de edades más avanzadas. No cabe duda de que las inversiones realizadas por parte de los migrantes internacionales expliquen tales comportamientos.

RECONVERSIONES, CAMBIOS DE SECTOR DE ACTIVIDAD Y PROCESO DE DESALARIZACIÓN

En las encuestas nacionales de empleo, o de ingresos y gastos en los hogares, se puede observar la fuerte concentración de los “no asalariados” en el comercio y el sector agropecuario: la gran mayoría de los “trabajadores por cuenta propia” laboran en el comercio (39.8%) o la agricultura (28.4%) (INEGI, 2002a), mientras que los

¹² Y 64.5% en los datos censales del medio urbano en Jalisco.

¹³ Sin embargo, los datos de la encuesta de empleo (2002) en los estados de Guanajuato, Jalisco y Zacatecas indican en su conjunto que la tasa de actividad de la población masculina de 60 a 64 años se ubica en casi 80% y la de 65 años y más alcanzaría el 50 por ciento.

asalariados muestran una notable dispersión entre las diversas ramas de actividades (29.4 % en la industria, 19.6 % en el comercio, etcétera).

La EREM permite hacer resaltar el peso de la agricultura como proveedora principal de empleos para los hombres que migraron durante las décadas anteriores a los años ochenta (véase el cuadro 6). Así pues, la agricultura y el comercio albergan más de la mitad de los activos masculinos de más de 60 años, tanto en los grupos de no migrantes como de ex migrantes. El comercio, por su parte, representa el 40% del empleo de los no migrantes y el 36.5% de los ex migrantes masculinos de más de 60 años; proporciones mucho más elevadas que en el caso de los menos ancianos (23.2% y 24.8%, respectivamente, para los no migrantes y ex migrantes de 50 a 59 años). En la población femenina, también, la concentración de actividades en el sector comercial es muy elevada a partir de los 50 años (43.6% y 47.4% para las mujeres no migrantes y ex migrantes respectivamente).

Cuadro 6
Ramas de actividad por grupos de edades, sexo y situación migratoria
(1999-2000)

	<i>No migrantes</i>					<i>Ex migrantes</i>				
	20-29	30-39	40-49	50-59	60 y +	20-29	30-39	40-49	50-59	60 y +
Hombres										
Agricultura	8.9	10.5	17.9	24.1	29.2	10.0	10.8	13.4	26.2	42.7
Industria	25.3	22.6	20.4	13.3	9.2	25.1	16.7	16.5	11.8	6.5
Construcción	21.1	17.6	16.7	21.4	13.3	20.5	21.4	23.0	17.8	10.9
Comercio	13.1	12.6	17.3	17.6	28.3	13.3	17.9	15.6	18.3	20.9
Servicios	23.9	26.7	16.7	14.4	14.2	22.4	22.8	18.6	17.4	10.7
Otros	7.7	10.0	11.0	9.2	5.8	8.7	10.4	12.9	8.5	8.3
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
(n)	(621)	(199)	(162)	(187)	(120)	(974)	(1 320)	(890)	(518)	(431)
Mujeres										
Comercio	22.2	23.9	27.9	32.0	64.3	29.1	42.6	34.7	48.8	43.8
Servicios	45.8	59.5	50.0	46.0	17.9	44.3	40.7	40.3	26.8	25.0
Otros	32.0	16.6	22.1	22.0	17.8	26.6	16.7	25.0	24.4	31.2
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
(n)	(518)	(242)	(122)	(50)	(28)	(79)	(108)	(72)	(41)	(16)

Fuente: EREM, 1999-2000; DER-INESER-CUCEA-IRD.

La movilidad entre ramas de actividades parece importante a lo largo de la vida activa de los encuestados, ex migrantes y no migrantes. Esto es evidente desde los años cincuenta, cuando el proceso de urbanización y de industrialización, al acelerarse, transformó parte de la mano de obra agrícola en trabajadores urbanos. Sin embargo, y en el caso de los migrantes internacionales, la movilidad es aún más importante: alrededor del 70% de los migrantes, al desplazarse a los Estados Unidos, cambia de rama de actividad. La reinstalación de los migrantes en su lugar de origen coincide, igualmente, con un grado de movilidad sensiblemente equivalente. El saldo global del ciclo migratorio (primera emigración-regreso definitivo) va esencialmente en detrimento de la rama agrícola y en beneficio del sector terciario. Tal movilidad continúa después de la reinstalación en México, aunque de manera menos espectacular, del sector secundario hacia el terciario. Así pues, con la edad, las mujeres tienden a moverse desde las actividades de servicios hacia el comercio –las dos ramas que concentran, en la actualidad, la mayoría de la mano de obra femenina de cualquier edad.

En el transcurso de los últimos veinte años, el análisis de las transformaciones de las posiciones en el trabajo indica la estabilidad –o la ligera disminución– de la proporción de asalariados dentro de la PEA. Así pues, en la población masculina, esta proporción era del 60.5% en 1979 y del 60.6% en 1999. Durante este mismo lapso, bajó del 70.7 al 61.3% en la población femenina (INEGI, 2001). Tal cambio en la estructura de la población femenina activa tiene, como contraparte, un alza en la importancia relativa del trabajo no asalariado –por cuenta propia y familiares sin remuneración, esencialmente.

Se puede también evidenciar, gracias a diversas fuentes de datos, un proceso de desalarización con el envejecimiento de las diferentes generaciones.¹⁴ En las distribuciones de la ENIGH (INEGI, 2002a) por ejemplo, la proporción de los miembros de los hogares que laboran como patronos, miembros de cooperativas o trabajadores por cuenta propia es del 26.8%; pero el porcentaje sube al 35.6% entre los jefes de familia, grupo con un promedio de edad mucho más elevado (alrededor de los 46 años).

Comparando las posiciones en el trabajo o el “estatus de ocupación” entre los no migrantes y ex migrantes de la EREM (véase el cuadro 7), se observa que, a

¹⁴ Aun cuando no se integra el factor edad en sus distribuciones de estatus o posiciones en el trabajo.

partir de los 40 años en los hombres y de los 60 en las mujeres, las proporciones de no asalariados se equiparan. Así pues, alrededor del 50% de los ex migrantes de 50 a 59 años, tanto hombres como mujeres, son no asalariados; la proporción alcanza casi el 60% entre los hombres de más de 60 años.

Cuadro 7
Posiciones en el trabajo por sexo, grupos de edades y estatus migratorio
(1999-2000)

	<i>No migrantes</i>					<i>Ex migrantes</i>				
	20-39	30-39	40-49	50-59	60 y +	20-29	30-39	40-49	50-59	60 y +
Hombres										
Patrones y trabajadores por cuenta propia	10.5	17.5	31.9	40.6	57.3	16.1	27.3	33.3	45.8	58.0
Asalariados	85.6	79.4	67.5	58.3	41.0	81.6	71.4	65.8	52.8	39.5
T.f.s.r. *	3.9	3.1	0.6	1.1	1.7	2.3	1.3	0.9	1.4	2.5
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
(n)	(619)	(194)	(163)	(180)	(117)	(965)	(1313)	(891)	(513)	(428)
Mujeres										
Patronas y trabajadoras por cuenta propia	8.3	16.2	25.9	24.5	50.0	16.7	38.4	39.1	53.7	50.0
Asalariadas	87.8	73.8	59.9	53.1	17.9	79.5	55.9	38.0	31.3	37.5
T.f.s.r. *	3.9	10.0	14.2	22.4	32.1	3.8	5.7	22.9	15.0	12.5
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	(515)	(241)	(117)	(49)	(28)	(78)	(109)	(69)	(41)	(16)

* Trabajador(a) familiar sin remuneración.

Fuente: EREM, 1999-2000; DER-INESER-CUCEA-IRD.

Los datos indican claramente que las reconversiones hacia el trabajo no asalariado, y sobre todo hacia el trabajo por cuenta propia, empiezan más temprano en la población de ex migrantes. Los trabajadores que han migrado a los Estados Unidos logran ahorrar, y luego invertir, en una proporción más importante y en un plazo más rápido –por las diferenciales salariales entre los dos países– que los asalariados

que se quedaron en sus lugares de origen. A lo largo del último cuarto de siglo, según los datos de la EREM, los migrantes internacionales se reinstalan en su lugar de origen alrededor de los 30 años y después de un ciclo de trabajo internacional de cinco años en promedio. En esta población pues, el cambio de estatus, esencialmente de asalariado a no asalariado, es mucho más frecuente y sucede mucho más temprano que en la población de no migrantes.

En la población femenina, la progresión con la edad hacia el no asalariado, y sobre todo a partir de los 40 años, está en parte oculta por el incremento del estatus de “trabajador familiar sin remuneración” (TFSR). En realidad, la gran mayoría de estas mujeres, tanto no migrantes como ex migrantes, desempeñan el papel de trabajadoras por cuenta propia: son socias de los negocios, junto con el esposo. Es probable, también, que una parte de las ex migrantes usen sus propios ahorros para emprender un trabajo no asalariado además de beneficiarse, como las no migrantes, de las inversiones de sus esposos. Por ende, la diferencia entre las poblaciones de ex migrantes y no migrantes sigue siendo importante hasta los 60 años.

Hemos mostrados que la emigración a Estados Unidos tiende a intensificar y acelerar las reconversiones de asalariados en no asalariados entre el inicio y el final del ciclo migratorio.¹⁵ En la EREM, los ex migrantes están mucho más presentes en el estatus de trabajadores por cuenta propia y patrones que los no migrantes (véase el cuadro 8), por las diferencias de intensidad y de velocidad de las reconversiones. Con estructuras por edades idénticas (las del censo, por ejemplo), el porcentaje de trabajadores por cuenta propia y patrones se ubicaría en 39.7 y 24.2% respectivamente en las poblaciones masculinas de ex migrantes y de no migrantes. Tal fenómeno se nota en todas las ramas de actividades pues la proporción de ex migrantes no asalariados es siempre superior a la de los no migrantes: casi dos de cada tres (64.0%) hombres ex migrantes que laboran en el comercio son no asalariados, y

¹⁵ El mismo fenómeno se puede notar en diversas encuestas, en particular en las que se enfocan en la dinámica demográfica (INEGI, 1997): la población mexicana que ha trabajado alguna vez en Estados Unidos es más frecuentemente no asalariada que la población de no migrantes. A nivel nacional y en las ciudades de 15 000 a 100 000 habitantes –que corresponden en tamaño a las ciudades encuestadas en la EREM–, los patrones y trabajadores por cuenta propia representan 33.0 y 37.0%, respectivamente, entre los hombres y mujeres que han trabajado alguna vez en el país vecino. Estas proporciones se ubicaban respectivamente en 25.7% y 26.9% entre los y las que nunca han emigrado a Estados Unidos.

alrededor de la mitad de los que tienen actividades agrícolas (46.1%) y restaurantes (51.2%). Cabe subrayar, además, que entre los hombres no migrantes, es también en la rama del comercio donde se encuentra la proporción más importante de no asalariados con ingresos (42.4%).

Cuadro 8
Patrones y trabajadores por cuenta propia en cada rama de actividad,
por sexo y situación migratoria (%)
(1999-2000)

<i>Hombres</i>	<i>Agricultura</i>	<i>Restaurantes</i>	<i>Comercio</i>	<i>Servicios</i>	<i>Total</i>
No migrantes	29.4	27.6	42.4	17.0	18.3 (1 637)
Ex migrantes	46.1	51.2	64.0	24.3	31.4 (4 135)
Total	41.9	44.1	58.2	22.2	27.7 (5 772)
<i>Mujeres</i>					
No migrantes			29.6	6.1	11.8 (1 176)
Ex migrantes			57.3	16.1	35.0 (320)
Total			37.2	8.0	16.7 (1 496)

Fuente: EREM, 1999-2000; DER-INESER-CUCEA-IRD.

NEGOCIOS Y TRABAJO POR CUENTA PROPIA. LA "CHANGARRIZACIÓN"

Alrededor de un tercio de los hombres no asalariados con ingresos trabajan en el comercio; junto con la agricultura, estas dos ramas concentran alrededor del 57% de los patrones y trabajadores por cuenta propia, tanto ex migrantes como no migrantes. Como se había mencionado antes, las mujeres no asalariadas se dedican sobre todo al comercio: el 63.6 y 62.1% de las ex migrantes y no migrantes con estatus de patronas o trabajadoras por cuenta propia trabajan en esta rama.

Casi el 80% de los negocios manejados por ex migrantes fue creado después de su reinstalación en México –91% entre los negocios que se establecieron durante el periodo 1995-2000. Es interesante notar que, en el grupo de los ex migrantes,

la atracción del comercio crece con la edad (véase el cuadro 9): mientras que los comercios representan uno de cada tres negocios creados por los que tienen menos de 50 años, el porcentaje alcanza casi la mitad (48.5%) después de los 50 años. Por contraparte, las inversiones en los servicios decrecen sensiblemente con la edad. A medida que transcurre el tiempo, la contracción de los flujos migratorios provenientes de la agricultura se convierte en escasez de inversiones en esta rama, en los grupos jóvenes. El 76% de los negocios creados entre 1995 y 2000 por mujeres ex migrantes son comercios, con poca variación según el rango de edad.

Cuadro 9
Ramas de los negocios creados por los ex migrantes masculinos*
(según la edad a la creación del negocio)

<i>Ramas</i>	<i>20-29 a</i>	<i>30-39 a</i>	<i>40-49 a</i>	<i>50 a y +</i>	<i>Total</i>
Agricultura	16.7	17.9	23.9	27.7	19.5
Industria	9.0	12.6	7.5	6.9	9.7
Construcción	9.6	9.7	6.9	5.0	8.7
Restaurantes y hoteles	3.0	5.7	8.2	4.0	4.9
Comercio	35.8	34.0	37.1	48.5	36.8
Transportes	5.5	3.1	3.1	2.0	3.9
Servicios	19.4	16.0	11.3	5.9	15.5
Otros	1.1	0.9	1.9	0.0	1.1
Total	100	100	100	100	100
(n)	(366)	(318)	(159)	(101)	(944)

* Negocios creados después del regreso a México, funcionando al momento de la encuesta.

Fuente: EREM, 1999-2000; DER-INESER-CUCEA-IRD.

Los motivos para dejar de ser asalariado y armar un negocio se diferencian con la edad, al menos en la población masculina. Las razones económicas (“ganar más”) se reducen con la edad, y dan paso a otros motivos relacionados con los atributos del no asalariado –“ser su propio patrón”, “no depender de nadie”, “administrar su tiempo”, etc.– que se imponen en las edades avanzadas (véase el cuadro 10).

Cuadro 10

Motivos de reconversión del trabajo asalariado a no asalariado en la población masculina de migrantes internacionales que regresaron en los años 1995-2000*

<i>Motivos</i>	<i>20-29 a</i>	<i>30-39 a</i>	<i>40-49 a</i>	<i>50 a y +</i>
Ser su propio patrón	20.3	24.1	21.7	39.7
Ganar más	28.1	34.5	25.0	15.1
Experiencia	28.8	26.9	21.7	20.7
Única opción posible	6.5	4.8	11.7	9.4
Herencia	3.3	1.4	1.7	3.8
Otros	13.0	8.3	18.2	11.3
Total	100	100	100	100
(n)	(153)	(145)	(60)	(53)

* Según la edad a la creación del negocio.

Fuente: EREM, 1999-2000; DER-INESER-CUCEA-IRD.

Cabe subrayar que, según nuestros datos, los ingresos de los trabajadores por cuenta propia son netamente superiores a los de los asalariados. Al respecto, las otras fuentes disponibles son contradictorias y no permiten establecer una comparación. Sin embargo, es probable que con niveles de inversión generalmente superiores al promedio, los ex migrantes se ubiquen en los rangos elevados de la estructura de ingresos de los trabajadores por cuenta propia, y superiores a los niveles de los asalariados.

No cabe duda de que la búsqueda de cierta independencia con la edad, y la reducción concomitante de motivos estrictamente económicos, refleja tanto las dificultades de reinserción como asalariado, a mayor edad, como la disminución de las cargas familiares con la independización de los hijos. Además, el papel de las esposas es muy importante en la reconversión de asalariado hacia no asalariado. En efecto, los porcentajes de la categoría "Patrones y trabajadores por cuenta propia" alcanzan su máximo cuando, en la pareja, la esposa es ex migrante; y la categoría "Trabajador

familiar sin remuneración”, muy frecuente entre las esposas de los ex migrantes,¹⁶ oculta situaciones de coempresariado, mencionadas anteriormente. Resaltan también estrategias de diversificación de los recursos en las familias encuestadas. En efecto, más de la mitad (58%) de la parejas en las cuales los dos miembros trabajan cuentan, por lo menos, con un no asalariado remunerado. La expansión de estas combinaciones de estatus en las parejas, intensificada por las trayectorias migratorias, remite a un proceso de adaptación frente a la degradación relativa de los ingresos del asalariado durante los últimos 25 años. En este sentido, la migración internacional aparece como un mecanismo indispensable para contrarrestar estos efectos.

Alrededor del 10% de los negocios creados fracasaron por diversas razones –enfermedades, divorcios, falta de rentabilidad, etc.–, lo que induce reconversiones de no asalariados hacia asalariados, en sentido contrario al movimiento general encaminado hacia la desalarización. Si la reconversión hacia el no asalariado es muy frecuente entre los migrantes, al finalizar su ciclo migratorio, no parece totalmente satisfactoria puesto que alrededor de un tercio (34.8% entre los hombres y 39.2% entre las mujeres) de los ex migrantes patrones o trabajadores por cuenta propia consideran posible migrar de nuevo a los Estados Unidos, si se presentara la oportunidad. Así pues, el proceso de desalarización no es siempre exitoso, y varios factores como el nivel de inversiones –que depende en gran parte de la duración del ciclo migratorio–, la elección de la rama de actividad, las expectativas de ingresos y varios factores culturales también, influyen en la percepción del éxito o del fracaso de la reinstalación. Con todo, es importante mencionar que tales proporciones son inferiores a las que se observan en las poblaciones de los hombres asalariados: la mitad de estos últimos (51.6%) piensa en migrar de nuevo si tiene la oportunidad.

CONCLUSIONES

La significación, la intensidad y el impacto de la migración internacional pueden ser muy diferentes según las áreas de origen –áreas rurales marginadas, medios rurales y urbanos con tradiciones de migración. En las áreas urbanas del Centro-Occidente,

¹⁶ Esta categoría reagrupa al 20% de las mujeres activas de 45 años y más. Estas mujeres ejercen sus actividades generalmente en los negocios creados por los esposos, o con poca frecuencia, en negocios que pertenecen a sus padres o hermanos(as).

la migración internacional hacia los Estados Unidos tiene un impacto notable en las transformaciones de las actividades en las poblaciones que participan de estos flujos. Entre los migrantes de retorno, estos desplazamientos se acompañan de trasposos de mano de obra de los sectores secundario, y sobre todo primario, hacia el sector terciario (comercio, servicios). Más allá, participan y aceleran un proceso de “desalarización” que opera, al parecer, en el conjunto de la población activa. Intensifican también la participación femenina en las actividades no domésticas, en gran parte gracias a las inversiones provenientes del trabajo migratorio internacional. Sin embargo, este proceso de desalarización, considerado como una estrategia para contrarrestar el proceso de degradación en la situación laboral en México desde el inicio de los años ochenta, particularmente en la población asalariada, no parece totalmente satisfactorio: fracaso de una parte de las reconversiones hacia el no asalariado, propensión todavía elevada a reintegrar el ciclo migratorio internacional. Por otra parte, empezamos a observar el inicio de un incremento de inversiones de los migrantes en los Estados Unidos, lo que tendería a reducir las inversiones en México. También, la reconversión hacia el trabajo no asalariado le permite, a la población de edad relativamente avanzada, conseguir ingresos que el mercado de trabajo asalariado no le permitiría asegurar; en este sentido, la reconversión palia así las deficiencias del sistema social para hacerse cargo de los inactivos (jubilados), y los efectos futuros de la disminución de su descendencia lo que reduciría sus posibilidades de contribuir a su mantenimiento.

¿Hacia un nuevo ordenamiento del espacio rural en el Sotavento veracruzano?

Bernard Tallet

IRD-CIESAS-Golfo

Rafael Palma

CIESAS-Golfo

INTRODUCCIÓN

El cuestionamiento planteado en el título surge del análisis de los recientes cambios demográficos y económicos experimentados en el sur del estado de Veracruz (52 municipios; 31 000 km²; dos millones de habitantes). Se trata de cambios que acontecen en el transcurso de la última década y resultan visibles ante la reversión de las tendencias demográficas: en oposición a décadas anteriores, que conciernen a muchos años de crecimiento, actualmente se observan otros donde ocurre una caída bastante generalizada en los ritmos demográficos. Este aletargamiento, que analizaremos más en detalle, resalta nuevas y numerosas observaciones:¹

- Desde la perspectiva de las evoluciones demográficas: se detiene el crecimiento de la población ante el peso de movimientos emigratorios inéditos y significativos; también se alteran las relaciones entre medios urbanos y rurales ante nuevas dinámicas de poblamiento;

¹ Estas interrogantes sobre el devenir de los espacios rurales se inscriben dentro de la colaboración CIESAS-IRD (Proyecto de investigación "*Dinámica regional y reproducción de las pequeñas agriculturas en el Sotavento veracruzano*"; 1996-2004), la cual ha permitido desarrollar herramientas y métodos de trabajo ampliamente utilizados para construir el presente ejercicio. Nos referimos sobre todo a la base de datos integrada al sistema de información geográfica *sig Sotavento* y también a los resultados de la encuesta Moreso (Movilidad y reproducción social de las familias rurales en el Sur de Veracruz; véanse en la bibliografía los artículos de André Quesnel y Alberto del Rey).

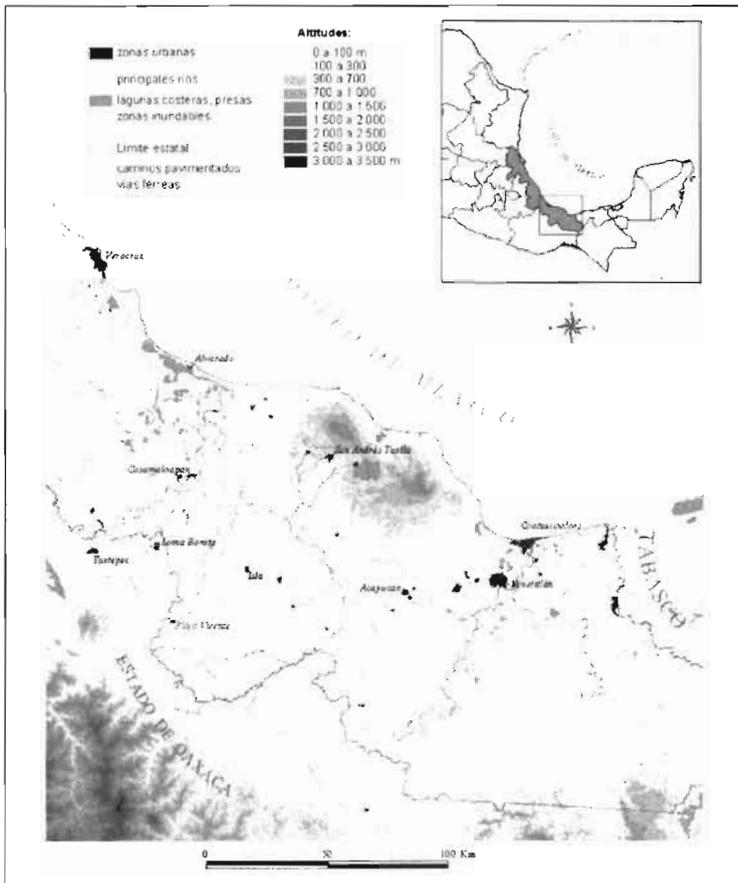
- Desde las perspectivas globales de evolución para el Sotavento veracruzano: se presentan adaptaciones –relacionadas con el TLCAN– dentro de los sistemas de producción agropecuarios, y también una reorganización territorial que atañe a nuevas dimensiones en las relaciones económicas entre las 15 ciudades del sur-veracruzano y los espacios rurales que les circundan.

Estos puntos de vista interpelan la gestación de un nuevo orden territorial y para avanzar sobre este tema aquí proponemos partir de tres elementos de discusión:

1. Los procesos recientes de especialización y reducción territorial en las actividades agrícolas, (maíz, caña de azúcar), acompañados por la expansión de la ganadería tropical al momento en que concluye la colonización agrícola. Estas mutaciones se manifiestan sobre todo en la variación de los ritmos demográficos (estancamiento del crecimiento) y el incremento de las migraciones a larga distancia y de mayor duración. Esta nueva movilidad espacial, que viene junto con una mayor pluriactividad laboral en el medio rural, replantea la interrogante: ¿acaso estamos ante el fin de la economía campesina?
2. La revisión de roles en la jerarquía urbana vigente, donde aparentemente las áreas de influencia de los centros urbanos se perfilan mejor a través de las funciones económicas y la interconectividad de éstos; por ejemplo, lugares de servicios (Cosamaloapan, Lerdo); de gestión y apoyo (¿Acayucan como “capital ganadera?”); de especialización industrial (Coatzacoalcos-Minatitlán, ¿en el corazón de un corredor petroquímico todavía pujante?). Ante la refuncionalización de viejos y nuevos centros urbanos, donde las burguesías locales organizan intercambios y producciones (San Andrés Tuxtla y el tabaco; Villa Isla y la piña) nos preguntamos: ¿son estas burguesías las que todavía dotan de un carácter verdaderamente regional a su espacio?
3. Junto con esas evoluciones urbanas aparecen también algunas cabeceras municipales dentro del juego de poder local, sobre todo a partir del reforzamiento que viven por los subsidios públicos que ahora gozan más plenamente (importancia creciente del Ramo 033). Entonces ¿podemos decir que las cabeceras son capaces hoy de organizar los servicios de proximidad de su entorno rural, pero también los sistemas de actividad agropecuaria o los flujos migratorios a larga distancia?

Con todas estas preguntas la intención es adelantar un primer balance en las nuevas relaciones campo-ciudad e igualmente cuestionar las orientaciones posibles para un nuevo ordenamiento del espacio rural. La hipótesis principal de investigación descansa en la idea de que, dentro de una fase de repliegue demográfico en el medio rural, la resistencia al declive y la capacidad de innovación se encuentran fuertemente ligadas a la puesta en marcha de nuevas relaciones económicas impulsadas por los poderes locales. Esta dimensión política del desarrollo reenvía, más allá del papel de la elites locales, a la capacidad del Estado para definir políticas públicas de ordenamiento en los territorios rurales.

Carta 1
Localización general sur de Veracruz



El análisis aquí presentado se apoya en un acercamiento sobre los datos demográficos y los principales sistemas de producción agropecuarios, basándonos sobre todo en las informaciones censales de los años 1990, 1995 y 2000. La presentación se organiza en dos partes: el análisis de la amplitud de los cambios en el medio rural; los cuestionamientos sobre la reorganización territorial del espacio rural.

LA AMPLITUD DE LOS CAMBIOS EN EL MEDIO RURAL

La carta 2, que muestra los principales sistemas de actividad agropecuarios da una imagen simplificada de la realidad del Sotavento. Sobre ella nos vamos a apoyar para estudiar la amplitud de los cambios ocurridos a inicios de los años 90.

LA DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE LOS SISTEMAS DE ACTIVIDAD MAYORES

En principio, esta carta muestra la distribución, en el interior del Sotavento, de tres sistemas agropecuarios dominantes:

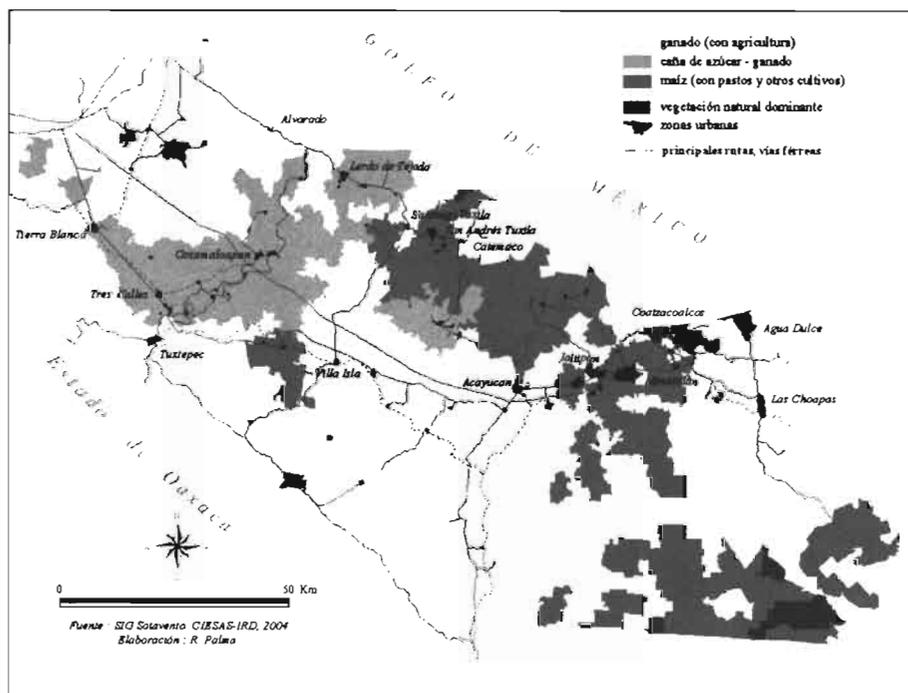
El bastión de las zonas productoras de caña de azúcar

La producción de caña continúa siendo el sistema mayor en toda la cuenca media y baja del Papaloapan, desde Tuxtepec, en Oaxaca, a Tres Valles y hasta Lerdo de Tejada, pasando por Cosamaloapan y Carlos A. Carrillo. Este amplio corredor que tiene como eje al río Papaloapan y sus afluentes paralelos se acompaña por otra zona cañera, de menor extensión, que se sitúa al pie del macizo volcánico de Los Tuxtlas (Juan Díaz Covarrubias en el municipio de Hueyapan de Ocampo). Fuertemente ligada a la presencia de seis ingenios,² la producción de caña responde a los imperativos de la política agroindustrial, marcada en el transcurso de los últimos años por las incertidumbres en las orientaciones públicas hacia este sector (Rodríguez; 2004: 154). En el interior de esta amplia zona la producción de caña se ha acompañado por la ganadería de engorda, actividad económica que se relaciona

² Los ingenios son: San Gabriel (Carlos A. Carrillo); San Cristóbal (Cosamaloapan); Cuatrotolapan (Hueyapan de Ocampo); San Francisco y San Pedro (Lerdo de Tejada); Tres Valles (Tres Valles).

con el origen histórico de la cuenca y que, de hecho, es la única que continúa con fuerza cuando otras que vivieron auges importantes (algodón, tabaco, plátano) hoy prácticamente se encuentran desaparecidas.

Carta 2
Distribución espacial de los sistemas de actividad dominantes
en el Sur de Veracruz, 1991



Partiendo de los datos que ofrece el censo agropecuario levantado por el INEGI en 1991, la carta resume, a través de un índice de especialización, 39 variables reportadas a nivel de las áreas geoestadísticas básicas (ageb): la superficie sembrada con 35 cultivos anuales y plantaciones; el número de unidades de producción con ganado bovino; la superficie con pastos naturales y el total de cabezas reportadas.

En este ejercicio entendemos a los sistemas de actividad como entidades territoriales, históricamente construidas, caracterizados por un arreglo de producciones agropecuarias especializadas y puestas en juego ante el resto de las actividades económicas, pero también ante los equipamientos, y en general ante la estructura del poblamiento y su evolución. Más amplios que la suma de los sistemas de producción y que los sistemas agrarios, estos grandes sistemas de actividad prácticamente dibujan una partición del Sotavento rural, definida entonces por las especializaciones agropecuarias que más destacan.

La asociación del maíz como cultivo dominante y otros cultivos

Esta asociación aparece en tres situaciones diferentes. La primera corresponde a las zonas serranas con fuerte poblamiento indígena, cuyo mejor ejemplo es el proporcionado por los territorios de Los Tuxtlas y sobre todo la sierra de Santa Marta. La segunda situación corresponde a las tierras bajas inundables y fluviales (en la carta referidos a los ríos Tesechoacan y Coatzacoalcos), hoy día especializadas en sistemas de producción fuertemente mecanizados en la producción de maíz de invierno. El tercer y último sector refiere a los espacios de colonización reciente (segunda mitad del siglo XX) cuyo arquetipo son las terrazas del Uxpanapa (Oropeza, 2000; Velasco y Vargas, 1994) en el extremo sur del Estado de Veracruz. En esta última frontera el maíz asociado a los pastos cultivados marca la progresión de la ganadería.

Las grandes extensiones de pastizales

Zona que subraya la fuerza actual del movimiento de ganaderización del trópico a pesar de la simplificación del juego de sistemas que refuerza, un poco artificialmente en la carta anterior, esa imagen del Sotavento como tierra de potreros. El predominio de la ganadería es una realidad fuerte, aún si las modalidades de ajuste de esta especialización cambian rápidamente bajo el impacto de las modificaciones económicas impulsadas por la apertura del sector a los mercados externos (TLCAN). La distribución de este sistema, tal y como se presenta en la carta, remite a la historia de colonización del sur de Veracruz: primero aparece la fuerza de esta orientación productiva en los alrededores de Alvarado (el "corazón jarocho"); enseguida la ganadería que progresó dentro de los Llanos de Acayucan, antes de convertirse en el elemento motor de la actual colonización en el Uxpanapa, la última frontera de Veracruz.

EL FIN DEL PERIODO DE CRECIMIENTO DEMOGRÁFICO

La ruptura en los ritmos demográficos es un evento importante a subrayar dada su brutalidad: ocurre luego de varios decenios de crecimiento sostenido de la población, que fueron testigos de fuertes dinamismos desde 1890. Es en el transcurso del siglo XX donde los movimientos demográficos aparecen más acusados, ya que

el Sotavento venía de ser considerado un “espacio vacío” (Velázquez y Hoffmann, 1994). Con los avatares del siglo, marcado por bruscos giros socioeconómicos (Delgado, 2000; Prévôt-Schapira, 1994) las variaciones en los ritmos demográficos se presentan en estrecha relación con la evolución histórica de esta amplia comarca (Palma, Quesnel y Delaunay, 2000)

Estos cambios en los ritmos aparecen más acusados en el medio rural, dado que se suscitan después de un periodo dentro del cual el Sotavento creció más rápido que el conjunto de México: en el periodo 1970 a 1990 la población rural del país creció a un ritmo anual del 0.8%, mientras que en el Sotavento el ritmo anual ates-tigua 1.8%. Dentro de este último el detalle de la evolución rural es interesante:

Cuadro 1
Evolución de la población rural en el Sotavento, 1970 a 2000

<i>Años</i>	<i>Población rural</i>	<i>Tasa anual de crecimiento</i>
1970	716932	
1990	1 022 298	+ 1.80 %
1995	1 088 252	+ 1.26 %
2000	1 075 024	- 0.24 %

La reorientación de los movimientos demográficos es perceptible a partir del censo de 1995 y se acelera en los 5 años siguientes, tal y como lo muestran las informaciones del censo 2000. Un análisis más fino sobre las variaciones de población permite entrar en la comprensión de los cambios en curso tal y como ellos habían sido previstos al interpretar los datos de 1995: “Nos encontramos ante un nuevo modelo de reacomodo poblacional, [...] a escala regional, con la pérdida del último foco de atracción migratoria –los centros petroleros y sus *hinterlands* (40% de la población sotaventina)– se agudiza la reorientación de los flujos migratorios rurales....” (Palma, Quesnel y Delaunay, 2000).

En esta última década la interpretación de la evolución demográfica revela varios factores. En primer lugar, entre 1990 y 1995 la reducción en el ritmo se explica

por la debilidad del crecimiento natural y los efectos de los cambios económicos ligados al repliegue del Estado del sector agrícola y agroindustrial, sobre todo en el sector cañero, muy presente en el sur de Veracruz. En segundo lugar la pérdida demográfica observable entre 1995 y 2000 revela otros hechos novedosos. Por una parte el modo en que se engancha el Sotavento a la apertura económica, y particularmente al mercado norteamericano de mano de obra, relación que se establece mucho más tarde que en otras regiones del país. Esta nueva movilidad de la fuerza de trabajo tiene que ver con el fin de la atracción ejercida durante varios decenios por los polos petroleros; y con la amplitud de migraciones que pasan de un ámbito regional, donde se privilegiaban las ciudades petroleras y los espacios rurales de colonización, hacia destinos más lejanos y con ausencias de mayor duración: la frontera norte del país o los Estados Unidos.

La reversión de las tendencias demográficas es visible también en los medios urbanos: la caída en los ritmos de crecimiento ha sido seguida por el estancamiento de la población en las localidades con más de 15 000 habitantes (umbral considerado como límite entre medios rurales y urbanos en todo este trabajo):

Cuadro 2
Evolución de la población urbana en el Sotavento, 1970 a 2000

<i>Años</i>	<i>Población urbana</i>	<i>Tasa anual de crecimiento</i>
1970	278 505	+ 5.4 %
1990	814 895	+ 1.4 %
1995	873 398	+ 1.4 %
2000	866 840	- 0.15 %

La importancia reciente de los flujos emigratorios se refleja en los índices de masculinidad (véase el cuadro 3).

Hasta el censo de 1990 el sex-ratio todavía se acercaba al punto de equilibrio, pero su caída se acusa entre 1995 y 2000. La ruptura se produce en estos últimos

Cuadro 3
Evolución del índice de masculinidad, 1970 a 2000

<i>Año</i>	<i>Índice general del Sotavento</i>
1970	102.74
1990	99.65
1995	99.08
2000	94.86

cinco años donde el índice es ya inferior al 95%. Este cambio mayor es más notable si lo vemos dentro de los grupos de edad.

Cuadro 4
Desequilibrios dentro de los grupos de edad, 1990 a 2000

<i>Hombres</i>	<i>1990</i>	<i>1995</i>	<i>2000</i>
Población de 15 a 35 años	257 034	277 602	247 486
Población de 35 a 55 años	118 327	143 846	153 621
<i>Mujeres</i>			
Población de 15 a 35 años	267 082	294 229	286 886
Población de 35 a 55 años	117 770	144 731	163 513
<i>Desbalance absoluto</i>			
Población de 15 a 35 años	-10 048	-16 627	-39 400
Población de 35 a 55 años	557	-885	-9 892
<i>Sex-ratio</i>			
Índice 15 a 35 años	96.2	94.3	86.3
Índice 35 a 55 años	100.5	99.4	94.0

Es dentro de los grupos quinquenales de edad, correspondientes a la población activa, donde la diferencia toma todo su esplendor: dentro de los jóvenes y adultos jóvenes (15 a 35 años), en 2000, la diferencia es de casi 40 000 individuos menos y por tanto la tasa de masculinidad se precipita a 86.3%, algo que subraya la nueva dinámica migratoria.

El acercamiento sobre las evoluciones demográficas y la distribución espacial de los sistemas de actividad permiten comprender bien la naturaleza de los cambios en curso dentro del sur del estado de Veracruz, algo que trataremos de mostrar ahora.

EL REPLIEGUE DE LAS ACTIVIDADES AGRÍCOLAS

Los datos sobre la evolución de la población rural y de la población urbana, cruzados con aquellos que conciernen a los sistemas agropecuarios dominantes ofrecen una perspectiva complementaria sobre las evoluciones del Sotavento.

Siempre considerando el umbral de 15 000 habitantes para distinguir los medios urbanos de los rurales, vemos que los primeros corresponden a 14 ciudades veracruzanas que históricamente han participado en la organización territorial de su entorno rural, sean sede de agroindustrias como las centrales cañeras o nodos de comunicación y acopio de producciones. A éstas tenemos que agregar Tuxtepec, en la vecindad próxima del estado de Oaxaca, que sin duda juega un papel relevante dentro de la cuenca del Papaloapan en su parte veracruzana (véase el cuadro 11). Con esta agregación la proporción de habitantes rurales y urbanos resulta casi igual: 50/50% en el año 2000. Después, siguiendo el peso demográfico, están 32 cabeceras municipales, la más pequeña con 1 600 habitantes, la más grande con 12 100. Éstas, al igual que las ciudades, funcionan como centros administrativos y la mayor parte de las veces como prestadores de servicios básicos con determinadas áreas de influencia.

La distribución de la población permite ir más lejos que en las reflexiones precedentes: ritmos de evolución similares en el curso del decenio 1990 a 2000 (población rural 0.64%; población urbana 0.62%) e inversión de tendencias en el segundo quinquenio de los años noventa: entre 1995 y 2000 la población rural decrece al ritmo de -0.12%, mientras que el conjunto de la urbana al -0.15%. Pero si observamos la distribución por gran sistema agropecuario surgen otras diferencias:

- La zona de ganado-otros, con 630 000 habitantes, representa el 48% de la población total del Sotavento y el 68% de sus habitantes en medio rural.
- La zona denominada maíz-otros, con 385 000 pobladores equivale al 30% del total, con un 80% que radica en el campo.
- La zona caña-ganado, con 280 000 habitantes suma el 22% del total, y la población se distribuye en 50% entre los medios rurales y urbanos.

La visualización de esta distribución del poblamiento puede precisarse por gran sistema:

- El espacio dominado por el maíz puede ser caracterizado por la debilidad de su población urbana, sobre todo cuando el único centro mayor es San Andrés Tuxtla. La gran dispersión espacial del poblamiento corresponde al hecho de que este sistema productivo concierne en buena medida a zonas indígenas: hemos mencionado ya las especificidades de su comportamiento demográfico (fecundidad natural superior a la media regional; movimientos de repliegue migratorio hacia el interior de su espacio). Como ejemplo, esto viene a explicar que sea la única zona que conserva un ritmo de crecimiento positivo (+0.43% en medio rural; +0.37% en las ciudades de San Andrés y Cosoleacaque, como promedio urbano de este sistema).
- La zona de producción de caña de azúcar puede ser caracterizada por la relación 50/50% entre su población urbana y rural, siendo buena ilustración de un tipo de economía dominada por el desempeño de sus ingenios cañeros: la mayoría de sus ciudades es sede de alguno de éstos. Otra de sus características toca a la amplitud de las dificultades vividas por el sistema: crisis anterior a los años 1990 (es el único conjunto que presenta un ritmo negativo en su crecimiento demográfico entre 1990 y 2000) y crisis fuerte en el medio rural después de 1995 (el ritmo negativo rural más acusado dentro de los sistemas considerados: -0.75% en el último quinquenio censal).
- La zona de ganado vive también el fin de su crecimiento demográfico, con el mismo retroceso entre 1995 y el 2000: -0.29% en sus medios rurales y urbanos. Sin embargo este movimiento se produce bajo las características propias a los espacios ganaderos: sobrerrepresentación en el campo (68% del total de la población del sistema) que se acompaña de una gran dispersión en su

poblamiento bajo la figura de los ranchos ganaderos (entre 1990 y 2000 los censos reportan un aumento del 37% en el número de localidades en la zona del ganado). La creación de nuevas localidades, de dimensión modesta, se manifiesta en una densidad rural de nivel comparativo débil: 24.7 hab/km², mientras que la densidad rural en las otras zonas es más elevada (35 hab/km² en las zonas dominadas por el maíz o la caña).

Cuadro 5
Evolución de la población rural por sistema de actividad 1990 a 2000

<i>Años</i>	<i>Población por sistemas de actividad predominante</i>			<i>Total rural</i>
	<i>Caña-ganado</i>	<i>Ganado-otros</i>	<i>Maíz-otros</i>	
2000	140 703	430 729	310 534	881 966
1995	146 119	437 117	303 911	887 147
Crecimiento anual 1995-2000	-0.75%	-0.29%	0.43%	-0.12%
1990	141 007	420 839	265 663	827 509
Crecimiento anual 1990-1995	0.71%	0.76%	2.73%	1.40%
Crecimiento anual 1990-2000	-0.02%	0.23%	1.57%	0.64%

Esta sucinta descripción de los cambios ocurridos en la repartición del poblamiento en el Sotavento veracruzano nos conduce a interrogarnos sobre sus orientaciones futuras en términos de reorganización de los espacios rurales: ¿se trata de un éxodo generalizado, marcado por la potencia de los flujos migratorios y el anuncio de desequilibrios mayores en términos de actividades y empleos?; o bien ¿tenemos aquí, en medio de los actuales desarreglos, los ajustes de un nuevo orden territorial? Estos cuestionamientos serán mostrados a la luz de las distinciones que pueden aparecer en función de la multiplicación de sistemas agrarios más especializados y de evoluciones divergentes entre los complejos urbanos.

Cuadro 6
Evolución de la población urbana por sistema de actividad, 1990 a 2000

Años	<i>Población por sistemas de actividad dominantes</i>			<i>Centros industriales</i>	<i>Total urbano</i>
	<i>Caña-ganado</i>	<i>Ganado-otros</i>	<i>Maíz-otros</i>		
2000	142 114	197 428	75 102	452 196	866 840
1995	144 343	200 365	73 717	454 973	873 398
Crecimiento anual 1995-2000	-0.31%	-0.29%	0.37%	-0.12%	-0.15%
1990	134 207	188 896	71 159	420 633	814 895
Crecimiento anual 1990-1995	1.47%	1.19%	0.71%	1.58%	1.40%
Crecimiento anual 1990-2000	0.57%	0.44%	0.54%	0.73%	0.62%

Fuentes: Base de datos del SIG Sotavento; CIESAS-IRD; a partir de los censos de población (ITER) de 1990, 1995 y 2000; INEGI.

EL CUESTIONAMIENTO SOBRE LA REORGANIZACIÓN TERRITORIAL DEL ESPACIO RURAL

Después de haber planteado un estado de las dinámicas demográficas, estableciendo distinciones en el interior del conjunto regional del Sotavento, ahora se trata de enfocar la discusión en la perspectiva de las evoluciones de la organización territorial. Para ello, tres dimensiones serán abordadas: las adaptaciones de los sistemas de producción agropecuarios por un lado, y por el otro las dimensiones urbanas en dos temas, el papel de las cabeceras municipales en el corazón de las zonas rurales y una interrogación sobre las áreas de influencia urbana a la escala regional.

LAS RECOMPOSICIONES DE LOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN

A lo largo de la presentación que se hizo sobre la distribución espacial de los sistemas agropecuarios dominantes, viene al caso señalar, incluso de manera precisa, las transformaciones en marcha. Tres temas serán abordados:

Crisis y repliegue de zonas de caña y de maíz.

El reagrupamiento de estas dos categorías en esta etapa del razonamiento responde al deseo de demostrar cómo dos pilares de la economía agrícola del Sotavento veracruzano experimentan profundas y largas crisis. El sistema cañero, punta de lanza y símbolo de la agroindustria, tiene dificultades ya mencionadas de índole política y económica por parte del estado; la traducción espacial es la retractación de zonas de abastecimiento en las proximidades de los ingenios (preocupación por bajar los costos de producción) y sobre las tierras más favorables (preocupación por aumentar la productividad). Estas orientaciones, lógicas en términos económicos, ocasionan el abandono de la producción de caña en los sectores donde los productores no tienen otras alternativas más que pasar a la ganadería.

La baja rentabilidad del maíz (caída de precios de compra a los productores, alza de costos de producción) conducen a una evolución parecida: en la pequeña agricultura familiar, el maíz se ha convertido en un producto más de autoconsumo, la parte comercializada sigue siendo reducida (Léonard y Palma, 2002); en este esquema, las tierras disponibles son convertidas en pastizales (evolución alentada, por ejemplo, por la posibilidad de transferir el subsidio del Procampo de tierras cultivadas con maíz a pastizales). La única excepción al retroceso del maíz se encuentra en el impulso a itinerarios de cultivo fuertemente mecanizados en las tierras inundables de los ríos (San Juan, Tesechoacan); pero este sistema atañe sólo a pequeñas áreas, por lo demás, el retroceso es la regla.

¿Qué futuro para la ganadería?

Preguntar cuál es el futuro de las actividades ganaderas puede parecer sorprendente en un momento donde el movimiento de ganaderización en el Sotavento continúa sin pausa: primero acompañando al movimiento de colonización (Colín, 1999) y más recientemente ofreciendo una escapatoria a las dificultades de las producciones agrícolas. No obstante los datos demográficos indican claramente que el movimiento de expansión del ganado se acompaña con un estancamiento o franca disminución demográfica. ¿Cómo entender esto? Las fuertes fluctuaciones de precio en la carne bovina subrayan la fragilidad de, por lo menos, una parte de las explotaciones ganaderas. Algunos productores buscan una salida reforzando

la orientación lechera, pero para la mayoría de los pequeños, sin acceso al crédito, no hay otra salida que los contratos a medias con dueños que siguen controlando la engorda y la comercialización del ganado. Las tendencias de modernización se traducirán en un proceso de concentración a favor de los ganaderos más grandes, en detrimento de los pequeños.

El dinamismo de las cuencas especializadas

En oposición a la ganadería extensiva, con fuerte consumo de espacio pero débil provisión de mano de obra, en el Sotavento encontramos zonas que podemos calificar como cuencas especializadas. Aquí nos centramos en dos ejemplos localizados, donde ciertos componentes serán retomados en el análisis de las nuevas formas de organización urbana. Se trata de la producción de tabaco en las cercanías de San Andrés Tuxtla y la producción de piña en la región de Isla (con sus anexos en la zona vecina de Loma Bonita, estado de Oaxaca). La idea es llamar la atención sobre este tipo de producciones que dependen de una buena cantidad de mano de obra, de fuertes inversiones para la producción y también para la transformación: fabricación de puros en el primer caso; empacadoras en el segundo.

Esta afirmación no significa que dichos sectores de actividad no atravesasen por periodos difíciles (supresión de Tabamex; Léonard y Mackinlay, 2000) y la necesidad de reestructuraciones. Estos sectores han vivido crisis importantes, como la fuerte y larga caída de precios en 2000 y 2001 para la piña (Duhalt, 2004), pero con la posibilidad de reiniciar con potencia su actividad. Los resortes de tales dinamosos son diversos: mantenimiento de la demanda en el mercado, asociación de la ganadería al tabaco o la piña para favorecer la acumulación financiera entre las actividades (procesos de acumulación-descapitalización), control de la producción y la comercialización por élites locales que, con frecuencia, participan en la transformación agroindustrial y la diversificación de las actividades: el dinamismo demográfico y económico de ciudades como San Andrés o Villa Isla revelan estas formas de desarrollo que plantean en nuevos términos las relaciones campo-ciudad.

EL PAPEL DE LAS CABECERAS MUNICIPALES

En la nueva composición demográfica que se estableció a lo largo de la década 1990-2000 en el Sotavento, una pista de investigación consiste en observar el comportamiento de las cabeceras municipales. Dentro de un espacio rural en recomposición, ¿ofrecen ellas un polo de resistencia capaz de permitir una nueva estructuración?; ¿constituyen centros de servicios y una alternativa a la migración?

*La aparente ausencia de dinamismo
en las cabeceras municipales*

La evolución demográfica del conjunto de cabeceras municipales del Sotavento demuestra una disminución global: +1.70% de crecimiento anual entre 1990 y 1995 y un movimiento ligero negativo (-0.10%) entre 1995 y 2000. El índice de masculinidad también indica el papel de las migraciones en la interrupción del crecimiento demográfico: 93% en el año 2000.

La distribución según grandes sistemas de actividad muestra una situación más contrastante. Durante la última década (1990-2000) solamente las cabeceras municipales del sistema caña-ganado tienen un ritmo negativo (-0.23%) lo que confirma la amplitud de la crisis por la cual atraviesan las zonas de producción de caña y su acentuación después de los años 1995 (entre 1995 y 2000: -0.89% anual) debido a la falta de perspectivas económicas renovables. En cambio, la tendencia en las cabeceras municipales del sistema ganado y otros pasó de ser positiva en 1990-1995 (+1.60%), a ser negativa entre 1995 y 2000 (-0.31%). Solamente las cabeceras municipales del sistema maíz y otros evaden una evolución negativa (entre 1990 y 2000, +2.26% por año), incluso entre 1995 y 2000 el ritmo en vez de disminuir se mantiene positivo (+1.16% anual). Esta especificidad de los sectores donde predomina el sistema maicero depende sobre todo del comportamiento demográfico de las zonas de sierra con población indígena, en particular la Sierra de Santa Marta: después de la crisis de empleo en el corredor petrolero vecino hubo un repliegue hacia las comunidades de origen.

En el fondo, el papel jugado por las cabeceras municipales como polo organizador y regulador de su entorno no puede ser analizado basándose en estas agregaciones. Para ello es necesario bajar al nivel local a fin de percibir las diferentes

dinámicas en marcha. Aquí podemos exponer un ejercicio llevado a cabo en dos municipios vecinos: Isla y Playa Vicente.

Cuadro 7
Evolución demográfica de las cabeceras rurales por sistema de actividad
1990 a 2000

Años	Población por sistemas de actividad dominantes			Total cabeceras rurales
	Caña-ganado	Ganado-otros	Maíz-otros	
2000	44 660	96 680	46 670	188 010
1995	46 698	98 200	44 052	188 950
Crecimiento anual 1995-2000	-0.89%	-0.31%	1.16%	-0.10%
1990	45 687	90 700	37 322	173 709
Crecimiento anual 1990-1995	0.44%	1.60%	3.37%	1.70%
Crecimiento anual 1990-2000	-0.23%	0.64%	2.26%	0.79%

Fuentes: Base de datos del SIG Sotavento; CIESAS-IRD; a partir de los censos de 1990, 1995 y 2000; INEGI.

LA COMPARACIÓN ENTRE ISLA Y PLAYA: DOS DINÁMICAS CONTRASTANTES

El estudio de estos dos municipios (Palma, 2004) demuestra situaciones bastante diferentes, y ver la evolución de las actividades económicas da una buena perspectiva inicial.

Cuadro 8
Distribución de la población económicamente activa, 1990 y 2000

Cabeceras municipales	año	Activos totales	Sector primario		Sector secundario		Sector terciario	
			absolutos	porcentajes	absolutos	porcentajes	absolutos	porcentajes
Playa Vicente	2000	2 471	308	12.5	470	19.0	1 617	65.4
	1990	2 235	412	18.4	480	21.5	1 299	58.1
Villa Isla	2000	8 956	2 739	30.6	1 438	16.1	4 670	52.1
	1990	5 618	1 987	35.4	976	17.4	2 462	43.8

Fuente: Censos generales de población y vivienda, INEGI, 1990 y 2000.

Tal diferencia de dinamismo se traduce de diversas maneras. Lo más evidente es el ritmo de aumento de actividad: entre 1990 y 2000 Playa Vicente gana 236 activos (+10.5%) mientras que para Isla el aumento es de 3 338 (+59.4%). Después resalta la aparente terciarización, más fuerte en Playa Vicente (65.4% de empleos en 2000 contra 52.1% en Isla) que revela sobre todo la debilidad de otras actividades en Playa Vicente (disminución de empleos en los sectores primario y secundario) mientras que en Isla la ganancia es generalizada. Esto pone en evidencia el dinamismo de la ciudad de Isla en el corazón de la zona de producción de piña: atracción de la mano de obra agrícola, auge de las empresas vinculadas con la actividad (venta de productos fitosanitarios, empleo en empacadoras...)

La hipótesis avanzada es la de una creciente brecha en el dinamismo de las pequeñas ciudades en el ámbito rural: por un lado las ciudades ligadas al sistema dominante ganadero, que viven un estancamiento económico; por otro las ciudades donde el dinamismo se basa en el desarrollo de cultivos especializados (la piña en el caso de Isla) y que experimentan una diversificación de su actividad económica (en Isla el sector terciario ganó 2 208 empleos entre 1990 y 2000, equivalentes a +90%). Estas evoluciones divergentes son confirmadas por los datos demográficos: el estancamiento de la población de la cabecera municipal de Playa Vicente, entre 1990 y 2000 y la caída registrada entre 1995 y 2000 (-1.57%); mientras que Isla (municipio y cabecera) perciben un movimiento sostenido de crecimiento.

Cuadro 9
Evolución demográfica de Isla y Playa Vicente, 1990 a 2000

<i>Municipios y cabeceras</i>	<i>Evolución absoluta</i>			<i>Ritmo demográfico</i>		
	<i>1990</i>	<i>1995</i>	<i>2000</i>	<i>1990-1995</i>	<i>1995-2000</i>	<i>1990-2000</i>
Mpio. de Isla	31 298	36 899	39 359	2.95	1.52	2.33
Cd. de Isla	18 484	22 315	24 036	3.38	1.76	2.68
Mpio. de Playa Vicente	49 579	52 754	49 445	1.10	-1.51	-0.03
Cd. de Playa Vicente	7 438	8 063	7 537	1.43	-1.57	0.13

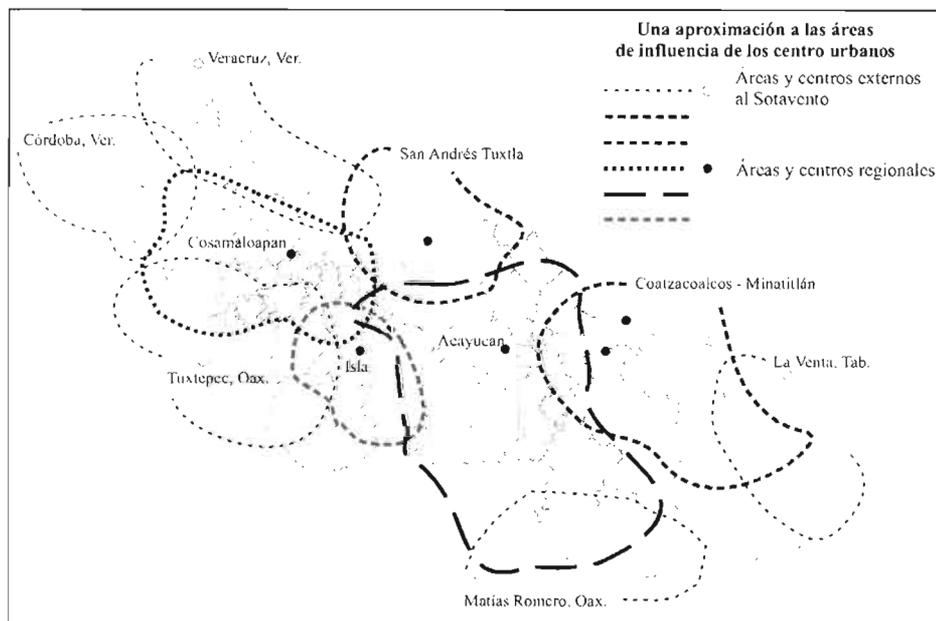
Fuente: Censos generales de población y vivienda, INEGI, 1990, 1995 y 2000.

Ejemplos contrastados como éstos deberán ser complementados con otros, pero por lo pronto adquieren mayor sentido ante una reflexión más amplia sobre las articulaciones campo-ciudad que ocurren dentro del nuevo contexto económico y demográfico del Sotavento.

¿HACIA UNA NUEVA ORGANIZACIÓN DE LAS ÁREAS DE INFLUENCIA URBANAS?

La aceleración de las transformaciones demográficas y económicas después de 1995 cuestionan nuevamente los ejes de estructuración del espacio sotaventino: más allá del análisis sobre el lugar de las cabeceras municipales es el papel de las ciudades, de nivel superior, lo que salta a la escena a raíz del fin de la era petrolera. La siguiente carta muestra un primer acercamiento a los espacios rurales que caen dentro de las áreas de influencia socioeconómica de algunas de esas ciudades sotaventinas, además de incluir otros centros situados en su periferia, tales como Córdoba, la ya mencionada Tuxtepec y, sobre todo, el puerto de Veracruz.

Carta 3



Fuente: SIG Sotavento, CIESAS-IRD; citado en Palma, Quesnel y Dealunay (2000: 98).

Sin embargo esta ilustración es todavía preliminar, y se encuentra en curso de investigación. Los avances que hoy podemos ofrecer se refieren a dos situaciones de cambio, por una parte las evoluciones de dos ciudades de fuerte dinamismo, como San Andrés Tuxtla y Villa Isla; por otro el porvenir del corredor petroquímico, incluyendo a la ciudad de Acayucan.

EL DINAMISMO DE LOS CENTROS URBANOS SITUADOS EN EL CORAZÓN
DE CUENCAS AGRÍCOLAS ESPECIALIZADAS: VILLA ISLA Y SAN ANDRÉS TUXTLA

Dentro de las interrogantes sobre el papel de las cabeceras municipales hemos visto algunos elementos que explican el dinamismo de la ciudad de Isla (crecimiento demográfico sostenido, incremento de su población activa, terciarización de su economía local). Estos mismos elementos los volvemos a encontrar en el examen de la situación de San Andrés Tuxtla.

La concentración demográfica en San Andrés Tuxtla

En esta ciudad resalta, por un lado, la concentración de más de un tercio de la población municipal en ella (39.8% en 1990; 39.3% en 1995 y un 38.5% en 2000). Por otro lado este peso se refuerza por la presencia de 4 localidades del rango 2500-5000 habitantes ubicadas en su periferia inmediata: Comoapan, Sihuapan y Calería en el corazón de las vegas tabacaleras aledañas; Salto de Eyipantla apenas más allá, como nodo de acopio de la producción de maíz. Estas villas periféricas han contribuido a reforzar a la ciudad de San Andrés como un centro urbano de orden regional. Ellas concentran hoy algo más del 10% de la población municipal, la que unida a la que habita en la cabecera llega a sumar casi el 50% de la población del municipio.

Una evolución del sector primario hacia el terciario en la economía urbana

En San Andrés Tuxtla la distribución de la población económicamente activa en 1970 guardaba una cierta correspondencia con la distribución de la población entre contextos rurales y urbanos. Ese año la población que vivía en San Andrés y sus villas inmediatas sumaba el 35% de la población municipal, por tanto el 75% vivía

en localidades rurales. El sector primario concentraba el 67% de la PEA y los sectores secundario y terciario el 33%. En el año 2000, donde la población se reparte en un 50% urbana y rural, la condición de actividad ha variado considerablemente: la población en el sector primario ha disminuido hasta el 40% y se ha incrementado considerablemente el sector terciario, en menor medida el secundario. Paulatinamente vemos como el municipio de San Andrés pierde su carácter agrícola y fortalece su condición urbana y comercial.

Cuadro 10

San Andrés Tuxtla: distribución de los activos por sector de ocupación en el municipio y la ciudad, 1970 a 2000

	<i>Año censal</i>	<i>PEA</i>	<i>Primario</i>	<i>Secundario</i>	<i>Terciario</i>
Municipio	1970	18891	66.9%	8.5%	18.9%
	1990	31316	54.3%	15.3%	30.4%
	2000	41847	40.4%	20.4%	37.6%
Ciudad	1970	5776	25.4%	19.2%	47.2%
	1990	13985	20.3%	24.4%	55.3%
	2000	18993	8.9%	26.6%	62.6%

Fuente: Censos de Población y Vivienda; DGE, 1970; INEGI, 1990 y 2000.

A la cabeza de este cambio, la ciudad de San Andrés adquiere cada vez más una condición de centro comercial y administrativo de orden regional. En 1970 su sector terciario era ya claramente mayoritario concentrando el 47% de la población económicamente activa urbana, pero todavía con una cuarta parte de los activos en el sector primario. El proceso de terciarización, a juzgar por la composición de la población activa, se acrecentó 30 años después, donde la población que se dedica a actividades del sector primario representa menos del 9% frente a más del 62% que trabajan en el sector terciario y el 26.6% en el sector secundario.

El papel de las elites

Pero en general, ¿cómo interpretar el reforzamiento en el peso y rol económico de San Andrés? La respuesta se encuentra dentro del juego político y económico ela-

borado por las élites locales que, localmente arraigadas, se fortalecieron a través de la producción y comercialización del tabaco.

Si bien estas élites corresponden a familias de viejo cuño, es hasta los años de 1950 cuando adquieren su particularidad actual. Las inversiones públicas en construcción de carreteras realizadas en esa época favorecen las articulaciones económicas y políticas con el centro del país. Aun cuando Los Tuxtlas también pierden su "insularidad" física a raíz del desarrollo de las infraestructuras de comunicación, dicha característica sigue prevaleciendo en los procesos contemporáneos de negociación política de la articulación de la pequeña región con el poder central. Este fenómeno aparece fuertemente correlacionado con la consolidación económica y política de ciertas familias a lo largo del siglo xx, a raíz de alianzas complejas, primero con ciertos grupos agraristas, luego con las organizaciones gremiales regionales que cobran fuerza en la época alemanista, y finalmente con el aparato burocrático encargado de implementar el proyecto de regulación estatal de las esferas productiva y política durante los años setenta y principios de los ochenta. A través de las estrategias de consolidación política y económica de estas familias (los Turrent en primer lugar, los Carvajal, los Fernández y, aunque en menor grado, los Carrión, quienes ocupaban un lugar hegemónico en el porfiriato) y de las relaciones que logran tejer con ciertos grupos agraristas y la Liga de Comunidades Agrarias de Los Tuxtlas, San Andrés ve reafirmado su papel rector en la articulación política de Los Tuxtlas con los gobiernos estatal y federal.

¿Una reorganización del corredor industrial?

Desde 1950, el auge en la urbanización de las ciudades del Istmo veracruzano sentó las bases para la conformación de un corredor industrial, que abarcaba desde Acayucan hasta Las Choapas y Agua Dulce. Dentro de él pequeñas aglomeraciones como Jáltipan, ligada a la extracción de azufre, ayudaron al eslabonamiento de una dinámica zona cuya capacidad de atracción migratoria impactó con mucha fuerza a todo el Sotavento. En el transcurso de la última década las dificultades del sector energético ligado al petróleo develan el hecho de que toda esa dinámica urbana, ahora trastocada (véase la evolución demográfica en el cuadro 11), plantea en nuevos términos el porvenir del corredor petrolero y el papel regional de Acayucan.

Cuadro 11
Las ciudades del sur de Veracruz: población total
y ritmo demográfico, 1990 a 2000

<i>Ciudades</i>	<i>Población urbana</i>			<i>Tasas anuales de crecimiento (%)</i>		
	<i>2000</i>	<i>1995</i>	<i>1990</i>	<i>1995-2000</i>	<i>1990-1995</i>	<i>1990-2000</i>
<i>Centros petroquímicos y ciudades bajo su influencia directa</i>						
AM Coatzacoalcos	246917	243147	217721	0.36	1.97	1.28
AM Minatitlán	148896	153542	145264	-0.72	0.98	0.25
Las Choapas	41426	42132	43868	-0.39	-0.71	-0.58
Agua Dulce	37901	39921	38490	-1.21	0.65	-0.16
Jáltipan	30474	32698	32055	-1.64	0.35	-0.51
Nanchital	25909	25586	25593	0.29	0.00	0.12
Cosoleacaque	20249	19674	21501	0.68	-1.55	-0.60
<i>Ciudades comerciales, agroindustriales</i>						
AM San Andrés Tuxtla	61925	60761	55902	0.45	1.48	1.04
AM Acayucan	59071	60716	53042	-0.64	2.41	1.09
Cosamaloapan-Carlos A. Carrillo	46104	47655	45972	-0.77	0.64	0.03
Tierra Blanca	44565	43927	39473	0.34	1.90	1.23
Villa Isla	24036	22315	18484	1.76	3.38	2.68
Catemaco	23631	22965	21260	0.67	1.37	1.07
Alvarado	22608	23776	23411	-1.17	0.27	-0.35
Lerdo de Tejada	18539	19183	18964	-0.80	0.20	-0.23
Tres Valles	17558	18078	15635	-0.68	2.59	1.18
Santiago Tuxtla	15348	15500	14163	-0.23	1.60	0.81
<i>Centros externos al Sotavento veracruzano, especializados en manufacturas y comercio</i>						
AM Veracruz	570389	537266	464033	1.41	2.62	2.10
AM Córdoba	163941	160303	154796	0.53	0.62	0.58
Tuxtpec, Oaxaca	84199	77467	62788	1.97	3.77	3.00
<i>Cabeceras municipales con más de 10 000 habitantes</i>						
Oteapan	12115	12167	10463	-0.10	2.70	1.49
Juan Rodríguez Clara	12070	12579	11331	-0.96	1.86	0.64
Ángel R. Cabada	10830	11689	11082	-1.77	0.94	-0.23
Sayula	10824	10913	9230	-0.19	3.00	1.62

AM: Áreas metropolitanas y conurbaciones, con poblaciones agregadas por cálculos propios a partir del SIG Sotavento.

Fuentes: INEGI, Censos generales de población (integración territorial) 1990, 1995 y 2000.

El desaliento del corredor petrolero

El desarrollo petrolero e industrial del corredor Coatzacoalcos-Minatitlán corresponde, en gran parte, a un proceso exógeno impulsado por organizaciones y grupos de interés exteriores a la región sotaventina (el conglomerado financiero e industrial constituido por Weetman Pearson en los albores del siglo XX, y luego por el consorcio Petróleos Mexicanos –Pemex– en la segunda mitad del siglo XX, particularmente en los años sesenta a ochenta). Lo que resalta en este proceso, es que el espacio económico y político que se construye a raíz del desarrollo petrolero da literalmente la espalda al *hinterland* rural y agropecuario, para articularse con mercados económicos y políticos exteriores y muy lejanos del Sotavento. En lugar de constituir puntos de anclaje del espacio social, generadores de su propia dinámica de desarrollo y estructuración territorial, los centros urbanos que se consolidan durante el siglo XX no pasan de ser meros *puntos*, esto es, puertas de entrada y salida de productos o insumos de la industria petroquímica, de servicios y favores políticos, trampolines para proyectarse y acceder a posiciones y mercados en el espacio económico y político nacional. Si bien el área de actividad petrolera se consolida como una subregión muy diferenciada en el Sotavento, su influencia sobre el *hinterland* rural no pasa de los flujos de trabajo y los escasos intercambios comerciales que mantiene con las sociedades campesinas circundantes, relación todavía mucho menor con los demás centros urbanos y comerciales de la región (Ochoa, 2000). En este sentido la zona petrolera aparentemente se construye y consolida como región-isla; entonces, ¿acaso como un enclave volcado hacia espacios exteriores del Sotavento, con organizaciones e instituciones que regulan las actividades económicas y políticas muy diferentes de las que prevalecen en el Sotavento rural?

Si hasta 1970 era posible hablar de un corredor que incluía a Acayucan, con el repliegue de las actividades petroleras hoy Acayucan se reubica en nuevos términos dentro del contexto regional.

La cuestión sobre el papel regional de Acayucan

Hace tiempo, antes de la era petrolera, Acayucan fue considerada como la capital ganadera del sur de Veracruz, de los Llanos que llevan su mismo nombre. Hoy esta evidencia merece un examen bajo la luz de la hipótesis inversa: Acayucan parece

incapaz de crear un polo de anclaje regional. A pesar de su privilegiada posición sobre los grandes ejes de circulación, su papel histórico dentro de la marcha de colonización agrícola sobre el Istmo veracruzano, Acayucan no llena la función de centro rector de los Llanos. ¿Por qué?

Al momento actual la respuesta sigue incompleta y es objeto de investigaciones, mientras tanto podemos avanzar con algunos elementos. Hacia los años cincuenta, a pesar de su privilegiada posición geográfica, los procesos de colonización del trópico veracruzano no pudieron ser controlados por Acayucan porque el peso de sus élites políticas no logra atraer las diferentes fuerzas que concurren en el Sur, teniendo que conformarse con la coincidencia en la formación de múltiples centros de pilotaje político y económico de dicho proceso: Tuxtepec, Ciudad Alemán, Coatzacoalcos-Minatitlán y el puerto de Veracruz. En efecto, Acayucan sufre una doble concurrencia: por un lado la dispersión de los centros de poder ligados a la colonización; por otro la enorme fuerza de atracción de las ciudades petroleras en construcción, destacando en primer lugar el puerto de Coatzacoalcos que se ha convertido en la principal ciudad del sur de Veracruz, ejerciendo una supremacía comercial (Ochoa, 2000).

La construcción de la carretera panamericana representa el principio de su ocaso en tanto centro político mayor del Istmo central. El desarrollo de las vías de comunicaciones durante los años cincuenta y las décadas posteriores, a la vez que potencia la colonización agropecuaria de los Llanos del Sotavento y el incremento de los intercambios comerciales, favorece la atomización de los centros de poder, al amparo de la política alemanista de delegación de las funciones de regulación agraria y política a los dueños de ranchos y jefes de colonias agrarias que se van constituyendo en los nuevos espacios de colonización. Acayucan se desarrolla, de aquí en adelante, como un mero mercado de productos y servicios comerciales, un centro descuartizado entre el corredor urbano-industrial que alcanza para entonces en su mayor auge, y el *hinterland* ganadero, organizado política y económicamente sobre la base de centros múltiples de poder, varios de ellos constituidos en pequeños o medianos cacicazgos en constante interacción y recomposición en el tiempo (Amadeo González en Sayula, Cirilo Vázquez en Villa Juanita, Eliodoro Merlín en Cosoleacaque). Más allá de sus negocios acayuqueños, las élites de la antaño cabecera política del Istmo veracruzano privilegian su inserción en el *hinterland* rural, su anclaje territorial en proximidad con los mercados políticos y económicos que se van construyendo a raíz del proceso de colonización agraria y de ganaderización del trópico. Acayucan se convierte paulati-

namente, pues, en un centro de negocios, un punto de enlace para las élites, ¿pero acaso en un centro rector de las dinámicas del poder regional?

Actualmente Coatzacoalcos y Minatitlán viven la detención de proyectos de inversión en la petroquímica básica y secundaria.³ A esto se suma el cierre de varias empresas del corredor industrial cuyo efecto agregado afecta todo el dinamismo regional. Entonces se plantea en nuevos términos el análisis del papel de Acayucan ante la extensa zona que le circunda dominada por las actividades ganaderas.

CONCLUSIÓN

La referencia a las situaciones de San Andrés o de Isla ilustran las capacidades reales de ciertos espacios rurales que, coordinados de una manera eficaz con centros urbanos dinámicos, logran enfrentar los rápidos cambios en el mundo rural. Pero tales situaciones no deben ocultar el hecho de un retroceso demográfico en curso, cuya generalización dentro del Sotavento nos cuestiona sobre el porvenir de la región.

Tal cuestionamiento surge en gran parte por decisiones que sobrepasan el nivel regional: asunto particularmente cierto para el corredor petrolero, donde el funcionamiento y las orientaciones se han desprendido, desde siempre, de centros de decisión exteriores a la región. Pero también resulta válido para gran parte del sector cañero, donde el futuro queda amarrado a las evoluciones del mercado internacional del azúcar y a las decisiones de política nacional en el marco del TLCAN. Globalmente, el entorno macroeconómico parece poco favorable para reforzar las actividades productivas de la región.

En tal contexto, el riesgo de desintegración y/o fragmentación de los espacios rurales no es despreciable. La evolución negativa de la población en la mayoría de los centros urbanos del Sotavento ilustra de manera sorpresiva la incapacidad de retener una parte de su población y funcionar, gracias a su actividad económica, como polos de anclaje frente a la migración rural. La explosión de migraciones a larga distancia indica un proceso donde la interpretación no es clara: hoy estamos ante la constitución de una nueva economía de archipiélago (Quesnel y del Rey, 2003)

³ Aunque el gobierno municipal de Coatzacoalcos anuncia el "Proyecto Fénix": inversión pública y privada dirigida a dinamizar algunas empresas satélites a la petroquímica.

donde, ¿acaso la circulación de hombres y bienes asegura la constitución de redes entre zonas rurales de origen y lugares de trabajo, con las remesas permitiendo la reproducción de la economía familiar? o bien ¿estamos ante una creciente marginalización de espacios rurales, incapaces de integrarse a una economía agropecuaria abierta a la competencia del mercado nacional e internacional?

La respuesta a tales preguntas no es sencilla y seguramente diversa según las situaciones, principalmente en función de los sistemas agropecuarios. Así ésta es una invitación a explorar mejor la pluralidad, la diversidad de los espacios rurales, a trabajar sobre la tipología de estos espacios y sobre su particular dinámica socioeconómica. Las transformaciones recientes de la ganadería tropical son un buen ejemplo de las contradicciones en construcción, donde podemos resaltar la fuerte progresión hacia la orientación ganadera bajo la influencia del retroceso de las producciones agrícolas, en particular del maíz; el uso de remesas como ayuda a la compra de ganado y su pastoreo; las dificultades de la comercialización de la carne y los esfuerzos de reconversión hacia la engorda estabulada y la especialización lechera. ¿Pero quién tiene las capacidades económicas para enfrentar tales cambios y cubrir las inversiones necesarias? El riesgo de fracaso y de marginación para un gran número de productores es fuerte. La puesta en marcha de transformaciones modernizadoras de la ganadería tiene un elevado costo social, el cual tendrá repercusiones en los espacios donde domina un sistema actualmente marcado por niveles modestos de poblamiento.

La baja densidad de población en el ámbito rural constituye otro tipo de reto en términos de ordenamiento del territorio, principalmente por el financiamiento y mantenimiento de infraestructuras y acceso a servicios. Pero aquí también la diversidad de espacios rurales es algo a tomar muy en cuenta. Las situaciones presentadas anteriormente sobre las cabeceras municipales demuestran que la diversificación de sus actividades es una realidad y que por ello juegan un papel de centros prestadores de servicios para su entorno rural. Esto puede ser un punto focal para la definición de nuevas políticas públicas que busquen promover un desarrollo pensado en términos de "país"⁴ organizados alrededor de villas rurales, de pequeñas ciudades.

⁴ Esto refiere a los acercamientos de la DATAR (Delegación al ordenamiento territorial y a la acción regional) encargada por parte del gobierno de Francia para proponer las formas de organización del medio rural, en un contexto de repliegue de la población y de diversificación de las actividades económicas, incluyendo las agrícolas. En este sentido, la Ley de Ordenamiento Territorial privilegia las relaciones entre los villas rurales y su entorno.

La migración dominicana hacia Puerto Rico: una perspectiva transnacional¹

Jorge Duany

Departamento de Sociología y Antropología
Universidad de Puerto Rico, Río Piedras

Por más de una década, a los migrantes dominicanos se les ha considerado uno de los prototipos del transnacionalismo contemporáneo. Una creciente proporción de la población nacida en la República Dominicana vive fuera de su país (al menos 10% en el año 2000). Las remesas de los migrantes (estimadas en 1.8 mil millones de dólares en 2001) representan la segunda fuente de divisas en el país, después del turismo (Orozco, 2002). El transnacionalismo dominicano se expresa vigorosamente en las redes familiares, los hogares y las prácticas de crianza infantil separados por largas distancias. La aprobación de la doble ciudadanía por la legislatura dominicana en 1994 es el ejemplo más claro de las lealtades políticas divididas que trascienden al Estado-nación. La constante circulación de valores, prácticas e identidades entre la República Dominicana y los Estados Unidos se ha documentado extensamente (Duany, 1994; Guarnizo, 1994; Itzigsohn, Dore Cabral, Hernández Medina y Vázquez, 1999; Levitt, 2001). Algunos estudiosos han abordado a los dominico-americanos como un pueblo diaspórico más que como una comunidad transnacional (Castro y Boswell, 2002; Torres-Saillant, 2000). Para el crítico literario dominico-americano Silvio Torres-Saillant (1999), el concepto de la diáspora “en el sentido de una población que sigue sintiéndose parte de su nación de origen, independientemente de su lugar de residencia actual” describe mejor la experiencia migratoria de los dominicanos

1 Preparé la versión original de este ensayo como un informe para el Programa Regional de América del Norte de la Fundación Rockefeller (Acuerdo A-2,256). Agradezco la amable invitación de Rubén Puentes para redactar este informe, así como la oportunidad de colaborar con Peggy Levitt y Rubén Silié. También aprecio los útiles comentarios y sugerencias de Ginetta Candelario a una versión preliminar del texto.

que el transnacionalismo. Sea como fuere, la fuerza, frecuencia y difusión de los lazos sociales entre dominicanos dentro y fuera de la isla son indiscutibles.

En otro lugar he planteado que los inmigrantes dominicanos en los Estados Unidos “se caracterizan por un flujo constante de personas en ambas direcciones, un sentido de identidad dual, apegos ambivalentes a dos naciones y una red muy amplia de lazos de parentesco y amistad a través de fronteras estatales” (Duany, 1994: 2). Más recientemente, he elaborado un marco teórico transnacional para conceptualizar el flujo masivo de personas entre la República Dominicana y los Estados Unidos como parte del proceso de globalización de la economía mundial (Duany, 2004). También he sugerido que la migración dominicana hacia Puerto Rico puede estudiarse productivamente desde una perspectiva transnacional, aunque Puerto Rico no sea una nación soberana (Duany, 1997, 1998). Los dominicanos en Puerto Rico han creado una identidad transnacional en la medida en que retienen fuertes lazos sociales, culturales, económicos y políticos con su país de origen, aun cuando vivan en el exterior por largos periodos. También podrían considerarse “diaspóricos”, según el significado que Torres-Saillant le atribuye al término. El caso de los dominico-puertorriqueños ejemplifica cómo los migrantes contemporáneos pueden reconstruir sus identidades culturales basándose en la etnicidad, la raza y la nacionalidad a través de fronteras geopolíticas –precisamente lo que el enfoque transnacional trata de analizar e interpretar.

En años recientes, la diáspora dominicana se ha dispersado cada vez más por América del Norte, el Caribe, América Latina y Europa. Además de los Estados Unidos continentales, los dominicanos han establecido comunidades numerosas en una docena de países, incluyendo Puerto Rico, España, Venezuela, Curazao, Aruba, las Islas Vírgenes americanas, Italia, Holanda, Suiza, Canadá, Panamá y Martinica. El desplazamiento masivo de personas hacia los Estados Unidos y otros lugares se conoce popularmente en la República Dominicana como “irse a los países”. El modo plural y genérico con que los dominicanos se refieren a sus patrones migratorios contemporáneos sugiere un circuito muy amplio que vincula a la República Dominicana no sólo con los Estados Unidos sino con muchos otros lugares. Además, sugiere el desarrollo de identidades transnacionales o diaspóricas en varios asentamientos entrelazados a través del mundo.

Por años, la segunda concentración de dominicanos en el exterior se ha ubicado en Puerto Rico, un territorio de los Estados Unidos con un nivel de vida superior

pero con una geografía, una historia y una cultura semejantes a las de la República Dominicana. Los dominicanos comenzaron a emigrar en masa después del asesinato del dictador Rafael Leónidas Trujillo (1961), el golpe de Estado contra el presidente constitucional Juan Bosch (1963), y la guerra civil y ocupación militar de Santo Domingo por los Estados Unidos (1965). Estos sucesos políticos pusieron en marcha una densa madeja de fuerzas socioeconómicas que llevaron a decenas de miles de dominicanos a Puerto Rico en las últimas cuatro décadas. Aunque la isla frecuentemente ha servido como un trampolín hacia el continente norteamericano, ha surgido una pujante comunidad dominicana en San Juan, que desplazó a los cubanos como sector primario de la población extranjera desde los años ochenta. En el año 2000, el área metropolitana de San Juan tenía el segundo número más grande de residentes dominicanos —48 324 personas, según el censo— fuera de la República Dominicana, después de Nueva York. Su importancia demográfica, económica, social, política y cultural para el trasnacionalismo dominicano no puede subestimarse.

Este ensayo ofrece una visión panorámica de la migración transnacional de la República Dominicana hacia Puerto Rico. Para empezar, esbozo un breve trasfondo histórico del éxodo y subrayo los lazos entre los dos países vecinos desde la época colonial española. En segundo lugar, describo las principales causas económicas y políticas de la diáspora dominicana contemporánea. En tercer lugar, comparo el flujo dominicano hacia Puerto Rico y los Estados Unidos continentales, insistiendo en el carácter de indocumentada de gran parte de la migración hacia Puerto Rico. En cuarto lugar, examino los orígenes regionales y socioeconómicos de los migrantes en su país de origen, así como sus patrones de asentamiento y modos de incorporación económica y política en el país receptor. Finalmente, analizo varias prácticas trasnacionales dominicanas, particularmente sus formas de organización comunitaria mediante partidos políticos, clubes regionales y otras asociaciones voluntarias.

TRASFONDO HISTÓRICO

CONEXIONES TRANSNACIONALES

Los lazos estrechos entre lo que son ahora la República Dominicana (Quisqueya) y Puerto Rico (Borinquen) datan de los tiempos precolombinos, cuando los pueblos

arahuacos originados en la cuenca amazónica de Sudamérica se asentaron en ambos territorios. A fines del siglo xv y principios del xvi, España conquistó ambas islas y mantuvo control de ellas hasta el siglo xix. Hubo un flujo pequeño pero constante de personas en ambas direcciones entre los siglos xvi y xix, incluyendo burócratas, soldados, clérigos, profesionales, estudiantes, artesanos y esclavos (Pérez Memén, 1989; Rosario Natal, 1990). Durante el siglo xix, cientos de exiliados se mudaron de La Española a Puerto Rico, primordialmente a causa de disturbios políticos como la cesión española de la isla a Francia (1795), el triunfo de la Revolución Haitiana (1804) y la ocupación haitiana de Santo Domingo (1822-1844). Los emigrados incluían a propietarios blancos, esclavos negros y trabajadores mulatos que tendieron a establecerse en la región occidental de Puerto Rico, particularmente alrededor de las ciudades de Mayagüez y San Germán (Camuñas Madera, 1999; Marazzi, 1974; Rosario Natal, 1995).

La dirección primaria del flujo transnacional de personas se invirtió a fines del siglo xix y principios del xx. El rápido desarrollo de la industria azucarera dominicana, centrado en las provincias orientales de San Pedro de Macorís, La Romana y Puerto Plata, atrajo a miles de trabajadores de otras islas caribeñas, incluyendo Puerto Rico. Los historiadores han documentado la creciente presencia puertorriqueña en la República Dominicana durante el primer tercio del siglo xx (Del Castillo, 1990 [1981]; Pérez Memén, 1989; Rosario Natal, 1983; Soto Toledo, 1998). En 1920, el censo dominicano contó 6069 puertorriqueños residentes en la República Dominicana (Secretaría de lo Interior y Policía, 1923: 129). Debido a sus afinidades lingüísticas, culturales y religiosas, muchos puertorriqueños se casaron con dominicanos y se integraron a la sociedad anfitriona. Como resultado, los inmigrantes de segunda generación generalmente se identificaron como dominicanos, no como puertorriqueños. Los casos más célebres son los ex presidentes Joaquín Balaguer y Juan Bosch, ambos de ascendencia dominicana y puertorriqueña. La madre de Pedro Mir, uno de los poetas contemporáneos más distinguidos de la República Dominicana, era puertorriqueña. El prominente escritor puertorriqueño, José Luis González, nació en Santo Domingo de padres puertorriqueños, pero se mudó a San Juan de niño.

Entre 1930 y 1960, pocos puertorriqueños emigraron a la República Dominicana y pocos dominicanos emigraron a Puerto Rico. Durante este periodo, la gran mayoría de los migrantes puertorriqueños se trasladó a los Estados Unidos continentales, especialmente a la ciudad de Nueva York. En la década de 1940, la migración puer-

torriqueña hacia la República Dominicana prácticamente cesó. Para 1950, el censo dominicano encontró sólo 2216 puertorriqueños residentes en ese país (Oficina Nacional del Censo, 1958: 135). Debido a los estrictos controles migratorios del régimen trujillista, la mayoría de los dominicanos no podía viajar al exterior; los que lograban hacerlo eran sobre todo prósperos empresarios, profesionales o exiliados políticos, incluyendo varios cientos que se radicaron en Puerto Rico. En 1959, sólo se emitieron 1805 pasaportes dominicanos, de un total de 19631 solicitudes (Canelo, 1982; citado por Hernández, 2002: 40). En 1960, el censo puertorriqueño contó a 1812 residentes dominicanos (U.S. Department of Commerce, 1961). Algunos de éstos eran descendientes de antiguos inmigrantes puertorriqueños en la República Dominicana.

La migración a gran escala desde la República Dominicana hacia Puerto Rico se inició en 1961 con la muerte de Trujillo y se intensificó con la intervención de los Estados Unidos en Santo Domingo en 1965. Entre 1966 y 2002, 118999 dominicanos fueron admitidos legalmente como inmigrantes en San Juan (véase el cuadro 1). Esta cifra representa 12% del éxodo dominicano a los Estados Unidos entre 1961 y 2002 (U.S. Department of Justice, 2003). Además, un número desconocido de personas ha entrado a la isla ilegalmente o se ha quedado después de expirar sus visas de turista. Los datos censales confirman el auge de la población dominicana en Puerto Rico, la cual se multiplicó 34 veces entre 1960 y 2000 (véase el cuadro 2). Al mismo tiempo, los dominicanos aumentaron su proporción de la población extranjera más de tres veces. A lo largo de las últimas cuatro décadas, ningún otro sector de la población de Puerto Rico ha crecido tan rápidamente como el nacido en la República Dominicana. Actualmente, los dominicanos constituyen la minoría étnica más grande y visible en la isla.

MOTIVACIONES POLÍTICAS Y ECONÓMICAS

FACTORES POLÍTICOS QUE PRECIPITARON EL ÉXODO

La mayoría de los estudiosos concuerda en que varias fuerzas políticas impulsaron en gran medida la etapa inicial de la emigración dominicana durante la década de 1960 (Georges, 1984; Grasmuck y Pessar, 1991; Torres-Saillant y Hernández, 1998).

Cuadro 1
Dominicanos admitidos como
inmigrantes en Puerto Rico, 1966-2002

<i>Año</i>	<i>Número</i>
1966	3898
1967	2358
1968	1751
1969	2042
1970	2229
1971	2589
1972	2335
1973	2400
1974	2735
1975	1980
1976	2093
1977	1276
1978	2498
1979	1875
1980	n.d.
1981	n.d.
1982	2189
1983	2186
1984	2580
1985	2756
1986	2944
1987	3199
1988	3618
1989	3535
1990	5804
1991	9014
1992	5088
1993	6462
1994	9390
1995	6247
1996	7354
1997	4162
1998	2647
1999	2141
2000	1520
2001	1854
2002	2250
Total	118999

Nota: El Servicio de Inmigración y Naturalización de los Estados Unidos no recopiló datos separados para los inmigrantes dominicanos antes de 1966.

Fuente: U.S. Department of Justice (1967-2003).

Cuadro 2
La población nacida en la República Dominicana
y residente en Puerto Rico, 1960-2000

<i>Año</i>	<i>Número</i>	<i>Como porcentaje de todos los extranjeros</i>
1960	1812	17.7
1970	10843	13.4
1980	20558	29.0
1990	37505	50.0
2000	61455	56.1

Fuentes: U.S. Department of Commerce (1961, 1973, 1984, 1993); U.S. Bureau of the Census (2001).

Los primeros en abandonar la República Dominicana fueron personas vinculadas al trujillismo, especialmente líderes políticos conservadores, empleados gubernamentales y miembros de la clase dirigente. Entre los que buscaron refugio temporal en Puerto Rico en 1962 se encontraba el ex presidente Balaguer. Un año después, una coalición cívico-militar derrocó al recién electo presidente Bosch, lo que ocasionó una segunda oleada migratoria de elementos liberales e izquierdistas. El propio Bosch escapó rápidamente a San Juan, donde había vivido exiliado. La guerra civil y la invasión de los Estados Unidos en 1965 culminaron un ciclo de violencia política en la República Dominicana, que expulsó a muchos disidentes a los Estados Unidos y Puerto Rico. Como han documentado varios autores, la embajada de los Estados Unidos en Santo Domingo otorgó cientos de visas a presuntos subversivos para consolidar el nuevo régimen presidido por Balaguer por tres términos consecutivos (1966-1978). El embajador John Bartlow Martin facilitó abiertamente el proceso migratorio como parte de la política extranjera de los Estados Unidos de estabilizar a la República Dominicana y evitar "otra Cuba" (Hernández, 2002; Mitchell, 1992).

Los factores políticos han seguido desempeñando un papel clave en el éxodo dominicano, aun durante periodos de relativa democratización. El cuadro 1 muestra que el número de migrantes legales a Puerto Rico ha tendido a concentrarse en

los años de elecciones presidenciales en la República Dominicana. Por ejemplo, la reelección de Balaguer en 1966, 1970, 1974, 1986 y 1990 fomentó una mayor emigración hacia Puerto Rico. Cuando murió Balaguer, en 2002, muchos expatriados en San Juan se sintieron aliviados a causa de su prominente papel bajo la dictadura trujillista y sus tácticas represivas subsiguientes. Hoy en día, la comunidad inmigrante está sumamente politizada en torno a los tres partidos principales de la República Dominicana —el Partido Revolucionario Dominicano (PRD), el Partido de la Liberación Dominicana (PLD) y el Partido Reformista Social Cristiano (PRSC). Debido a su diversidad ideológica, los dominicanos no constituyen un sólido bloque electoral o grupo de cabildeo en Puerto Rico (a diferencia de los cubanos exiliados, por ejemplo); ni tampoco tienen una voz unida en la República Dominicana. Regresaré a este punto más adelante.

FACTORES ECONÓMICOS QUE PRECIPITARON EL ÉXODO

Desde los años setenta, las dificultades materiales han motivado cada vez más el éxodo dominicano. Cuando se les pregunta por qué vinieron a Puerto Rico, muchos dominicanos contestan: "buscando mejor vida". Tres de cada cinco inmigrantes encuestados en Santurce, el área de San Juan con la mayor población dominicana, dijeron que buscaban trabajo o mejores salarios (Thompson, 1990: 107). Sin embargo, la mayoría (60%) estaba empleada en la República Dominicana, muchos como trabajadores con oficios como mecánicos, sastres, costureras y enfermeras. Otros estudios han constatado que la migración dominicana hacia Puerto Rico se nutre primordialmente de la fuerza trabajadora ocupada en la República Dominicana (Pascual Morán y Figueroa, 2000; Peralta, 1995). La razón económica básica para el desplazamiento a gran escala de los dominicanos a Puerto Rico es la gran brecha salarial entre ambos países —especialmente desde principios de la década de los ochenta, con la constante devaluación del peso dominicano frente al dólar estadounidense (la moneda utilizada en Puerto Rico). Cuando redacté la primera versión de este ensayo en julio de 2003, la tasa oficial de cambio era de 34.5 pesos por cada dólar. Cuando completé la versión final en marzo de 2004, el valor del peso dominicano giraba alrededor de 45 por dólar.

Durante los años ochenta, la crisis económica de la República Dominicana incrementó el número de emigrantes hacia Puerto Rico. El creciente desempleo y

subempleo; el alza del costo de la vida; el caos del sistema de transportación y el práctico colapso en la provisión de servicios públicos básicos, tales como electricidad, agua potable, vivienda, salud y educación, fueron poderosos incentivos para mudarse al exterior (Selman Fernández, Tavarez y Puello, 1990; Thompson, 1990). Adicionalmente, la economía dominicana experimentó precios reducidos para sus cosechas tradicionales de exportación (incluyendo azúcar, café, cacao y tabaco); precios elevados para el petróleo, los alimentos y otros productos importados; un creciente déficit en la balanza de pagos y un aumento de la deuda externa (Enchautegui, 2000; Grasmuck y Pessar, 1991; Ortiz Negrón, 1988; Pascual Morán y Figueroa, 2000). Durante esta década, emigraron legalmente a Puerto Rico más de 23000 dominicanos (véase el cuadro 1). Varios miles de indocumentados fueron interceptados en alta mar y devueltos a la República Dominicana (véase el cuadro 3).

Cuadro 3
Dominicanos indocumentados interceptados
en alta mar por la Guardia Costera de los Estados Unidos, 1982-2004

<i>Año</i>	<i>Número</i>
1982	0
1983	6
1984	181
1985	113
1986	189
1987	40
1988	254
1989	664
1990	1 426
1991	1 007
1992	588
1993	873
1994	232
1995	3 388
1996	6 273
1997	1 200
1998	1 097
1999	583
2000	499
2001	659
2002	177
2003	1 748
2004	3 216
Total	24 413

Fuente: U.S. Coast Guard (2004).

Una de las respuestas a la crisis fue una nueva estrategia de desarrollo, adoptada por el gobierno dominicano, basada en la promoción de la manufactura y los servicios de exportación (especialmente a través de las zonas francas), el turismo y las exportaciones agrícolas no tradicionales. Aunque esta estrategia estimuló un rápido crecimiento económico durante la década de los noventa, no mejoró las condiciones de vida de la mayor parte de los dominicanos. Al contrario, los niveles de desempleo y pobreza se han ampliado considerablemente desde los años setenta (Hernández, 2002; Torres-Saillant y Hernández, 1998). Por lo tanto, la emigración se ha convertido en una estrategia de supervivencia para una porción cada vez mayor de las clases bajas y medias de la República Dominicana. Durante los años noventa, la Patrulla Fronteriza y el Servicio de Inmigración y Naturalización de los Estados Unidos expulsaron de Puerto Rico a más de 37000 indocumentados, mayormente dominicanos (véase el cuadro 4). La crisis económica y política bajo la presidencia de Hipólito Mejía (2000-2004) intensificó aún más las presiones migratorias. Sólo entre los años 2000 y 2002, emigraron legalmente más de 5600 dominicanos a Puerto Rico (véase el cuadro 1) y más de 9000 indocumentados fueron devueltos a su país (véase el cuadro 4).

Cuadro 4
Migrantes indocumentados removidos de Puerto Rico
por la Patrulla Fronteriza y el Servicio de Inmigración
y Naturalización, 1988-2002

<i>Año</i>	<i>Número</i>
1988	2 274
1989	3 149
1990	4 236
1991	4 472
1992	4 228
1993	5 677
1994	5 760
1995	4 544
1996	2 908
1997	1 905
1998	1 940
1999	1 415
2000	3 107
2001	3 473
2002	2 590
Total	51 678

Fuente: U.S. Department of Justice (2003).

DIFERENCIAS ENTRE LA MIGRACIÓN HACIA PUERTO RICO Y HACIA LOS ESTADOS UNIDOS

Una comparación entre la migración dominicana hacia Puerto Rico y los Estados Unidos continentales revela varias diferencias importantes. Primero, el número de migrantes dominicanos a la isla es mucho menor que al continente (alrededor de una octava parte de todos los admitidos entre 1961 y 2002). Segundo, los dominicanos en Puerto Rico tienden a ser menos educados, urbanos y diestros que en los Estados Unidos continentales.² Por ejemplo, en 1990, el 56.5 por ciento de los dominicanos en Puerto Rico no había completado su educación secundaria, comparado con el 52.3 en Nueva York (Hernández, Rivera-Batiz y Agodini, 1995: 34; Rivera-Batiz, 1994: 14). Tercero, los hogares dominicanos en Puerto Rico suelen ser más pequeños, con un promedio de tres miembros, que en Nueva York, con un promedio de cuatro, y en la República Dominicana, con cinco. Cuarto, la mayoría de los dominicanos en Puerto Rico está empleada en el servicio doméstico, el comercio minorista y la construcción, mientras que los dominicanos en los Estados Unidos se concentran en el comercio minorista, la manufactura liviana y los servicios profesionales (Duany 1990; Hernández 2002). Finalmente, como elaboraré más adelante, una proporción mucho mayor de inmigrantes en Puerto Rico que en los Estados Unidos está indocumentada.

Los contrastes básicos entre la migración hacia Puerto Rico y hacia los Estados Unidos pueden atribuirse a razones geográficas, económicas y culturales. Un viaje en avión de Santo Domingo a San Juan apenas dura alrededor de 45 minutos e incluso un viaje en bote a través del Canal de la Mona (unas 60 millas) generalmente toma entre 26 y 28 horas, dependiendo de las condiciones del tiempo y las rutas de viaje. Más aún, el servicio de ferry entre San Juan y Santo Domingo (y anteriormente entre Mayagüez y San Pedro de Macorís) ofrece transportación barata para pasajeros, vehículos y otro equipaje pesado entre los dos países. Una de las

² Basándose en una muestra del censo de 1980, Funkhouser y Ramos (1993) encontraron que los inmigrantes dominicanos en Puerto Rico eran más educados, diestros y profesionales que los que vivían en los Estados Unidos. Sin embargo, el censo de 1990 mostró que los dominicanos en Puerto Rico tenían una mayor proporción de trabajadores de servicio, producción de precisión, artesanías y reparación que en la ciudad de Nueva York. Más aún, el censo subestima a los inmigrantes indocumentados, que suelen ser menos diestros y educados que los residentes legales.

razones mencionadas comúnmente por los dominicanos para establecerse en Puerto Rico es su cercanía a la República Dominicana, ya que muchos planean regresar a su país, ya sea temporal o permanentemente (Romero Anico, 1984). Asimismo, la economía puertorriqueña sigue demandando mano de obra barata, particularmente en las industrias de los servicios, la construcción y la agricultura. Comparada con los Estados Unidos continentales, la isla ofrece proporcionalmente más oportunidades de empleo de bajos salarios y pocas destrezas, especialmente en el sector informal urbano. Culturalmente, Puerto Rico y la República Dominicana tienen mucho en común, desde dialectos similares del español caribeño, pasando por un legado católico compartido, hasta gustos populares en comida, música y deportes. Es más fácil sostener un estilo de vida transnacional para los dominicanos en Puerto Rico que en los Estados Unidos.

Debido a que Puerto Rico está tan cerca de la República Dominicana y a que se ha hecho cada vez más difícil viajar a los Estados Unidos sin autorización del gobierno, los inmigrantes indocumentados son más propensos a quedarse en Puerto Rico que a mudarse a Norteamérica (Enchautegui, 2000). En 1996, las autoridades de inmigración de los Estados Unidos estimaron que unos 34000 inmigrantes indocumentados –mayormente de la República Dominicana– vivían en Puerto Rico, comparados con 75000 indocumentados dominicanos en los Estados Unidos continentales (*Migration News*, 1997; U.S. Department of Justice 1998). Según estas cifras, la proporción de dominicanos indocumentados a documentados es casi seis veces mayor en la isla que en el continente.

El primer viaje ilegal conocido de la República Dominicana a Puerto Rico ocurrió en 1972, cuando un pequeño grupo de dominicanos trató de cruzar el Canal de la Mona en una frágil embarcación. Desde los años ochenta, la Guardia Costera de los Estados Unidos ha interceptado a más de 24400 dominicanos indocumentados en alta mar (véase el cuadro 3). Por su parte, el Servicio de Inmigración y Naturalización en San Juan y la Patrulla Fronteriza en Ramey removieron en promedio 3700 inmigrantes indocumentados al año durante la década de los noventa (véase el cuadro 4). Más de 90% de los detenidos provino de la República Dominicana, aunque otros países latinoamericanos y caribeños están bien representados en las cifras, incluyendo Colombia, Ecuador, Haití y Cuba (Duany, Hernández Angueira y Rey 1995). Recientemente, los viajes en yola han atraído a otras nacionalidades como los chinos. Las costas de Puerto Rico se han convertido en una ruta importante de

entrada al territorio de los Estados Unidos para los traficantes de indocumentados, después de la frontera terrestre con México. Este punto se hace aún más dramático cuando se recuerdan las calamidades personales sufridas por los que intentan cruzar el Canal de la Mona. Aunque nadie sabe exactamente cuántas yolas naufragan cada año, cientos de dominicanos se han ahogado en el peligroso viaje marítimo.

Varios estudiosos han trazado un perfil de los inmigrantes indocumentados de la República Dominicana en Puerto Rico (Del Castillo, 1989; Duany, Hernández Angueira y Rey, 1995; Hernández y López, 1997; Pascual Morán y Figueroa, 2000; Selman Fernández, Tavarez y Puello, 1990). Por lo general, las yolas salen de los puertos orientales de Higüey, Samaná, Boca de Yuma y La Romana en la República Dominicana, y arriban a las costas occidentales de Puerto Rico, especialmente en los pueblos de Rincón, Añasco, Aguadilla, Aguada, Mayagüez y Cabo Rojo. Actualmente, el costo de un viaje en yola fluctúa entre 700 y 1000 dólares por persona. La mayoría de los inmigrantes son hombres jóvenes con una educación elemental y un empleo no calificado en la República Dominicana. Otros pasajeros son las mujeres pobres que laboraban como domésticas, obreras de fábricas o trabajadoras informales en su país. Una vez en Puerto Rico, tienden a moverse hacia el área metropolitana de San Juan, donde sus parientes y amigos las ayudan a encontrar trabajo y vivienda. La mayoría termina insertándose en el sector informal urbano, especialmente en el comercio ambulante, la industria de la construcción o el servicio doméstico. Algunos se dedican al trabajo agrícola, particularmente la cosecha del café. Otros intentan continuar su viaje hacia Nueva York y otras ciudades del continente norteamericano.

La proporción de inmigrantes indocumentados en Puerto Rico parece variar mucho según el tiempo y lugar de asentamiento. Sólo que 7% de los entrevistados a principios de los años ochenta dijo que entró a la isla sin autorización, mientras que 35% confesó haberse quedado más allá del tiempo estipulado en sus visas de turista (Romero Anico, 1984). En el Barrio Gandul de Santurce, alrededor de un tercio de los residentes dominicanos aún estaba indocumentado en 1990 (Duany, Hernández Angueira y Rey, 1995). En el barrio Capetillo de Río Piedras, el vecindario con la mayor concentración dominicana en todo Puerto Rico, casi 59% de los entrevistados admitió haber llegado sin documentos legales; la mayoría de ellos había regularizado su situación casándose con ciudadanos o residentes permanentes de los Estados Unidos (Peralta, 1995). Una proporción similar de dominicanos indocumentados vivía

en los municipios cafetaleros de Lares, Maricao, Las Marías, San Sebastián y Yauco (Pascual Morán y Figueroa, 2000). Es difícil calcular el número exacto de inmigrantes no autorizados en todo Puerto Rico, ya que estos estudios de campo se han enfocado en muestras pequeñas y poco representativas estadísticamente. Un estimado basado en datos del censo e inmigración sugiere que 28% de todos los dominicanos en Puerto Rico para 1996 eran indocumentados (Enchautegui, 2000).

ORÍGENES Y DESTINOS TRANSNACIONALES

ORÍGENES REGIONALES

El cuadro 5 compara el lugar de nacimiento y la última residencia de los migrantes en la República Dominicana, según nuestra encuesta de dominicanos en Santurce. Poco menos de la mitad había nacido en las cuatro ciudades más importantes, incluyendo un tercio en la capital, Santo Domingo. Otro tercio había nacido en el Cibao, una de las regiones rurales más grandes y prósperas de la República Dominicana. Sin embargo, la proporción de migrantes que habían vivido en Santo Domingo era 12% mayor que los nacidos allí. La proporción de nacidos y residentes en Santiago, San Pedro de Macorís y el sureste era muy parecida. Por ende, la mayoría de los dominicanos tenía alguna experiencia urbana antes de mudarse a Puerto Rico, aunque muchos habían nacido en áreas rurales y ciudades pequeñas. Nuestros datos muestran que el estereotipo común del origen rural de los migrantes no está bien fundamentado. Básicamente, el éxodo dominicano está bifurcado entre Santo Domingo y el Cibao.

Aquí, de nuevo, pueden anotarse algunas diferencias regionales. Por un lado, aún los dominicanos indocumentados en la industria cafetalera de Puerto Rico tienen un trasfondo predominantemente urbano (Pascual Morán y Figueroa, 2000: 17). Por otro lado, la mayoría de los dominicanos en el barrio Capetillo proviene de las provincias orientales de la República Dominicana, especialmente las zonas rurales de Miches (Peralta, 1995). Se sabe que estas zonas son centros emisores de indocumentados hacia Puerto Rico. Tales diferencias sugieren que los orígenes regionales de los migrantes pueden variar según su comunidad de asentamiento o quizá que éstos reflejan los distintos métodos de muestreo de los investigadores.

Cuadro 5
Región de origen de la población dominicana
en Santurce, Puerto Rico (en porcentajes)

	<i>Lugar de nacimiento</i>	<i>Residencia previa</i>
<i>Ciudades principales</i>		
Santo Domingo	33.5	45.5
Santiago	4.2	1.8
La Romana	4.2	5.5
San Pedro de Macorís	3.2	0.0
Subtotal	45.1	52.8
<i>Otras áreas</i>		
Cibao	31.9	31.8
Sureste	14.5	10.0
Suroeste	1.3	1.8
Otras	7.1	3.6
Subtotal	54.8	47.2
Total	99.9	100.0

Nota: Los porcentajes en la segunda columna no suman 100 debido al redondeo.

Fuente: Duany (1990).

TRASFONDO SOCIOECONÓMICO

Estudios recientes concuerdan en que la diáspora dominicana se origina primordialmente entre los sectores medios bajos de la sociedad dominicana (Castro y Boswell, 2002; Hernández, 2002; Levitt, 2001; Pessar, 1995). La mayoría de los inmigrantes encuestados en Santurce eran trabajadores diestros o semidiestros en su país de origen. Casi 43% tenía empleos de cuello blanco, tales como vendedores y administradores, antes de mudarse al exterior. Además, más de la mitad (58%) trabajaba en el comercio y los servicios, especialmente en los servicios personales, para negocios y de reparación. Al contrario de la imagen popular del campesino dominicano en Puerto Rico, sólo una pequeña proporción (alrededor de 11%) trabajaba en la agricultura (Duany, 1990). Estos datos comprueban que los inmigrantes dominicanos en

Puerto Rico son proporcionalmente más diestros que la población general de la República Dominicana y que en buena parte procede del sector terciario de la economía. De nuevo, una excepción a esta tendencia es que casi el 61 por ciento de los recogedores del café en Puerto Rico eran trabajadores agrícolas en la República Dominicana (Pascual Morán y Figueroa, 2000: 22).

PATRONES DE ASENTAMIENTO

El cuadro 6 muestra la distribución residencial de los dominicanos en Puerto Rico en el año 2000. Tres de cada cuatro inmigrantes vivían en el área metropolitana de San Juan, con concentraciones menores en Caguas, Mayagüez y Ponce. Más de la mitad se encontraba en el municipio de San Juan, mientras una quinta parte residía en Carolina y Bayamón. Cientos de dominicanos vivían en áreas predominantemente rurales como Yauco, Lares y Hormigueros. Estas cifras confirman que la gran mayoría de los dominicanos se muda a las ciudades más grandes de Puerto Rico, especialmente la capital. Aquí es donde los inmigrantes encuentran la mayor parte de sus oportunidades de empleo.

Dentro de San Juan, los dominicanos se concentran en los cascos urbanos de Santurce, Río Piedras y Hato Rey. En Santurce, viven predominantemente en vecindarios de bajos ingresos como el barrio Obrero, la calle Loíza, María Moczó y Herrera (las últimas dos áreas se conocen comúnmente como parte de Villa Palmeras) (véase el cuadro 7). En Río Piedras y Hato Rey, los inmigrantes se congregan en áreas residenciales (caseríos) como López Sicardó, Quintana y San José. La mayor densidad de dominicanos en Puerto Rico (casi 45% de todos los residentes) se encuentra en el barrio Capetillo, cerca del pueblo de Río Piedras. Los bajos alquileres, la ubicación central, el acceso a la transportación pública, la disponibilidad de empleos y la presencia de otros compatriotas han atraído a los dominicanos a Santurce y Río Piedras. Muchos se aglomeran en estructuras residenciales deterioradas, segregadas por clase, color y origen nacional. Los que viven fuera de Santurce suelen ser más diestros, educados y prósperos que los que viven en las mayores comunidades dominicanas (Romero Anico, 1994). Por primera vez en la historia de Puerto Rico, muchos inmigrantes están viviendo en condiciones parecidas a las de los guetos de los Estados Unidos, en el sentido de concentraciones extraordinarias de minorías étnicas y raciales pobres en los centros de las ciudades.

Cuadro 6
Distribución residencial de la población nacida en la República
Dominicana y residente en Puerto Rico, 2000

	<i>Número</i>	<i>Porcentaje de todos los dominicanos</i>
<i>Área metropolitana de San Juan</i>		
San Juan (<i>municipio</i>)	33860	55.1
Carolina	6998	11.4
Bayamón	4440	7.2
Trujillo Alto	1295	2.1
Guaynabo	1288	2.1
Cataño	443	0.7
Subtotal	48324	78.6
<i>Otros municipios</i>		
Caguas	1382	2.2
Ponce	702	1.1
Mayagüez	617	1.0
Arecibo	538	0.9
Aguadilla	195	0.3
Cabo Rojo	168	0.3
Yauco	123	0.2
Lares Hormigueros	114	0.2
Otros	109	0.2
Subtotal	9183	14.9
	13131	21.4
Total	61455	100.0

Fuente: U.S. Bureau of the Census (2003).

INCORPORACIÓN ECONÓMICA

Los datos censales recopilados entre 1970 y 1990 (los datos ocupacionales más recientes aún no están disponibles por origen nacional) sugieren la presencia de dos

Cuadro 7

Principales áreas de concentración residencial de la población nacida en la República Dominicana y residente en San Juan, Puerto Rico, 2000

	<i>Área de San Juan</i>	<i>Número</i>	<i>Porcentaje de los residentes que son dominicanos</i>
Barrio Obrero	Santurce	3144	27.6
López Sicardó	Río Piedras	1196	8.7
Quintana	Hato Rey	1044	12.0
Capetillo	Río Piedras	995	44.7
San José	Hato Rey	933	4.8
María Moczó	Santurce	846	39.4
Calle Loíza	Santurce	742	34.3
Herrera	Santurce	624	32.7
Gandul	Santurce	598	27.9
Buen Consejo	Río Piedras	595	21.6
Seboruco	Santurce	545	26.7
Las Palmas	Santurce	544	19.4
Las Casas	Santurce	531	7.8
Figueroa	Santurce	511	25.7

Fuente: U.S. Department of Commerce (2003).

oleadas distintas de inmigrantes dominicanos en Puerto Rico. Como ha señalado el sociólogo dominicano José del Castillo (1989), un grupo primordialmente legal y de clase media emigró de la República Dominicana durante los años sesenta; el flujo indocumentado y mayormente de clase trabajadora se aceleró durante los ochenta. En 1970, los inmigrantes dominicanos tenían una mayor proporción de trabajadores de cuello blanco, especialmente gerentes y profesionales, que los nacidos en Puerto Rico (véase el cuadro 8). Un estudio demográfico de ese periodo describió a los

Cuadro 8
Distribución ocupacional de la población nacida en la República Dominicana
y en Puerto Rico, 1970-1990 (en porcentajes)

<i>Ocupación</i>	1970		1980		1990	
	<i>R.D.</i>	<i>P.R.</i>	<i>R.D.</i>	<i>P.R.</i>	<i>R.D.</i>	<i>P.R.</i>
Gerentes y profesionales	24.3	10.8	12.3	19.5	13.4	19.2
Técnicos, ventas y apoyo administrativo	19.2	24.5	22.0	26.1	23.9	27.9
Producción de precisión, artesanías y reparación	20.5	15.2	16.7	12.8	13.5	12.0
Operarios, fabricantes y obreros	16.2	20.7	14.9	23.0	16.4	21.8
Servicio	19.2	13.2	33.7	14.9	31.4	15.8
Agricultura, silvicultura y pesca	0.6	8.4	0.4	3.7	1.5	3.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.1	100.0

Nota: Los porcentajes en la quinta columna no suman 100 debido al redondeo.

Fuentes: para 1970, Vázquez Calzada y Morales del Valle (1979); para 1980, U.S. Department of Commerce (1984), para 1990, tabulaciones especiales basadas en el censo por Carlos E. Santiago.

dominicanos en Puerto Rico como “un grupo selecto” ocupacionalmente, como una minoría “privilegiada” y como “una élite desde el punto de vista educativo” (Vázquez Calzada y Morales del Valle, 1979: 18, 31, 33). Esta caracterización coincide con otros perfiles socioeconómicos de la diáspora dominicana durante los años sesenta y setenta (Funkhouser y Ramos, 1993; Grasmuck y Pessar, 1991; Pessar, 1995).

Desde 1970, la proporción de trabajadores de servicio dominicanos aumentó sustancialmente en Puerto Rico, mientras que declinó abruptamente la proporción de gerentes y profesionales. Para 1990, los dominicanos se concentraban en los peldaños más bajos de la fuerza laboral de Puerto Rico. Casi una tercera parte era trabajador de servicio poco calificado, tales como domésticas, conserjes y mozos de restaurante; otra tercera parte era operario, obrero, artesano y reparador. Entre los trabajadores de cuello blanco, sólo los empleados de ventas y mostrador representaban una proporción considerable (casi una cuarta parte del total). Comparados con los nacidos en Puerto Rico, los dominicanos eran mucho más propensos a ocupar puestos de servicio. En resumen, la mayoría de los inmigrantes dominicanos se ha incorporado al mercado laboral secundario de Puerto Rico, caracterizado por bajos salarios, pobres condiciones de trabajo, pocas oportunidades de ascenso ocupacional e inestabilidad laboral.

El cuadro 9 muestra que la distribución industrial de los trabajadores dominicanos en Puerto Rico se ha mantenido relativamente estable a lo largo del tiempo. Entre 1970 y 1990, tres de cada cinco inmigrantes se concentraban en los servicios, particularmente en el servicio doméstico y otros servicios personales, y en el comercio, especialmente en el comercio al menudeo. Los cambios primordiales ocurrieron en la manufactura, que registró un aumento en la proporción de trabajadores dominicanos entre 1970 y 1980, y luego una disminución entre 1980 y 1990; y en la construcción, que primero registró una disminución y después un aumento durante el mismo periodo.

Cuadro 9
Distribución industrial de los trabajadores empleados nacidos
en la República Dominicana y en Puerto Rico, 1970-1990 (en porcentajes)

<i>Sector industrial</i>	1970		1980		1990	
	<i>R.D.</i>	<i>P.R.</i>	<i>R.D.</i>	<i>P.R.</i>	<i>R.D.</i>	<i>P.R.</i>
Agricultura, silvicultura, pesca y minería	1.2	9.4	0.8	4.8	1.2	3.8
Manufactura	9.9	20.0	20.5	21.4	11.6	17.3
Construcción	16.8	12.2	6.7	8.6	11.0	8.7
Transportación y comunicación	5.6	8.4	4.3	6.8	4.0	6.2
Comercio	30.4	15.9	29.7	16.5	30.3	19.8
Finanzas, seguros y bienes raíces	0.6	2.3	3.2	3.1	2.3	3.7
Administración pública	2.5	7.9	4.4	12.8	5.2	14.7
Servicios	33.0	23.9	30.3	26.1	34.4	25.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuentes: para 1970, Vázquez Calzada and Morales del Valle (1979); para 1980 y 1990, Rivera Román (2003).

La incorporación laboral de los inmigrantes dominicanos en Puerto Rico muestra algunas diferencias por región y género. En Santurce y Río Piedras, la inmensa mayoría de los dominicanos trabaja en el sector de los servicios. Las mujeres están empleadas principalmente en el servicio doméstico, mientras los hombres se concentran en el comercio, los servicios de reparación y la construcción (Duany, 1990; Duany, Hernández Angueira y Rey, 1995; Peralta 1995). En las áreas montañosas del interior de Puerto Rico, los dominicanos –en su mayoría hombres– son sobre todo trabajadores agrícolas (Pascual Morán y Figueroa, 2000). Estos patrones de incorpo-

ración económica revelan una marcada segmentación laboral entre dominicanos y puertorriqueños. También sugieren que la mayoría de los trabajadores dominicanos no ha desplazado a los puertorriqueños, con la posible excepción de algunos trabajadores diestros, sino que ha venido a llenar un vacío en la fuerza laboral de la isla, sobre todo en ciertos nichos ocupacionales de bajos salarios. Puede observarse un patrón similar entre los inmigrantes haitianos en la República Dominicana.

INCORPORACIÓN POLÍTICA

La inserción de los inmigrantes a la política puertorriqueña no se ha documentado extensamente, en parte porque la Comisión Electoral de la isla no divulga datos desglosados por origen nacional sobre los patrones de votación. Sin embargo, los líderes locales de la comunidad dominicana han comenzado a participar en las campañas políticas puertorriqueñas, apoyando tanto a los candidatos que favorecen el Estado Libre Asociado como la estadidad federada para Puerto Rico, en las elecciones para gobernador (Iturrondo, 2000). En el año 2000, una mujer dominicana, Claribel Martínez-Marmolejos, fue electa a la legislatura municipal de San Juan, pero no como portavoz de la comunidad dominicana. En una elección más reciente para reemplazar a un representante local, el candidato dominicano Pedro Ruiz obtuvo sólo el 10.7% de los votos en San Juan (Rosario, 2003). A diferencia de los dominicanos en Nueva York, los dominicanos en San Juan no están bien representados en las asambleas municipales y estatales.

Actualmente, las preferencias ideológicas de los dominicanos en Puerto Rico parecen divididas. Hasta hace poco, los inmigrantes se preocupaban fundamentalmente por la política de su país de origen más que por la del país receptor. Básicamente estaban organizados alrededor de los tres principales partidos políticos de la República Dominicana (el PRD, el PLD y el PRSC), no de Puerto Rico. En todo caso, la mayoría no ha obtenido la ciudadanía de los Estados Unidos y, por ende, no puede votar en las elecciones, referendos y plebiscitos locales. Entre 1972 y 2002, sólo 12465 dominicanos se hicieron ciudadanos americanos en San Juan (véase el cuadro 10). Esta cifra representa apenas 10.5% de todos los dominicanos admitidos en la isla desde 1966. La reciente enmienda constitucional que permite la doble ciudadanía en la República Dominicana podría aumentar la tasa de naturalización de los dominicanos en Puerto Rico, así como en los Estados Unidos continentales.

Cuadro 10
Dominicanos naturalizados como ciudadanos
de los Estados Unidos en Puerto Rico, 1972-2002

<i>Año</i>	<i>Número</i>
1972	123
1973	142
1974	177
1975	125
1976	176
1977	256
1978	232
1979	255
1980	332
1981	502
1982	404
1983	211
1984	231
1985	305
1986	228
1987	100
1988	710
1989	512
1990	6
1991	512
1992	1 208
1993	1 116
1994	829
1995	2
1996	0
1997	223
1998	952
1999	1 373
2000	305
2001	301
2002	527
Total	12 465

Fuente: U.S. Department of Justice (1973-2003).

Nota: El Servicio de Inmigración y Naturalización no recopiló datos separados para los dominicanos naturalizados en Puerto Rico antes de 1972.

Aún es incierto cuándo los dominicanos tendrán un impacto decisivo en la política municipal, especialmente en San Juan.

PRÁCTICAS TRANSNACIONALES

PARTIDOS POLÍTICOS

La forma de organización primaria de la población dominicana en Puerto Rico es el partido político. Como mencioné anteriormente, los partidos dominicanos más relevantes han estado activos en San Juan por décadas. Todos han sido vehículos importantes para levantar fondos para los candidatos presidenciales de la República Dominicana. A su vez, los consulados dominicanos de San Juan, Mayagüez y Ponce se han convertido en premios simbólicos para los líderes emigrados afiliados al partido victorioso. Un estudio reciente de estos líderes documenta sus extensas actividades, bases comunitarias y fuertes vínculos con la estructura del poder en la República Dominicana (Iturrondo, 2000). Los partidos dominicanos que operan en Puerto Rico, así como en los Estados Unidos continentales, son el mejor ejemplo del transnacionalismo político dominicano (Graham, 2001; Levitt 2001). Sin embargo, han promovido la reincorporación de los inmigrantes en la República Dominicana más que su participación en la política puertorriqueña.

ASOCIACIONES REGIONALES

Un segundo tipo de organización transnacional que ha atraído mucha atención académica ha sido el club de compueblanos –una asociación social o cultural basada en los orígenes regionales de sus miembros. En la ciudad de Nueva York, están representados los inmigrantes oriundos de Esperanza, Tamboril, Moca, Baní y otros pueblos de la República Dominicana. En Puerto Rico, los inmigrantes de Cotuí, Jarabacoa, La Romana, La Vega y Puerto Plata han formado sus propios grupos (véase el cuadro 11). Estos clubes generalmente organizan viajes al pueblo natal, donan equipos médicos a sus compatriotas y promueven la celebración de ocasiones especiales tales como las fiestas de carnaval. Pero la mayoría son organizaciones

Cuadro 11
Principales organizaciones dominicanas en Puerto Rico, ca. 2000

	<i>Año de fundación</i>	<i>Principal localización</i>	<i>Representante actual</i>
<i>Partidos políticos</i>			
Partido Reformista Social Cristiano (PRSC)	1963	Santurce	Martín Taveras Guzmán
Partido de la Liberación Dominicana (PLD)	1973	Río Piedras	Ismael Luna
Partido Revolucionario Dominicano (PRD)	1966	Santurce	Rolando Acosta
<i>Asociaciones regionales</i>			
Amigos de Cotuí	?	Santurce	Cristina Salas de Saviñón
Amigos de Jarabacoa	?	?	Generoso Hernández
Asociación de Veganos	1996	Santurce	Frank Capellán
Asociación Hijos y Amigos de Puerto Plata	1994	?	Rosa Torréns
Asociación Hijos y Amigos de La Romana	?	?	Luis Antonio Island Eusebio
<i>Asociación religiosa</i>			
Asociación 21 de enero	1980	Río Piedras	Reynaldo Cruz
<i>Clubes sociales y culturales</i>			
Asociación Cultural Antillana	?	?	?
Centro Cultural Dominicano	?	Santurce	?
Casa Dominicana del Oeste	1977	Mayagüez	Paulina Concepción
Club Cultural Dominicanos Unidos	1973	Santurce	Fernando Rodríguez
Comunidad de Confraternidad Dominicana	1992	Trujillo Alto	Francisco Cabrera
Fraternidad de Dominicanos Radicados en Puerto Rico	?	Cayey	?
<i>Grupos cívicos y profesionales</i>			
Asociación de Ingenieros, Arquitectos y Agrimensores Dominicanos Residentes de Puerto Rico	1980	?	José Acevedo Alfam
Asociación de Investigadores y Profesores Universitarios Dominicanos en Puerto Rico	1986	Río Piedras	César Lozano
Asociación de Periodistas Dominicanos en Puerto Rico	1985	?	Héctor Julio Hernández

Asociación de Sastres y Modistas en Puerto Rico	1980	?	Miguel de la Cruz
Centro de la Mujer Dominicana	2003	Río Piedras	Romelinda Grullón
Círculo Dominicano de Locutores	?	?	?
Comité Pro Mejor Imagen Dominicanos	?	?	José Germán Gómez
Concilio de Organizaciones Dominicanas en Puerto Rico	1992	?	?
Dominicanos 2000 Federación de Comerciantes y Empresarios Dominicanos	1994	?	Elvin Santana
Fundación Domingo-Puertorriqueña	?	Santurce	Pablo Puello
Fundación Domingo-Puertorriqueña	1993	?	Héctor Julio Hernández
Movimiento de Orientación al Emigrante	?	Santurce	Rodolfo de la Cruz
Movimiento de Unidad Obrera Dominicana	?	?	Saúl Pérez
Unión Internacional de Dominicanos Inmigrantes	?	?	Felipe Brazobán Fortunato

Fuente: Adaptado de Iturrondo (2000).

sumamente informales, centradas en líderes fuertes y sus claques personales. La socióloga puertorriqueña, Milagros Iturrondo ofrece una evaluación crítica de estas asociaciones voluntarias: “Algunas organizaciones son creadas con el fin de institucionalizarse como entidad al servicio de su comunidad. La meta **suele desvirtuarse**, sin embargo, cuando su liderato se enfrenta a una lucha de poder. **También** observamos un patrón en que las organizaciones suelen terminar desintegrándose cuando el liderato no consulta a su base en los procesos decisorios. El panorama es el de múltiples organizaciones atomizadas que surgen y desaparecen, incluso luego de quedar registradas con identidad legal” (2000: 85).

GRUPOS RELIGIOSOS

Hasta ahora, los investigadores sólo han detectado una asociación voluntaria con un enfoque explícitamente religioso entre los dominicanos en Puerto Rico. La Asociación 21 de enero, fundada en Río Piedras en 1980, es una organización católica dedicada al culto de la virgen de Altagracia, patrona de la República Dominicana. Con sólo 18 miembros, este grupo patrocina actividades religiosas y caritativas, como son rosarios, peregrinaciones, misas y donaciones. Sin embargo, según la planificadora dominicana Reyna Peralta (1995), constituye un grupo muy pequeño, cerrado e informal con pocas conexiones con la comunidad dominicana del barrio Capetillo. Iturrondo (2000) menciona otras asociaciones dominicanas organizadas informalmente en torno al culto de la virgen en Santurce y Río Piedras. Además, los dominicanos están activos en varias congregaciones protestantes, como las adventistas, bautistas, episcopales, luteranas y pentecostales. La Iglesia de Mita, surgida en Puerto Rico, se ha expandido recientemente a la República Dominicana y otros países latinoamericanos. Evidencia anecdótica sugiere que los dominicanos también han contribuido al crecimiento del *gagá* (un culto dominico-haitiano), la santería (la religión afrocubana) y el espiritismo en Puerto Rico. Desgraciadamente, aún no se han estudiado los vínculos transnacionales de estas expresiones religiosas con la República Dominicana.

CLUBES SOCIALES

Según la antropóloga estadounidense Eugenia Georges (1984: 22-23), los clubes sociales dominicanos en Nueva York “tienen como objetivo explícito reunir a sus

miembros para socializar informalmente, así como organizar actividades más formales como competencias deportivas, rifas, bailes, conferencias y así por el estilo". Los dominicanos han establecido varias asociaciones recreativas de este tipo en Puerto Rico, como La Casa Dominicana del Oeste en Mayagüez y algunos clubes sociales más pequeños en Santurce (véase el cuadro 11). La Casa Dominicana fue fundada en 1977 bajo el lema de "Unidad, paz y armonía" para fomentar "la recreación sana y elevación de nuestro acervo cultural dentro del marco de confraternización con el hermano pueblo puertorriqueño" (*Hablando de Quisqueya en Borinquen*, 1992). Con más de 500 socios, el club tradicionalmente celebra un día familiar en honor a todas las madres de la región oeste de Puerto Rico. Otras actividades regulares incluyen patrocinar un equipo de *softball*, un torneo de dominó y una serie de charlas informativas sobre la migración dominicana. Desafortunadamente, La Casa Dominicana aún carece de un local para construir su propia estructura física por falta de fondos. Una iniciativa similar en San Juan ha enfrentado el mismo problema financiero.

OTRAS ASOCIACIONES VOLUNTARIAS

El mayor número de organizaciones dominicanas en Puerto Rico incluye una gran variedad de grupos profesionales y cívicos (véase el cuadro 11). Por ejemplo, algunas asociaciones voluntarias representan a los sectores empresariales, comerciales y académicos de la comunidad inmigrante, mientras otras se orientan hacia los ingenieros, arquitectos, periodistas, locutores, sastres, modistas y obreros. Hasta ahora, los esfuerzos por crear organizaciones representativas de toda la comunidad dominicana, tales como el Concilio de Organizaciones Dominicanas y la Unión Internacional de Dominicanos Inmigrantes, han sido poco fructíferos. Las asociaciones dominicanas en San Juan son menores en número, más débiles y menos integradas entre sí que en Nueva York, donde se registraron por lo menos 125 organizaciones en los años ochenta (Georges, 1984). Aunque se han contabilizado más de 40 organizaciones dominicanas en Puerto Rico (José Germán Gómez, comunicación personal, 16 de marzo de 1995), la mayoría de ellas son pequeñas, fragmentadas e incapaces de articular una voz unida.

Un antiguo miembro de la comunidad dominicana de Puerto Rico, que ahora vive en Nueva York, ha identificado cuatro problemas organizacionales básicos (Gómez, 1993). Para empezar, la reproducción de las instituciones dominicanas

—especialmente partidos políticos, sindicatos y periódicos— sigue dividiendo a los inmigrantes en el país receptor. Segundo, la aparente falta de interés de los dominicanos por integrarse a la sociedad puertorriqueña aumenta su marginalidad social y política. Tercero, el constante trasiego de personas entre la República Dominicana, Puerto Rico y los Estados Unidos contribuye a la falta de permanencia de los líderes y su base comunitaria. Finalmente, la discriminación contra los dominicanos en Puerto Rico milita contra la creación de organizaciones representativas y bien integradas que luchen por sus derechos civiles.

DIFERENCIAS DE GÉNERO

Varios artículos, tesis y películas se han enfocado en la situación precaria de las mujeres dominicanas en Puerto Rico (Casal, 1992; De la Rosa Abreu, 2002; Hernández y López, 1997; Hernández Angueira, 1990, 1997). Nuestra encuesta de los dominicanos en Santurce encontró que tres de cada cinco inmigrantes eran mujeres (Duany, 1990). Este predominio femenino es primordialmente una función de la continua demanda de mano de obra barata en Puerto Rico, particularmente en el servicio doméstico, el cuidado de niños y ancianos, los restaurantes y las cafeterías. La mayoría de las mujeres dominicanas en Puerto Rico son relativamente jóvenes, entre los 20 y 40 años de edad, solteras o divorciadas, con un promedio de ocho años de escolaridad y experiencia previa en el servicio doméstico antes de emigrar. Muchas dejan a sus familias inmediatas en la República Dominicana por el alto riesgo de viajar (a veces ilegalmente) y el costo de la vida en Puerto Rico. Las mujeres frecuentemente son los primeros miembros de sus hogares en emigrar, iniciando así una larga cadena migratoria, a medida que otros familiares se van reuniendo con ellas en su nuevo hogar. Una vez establecidas en Puerto Rico, muchas mujeres legalizan su situación y posteriormente “piden” a sus hijos y otros parientes, que se quedan en su país al cuidado de abuelos, tíos y otros familiares cercanos.

Para muchas mujeres dominicanas, la experiencia migratoria representa una ruptura significativa en su estructura familiar tradicional. En la muestra analizada, las mujeres dominicanas encabezaban 56% de todos los hogares, con o sin marido presente. Casi la mitad de todos los hogares dominicanos eran familias nucleares; el resto eran familias extendidas u hogares compuestos por una sola persona (Duany 1990). Con frecuencia, los maridos y los hijos se separaban temporalmen-

te de sus esposas o madres como resultado de la migración. En este sentido, la migración podría ser tanto la causa como el efecto de la separación matrimonial y el divorcio.

Estos cambios en las relaciones de género y parentesco se deben primordialmente a la incorporación femenina a la fuerza laboral remunerada, así como a la reducción de la fertilidad y el tamaño familiar, que suelen conllevar relaciones más igualitarias entre hombres y mujeres dentro del hogar. En consecuencia, los hombres son más propensos que las mujeres a regresar a la República Dominicana, donde pueden restablecer los patrones tradicionales de autoridad masculina. Las mujeres dominicanas en Puerto Rico así como en los Estados Unidos continentales tienden a posponer el regreso a su país natal, porque temen que podrían perder su posición con mayor autonomía como esposas, madres y trabajadoras (Grasmuck y Pessar, 1991; Guarnizo, 1995; Pessar, 1995). Muchas mujeres dominicanas reconocen que los hombres dominicanos suelen ser machistas, que creen que tienen el derecho de controlar a las mujeres, especialmente su sexualidad, y se resisten a la subordinación masculina (Hernández y López 1997; Ricourt, 2002).

EL PROBLEMA DE LA IDENTIDAD RACIAL

En un ensayo anterior, he documentado las dificultades confrontadas por muchos dominicanos en Puerto Rico a causa del color de la piel (Duany, 1998). El problema básico es que la gran mayoría de los dominicanos se definen a sí mismos como "indios", mientras que la mayoría de los puertorriqueños los considera negros o mulatos. Varios autores han apuntado que los puertorriqueños tienden a representar a los dominicanos como personas de piel más oscura que ellos, que subrayan sus rasgos faciales y textura del pelo "negroides" y que los tratan de manera discriminatoria (Cruz Caraballo, 1998; López Carrasquillo, 1999; Martínez-San Miguel, 2003). Esta contradicción entre la percepción pública y el autoconcepto de los dominicanos es uno de los escollos principales para su integración a la sociedad puertorriqueña. De ahí que muchos inmigrantes experimenten en carne propia los marcados estigmas, estereotipos, prejuicios y exclusiones a que están sujetas todas las personas de origen africano en Puerto Rico y otros países. La racialización de los dominicanos afecta su incorporación a la sociedad puertorriqueña en muchos niveles —desde encontrar trabajo y vivienda hasta estudiar y casarse, aun en la segunda generación. En todas

estas áreas, el emparejamiento de los términos “dominicano” y “negro” dificulta aún más la aceptación social de los inmigrantes por el país receptor.³

Como otras minorías en desventaja, los dominicanos en Puerto Rico son el blanco de un extenso repertorio de chistes étnicos, epítetos raciales, anécdotas y comentarios despectivos (Iturrondo [1993-1994] ha recopilado y analizado una muestra de más de 1 000 chistes dominicanos). Numerosos estudios han documentado la imagen pública crecientemente hostil de los inmigrantes dominicanos en la isla durante los años ochenta y noventa (Benítez Nazario, 2001; De Maeseneer, 2002; Martínez-San Miguel, 2003; Mejía Pardo, 1993; Ríos, 1992; Romero Anico, 1984). Los programas de radio y televisión en Puerto Rico han tendido a ridiculizar a los dominicanos como personajes cómicos, ignorantes, vulgares y desordenados, como Altagracia, empleada doméstica, la protagonista de la popular comedia televisiva *Entrando por la cocina* (De la Rosa Abreu, 2002). Ocasionalmente han aparecido *graffittis* en murales públicos en San Juan, convocando a dar “Muerte a los dominicanos”, así como folletos anónimos denunciando “La plaga dominicana” en conferencias académicas. El folclore puertorriqueño típicamente retrata a los dominicanos como sujetos extraños, incomprensibles, peligrosos, brutos, ineptos, sucios, indeseables, ilegítimos y deshonestos. En incontables chistes, adivinanzas y cuentos, los inmigrantes dominicanos aparecen como objetos de burla y desprecio, primordialmente a causa de su acento extranjero, rasgos físicos, idiosincrasia cultural y estado ilegal. Irónicamente, el discurso dominante sobre los dominicanos en Puerto Rico recuerda al de los haitianos en la República Dominicana e incluso al de los puertorriqueños y dominicanos en los Estados Unidos.

CONCLUSIÓN

La experiencia de los inmigrantes dominicanos en Puerto Rico se puede analizar desde una perspectiva transnacional. Por siglos, la República Dominicana y Puerto Rico han estado ligados por la geografía, la historia, la cultura, la lengua y la religión. Antes de 1930, miles de puertorriqueños se fueron a trabajar a la República Domi-

³ Según el censo de 2000, casi la mitad de los “otros hispanos” (no mexicanos, puertorriqueños o cubanos) en Puerto Rico se identificó como negro (20.1%) u “otros” no blanco (26.9%). La gran mayoría de los otros hispanos en la isla son dominicanos (Inter-University Program for Latino Research, 2002).

nicana, primordialmente a los ingenios azucareros de San Pedro de Macorís, Puerto Plata y La Romana. Desde 1960, decenas de miles de dominicanos han “buscado mejor vida” en Puerto Rico, generalmente desempeñando tareas de servicio más precarias en el área metropolitana de San Juan. En las últimas décadas, los lazos sociales, económicos y políticos entre los dos países se han estrechado mediante la migración, el turismo, el comercio y las inversiones a gran escala. La continua marejada de migrantes indocumentados es un testimonio elocuente de esos lazos, a pesar de los crecientes esfuerzos de las autoridades de los Estados Unidos y la República Dominicana por frenar el contrabando humano.

Los dominicanos han establecido comunidades transnacionales pujantes en San Juan, especialmente en los centros urbanos de Santurce y Río Piedras. Estas comunidades operan de manera muy parecida a “aldeas transnacionales”, lugares vinculados a través de fronteras por el flujo continuo de personas, dinero, ideas, prácticas, organizaciones y recursos (Levitt, 2001). Los migrantes del mismo origen en el Cibao, Miches o Santo Domingo frecuentemente se establecen en vecindarios predominantemente de clase trabajadora de San Juan, como barrio Obrero y barrio Capetillo. La inmensa mayoría de los inmigrantes labora como trabajadores no diestros de servicio y de cuello azul, como domésticas, conserjes, lavaplatos, guardias de seguridad y obreros de la construcción. En general, los dominicanos se han incorporado al segmento secundario del mercado laboral de Puerto Rico. A pesar de sus números cada vez mayores, aún no han logrado un nivel proporcional de representación política, en parte porque la mayoría está indocumentada o no tiene la ciudadanía de los Estados Unidos. Económica y políticamente, la población dominicana todavía es marginal a la sociedad puertorriqueña, aunque no a la dominicana. La creciente dependencia de las remesas familiares es la señal más clara de la continua presencia de los “dominicanos ausentes” de su país de origen.

Las ideas y prácticas transnacionales organizan buena parte de la vida diaria de los dominicanos en Puerto Rico. Los partidos políticos de la República Dominicana siguen atrayendo a miles de seguidores entre los inmigrantes, cuyas lealtades divididas contribuyen a fragmentar su sentido de comunidad. Las distinciones de clase, región, género, raza y estado legal ahondan aún más las fisuras entre las asociaciones dominicanas, tanto formales como informales. No obstante, muchos dominicanos han logrado reconstruir sus identidades culturales en un contexto transnacional. La población dominicana en Santurce y Río Piedras ha transformado visiblemente el

paisaje físico y cultural de varios vecindarios, que ahora compiten por el título de “Pequeño Santo Domingo” o “Pequeña Quisqueya”. La influencia dominicana en Puerto Rico es evidente en el idioma, la música, la religión y la comida popular, aunque éstos deben estudiarse más a fondo. Los inmigrantes también han hecho avances en los medios de comunicación locales –radio, televisión y prensa–, lo cual los ayuda a preservar sus lazos sociales y culturales con la República Dominicana. Estas prácticas comunicativas también esperan investigaciones más sistemáticas.

En síntesis, los dominicanos en Puerto Rico son actores clave en la construcción de un campo transnacional muy tupido entre la República Dominicana, los Estados Unidos y otros países. Entre otras cosas, representan un segmento significativo del mercado multimillonario de remesas, así como de las inversiones en el pequeño comercio, la construcción y el turismo en la República Dominicana. Los inmigrantes regularmente aportan grandes cantidades de dinero para los candidatos presidenciales dominicanos, al mismo tiempo que han comenzado a participar en las elecciones puertorriqueñas. Muchos viajan frecuentemente entre San Juan y Santo Domingo, especialmente durante la época navideña y otras ocasiones rituales, llevando regalos, cartas, fotografías, bolsas y cajas llenas de mercancía para revenderse en la República Dominicana. De ese modo, los migrantes circulan constantemente capital, bienes e información, así como valores, imágenes e identidades, entre los países de origen y asentamiento. En fin, los dominicanos en Puerto Rico han contribuido sustancialmente a redibujar los contornos simbólicos de su estado nacional mediante una gran variedad de prácticas transnacionales.

SECCIÓN IV
Trabajo e identidad

Identidad-espacio: relaciones ambiguas

Odile Hoffmann

CIESAS-IRD

Se supone que con la globalización y la generalización de la movilidad, se redefinen tanto los marcos identitarios como los espacios de vida de los actores sociales y, por ende, la relación entre ambos. Estos planteamientos remiten a debates teóricos y políticos acerca del vínculo entre identidad y espacio. Exploraremos las distintas posturas elaboradas al respecto (clásica, constructivista, posmoderna, etc.), tratando de explicitar sus bondades y sus limitaciones. Esto nos llevará a un cuestionamiento de las categorías utilizadas (territorio étnico, comunidades transnacionales, diásporas).

La globalización¹ se caracteriza, entre otras cosas, por la acentuación de las migraciones internacionales e internas a los estados, y por desarrollos tecnológicos que han conducido al replanteamiento de los conceptos de tiempo y espacio (Harvey, 1989). Estas transformaciones cuestionan las relaciones entre las identidades y los espacios de referencia de gran parte de la población. En efecto, las nuevas formas de vivir y experimentar el espacio conllevan nuevos modelos de identificación y pertenencia identitaria, los cuales son utilizados por los actores para reivindicar ciertos derechos y posiciones en las sociedades nacionales y locales. La relación identidad-espacio se vuelve un argumento para legitimar o explicar transformaciones políticas, culturales y económicas, por lo que es necesario examinarla con cierta precisión. Intentaré hacerlo desde las dos disciplinas que más se acercaron al tema: la antropología y la geografía.

A nivel teórico en antropología, el debate abierto en los años sesenta por F. Barth (1969) acerca de las identidades se enriqueció y dio pauta a nuevas concepciones de la identidad y de la etnicidad, ahora más dinámicas, situacionales y relacionales. Otros pilares del cambio teórico fueron Glazer y Moynihan (1975), al recalcar la naturaleza política e instrumental de la etnicidad y proponer su ampliación a “grupos minoritarios” no indígenas (de género, orientación sexual, etc.). Ahora la mayoría de las corrientes

¹ No discuto aquí ni el término ni el conjunto de dinámicas económicas, sociales y políticas que supone. Sólo constato que de ahí parten muchas de las problemáticas contemporáneas.

insisten en la naturaleza construida, híbrida, flexible y “fluida” de las identidades, condenando sin piedad a los partidarios de una visión supuestamente más “clásica” de las identidades heredadas, transmitidas y ancladas en espacios y culturas locales.

En otro campo pero de manera similar, los enfoques geográficos contemporáneos insisten en las configuraciones espaciales móviles, estructuradas en redes a veces efímeras o inestables, más que en los tradicionales territorios y “espacios de vida” de los años setenta, cuya pertinencia social se ha vuelto supuestamente obsoleta con la globalización y la circulación generalizada de personas, bienes e imágenes. También insisten en la dimensión social y política del espacio (Soja, 1989), aunque muchas veces sin lograr aplicar empíricamente sus planteamientos teóricos (Oslender, 2004).

Estos giros epistemológicos han propiciado debates y confrontaciones que derivan a veces en juicios de valor y acusaciones mutuas de “posmodernismo” (siendo éste un insulto por un lado, un orgullo por otro, dependiendo de quién habla)² y de esencialismo atrasado. Una vez que todos coincidimos en la naturaleza construida de las identidades y de los espacios –lo cual no es ninguna novedad (Sahlins, 1999b)–, es necesario dejar atrás la polémica y tratar de entender lo que implica cada corriente, lo que aporta y cómo se puede utilizar (o no) para entender nuestro mundo.

Precisaré entonces que en (casi) todos los casos, de manera más o menos explícita según los autores, la identidad se concibe como relacional –y no definida *per se*– y contextual –se define en situaciones y no en absoluto (la identidad como producción y como proceso, Hall, 1990). Por lo tanto, es negociable e instrumentalizada por los actores sociales, en un “marco cultural” más o menos flexible en función de las relaciones de poder que presidieron y presiden las relaciones entre los actores en juego. En otras palabras, así como se puede (re)inventar la identidad hoy, en un contexto de multiculturalismo, se inventó ayer en otra coyuntura política, con resultados que vienen a limitar el margen de maniobra de los actores actuales. La libertad de “invención identitaria” está siempre limitada (¿coartada?) por las estructuras de dominación que imponen a cada quien “su lugar”, y por los complejos culturales en que se insertan. Última precisión por ahora, que no es siempre explícita en los análisis teóricos o em-

² Véase el texto de Sahlins (1999a) que retoma el término de *afierology* para burlarse de este conjunto de interpretaciones (posmodernos, poscolonialistas), viendo en ellas un “giro moral” más que una innovación teórica. “*The great theoretical advance of recent decades has been the improvement in the moral character of the Academy*” (Sahlins, 1999a: 404). Moral en el sentido de querer imponer su modelo como “verdad revelada”.

píricos: la identidad es siempre múltiple. No se construye “frente al otro”, sino frente a los múltiples “otros” que interactúan con “uno”, el cual es, en sí, múltiple también.

Ahora bien, en el caso de las poblaciones indígenas³ residentes en sus países de origen, los académicos tienen que lidiar con otra serie de cuestionamientos. En efecto, mientras los teóricos pregonan la construcción y la flexibilidad de las identidades (y de las redes espaciales asociadas), los militantes indígenas y sus asesores –muchos de ellos también académicos y teóricos– luchan por un reconocimiento político cuyo fundamento se encuentra en una relación sólida y “ancestral” entre sus identidades y sus espacios. Sólo así –hasta ahora– pueden argumentar sus reivindicaciones de autonomía regional o territorial frente a las instituciones nacionales e internacionales. ¿Cómo manejar estas aparentes paradojas sin descalificar a unos por “intelectualismo” y a otros por “oportunismo político”, ni abandonar la ambición teórica en pro de una esperada eficacia política?

Estas dos series de discusiones (entre teóricos, y entre teóricos y pragmáticos) estructurarán mi argumentación, que gira alrededor de la hipótesis siguiente: si los debates se han vuelto vanos y hasta contraproducentes, quizás es porque las preguntas están mal elaboradas. Es necesario entonces descentrarse y buscar otras herramientas de interpretación: por un lado volcándose hacia los procesos (identificación, territorialidad) y no hacia las situaciones (identidad, territorio); y por otro reintroduciendo algunos conceptos de la geografía contemporánea que pueden ser útiles para avanzar en la discusión (escala, lugar, capital espacial).

En una primera parte revisaré las principales corrientes de interpretación para entender cómo conciben la relación identidad-espacio. En una segunda parte subrayaré algunos problemas y las posibles vías para superarlos.

DOS VISIONES DE LA IDENTIDAD-ETNICIDAD Y SUS CORRELATOS ESPACIALES

La mayor parte de la producción reciente insiste en que las *identidades son flexibles y siempre negociadas*. Se pueden reconocer tres corrientes principales, que corresponden a prácticas y escenarios geográficos diferenciados.

³ Y en otras situaciones (religiones, campesinos, etc.) pero el caso étnico es paradigmático.

- 1) Una sería la corriente de las *identidades híbridas o fluidas* (Homi Bhabha, 1994; en México, García Canclini, 1990). No es el lugar aquí de debatir a fondo⁴ estas teorías ni de explicitar sus matices –por ejemplo, el *in-between* de Goffman (1970) no corresponde a la hibridación de García Canclini (1990)–, sino de recalcar sus semejanzas. Se han desarrollado en ámbitos de alta circulación y mezcla entre poblaciones de orígenes muy diversos, sea en zonas fronterizas o en escenarios urbanos, donde la densidad de población es elevada y la interacción con el otro, o más bien con muchos “otros”, es permanente. Es decir, en ámbitos donde uno debe posicionarse constantemente, donde ninguna identificación es evidente y menos ineluctable. A partir de ahí se pueden elaborar “juegos” o negociaciones de identidad en las que el sujeto es el principal agente de su propio posicionamiento, y que ponen en juego afiliaciones individuales y colectivas muy diversas, muchas veces cambiantes según los contextos de interacción. En esta concepción “las identidades sociales ocupan espacios de resistencia, espacios intersticiales nunca exclusivos de una lógica o de otra, donde formulan –de manera siempre ambivalente e inacabada– visiones alternativas a las autoridades que pesan sobre ellas. Llamados *third space* (el tercer espacio), estos espacios de identidades ‘ni dominantes ni dominadas’ son el lugar por excelencia de la hibridez como principio que rebasa las dualidades” (Chivallon, 2004: 22).
- 2) Otro conjunto de autores se dedican al estudio de las *diásporas contemporáneas*⁵ (migrantes, refugiados, exiliados, trabajadores itinerantes o móviles, etc.). Éstas son entendidas como el arquetipo de la globalización, la cual propicia identidades desterritorializadas que generan a su vez nuevas formas de producir la localidad. Appadurai (1996) recalca en estos procesos la fuerza de la imaginación como motor de las identificaciones –tanto individuales como colectivas–, fuera de cualquier determinismo espacial, social o cultural. J. Clifford (1999) propone la noción de “culturas viajeras” (*travelling cultures*) que combinan “las raíces y las rutas” (*roots and routes*) y cuestionan

⁴ Por ejemplo, sobre el término “híbrido”, que presupone la existencia de lo “no híbrido”, es decir, de identidades “originales” cuyo producto deriva en la hibridación.

⁵ No incluyo en esta corriente los estudios sobre las diásporas “clásicas”, entre ellas la judía y la armenia, que son objeto de enfoques muy distintos (desanclaje forzoso, trauma social o expansión comercial llevando a procesos de reconstrucción comunitaria, etc.).

los modos “tradicionales” de entender la espacialidad. Según él, “las viejas estrategias de localización –por límite de comunidad, por cultura “orgánica”, por región, por centro y periferia– pueden oscurecer más que develar” los procesos contemporáneos (Clifford, 1994: 303, citado por Chivallon, 2004: 28). Un caso particular que preside un desarrollo teórico importante –posmoderno– es el de las diásporas negras, resultantes de la “primera globalización” y la esclavización en las Américas. En esta línea, tanto P. Gilroy (1993) como S. Hall (1994) conciben las identidades diaspóricas negras como producción y proceso –y no calidad o atributo– y como intrínsecamente “híbridas” en tanto que son la fusión de los contrarios: la continuidad y la ruptura, lo mismo y el cambio, a la vez de aquí y de fuera, nunca reductible a un solo término. La figura del afroamericano sería “‘la encarnación del hombre’ desgarrado entre varias culturas, totalmente desarraigado, ‘desterritorializado’ ya que no tiene ni ancestros ni lugar de origen preciso si no es en una África ‘mítica’. Sería una suerte de metáfora del hombre posmoderno”⁶ (Capone, 2004: 14). En este gran marco de desarraigo fundador, existen referencias geográficas que enmarcan los procesos identitarios, sólo que estarían ligados más a redes y vínculos transnacionales que a localidades y lugares “de origen”, siguiendo procesos de reterritorialización por medio de ámbitos de pertenencia como el religioso (Argyriadis y de la Torre, 2005).

- 3) Finalmente, un tercer conjunto de estudios se interesa más específicamente en los procesos derivados de la *migración internacional*, en particular en y desde México. La intensificación y diversificación de las modalidades migratorias dibujan nuevos “territorios de la migración” (Durand y Massey, 2003), tanto en México como en Estados Unidos. Ambos países se reestructuran en regiones de atracción o de expulsión –o ambas a la vez–, con dinámicas demográficas excepcionalmente intensas que inciden directamente en el uso y la apropiación de los espacios locales y de sus recursos.⁷ La cuestión identitaria, poco presente en un primer momento, se volvió foco de atención

⁶ Sin negar la pertinencia de estas interpretaciones, otros enfoques resaltan la reterritorialización de las poblaciones ex esclavizadas en contextos nacionales y locales bien definidos y, por lo tanto, su anclaje en dinámicas identitarias diferenciadas y localizadas (Hoffmann, 2004).

⁷ Para un estudio reciente sobre las remesas de los migrantes y sus impactos económicos (aunque no abarque la dimensión espacial), véase Arroyo y Papail, 2004.

de los analistas a partir de los años noventa con la emergencia de actores sociales y políticos que se apoyan en sus identidades –en tanto indígenas y migrantes– para actuar y reivindicar derechos de toda índole –políticos, civiles, económicos, etc. Estos “agentes étnicos” (Velasco, 2002) se organizan e institucionalizan sobre bases que combinan lugares de origen (múltiples) y de destino (igualmente múltiples), formando lo que ahora se denomina “comunidades transnacionales”. Sobre este tema la literatura es amplia y polémica entre los adeptos de un posmodernismo que enfatizan las dinámicas de desterritorialización, de redes y transnacionalización, *versus* los autores que subrayan los procesos de recomposición de los espacios locales (Arce y Long, 2000; citado por Besserer, 2004). Lo que parece indiscutible es la emergencia de una nueva “geografía de la migración” (Besserer, 2004) que cuestiona la “vieja” relación entre identidad y espacio de vida y suscita nuevas formas de posicionarse e identificarse en los ámbitos de trabajo, domésticos o políticos.

Con sus matices, e incluso contradicciones, estas corrientes insisten en la circulación y movilidad de las personas en espacios no predefinidos en términos de identidad. Paralelamente, subrayan la capacidad de elegir de los actores-sujetos, su “agencia” y capacidad de innovación en la definición de sus identidades y ubicaciones en el mundo. Si bien toman en cuenta actores colectivos –como “la diáspora” o “las comunidades transnacionales”, es para insistir en su constitución con base en opciones individuales y subjetivas más que estructuralmente definidas.

Otra serie de trabajos, sin negar la globalización y sus efectos en los anclajes y desanclajes espaciales, se enfoca hacia las sociedades rurales territorializadas y asociadas a identidades culturales “discretas” en el sentido de “nombradas” y reconocidas como “peculiares” por sus propios miembros y por sus vecinos, muchas veces –pero no siempre– a través de un conjunto de elementos culturales como el etnónimo, el idioma, la vestimenta, las prácticas ceremoniales, la organización social y ritual, etc. Ahí distingo dos líneas o corrientes.

- 1) Los trabajos que se interesan en las “identidades culturales” en cuanto son parte fundamental de la vida de las sociedades locales. Sin caer en esencia-

lismos y retomando incluso las propuestas del propio Barth (1994), enfocan hacia los procesos endógenos que aseguran la transmisión y evolución de ciertas prácticas culturales, buscando entender sus articulaciones con los demás campos de la vida social. En general, se refieren a sociedades o comunidades no muy extensas en el espacio (una comunidad, una pequeña región) que adhieren a una identificación colectiva de tipo étnico (“los mazatecos”, Boege, 1988; “los teenek”, Ariel de Vidas, 2003; “los nahuas”, Rodríguez, 2003a), con una densidad histórica que se traduce en mitos y cosmogonías complejas. Subrayan el hecho de que las tradiciones, por inventadas que sean, existen y son vividas y construidas culturalmente, y no sólo políticamente.⁸ En estas configuraciones el tiempo, el espacio y la cultura coinciden para dar sentido a ciertos conjuntos sociales (“grupos étnicos”) y espaciales (el espacio local o regional) que gozan de consensos endógenos y exógenos acerca de sus fronteras y delimitación dentro-fuera.

- 2) Otros trabajos, en configuraciones socioespaciales similares, estudian cómo ciertos actores se apoyan en estos “consensos” para legitimar sus reivindicaciones de autonomía regional y territorial. Es decir, partiendo de las mismas premisas teóricas, se interesan en la proyección política de la asociación espacio-tiempo-cultura y su traducción en opciones colectivas. Analizan cómo se puede activar “la cultura” para construir identidades políticas que cuestionan el orden establecido y proponen otras alternativas, entre ellas las de autogobierno y autonomía (Díaz Polanco, 1999). En este proceso, la asociación espacio-tiempo-cultura se puede plasmar en el concepto de “territorio étnico” que se vuelve objeto y fundamento de las reivindicaciones de autonomía. Se debe notar que estas corrientes no se limitan a una visión estática y limitada de “la identidad”, sino que integran procesos de construcción y reconstrucción identitaria.⁹ También contemplan colectivos sociales que no se reducen forzosamente a un “grupo étnico” sino que pueden aglutinar varias identificaciones en un proyecto político común (los municipios autó-

⁸ “Traditions are invented in the specific terms of the people who construct them”, Sahlins, 1999a: 409.

⁹ Véase por ejemplo Hernández (2001) sobre los mames de Chiapas, o Rappaport (1998) sobre los pae-ces de Colombia, ambos grupos indígenas con una historia compleja de destrucción y reconstrucción étnica.

nomos pluriétnicos de Chiapas). En otras palabras, el “territorio étnico” (o pluriétnico) sería un medio para alcanzar cierta autonomía política, y no un “dato” inmutable y heredado desde “siempre”. Sin embargo, a pesar de estas precisiones y de las visiones dinámicas que varios de los estudiosos puedan tener acerca de los territorios étnicos, queda el hecho fundamental de vincular estrechamente identidad y espacio para legitimar un posicionamiento político, aun sabiendo que esta asociación es social, política e históricamente moldeable. Varios investigadores reconocen este sesgo teórico y apelan al “esencialismo estratégico” que consiste en asumir la necesidad de adoptar posturas esencialistas para lograr metas políticas: si el Estado sólo reconoce derechos de minorías “étnicas” definidas en el tiempo y el espacio, es válido presentarse como tal para poder negociar y alcanzar ciertos objetivos. Así se explican las intervenciones de antropólogos y sociólogos en la constitución de “comunidades negras” en Brasil (más exactamente de remanentes de quilombos; Véran, 2002), o de “nuevos” grupos étnicos en Putumayo, Colombia (Chaves, 2003). Lo mismo quizás está por ocurrir en México con los “pueblos negros” de la Costa Chica de Oaxaca y Guerrero (Barabas y Bartolomé 1986).

Así presentadas, las distintas opciones teóricas desarrolladas para interpretar los procesos identitarios contemporáneos parecen bien acotadas. Todo parece indicar que responden a contextos espaciales distintos y a configuraciones políticas precisas: tendríamos a los “posmodernos” viajeros itinerantes *versus* los “grupos étnicos territorializados” en sus espacios “ancestrales”. Una vez más, a pesar de la sofisticación de ciertas interpretaciones teóricas, la ecuación identidad-espacio es la que parece regir las opciones tanto de los actores, como las de los teóricos. Es lo que quisiera discutir, retomando elementos de las dos series de corrientes interpretativas.

LAS FIGURAS ESPACIALES DE LAS IDENTIDADES

Regresemos a la pregunta principal: ¿cómo concebir el cambio cultural en relación con los cambios espaciales, y viceversa? Tanto los antropólogos como los geógrafos han reconocido desde hace muchos años –casi desde los inicios de sus respectivas

disciplinas— que las identidades y los espacios de referencia de un sujeto dado (individual o colectivo) son múltiples y muchas veces contradictorias.¹⁰ Pero todo pasa como si fuéramos incapaces de articular estas dos series de complejidades: la de las identidades y la de los espacios, y que buscáramos siempre asociar de manera unívoca un cierto tipo de identidad a cierto tipo de espacio.

A partir de algunas propuestas interpretativas que son objeto de debates polémicos (las remesas socioculturales, los territorios étnicos, las redes transnacionales), trataremos de mostrar cómo se pueden generar *impasses* o sesgos, y propondremos algunos conceptos que podrían contribuir a descentrar el debate.

LAS REMESAS SOCIOCULTURALES: UN CONCEPTO PARA PENSAR LA INTERCONEXIÓN

Una visión simplista pero difundida consiste en oponer las “identidades fluidas y móviles en ámbitos urbanos o de migración”, a las “identidades esencializadas y ancladas en los pueblos de origen”. Éstas se modificarían bajo la influencia de la movilidad acelerada y de la circulación de los individuos de unos escenarios espaciales a otros.

De hecho, tanto para el individuo migrante como para la colectividad de pertenencia (la que sea, no forzosamente la étnica), los procesos de movilidad experimentados al pasar de un ámbito a otro pueden propiciar conflictos y cambios en los patrones culturales, redefiniciones identitarias, etc. En caso de retorno del migrante a su localidad de origen por ejemplo, éstos se pueden conceptualizar bajo la noción de “remesas socioculturales”, es decir, de aportaciones e innovaciones adquiridas en otros escenarios y adecuadas a la localidad para propiciar cambios culturales. Debi-

¹⁰ Los primeros antropólogos lo decían ya: no tenemos una identidad sino varias, encajonadas o incluso simultáneas. Ya sea en las “comunidades tradicionales” rurales de África de los años cuarenta, o en las comunidades negras y diaspóricas recientemente autonombradas así, la identidad nunca es una sino que se negocia en función de los contextos de interlocución (puedo ser indígena subalterno a la vez que cacique dominante, mujer sumisa a la vez que madre obsesiva, etc.). Por su parte, los geógrafos hicieron del “escalonamiento” o “encajonamiento” de niveles (*emboitement d'échelle*) su especialidad. Desde los clásicos de la geografía vidaliana que buscaban las coherencias regionales, hasta los posmodernos más recientes que ponen énfasis en las redes y la desterritorialización, todos coinciden en señalar la necesidad de no quedarse en un solo nivel de aprehensión y de combinar escalas de análisis. No existe un espacio pertinente *per se*, sino contextos diferenciados (doméstico, local, regional, nacional, inter o transnacional) y articulados, en interrelación constante de subordinación, complementariedad, incompatibilidad, competencia, etcétera.

do a la circulación migratoria, las experiencias vividas en los contextos migratorios van a modificar los esquemas culturales de las comunidades rurales de origen.¹¹ Las principales “remesas socioculturales” evidenciadas hasta ahora –aunque no siempre bajo este término– cuestionan las relaciones de género (Besserer, 2004), o de autoridad entre generaciones (Quesnel y del Rey, 2003) en los pueblos de origen. Por su parte, Rivera-Sánchez insiste en la reciprocidad y circularidad del proceso al notar que “las remesas socioculturales son preceptos, prácticas e ideas con un alto contenido performativo que generan impactos también en las sociedades de destino” (Rivera-Sánchez, 2005: 3). O sea, la circulación y la movilidad entre varios espacios de referencia propician y corresponden a transformaciones culturales, en forma dialéctica y recíproca. La idea subyacente sigue siendo la adecuación –pero ahora dinámica– entre espacios e identidades, en forma de adaptaciones mutuas.

Ahora bien, existen casos en los que la adaptación a nuevos ámbitos toma la forma paradójica de un refugio en lo idéntico, en el no cambio. Pienso, por ejemplo, en los mazatecos oaxaqueños expulsados de sus pueblos en los años cincuenta y reinstalados en el sur de Veracruz. Confrontados a condiciones nuevas y desconocidas para ellos, donde tuvieron que reinventar desde sus prácticas productivas hasta sus relaciones con el entorno, no logran reproducir en sus pueblos de reubicación las prácticas rituales colectivas que conocían en la “mazateca vieja”. Sin embargo, en las esferas doméstica y familiar de la religiosidad y la curación, buscan respetar en el más mínimo detalle la ritualidad que les dejaron en herencia sus antepasados y que es su deber mantener y transmitir (Rodríguez, 2003b). La estricta observancia de las formas rituales se vuelve un motor identitario en sí, casi independientemente del significado cultural que tal o cual complejo ritual pudo haber tenido –o tiene– en los lugares de origen. Al modificarse las bases espaciales de su expresión (en este caso, el hecho de pasar de la esfera pública a la privada), el ritual cambia de significación y se adecua a su nuevo entorno, pero mantiene escrupulosamente las mismas “formas” visibles que en sus lugares de origen. De

¹¹ Si bien es válido y necesario enfatizar procesos novedosos y marginales, es importante también ubicarlos en sus contextos. En cuanto a la migración internacional que provocaría transformaciones radicales en las identidades de los migrantes y de sus comunidades, es necesario recordar que, según los propios investigadores especializados en el tema, los “comportamientos transnacionales” quedan minoritarios frente a las lógicas comunitarias o “de pueblos” (Alejandro Portes, conferencia en el IIS-UNAM, “Migración, enfoques teóricos contemporáneos”, 26 de enero de 2005).

forma similar, los autores que estudian los procesos de transnacionalización de las religiones afroamericanas (candomblé, santería) notan que la búsqueda de “autenticidad” y “pureza” en los rituales religiosos se encuentra a veces más pronunciada en ámbitos de migración que en los lugares de origen como Cuba o Brasil, donde se transforman a diario en función de los contextos de la práctica (Capone, 2004).

En otras palabras, vemos que se pueden invertir las relaciones entre prácticas espaciales y señas exteriores de “identidad” (o práctica cultural asociada a una identidad específica): a más cambio y movilidad en el espacio, más refugio en formas identitarias cristalizadas. No se trata aquí de negar la relación identidad-espacio sino de subrayar su no determinación. La naturaleza más o menos “móvil” y “fluida” de los espacios vividos no implica en sí misma una identificación equivalente. Ahora bien, esta aclaración tampoco equivale a negar el dinamismo cultural. La cristalización no es otra cosa que una recodificación de las formas hacia significados “mínimos”, autocontenidos, cuya función se restringe a afirmar un lugar de pertenencia, de legitimación y de distinción.

Unos y otros procesos pueden coexistir (innovación y cristalización formal), el espacio de referencia¹² no determina de por sí las opciones culturales. Es la *interconexión* de distintas esferas de contacto y negociación identitaria (doméstica, laboral, religiosa, en el pueblo de origen o la ciudad a la que se van), la que propicia ciertas opciones más que otras, dejando cierta libertad de interpretación a los actores, fuera de todo mecanicismo. Las opciones podrán ser individuales o colectivas y dependerán de los contextos sociales y políticos en los que se dan. Es el conjunto de niveles de referencia (desde la familia hasta la “comunidad transnacional”, pasando por el eslabón regional y nacional político) el que se transforma, al redefinir las jerarquías entre lugares y entre posiciones sociales. En otras palabras, la transformación del espacio de referencia no induce un cambio de identidades o de prácticas culturales, sino que abre un abanico de posibles evoluciones. La relación cultura-espacio (identidad-lugar) nunca ha sido unívoca ni neutra, sino que ambos

¹² Con este término pretendemos, en este texto, abarcar las categorías de espacio vivido, representado, trabajado, sin entrar en detalles de sus matices. Lo importante aquí es señalar que “el espacio de referencia” va mucho más allá del estricto espacio de vida en la medida en que puede incluir lugares y espacios lejanos, incluso nunca pisados por uno –sino por sus familiares o vecinos–, pero que ahora, con la migración, son parte del contexto “pertinente”, el que hay que tomar en cuenta para entender un proceso o tomar una decisión, por ejemplo. Por lo tanto, no equivale al territorio y menos al espacio local (ambas, categorías que pueden ser útiles en otras circunstancias, véase más adelante).

términos interactúan. Comprender los procesos espaciales nos ayuda a captar las transformaciones culturales. Gupta y Ferguson señalan al respecto (1997: 35): “si se postula que los espacios *siempre* han estado jerárquicamente interconectados, en lugar de naturalmente desconectados, entonces el cambio social y cultural se entiende pensando la diferencia en (y a través de) la conexión, y no en términos de contacto cultural o de articulación”.¹³

LOS TERRITORIOS ÉTNICOS, UNA AMBIGÜEDAD PERSISTENTE...

Tomemos otro ejemplo, el de los territorios étnicos. El territorio étnico se concibe aquí como un espacio de emancipación y lucha por la autonomía de decisión de un colectivo social auto-adscrito a una “identidad étnica”.¹⁴ En esta visión, el control territorial constituye la condición mínima para el ejercicio de un poder “autónomo”, el único medio de conseguir cierta legitimidad para construir instituciones y normas “propias”, que gocen de la aprobación “de la comunidad” (por ejemplo, en los campos de justicia, salud, educación, distribución y manejo de recursos y tipo de representación política, entre otros).

Estas propuestas se enmarcan explícitamente en la lógica “moderna” que asocia legitimidad del poder a porciones del espacio, según el esquema desarrollado por los Estados-nación desde el siglo XVII (tratado de Wesfalia; Badie, 1995). Pretenden dibujar nuevas “fronteras” y “jurisdicciones” para, a partir de ahí, establecer nuevas reglas de negociación entre los distintos niveles, cada uno legitimado por su control territorial.

Es precisamente este enfoque el que critican tan fuertemente los posmodernos, para quienes este paradigma “moderno” está totalmente rebasado en la actualidad. Gupta y Ferguson lo califican de “naturalismo” y precisan: “debemos enfrentar dos naturalismos. El primero [...] es la asociación, dada por natural, de un grupo cultu-

¹³ “If one begins with the premise that spaces have always been hierarchically interconnected, instead of naturally disconnected, then culture and social change becomes not a matter of cultural contact and articulation but one of rethinking difference through connection” (Gupta y Ferguson, 1997: 35).

¹⁴ Esta definición de “territorio” se aleja de otra concepción del territorio visto como una porción del espacio susceptible de administración y manejo diferenciado (por ejemplo, el territorio municipal o el manejado por una institución de gobierno con fines de desarrollo rural o industrial). Un “territorio étnico” tampoco se puede definir por la sola presencia de “grupos étnicos” en su interior ya que implica además nociones de apropiación colectiva, sea material o simbólica.

ralmente unitario ('la tribu' o 'el pueblo') a su territorio. El segundo es la asociación natural de los ciudadanos con los territorios de sus estados"¹⁵ (Gupta y Ferguson, 1997: 47). Appadurāi va más lejos cuando habla de la necesaria lucha política contra la "encarceración (encarcelamiento) espacial de los nativos" en sus respectivos espacios (Appadurāi, citado por Gupta y Ferguson, 1997: 47).

Según unos, el territorio étnico sería la mejor arma (actual) en pro de una emancipación de grupos, individuos y sociedades históricamente dominadas y marginadas; según otros, sería al contrario, una herramienta más al servicio de los Estados-nación para asignar lugares específicos a dichos colectivos, restringiendo aun más su libertad y capacidad de innovación y transformación. La oposición no es simple y no se reduce al hecho de hablar de grupos distintos (los indígenas territorializados en un caso, los migrantes y "viajeros" en otro). Son dos visiones políticas que se enfrentan, aunque ambas se apoyen en el discurso de la contrahegemonía y la lucha emancipatoria para justificar sus posiciones.

El problema se torna complejo a la luz de las experiencias recientes en este campo, por ejemplo en Colombia, Bolivia o Ecuador, donde se reconocieron legalmente prerrogativas territoriales a poblaciones indígenas y negras con base en sus identidades culturales. C. Gros señala que, al lado y quizá más que por las movilizaciones populares y políticas, el reconocimiento de "territorios étnicos" responde a las iniciativas del Estado-nación que lo instrumentaliza en varias direcciones. Por un lado, estos territorios se vuelven la base geográfica concreta de las políticas de descentralización participativa, que los gobiernos se ven obligados a desarrollar para respetar las exigencias de las agencias internacionales financiadoras en términos de "apertura democrática". Por otro lado, el reconocimiento de entidades territoriales "autónomas" permite al Estado delegar varias de sus obligaciones (seguridad pública, asistencia social, programas de desarrollo) a nuevas autoridades locales que frecuentemente no disponen del capital financiero, económico o de recursos humanos suficientes para asumirlas. Se podría mencionar aquí la desigualdad en que se encuentran las nuevas entidades territoriales para negociar arreglos económicos con actores potentes, el ejemplo más inmediato es el de las transnacionales interesadas en el capital biológico y la biodiversidad de estos espacios marginados

¹⁵ "Two naturalisms must be challenged here. The first is [...] the association of a culturally unitary group (the 'tribe' or 'people') and its territory as natural. A second [is] the association of citizens of states and their territory as natural" (Gupta y Ferguson, 1997: 47).

(Gros, en prensa). Con esto queremos subrayar esta extraña “convergencia objetiva” entre los promotores de “territorios étnicos” que supuestamente se encuentran en conflicto y oposición política: el Estado-nación y los movimientos indígenas o afrodescendientes autonomistas.

Pero lo más importante está quizás en algunas repercusiones ya visibles de tales reorganizaciones políticas y territoriales. En Colombia, el reconocimiento legal de “las comunidades negras” desde 1991 (cambio constitucional) y 1993 (Ley 70 que permite la titulación de “territorios colectivos de comunidades negras”) condujo a la adjudicación de amplias porciones de espacio del litoral pacífico a “Consejos comunitarios” encargados de su manejo y administración. Por un lado, en los espacios geográficos en los que la población negra es abrumadoramente mayoritaria, la nueva norma político-territorial se adapta a las configuraciones existentes y no modifica la distribución de los recursos, y en cambio sí aporta cierta seguridad territorial a amplias capas de la población que se encontraban desprovistas de títulos oficiales de propiedad¹⁶ (Hoffmann, 2004; Agudelo, 2004). Los “territorios colectivos de comunidades negras” se vuelven así el nuevo marco legal de la apropiación de los recursos, propiciando además la movilización de la población para el control y la administración de éstos, siguiendo un modelo “emancipador” pregonado por los militantes afro. Sin embargo, en otros casos en los que la historia del poblamiento ha sido más compleja, con un mestizaje importante –a nivel de la región o de la familia–, la titulación de los territorios colectivos de comunidades negras excluye a los individuos y familias “no negros” (blancos, mestizos, indios) que a veces tienen décadas de compartir los espacios cotidianos con los pobladores “negros”. La obligación de hacer coincidir la “calidad étnica” a un derecho territorial –y político– impide reconocer las situaciones de mezcla, mestizaje, combinación y, finalmente, de innovación cultural y social que muchas pequeñas regiones habían experimentado a lo largo de varios siglos de convivencia (con o sin conflictos). Esta innegable racialización de las relaciones sociales y políticas obliga a cada quien a “ubicarse” en el espectro multicultural de la nación dentro de una “categoría étnica” única, a la que corresponden ciertos derechos y no otros (por ejemplo, en cuanto al acceso a la tierra, becas de estudio, ciertos programas de desarrollo). De ahí unas dinámicas

¹⁶ Además de provocar una reorganización de las instancias de poder local –y a veces nacional– muy interesante y portadora de esperanzas para los grupos negros objetivamente marginados desde siglos, pero ése es otro tema (Hoffmann, 2004; Agudelo, 2004; Wade, 1999).

de etnogénesis no exentas de tensiones y exclusiones: aparecen “grupos étnicos” que se afanan en distinguirse unos de otros, echando mano por esto –asesorados por antropólogos– de una reconstrucción de su historia local que justifica sus demandas de autonomía territorial y política. La fragmentación inminente es tanto social y política como territorial, y uno puede preguntarse a quién beneficia.

Frente a este balance poco alentador, contraargumentos no faltan. Se fundan principalmente en la realidad persistente de la marginación de los grupos étnicos en los contextos nacionales, y en la ausencia –o el fracaso– de alternativas que no pasen por la autonomía territorial. En el caso de las poblaciones negras del Pacífico colombiano por ejemplo, era urgente legalizar mecanismos de protección de la propiedad de los nativos frente a los apetitos voraces de algunas empresas mineras o agroindustriales (plantaciones de palma africana, por ejemplo; Hoffmann, 2004) interesadas en la riqueza natural de estos ecosistemas forestales.¹⁷

EL CAPITAL ESPACIAL, UNA PROPUESTA

Si la polémica está relativamente clara cuando se expone en términos políticos, queda muy confusa en términos teóricos. La asociación identidad-territorio no es más que una construcción social y política, y por lo tanto carece de todo poder explicativo en sí. En México muchos de los “territorios étnicos” contemporáneos derivan de la fragmentación histórica de los antiguos espacios autóctonos –a veces vastos señoríos organizados– en cientos de “comunidades” indígenas (Díaz Polanco, 1999: 82 y ss.). Espacios segmentados por el poder colonial, algunas de estas entidades se volvieron espacios de resistencia y creación cultural que hoy aspiran a un reconocimiento legal. Lejos de demostrar cualquier relación “natural” y “ancestral” entre identidad y espacio, estas dinámicas contrastadas resaltan la capacidad de los grupos sociales para manejar sus espacios como un recurso que se puede extender o reducir en función de las coyunturas y de sus capacidades de negociación con otros colectivos más potentes. En este sentido el territorio se puede concebir como

¹⁷ Sin menospreciar este aspecto ni el de la autonomía política que reivindican ciertos consejos comunitarios, es imposible desconocer la fragilidad de los nuevos arreglos: las empresas mineras o agroindustriales negocian ahora más fácilmente con un consejo comunitario que con decenas de propietarios aislados, sin hablar de las presiones a las que son sometidas las nuevas autoridades comunitarias por parte de los actores armados (guerrillas y paramilitares) que codician igualmente estos territorios.

un *capital espacial* que “la comunidad” gestiona y que le permite “ubicarse” frente y en el mundo englobante.

El *capital espacial*, concepto desarrollado por Lévy (1994)¹⁸ para alimentar su reflexión teórica acerca de la naturaleza eminentemente política del espacio, nos puede ayudar a entender las situaciones rurales e indígenas que nos interesan. Se refiere a la constitución de un recurso basado en la capacidad de manejar la dimensión espacial de algún bien (material o inmaterial) y de valorizarlo en otro tipo de recurso (político, económico, simbólico, social). Por eso, no cualquier espacio se vuelve capital espacial. Necesita, para tener algún sentido heurístico, cumplir con algunas condiciones: que el espacio en sí (extensión, localización, accesibilidad, etc.) tenga cierto valor para más de una persona; por lo tanto, que sea susceptible de negociación y transacción. En tanto capital, el capital espacial es un “bien social acumulable y utilizable para producir otros bienes sociales. Es parte del juego de intercambios con otros tipos de capital” (Lévy, 2003: 125).

El concepto de capital espacial, más que el del simple “espacio” o “territorio”, nos sirve en la medida en que deconstruye evidencias. En particular, obliga a precisar las fuentes y las formas de legitimación de la detención de este capital por un grupo o un individuo: ¿de quién es el “territorio”, quién lo maneja, con qué instrumentos de poder? Por ejemplo, en nuestro caso, la “comunidad” muchas veces no es el sujeto más pertinente para entender los procesos de control territorial. Pensar en términos de capital espacial nos lleva a ubicar los recursos codiciados y a los actores que los controlan, es decir, a analizar los mecanismos de diferenciación interna a “la comunidad” (los caciques, los intermediarios, los “ricos”).

Por otra parte, el capital espacial es un concepto dinámico que destaca las formas de creación, circulación y transmisión —o desgaste y eventual desaparición— del capital. Reintroduce la dimensión temporal y reafirma que el territorio es una construcción social e histórica. Por ejemplo, muchas veces, los que hoy reivindican un territorio con base en su “identidad” no siempre vivieron aquí ni controlaron ciertos espacios. Esto de ninguna manera les quita legitimidad, pero tampoco les otorga “naturalmente” un derecho “innato” a controlar el territorio. La legitimidad —hacia dentro y hacia fuera— se construye y se basa, entre otras cosas, en un conocimiento profundo del espacio considerado. Así se entiende el papel estratégico

¹⁸ Inspirado en trabajos anteriores de Moles y Rohmer (1982), y por supuesto, de Bourdieu (1979).

del conocimiento ritual y simbólico asociado a los territorios, tanto “tradicionales” (las cuevas, los cerros sagrados, etc.) como “modernos” (los “centros históricos” de las ciudades, por ejemplo). La memoria colectiva asociada a ciertos lugares es un instrumento privilegiado del proceso de construcción social y cultural de territorio. Los especialistas del conocimiento ritual (los chamanes, los expertos) son agentes de la preservación del territorio y garantes del capital espacial que puede llegar a constituir. “El capital espacial comprende a la vez un *patrimonio* y unas *competencias*. Un patrimonio de lugares, de territorios, de redes apropiados de una manera u otra y unas competencias para manejarlos o adquirir otros” (Lévy, 2003: 125, subrayado por el autor).

Otra calidad del capital espacial es que remite a su composición “concreta” y localizada (el pueblo, la casa, el ejido, las tierras comunales, etc. pero también la finca o la fábrica, el templo o el salón de la asociación de migrantes). No es una mera metáfora. Pero tampoco es un concepto reductor. Su composición puede ser heterogénea e incluir puntos y áreas que pueden ser contiguos o no, cercanos o lejanos, así como sus relaciones (flujos). Es decir, que, más allá de un área contigua, un “capital espacial” asume la interconexión entre niveles y elementos del espacio. La coherencia del capital espacial no viene de la geografía euclidiana, sino de las aspiraciones y capacidades de su detentor para mantener relaciones entre niveles y “lugares”. El análisis de la composición del capital espacial permite entender los vínculos entre los distintos elementos y sus respectivas funciones en los campos de la producción, material o simbólica, de un “territorio”. La ubicación de un bien y su naturaleza se juntan para conformar la “sustancia” de un lugar y otorgarle cierto valor (comercial, simbólico...). La construcción de un templo en la plaza central, la erección de una estatua de un héroe nacional o la instalación de un banco que gestiona las remesas, son ejemplos de estos elementos concretos que “sitúan” un colectivo social —en este caso un pueblo— dentro de “espacios de referencias” más amplios, es decir, en esferas más globales de pertenencia (religiosa, política, económica).

Hace tiempo que sabemos que todo espacio es socialmente construido (Lefebvre, 1974). También conocemos la dimensión subjetiva que participa de esta construcción social del espacio (véase la literatura de los años 1970 acerca de los espacios vividos o percibidos; en Estados Unidos, Buttimer, 1973; en Francia, Frémont, 1976). Con esta propuesta se recalca además su carácter eminentemente político y económico, y la posibilidad que tienen los sujetos y los actores sociales de apropiárselo,

ampliarlo o desgastarlo.¹⁹ Otra ventaja del concepto es que insiste en los procesos (de adquisición, aseguramiento o pérdida) más que en el bien mismo (el espacio, el territorio). Escapa así a la crítica de “fetichismo espacial” que menciona F. Besserer como siendo “la reificación de los conceptos espacializadores” (2004: 22)²⁰ que impide ver la diferenciación y la dinámica internas de cada espacio.

Un último ejemplo, más conocido, concierne al debate que oponen detractores de las interpretaciones en términos de espacio local, a los que ponen énfasis en la mayor capacidad explicativa de las redes para entender las transformaciones actuales (para una ilustración de este debate en el campo de los estudios sobre migración y espacio transnacional, Besserer, 2004). Bien sabemos que la red no es otra cosa que el entrelazamiento de puntos, los cuales son tantos “lugares” significantes y potencialmente percibidos como “territorios” para otros. Al revés, una red densa se vuelve territorio a otra escala. Volvemos a insistir aquí en la interconexión de elementos y escalas espaciales, y en la absoluta necesidad de combinar ambos enfoques, en lugar de confrontarlos.

La discusión que opone red y espacio local parece que obvia el hecho de que uno vive en el espacio concreto, siempre y a diario, y no en una metáfora geográfica (sea territorio o red). Las solidaridades cotidianas y las afinidades se tejen en lugares precisos, que pueden o no entrelazarse con otros, y proyectarse hacia otros espacios. Tanto el anclaje espacial de las relaciones como su proyección política (económica, cultural, ideológica, etc.) configuran, juntos, el espectro de limitaciones y opciones disponibles para los actores. Las lógicas capitalistas lo han asumido desde siempre y combinan ventajas localizadas e intensa circulación de capital, información, productos y ahora individuos. Los mercados necesitan a la vez la acumulación local de ciertos “bienes” (el saber tecnológico, la concentración de consumidores, algunos insumos) y la volatilidad de otros (mano de obra no especializada, capital financiero).

¹⁹ Para los geógrafos, esta propuesta permite rebasar la tríada clásica “espacio objetivo, espacio de prácticas sociales, espacio de representaciones” (actualizada en las teorías anglosajonas bajo los términos de “*location, locale, sense of place*”; Agnew, 1987), al integrar las tres dimensiones y recalcar sus relaciones de interdependencia en la constitución del capital espacial.

²⁰ En otro trabajo, utilizaba la expresión de “fetichismo del territorio” para criticar “esta tendencia a pretender explicar todo a partir de criterios eminentemente parciales y locales, negando las dimensiones globales y políticas que siempre tienen los asuntos colectivos”, aunque atañen a un espacio restringido (Hoffmann, 2001: 91).

La cuestión es entender cómo se interconectan los dos dispositivos espaciales, a qué niveles, alrededor de qué “nudos”, para poder ubicar y entender las lógicas y los intereses de los actores que se apoyan en uno y en otro. De la misma manera, las construcciones identitarias contemporáneas sólo se entenderán al cruce de estas dos modalidades de organización, viendo sus (in)compatibilidades y complementariedades. El “territorio étnico”, de la misma forma que “el espacio transnacional”, es un capital espacial que manejan sus detentores para ampliar sus márgenes de acción y afirmar sus posiciones en el mundo. En esta perspectiva, el espacio se desnaturaliza y rebasa el estatuto de simple “contexto geográfico”, y la aproximación espacial se vuelve un poderoso instrumento teórico para descifrar lógicas sociales.

CONCLUSIÓN

Espero haber demostrado que no existe relación ineluctable ni “lógica”, menos “única” entre configuración espacial y configuración identitaria. Si bien es cierto que algunos contextos se prestan más que otros a redefiniciones y nuevos posicionamientos (urbanos, fronterizos, de migración), esto no debe llevarnos a pensar que lo contrario ocurre en contextos distintos (rurales, marginados, etc.). De hecho, es importante no olvidar la paradoja que caracteriza estos dispositivos: las lógicas diaspóricas y transnacionales suelen fundarse en las mismas adscripciones identitarias “primordiales” que refutan: étnicas, familiares, de origen. Al contrario, las sociedades “territorializadas” están inmersas en la globalización e integran innovaciones constantes, en sus modos de consumo cotidiano (modo de vestir, comida, vivienda, música) como en sus prácticas rituales más “tradicionales” (curación por teléfono celular o en ausencia, por ejemplo), sin hablar de las invenciones en el campo de la producción, la educación, las estructuras familiares, etc.

Para no concluir en un relativismo (*tout est dans tout*) que no nos ayuda mucho, podríamos preguntarnos quién tiene interés en polarizar los debates y simplificar las posturas, y en ofrecer pseudoexplicaciones “geográficas” a dinámicas identitarias (o políticas, culturales, etc.) originales, sea en los contextos de alta movilidad como en los de supuesta estabilidad.

La primera modernidad se caracterizó por la invención de una identidad “supra-comunidad” nacional, acompañada de una reescritura de la historia y de la geografía

de cada país con el fin de lograr la asociación “natural” entre espacio (“el territorio nacional”) y nación (“el pueblo”). La segunda modernización (la industrialización de los siglos XVIII y XIX) necesitó mano de obra desvinculada de sus terruños para adaptarse a las necesidades del mercado. ¿Estamos en esta fase o pasamos ya a una etapa “posindustrial” donde se busca integrar a algunos en la amplia movilización “transnacional” de bienes y valores, a la vez que mantener otros en espacios (concretos y políticos) de marginación, a los que García Canclini llama los reductos de la “desglobalización”?

Así como el naciente Estado-nación necesitaba del mestizo como figura-proa de su “proyecto nacional” (el ciudadano no étnico), el neoliberalismo y la globalización se adaptan bien a la fragmentación social y económica que genera zonas de pobreza luego asimiladas a “minorías étnicas”. En ambos casos se construyen representaciones espaciales que legitiman estas particiones jerarquizadas. Cada contexto histórico y coyuntural valora de manera diferencial ciertos tipos de dispositivos territoriales sobre otros. Queda por ver cómo los grupos “subalternos” (antes llamados dominados o marginados) pueden aprovechar estas valoraciones para construir sus propios mecanismos de negociación, sus propios “capitales espaciales”. Las ciencias sociales, más que desacreditar unas modalidades sobre otras con base en supuestos “hallazgos teóricos”, podrían contribuir a explicitar las ventajas y limitaciones de cada una. En esta perspectiva deberían cuidarse de no legitimar apresuradamente ciertos dispositivos territoriales (territorios étnicos, redes transnacionales) o identitarios (“la nueva latinidad”²¹ o “la raza hispana” en Estados Unidos) sin antes haber explicitado sus nexos con los dispositivos vecinos o contemporáneos (la famosa “interconexión”).

²¹ Douglas Massey, “Migración e identidad”, Conferencia en el IIS-UNAM, 26 de enero de 2005, en la jornada “Migración, enfoques teóricos contemporáneos” (Portes, Durand y Massey).

Localidades y hogares: concreción local de la globalización en Guanajuato¹

Rosa María Rubalcava²

La inserción de México en la economía mundial, sin un programa concebido a partir de una política de largo alcance, está destinada a profundizar las desigualdades regionales que han crecido en los últimos años. Las condiciones socioeconómicas locales facilitan o limitan la integración de la población al dinamismo nacional, expresándose en diversos rasgos que caracterizan a las comunidades y los hogares de cada zona.

La globalización, al extender y agudizar las crisis económicas, ha traído consigo inestabilidad e incertidumbre a los “países en vías de desarrollo”, y conflictos e intranquilidad a sus comunidades, familias y personas. En América Latina y el Caribe, los esfuerzos por hacer frente a la pobreza han dado hasta ahora escasos frutos, y la búsqueda de nuevas vías, tanto para la acción gubernamental como para la reacción de la sociedad, es incesante. Los ajustes, tanto públicos como privados, y los diversos intentos por encajarse hacia un cambio estructural sólido, generan ciclos en los que se alternan periodos con algunos visos de recuperación y etapas de nuevas crisis, desaceleración o estancamiento, en donde los sectores más desvalidos son los que primero resienten la compresión salarial, la falta de empleo, el agotamiento de las redes solidarias y la disminución del gasto social; todos ellos, factores que disminuyen las posibilidades de construir entornos propicios para el desarrollo.

¹ Ponencia presentada en el seminario internacional “Los Espacios de la Globalización. Mutaciones, Articulaciones, Interacciones”, en la mesa 5: “Condiciones de vida, trabajo y pobreza”, organizada por Margarita Estrada. El seminario fue convocado por el CIESAS, la Universidad de Guanajuato, el IRD y el CEMCA, y tuvo lugar en la ciudad de Guanajuato del 2 al 4 de junio de 2004.

² Agradezco cumplidamente al matemático Juan Carlos Ordaz por haberme proporcionado diversos mapas y cálculos imprescindibles para el análisis socioespacial de Guanajuato; a la maestra Sandra Murillo por facilitarme los archivos magnéticos con la base de datos de hogares del censo de Guanajuato, y a la licenciada Tatiana Verdugo por conseguirme diversos materiales relevantes. Estos apoyos fueron muy valiosos para la realización de este trabajo.

Ante este escenario es imprescindible identificar los espacios concretos y los grupos sociales específicos que enfrentan las condiciones más difíciles y de mayor riesgo, con el fin de orientar políticas que les abran opciones duraderas para superar sus múltiples desventajas.

Para comprender cómo han logrado amortiguar algunos de los efectos perniciosos de las crisis los grupos sociales más desvalidos, una vía sociológica intermedia entre el determinismo cultural y el atomismo individual ha centrado la atención en las redes sociales para explicar cómo se vinculan las personas entre sí, y cómo sus lazos sirven, a la vez, de lubricante para la acción y de amalgama para estructurar la convivencia.³ Este enfoque constituye una forma operativamente apropiada para aproximarse al estudio de las manifestaciones locales de la globalización, a partir de las comunidades y las familias.

Como punto de partida se supone que tanto la dispersión de la población en el territorio como la heterogeneidad económica y demográfica de los hogares surgen de desigualdades sociales, a la vez que las refuerzan y amplían. En el caso de México, el primer obstáculo para estudiar redes sociales es la falta de información sobre las familias y las comunidades; los censos y encuestas captan como referentes empíricos al hogar y las localidades, respectivamente.⁴ Empero, la investigación social empírica goza la ventaja de contar con información territorialmente referenciada sobre estas unidades de observación.

Esta ponencia examina, desde la perspectiva del territorio y los hogares como espacios concretos en donde los individuos se relacionan entre sí y con su entorno, dos facetas de la desigualdad que comienza expresándose en pequeña escala, como actitudes y conductas discriminatorias dentro de la familia, especialmente hacia las niñas, las mujeres y los ancianos, para después, en las comunidades, extenderse hacia los indígenas y campesinos, y, gradualmente, a medida que aumentan en número y amplitud los conglomerados sociales, acumularse hasta constituir verdaderos escollos que bloquean la unidad familiar, comunitaria, regional y, en última instancia, cualquier posibilidad de construir entornos propicios para la cohesión nacional.

³ Powell y Smith-Doerr (1994).

⁴ "Localidad" y "comunidad" no son equivalentes; hay localidades que por conflictos entre sus habitantes no conforman una comunidad, y también comunidades integradas por varias localidades afines. La definición de *localidad* que utiliza el censo es "todo lugar ocupado por una o más viviendas habitadas, que es reconocido por un nombre dado por la ley o la costumbre"; a su vez, *vivienda* se considera como un "espacio delimitado normalmente por paredes y techos de cualquier material".

La información oficial disponible para todo el país en las bases de datos con referencia territorial permite hacer análisis detallados de diferenciación socioespacial. El propósito de este trabajo es eminentemente descriptivo, busca identificar, tomando como ejemplo el estado de Guanajuato, a las localidades y hogares en situaciones caracterizadas por una *propensión* a la pobreza y la desintegración social.⁵ Estas propensiones deben detectarse a tiempo porque amenazan seriamente a sectores muy amplios de la población, a la vez que ponen en peligro la paz social y la estabilidad política.⁶

Para un acercamiento al mundo social *real* a partir de estas ideas, cabe tener presente que la globalización se expresa en fenómenos y procesos de rápida difusión que provocan transformaciones vertiginosas en vastas regiones y países; en consecuencia, puede anticiparse que tanto los hogares como los espacios donde se asientan, enfrentarán continuas modificaciones en las condiciones del entorno, y, con ello, las posibilidades a su alcance serán inestables, por lo que las propensiones podrán cambiar abruptamente de un momento a otro.

Una medida sintética de las condiciones sociales y de acceso a bienes y servicios en las localidades es el *Índice de marginación 2000*, calculado para las 107 218 localidades que en ese año tenían por lo menos tres viviendas.⁷ De ellas, el subconjunto de las que tienen menos de 500 habitantes (90 217), cuya distribución se aprecia en el mapa 1, muestra la segregación social y espacial que, sin admitirse, caracteriza al mosaico territorial mexicano.⁸

⁵ Popper propone una teoría de la probabilidad como *propensión*, expresada mediante *posibilidades ponderadas*, para sustituir a la teoría clásica en que las posibilidades tienen el mismo peso, que pasaría a ser un caso particular de la nueva teoría (Popper, 1996: 25-26).

⁶ Carlos Fuentes hace notar, en su libro *Por un progreso incluyente* (1997), que en México: "El país moderno voluntariamente está olvidando al país tradicional" y, agrega, "no, no podremos asegurar niveles de bienestar y participación, ni nacionales, ni globales, si no atendemos primero a la segunda nación y la salvamos del olvido, la miseria y la exclusión" (p. 125).

⁷ Consejo Nacional de Población (Conapo) (2002). Los indicadores incorporados al índice por localidad son: 1) porcentaje de población de 15 años o más, analfabeta; 2) porcentaje de población de 15 años o más sin primaria completa; 3) porcentaje de viviendas sin sanitario exclusivo; 4) porcentaje de viviendas sin energía eléctrica; 5) porcentaje de viviendas sin agua entubada (en la vivienda o en el terreno); 6) porcentaje de viviendas con algún nivel de hacinamiento; 7) porcentaje de viviendas con piso de tierra; 8) porcentaje de PEA ocupada con ingreso de hasta 2 salarios mínimos. El censo no proporciona esta información para las 91 151 localidades con una o dos viviendas (se consideran "confidenciales").

⁸ Debe tenerse presente la distinción entre *marginación* y *marginalidad*. La primera, propuesta por el Conapo, intenta medir el acceso diferencial a los beneficios del desarrollo; se concentra en las caren-

Las propiedades aditivas de los índices de marginación permiten medir propensiones asociadas a microrregiones, definidas éstas como agregados de localidades. Antes de hacerlo, cabe aclarar que para los fines que persigue la presente aplicación, las microrregiones coinciden con los municipios de la división político-administrativa del estado de Guanajuato (como caso particular del procedimiento general de agregación).⁹ Debe tenerse presente que los estratos de marginación se definen considerando juntas a todas las localidades del país y su significado es el mismo en todas las entidades (esto quiere decir que las localidades del estrato de “muy alta marginación” en Guanajuato están en la misma situación de desventaja que las de los demás estados. Igualmente, las localidades en mejor condición relativa en el país, agrupadas en el grado “muy bajo” de marginación, son comparables con las de Guanajuato del mismo estrato).

LAS LOCALIDADES EN EL ANÁLISIS SOCIOESPACIAL

La población de México se distribuye en el territorio en 199 369 localidades, según datos del *XII Censo de Población y Vivienda de 2000*, de las cuales las diez más pobladas (cada una con más de un millón de personas) y las 182 mil menos pobladas (cada una con menos de 500 habitantes) casi se equiparan por su población (las más pequeñas suman alrededor de 11 millones, y las más grandes 13 millones). De las localidades más pobladas, cuatro forman parte de la zona metropolitana de la ciudad de México: Iztapalapa, Nezahualcóyotl, Gustavo A. Madero y Ecatepec; cinco son las centrales de las zonas metropolitanas de Guadalajara, Monterrey, Puebla Tijuana, y León; la última es Ciudad Juárez.¹⁰

cias de la población asentada en un territorio y denota una condición promedio que no se aplica a todos sus pobladores. En cambio, “la *marginalidad* es un concepto que se sitúa dentro de la teoría de la modernización y remite a los individuos que no han adoptado las normas, valores y modos de vida propios del ‘hombre moderno’” (Germani, 2001; citado en Cortés, 2002).

⁹ En el *Atlas demográfico de México*, publicado por Conapo y Progres a en 1999, la monografía de Rosa María Rubalcava y Juan Carlos Ordaz propone una fórmula general de agregación de localidades basada en los índices de marginación.

¹⁰ Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (2001: 39).

Buena parte de las localidades menos pobladas del país se localizan lejos de centros urbanos y sin acceso a carreteras; su aislamiento constituye una barrera *de facto* ante la cual la cohesión nacional no puede ser más que una figura retórica. Sólo a partir de 1995, con la información del conteo censal, fue posible disponer de dos momentos de referencia para examinar la evolución del tamaño de las localidades, en especial para saber si el aislamiento es una condición propia de un conjunto de núcleos cuyo número es más o menos estable en el tiempo.¹¹

En 1990 había cerca de 102 mil localidades con menos de 500 habitantes; puede decirse que poco más de 40 mil estaban aisladas por localizarse fuera del área de influencia de alguna de las ciudades que conformaban el conjunto urbano nacional, y a más de 3 km de una carretera pavimentada (el radio de influencia de las 309 ciudades del sistema –localidades con por lo menos 15 000 habitantes en 1990– se estimó mediante un modelo estadístico bajo el supuesto de que guarda una relación directa con la cuantía de su población). Durante el periodo de 5 años transcurrido hasta el levantamiento del conteo de 1995, el número de ciudades se elevó a 348 y las localidades pequeñas y aisladas, lejos de disminuir, aumentaron en forma muy acentuada llegando a 60 mil; puede, entonces, conjeturarse que cerca de 20 mil surgieron en ese quinquenio.¹²

El *Índice de marginación 1995*, calculado para las 105 749 localidades que a mediados de la década de los noventa tenían por lo menos tres viviendas, permitió mostrar que las localidades más pequeñas (con menos de 500 habitantes) incluyen a la mayoría de las más marginadas, reúnen a casi todas las predominantemente indígenas, y casi la tercera parte están aisladas.¹³

La OCDE ha señalado que las grandes desigualdades regionales de México resultan más de desequilibrios en la distribución geográfica de las actividades productivas que de diferencias estructurales o deficiencias económicas.¹⁴ También es probable, se ha dicho, “que el considerable número de localidades con menos de 500 ha-

¹¹ Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (1996).

¹² Véanse: Chavarría *et al.* (1998: 78); Garza (1999: 129). En la base de datos por localidad del INEGI no es posible identificar las localidades nuevas por lo que su número se determinó mediante un método indirecto. Cabe hacer notar que existe una gran diversidad en lo que el INEGI denomina localidad, lo que puede explicar las dificultades enfrentadas para ligar las localidades con las bases de datos de 1990 y 1995.

¹³ Conapo y Progresía (1998).

¹⁴ OCDE (1998: 32).

bitantes que hay en el país se deba a factores institucionales que distorsionan la pauta óptima de poblamiento".¹⁵ No obstante, el aislamiento de muchas localidades pequeñas, lejos de ser una condición transitoria, parece surgir como respuesta social ante la falta o el agotamiento de tierras de labor en el medio rural, en relación con la demanda de la población.

ESTUDIO DE CASO: EL ESTADO DE GUANAJUATO

Para ilustrar la aproximación estadística que permite apreciar las disparidades territoriales y sociales, se presenta a continuación el análisis de las localidades y los hogares de Guanajuato.¹⁶

La atención se dirigirá en especial a dos temas relacionados con ambas unidades de observación, relevados porque dificultan articular y afianzar redes solidarias: i) el aislamiento y marginación de un gran número de localidades dispersas en el estado, y, ii) las diferencias sociodemográficas y económicas que se expresan tanto en el ingreso corriente monetario como en otros indicadores referidos a los hogares.

El propósito de este trabajo es identificar las localidades y hogares en situaciones caracterizadas por una propensión a la pobreza, el rezago demográfico y la desintegración social.¹⁷

Las nociones de probabilidad y de riesgo se han utilizado para tratar de identificar sectores de la población que *podrían* ser perjudicados por una "situación no deseable". La pobreza, o, de manera más amplia, la falta de activos y de diversos recursos de capital, han sido las cuestiones que más atención han merecido en los años recientes, en referencia a los denominados grupos vulnerables.¹⁸

¹⁵ Dávila y Levy (1999: 373).

¹⁶ El estado fue elegido por ser la sede del seminario.

¹⁷ Entendemos por *rezago demográfico* de una localidad la situación en la que sus indicadores demográficos básicos son marcadamente desfavorables comparados con los promedios del estado.

¹⁸ La propuesta popperiana permite una primera operacionalización de la idea de *vulnerabilidad*, aproximándose a ella al detectar una tendencia en las probabilidades, esto es, como una propensión. Cabe mencionar que la perspectiva de los sistemas complejos ofrece una noción formalizada de vulnerabilidad, no obstante, el conocimiento empírico acumulado sobre las localidades y los hogares examinados desde esta óptica, todavía es insuficiente para utilizarla operativamente. (Véase García, 2000).

En el cuadro 1 se presenta la distribución de la población en el estado de Guanajuato de acuerdo con el tamaño de sus localidades.

Cuadro 1
Distribución de la población en el territorio de Guanajuato

Población total: 4663032
Localidades: 8932
Localidades con más de 2 viviendas: 5835

- 1 localidad con más de 1000000 de habitantes (León)
 - 3 localidades entre 100000 y 50000 habitantes (Irapuato-Celaya-Salamanca)
 - 8 localidades con entre 50000 y 100000 habitantes
 - 14 localidades entre 20000 y 50000 habitantes
 - 26 localidades entre 5000 y 20000 habitantes
 - 384 localidades entre 1000 y 5000 habitantes
 - 624 localidades entre 500 y 999 habitantes
 - 1964 localidades entre 100 y 499 habitantes
 - 842 localidades entre 50 y 99 habitantes
 - 1969 localidades entre 1 y 49 habitantes
 - 3097 localidades con una o dos viviendas (sin datos)
-

Tomando en cuenta que la población no evoluciona en el vacío, cuando los indicadores fundamentales se construyen y analizan para grupos con características particulares, ya sean sociales o territoriales, es posible advertir regularidades, o bien fluctuaciones, que son imperceptibles en las tendencias más agregadas.¹⁹

Con el fin de hacer evidente la heterogeneidad social de las localidades, en este trabajo se considera la dimensión territorial captada operativamente mediante cinco tipos de municipios conformados de acuerdo con la distribución de los índices de marginación de sus localidades. De los cuarenta y seis municipios del estado de Guanajuato, sólo se presentan aquellos que cumplen con las características que definen a cada tipo.

¹⁹ Los resultados que fundamentan esta afirmación están en la monografía de R. M. Rubalcava y J. C. Ordaz incluida en el *Atlas demográfico de México* (1999), publicado por Conapo y Progresia.

Los índices de marginación permiten identificar, en agregados de localidades, dos situaciones de particular interés para este trabajo. Por una parte, puede decirse que son socialmente segregados los municipios con predominio de población residente en localidades marginadas (las de grado *muy alto* o *alto*); en cambio, la distribución equitativa de la población en los dos polos de la escala de marginación denota una desigualdad interna que difícilmente ofrece condiciones favorables para integrar una comunidad en armonía con el resto del estado.²⁰

Municipios socialmente segregados

En el cuadro 2 se aprecian los municipios con más de 80% de su población en localidades marginadas (grados “muy alto” y “alto”). Son 6 municipios que en conjunto tienen una población de poco más de 137 mil habitantes y la población segregada

Cuadro 2
Municipios segregados (*)

<i>Municipio</i>	<i>Total de localidades</i>	<i>Población total</i>	<i>Localidades segregadas</i>	<i>Población segregada</i>	<i>Porcentaje de población alto</i>	<i>Porcentaje de población muy alto</i>
Jerécuaro (19)	144	55 105	138	48 228	81.3	6.3
San Diego de la Unión (29)	145	33 801	129	26 683	77.1	1.8
Victoria (43)	116	17 382	113	14 399	62.6	20.3
Tierra Blanca (40)	62	14 436	60	12 112	76.0	7.9
Xichú (45)	78	11 246	75	10 025	51.4	37.7
Atarjea (6)	33	5 173	32	4 821	74.6	18.7
Total	578	137 143	547	116 268		

* Con más de 80% de la población en los estratos de marginación “alto” y “muy alto” (definición nacional).

es más de 116 mil. El que tiene más población segregada es Jerécuaro (48 228 personas), en el sur de Guanajuato. Llama la atención que cuatro de los 6 municipios están localizados en el noreste del estado y son los que tienen mayor proporción

²⁰ La aplicación de estos dos tipos al análisis nacional se encuentra en Rubalcava (2001).

de sus habitantes en localidades de “muy alta marginación”: Xichú (38%), Victoria (20%), Atarjea (19%) y Tierra Blanca (8%). Atarjea se distingue porque casi la totalidad de su población (93%) está segregada.

Como se advierte en estas cifras, es errónea la idea de que los municipios de mayor marginación estén casi despoblados. Además, hay que destacar que en estos casos se trata de unidades político-administrativas verdaderamente segregadas, lo que es muy grave si se tiene presente que la segregación denota un proceso más que una situación.²¹ Lo que ahora observamos es un momento en la ruta de continua fragmentación del espacio, signo inequívoco de desintegración social.

Municipios con composición social polarizada

Una situación que también merece atención se conforma por municipios que pueden calificarse como *polarizados* por tener más o menos la misma proporción de población (entre 40 y 60%) en los estratos extremos de la escala de marginación (grados “muy alto” y “muy bajo”); esta disparidad se agudiza en los grupos pobres, con la apreciación de su desventaja. En ese caso la cohesión interna es más difícil y la percepción de las desigualdades puede ser un foco permanente de tensión social que, según ha mostrado la experiencia, es más probable que se extienda a que se diluya.

En el cuadro 3 se observa la distribución de los municipios que presentan polarización social. De los 46 municipios de la entidad, cinco pueden considerarse *polares*; en conjunto incluyen 1 318 localidades y reúnen poco más de medio millón de personas. El municipio con más población en los dos polos es Allende (en ellos habitan casi 120 mil personas), y el que tiene casi igual peso demográfico (45% y 47%) en los estratos de marginación extremos es San Luis de la Paz.

Municipios en situación relativamente favorable

Entre los municipios que no pertenecen a ninguno de los dos tipos anteriores destacan tres grupos en los que, según la información estadística agregada, existen mejores condiciones para planear el desarrollo local:

²¹ Sabatini (1998).

- a) Municipios “medios”, definidos como los que tienen más de 20% de la población en cada uno de los estratos intermedios de marginación (grados “bajo”, “medio” y “alto”).
- b) Municipios con “buena condición relativa”, definidos por tener más de 70% en el estrato de marginación “bajo”.
- c) Municipios con “muy buena condición relativa” son aquellos en los que más de 60% de la población pertenece al estrato más favorable en la escala de marginación, grado “muy bajo”.

Cuadro 3
Municipios Socialmente Segregados (*)

<i>Hogares por municipio</i>	<i>Ingreso por perceptor</i>	<i>Miembros por perceptor</i>	<i>Ingreso per cápita</i>
Tierra Blanca (40)	1 148.5	3.5	443.3
Atarjea (6)	837.7	2.6	447.1
Jerécuaro (19)	1 153.4	3.1	513.7
Victoria (43)	1 677.6	3.1	705.7
Xichú (45)	2 055.7	2.9	1 040.4
San Diego de la Unión (29)	3 032.3	3.4	1 157.8
Total	1 672.8	3.1	707.6

(*) Con más de 80% de la población en los estratos de marginación “alto” y “muy alto” (definición nacional). SMM (zona C) 981 pesos.

Municipios “medios”

Son los seis municipios que muestran una proporción importante de su población en los estratos medios de marginación, donde incluyen 824 de sus 1 003 localidades y todos exceden 95%; los más poblados son Pénjamo (más de 143 mil habitantes) y Acámbaro (más de 110 mil) (véase el cuadro 4).

Si bien estos municipios no son los que están en mejores condiciones de acuerdo con los índices de marginación, su situación socioeconómica más igualitaria

(prácticamente sin extremos) debe considerarse socialmente propicia para proyectos de desarrollo comunitario.

Cuadro 4
Municipios polarizados*

<i>Hogares municipio</i>	<i>Ingreso por perceptor</i>	<i>Miembros por perceptor</i>	<i>Ingreso per capita</i>
Apaseo El Alto (4)	1897.8	3.3	767.5
Valle de Santiago (42)	1906.2	3.3	775.6
San Luis de la Paz (33)	2025.7	3.4	810.2
Dolores Hidalgo (14)	2064.0	3.4	846.4
Allende (3)	3741.5	3.0	1602.5
Total	2426.3	3.3	1006.2

* Con entre 40 y 60% de la población en los polos, estratos de marginación "muy bajo-bajo" y "alto-muy alto" (definición nacional).

Municipios con "buena condición relativa"

Los seis municipios en esta situación tienen casi dos millones de habitantes en 842 localidades. En "buena condición" está 85% de la población pero sólo 13% de las localidades. Esto se debe a que este grupo incluye a los dos más poblados de la entidad: León con más de un millón de habitantes, e Irapuato con casi 440 mil (véase el cuadro 5). La proporción de población en el estrato de baja marginación en estos municipios es por lo menos de 70% pero si se incluye también a la correspondiente al estrato superior, "muy bajo", León llega a 91.2% e Irapuato a 75.5%.

Municipios con "muy buena condición relativa"

El municipio donde se asienta la capital, Guanajuato, y dos municipios más, Celaya y Salamanca, aparecen con las mejores condiciones relativas en el estado (véase el cuadro 6). Es claro que el hecho de que no sean los municipios más poblados y

Cuadro 5
Municipios medios*

<i>Hogares municipio</i>	<i>Ingreso por perceptor</i>	<i>Miembros por perceptor</i>	<i>Ingreso per capita</i>
Pénjamo (23)	1634.2	3.5	623.1
Yuriria (46)	1875.6	3.4	806.0
San José Iturbide (32)	2349.8	3.0	895.9
Manuel Doblado (8)	2149.4	3.1	902.6
Acámbaro (2)	2064.4	3.0	925.0
Apaseo El Grande (5)	2548.8	3.0	1054.8
Total	2046.1	3.2	847.5

* Con más de 20% de la población en cada uno de los estratos de marginación: "bajo", "medio" y "alto" ("medios") (definición nacional).

Cuadro 6
Municipios en buena condición relativa*

<i>Hogares municipio</i>	<i>Ingreso por perceptor</i>	<i>Miembros por perceptor</i>	<i>Ingreso per capita</i>
Cortázar (11)	2218.1	2.9	945.1
Uriangato (41)	2551.9	2.8	1173.4
Irapuato (17)	3060.7	3.0	1300.5
Moroleón (21)	2876.1	2.5	1491.7
León (20)	3690.8	2.9	1641.8
San Francisco del Rincón (31)	4005.0	3.0	1783.1
Total	3433.3	2.9	1517.8

* Con más de 70% de la población en el estrato de marginación "bajo" (definición nacional).

su especialización económica, turismo el primero, y agricultura e industria respectivamente, los otros dos, influyen en su situación privilegiada respecto a los demás de la entidad.

Estos tres municipios apenas llegan a 750 mil habitantes asentados en 500 localidades pero poco más de medio millón, de 21 localidades, son quienes viven en lo que aquí se ha llamado “muy buena condición”. Aun en estos municipios hay 250 mil habitantes, distribuidos en 479 localidades donde, seguramente, la mayoría no goza de la misma condición relativamente más favorable de los demás de este grupo.

LOS HOGARES COMO UNIDADES DE ANÁLISIS

Los núcleos sociales en los que se basa esta segunda parte del análisis son los hogares.²² Un índice de bienestar de uso generalizado para las comparaciones entre países, es el ingreso *per capita* (expresado en cantidades con el mismo poder de compra); el mismo índice puede emplearse para ver las diferencias socioeconómicas entre los hogares en los municipios de Guanajuato. Un rasgo distintivo de esta medida es que resulta del cociente de dos índices adicionales: en el numerador el ingreso total del hogar dividido entre el número de perceptores (ingreso promedio por perceptor), y, en el denominador, el número de miembros dividido entre el número de perceptores (que puede verse como la carga económica promedio por perceptor).

Se busca mostrar la interdependencia entre la localización de los hogares en el territorio y diversas desventajas sociales, especialmente las de género y de clase, que se manifiestan en su ingreso monetario, lo que permite vincular este análisis con algunos temas relativos al combate a la pobreza, y ofrecer una vía para integrar consideraciones demográficas en la planeación del desarrollo. Este esfuerzo busca anclarse en una óptica que debe ser necesariamente nacional y sustentable, lo cual conlleva compromisos de aprovechamiento mesurado de los recursos naturales.²³

²² Las estadísticas oficiales permiten identificar hogares, definidos como grupos de personas emparentadas o no que además de compartir la vivienda, reúnen un presupuesto común para el gasto diario, especialmente el destinado a la compra de alimentos.

²³ En el libro *Pautas para la evaluación de proyectos*, publicado por la ONUDI en 1972, en el capítulo 1, Amartya Sen propone un enfoque de análisis de beneficios y costos sociales, orientado a tratar la

Los indicadores demográficos básicos presentan tendencias muy regulares en el agregado nacional, sin embargo, a medida que se reduce el número de habitantes, las unidades territoriales dan muestras de desequilibrios en la composición demográfica, que se expresan en la estructura por edad y sexo de la población. Para ilustrar esta idea considérese un ejemplo: de acuerdo con el censo del año 2000, el índice de masculinidad, que en el país es de 95.39 hombres por cada 100 mujeres, presenta los valores más bajos (menos hombres en relación con la población femenina) en el Distrito Federal, Guanajuato y Michoacán: 91.45, 91.92 y 92.12, respectivamente. El valor más alto de este índice es 1.05 (indica mayor presencia de hombres que de mujeres) y corresponde al estado de Quintana Roo.

Es claro que la emigración y la inmigración, en los flujos tanto internos como internacionales, influyen en la distribución por sexos que seguramente está acompañada también de desigualdades en las respectivas distribuciones por edad. En especial, el estado de Guanajuato es reconocido como de alta emigración, principalmente masculina y joven, a Estados Unidos.

Los hogares, caracterizados por los tres índices propuestos: ingreso promedio por perceptor, número de miembros por perceptor, y el cociente de los dos anteriores, ingreso *per capita* del hogar, se examinan a continuación en los mismos cinco tipos de municipios presentados en el apartado de localidades.²⁴

En cada tipo sólo se harán notar los rasgos más distintivos de sus hogares.

HOGARES EN MUNICIPIOS SOCIALMENTE SEGREGADOS

Dos de los seis municipios segregados destacan porque la carga demográfica por cada perceptor de ingreso monetario es la más elevada: Tierra Blanca, donde cada persona con ingreso sostiene a 3.5 miembros del hogar, y San Diego de la Unión, 3.4 (véase el cuadro 3). Sin embargo el primero de ellos tiene el menor ingreso

complejidad de planear desde el punto de vista de los objetivos nacionales (que no son fáciles de definir), y destaca que como la nación es un agregado de intereses diferentes, puede ser que los objetivos estén en grave pugna.

²⁴ Las variables para calcular los tres índices se obtuvieron del disco compacto con las bases de datos correspondientes al cuestionario ampliado del censo de Guanajuato, 2000. El ingreso es monetario mensual e incluye ingresos por trabajo, por jubilación o pensión, por ayuda de familiares, de los programas Procampo y Progresa, y por becas, rentas e intereses bancarios (véanse las preguntas 28 y 31 del cuestionario).

per capita (443 pesos mensuales) mientras que el último tiene casi el triple (1 158 pesos).²⁵

La rentabilidad del trabajo también es muy heterogénea en este conjunto. El ingreso promedio por cada perceptor es de 838 pesos en Atarjea (el más bajo) y el más alto, de San Diego de la Unión, casi se multiplica por cuatro (es 3 032 pesos).

HOGARES EN MUNICIPIOS CON COMPOSICIÓN SOCIAL POLARIZADA

En los cinco municipios de este tipo, los ingresos promedio de los hogares son más elevados que en los segregados, por efecto de los valores más altos que corresponden a las localidades del polo menos marginado (el de mayor ingreso) (véase el cuadro 4). Los hogares del municipio de Allende son los que tienen mayor ingreso por perceptor (3 742 pesos), menos miembros por perceptor (3.0) y mayor ingreso *per capita*, en promedio (1 603 pesos). En el otro extremo, Apaseo el Alto presenta 3.3 miembros por perceptor y, a la vez, aproximadamente la mitad en el monto promedio de los dos ingresos (1 898 y 768 pesos, respectivamente).

HOGARES EN MUNICIPIOS EN SITUACIÓN RELATIVAMENTE FAVORABLE

Los hogares localizados en municipios que pueden considerarse favorables desde el punto de vista socioeconómico deberían mostrar en los tres índices su ventaja en relación con los de las dos categorías anteriores.

Hogares en municipios "medios"

Este conjunto incluye seis municipios que presentan, en los promedios, valores muy parecidos a los de los municipios polarizados excepto en Apaseo el Grande, que tiene los mayores ingresos, tanto por perceptor como *per capita*, cuyas cifras son mucho menores que las de Allende, en el grupo anterior. La carga económica por cada generador de ingresos en la mayoría de los casos es menor que las del tipo anterior pero también se advierten dos casos irregulares, Pénjamo y Yuriría, con

²⁵ Los ingresos son monetarios, de todos los miembros del hogar, captados por el cuestionario ampliado del censo del año 2000. En ese año el salario mínimo en la zona más baja (zona C) fue de 981 pesos mensuales.

una cantidad de miembros por perceptor igual a la de algunos de los municipios segregados, vistos inicialmente.

Hogares en municipios con "buena condición relativa"

Entre los seis municipios de este grupo está San Francisco del Rincón con los ingresos promedio más elevados de todo el estado, tanto per cápita (1783 pesos) como por perceptor (4005 pesos) (véase el cuadro 6). León, el más poblado, es el segundo del grupo en ambos ingresos.

Curiosamente, también pertenece a este conjunto el municipio de Moroleón, que presenta el promedio más bajo de carga económica en la entidad, 2.5 miembros por cada perceptor, valor seguido por 2.6 en Atarjea, uno de los municipios segregados. Probablemente la explicación de esta similitud sea muy distinta en uno y otro caso pero con la información disponible no es posible saberlo.

Hogares en municipios con "muy buena condición relativa"

La mejor condición relativa dada por la más alta proporción de población de los tres municipios en el estrato de "muy baja" marginación no corresponde con las diferencias observadas en los ingresos, que deberían ser los más altos de acuerdo con lo esperado (véase el cuadro 7). Celaya ocupa el segundo lugar en la entidad, después de San Francisco del Rincón del grupo anterior; Guanajuato es el cuarto (el tercero es León); y Salamanca ocupa el séptimo puesto, precedido por los municipios Allende (polarizado) y Moroleón.

CONCLUSIÓN

En México los análisis socioespaciales recientes se han centrado en las ciudades. Ante la globalización es necesario profundizar en la evolución que han seguido las localidades de menor tamaño. Sin lugar a dudas, en las localidades aisladas se acumulan las desventajas, haciendo evidente que les es propia una propensión a la exclusión social. En ellas, la alta tasa demográfica sigue siendo elevada y esto se manifiesta en el ingreso *per capita*; la población en edades activas que partici-

Cuadro 7
Municipios en muy buena condición relativa*

<i>Hogares Municipio</i>	<i>Ingreso por perceptor</i>	<i>Miembros por perceptor</i>	<i>Ingreso per capita</i>
Salamanca (27)	3 241.6	3.1	1 398.9
Guanajuato (15)	3 451.9	2.8	1 623.7
Celaya (7)	3 560.9	2.7	1 646.6
Total	3 449.2	2.8	1 571.3

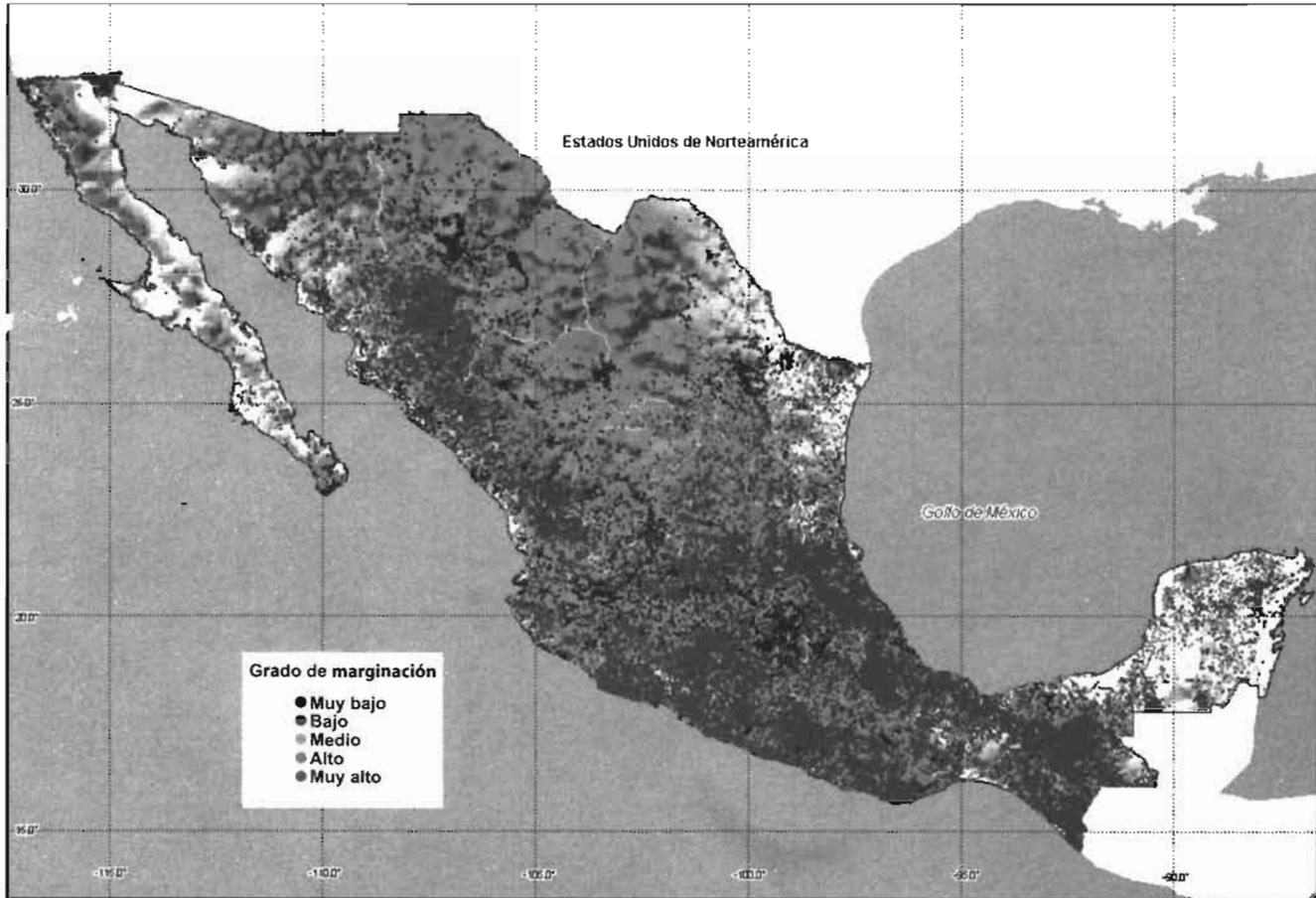
* Con más de 60% de la población en el estrato de marginación "muy bajo" (definición nacional).

pa en la generación de ingresos obtiene muy baja retribución por su esfuerzo, lo que sugiere falta de oportunidades laborales; y se utiliza con mayor intensidad la fuerza de trabajo secundaria (en especial, niños y ancianos). El resultado es que los ingresos monetarios medios, por perceptor y *per capita*, en estas localidades son notoriamente más bajos que en el resto del país, lo que, a juzgar por la elevada emigración de trabajadores de Guanajuato a Estados Unidos, lleva a algunos hogares a complementarlos con las remesas que reciben de sus "migrantes".

La información estadística referida a localidades, a pesar de no ser muy abundante, permite detectar rasgos socioeconómicos que proporcionan valiosas pistas para recurrir a investigaciones cualitativas que complementen las descripciones presentadas, generales y un tanto superficiales, con explicaciones suficientes para promover acciones tendientes a activar los mercados de trabajo y mejorar las condiciones de vida de la población.

La perspectiva de la equidad, impulsada por la CEPAL desde finales de los años ochenta, abrió vetas que se han dirigido más a comprender y orientar el cambio de las situaciones nacionales o regionales que a las transformaciones de los espacios comunitarios y familiares. Su aplicación en estos ámbitos es urgente, a partir del reconocimiento de que "el crecimiento sostenido exige una sociedad equitativa y articulada internamente" (Fajnzylber, 1989). No debe olvidarse que las localidades y los hogares son los espacios sociales concretos en los que a la vez que se manifiesta la globalización, se construyen la cohesión social y la democracia.

Mapa 1



Límites y posibilidades de las iniciativas para hacer frente a la pobreza en una localidad rural guanajuatense

Margarita Estrada Iguíniz

CIESAS-D.F.

En México, el esfuerzo por insertarse en la dinámica de la globalización se inició desde mediados de la década de los ochenta. Para ello, los distintos gobiernos instrumentaron una serie de políticas económicas que buscaban atraer IED, e insertar al país de una manera distinta en los circuitos comerciales internacionales. Para ello instrumentaron medidas diversas, tales como la firma de tratados comerciales con distintos países, o la instrumentación de medidas de apoyo que buscaban atraer a la IED. Sin embargo, en este esfuerzo no todas las regiones del país recibieron los mismos beneficios. El centro-occidente y el norte resultaron espacios privilegiados, mientras otras zonas, como el sur, permanecieron al margen del proceso (Salas, 2003: 44 y ss). Ni siquiera en el interior de las regiones favorecidas, los beneficios llegaron de la misma manera a todas las ciudades y localidades. Algunas ciudades como Chihuahua, Hermosillo, Aguascalientes y Guadalajara acogieron grandes plantas de la industria electrónica, automotriz y de la confección, que generaron empleos y crecimiento de la actividad económica en dichas regiones (Alba Vega, 2004), pues no sólo aumentaba la actividad industrial, sino que bajo el impulso de su crecimiento crecían también los servicios y el comercio.

Al lado del crecimiento que hasta el año 2000 experimentó la industria orientada a la exportación, las empresas nacionales dedicadas a la fabricación de bienes de consumo tuvieron que hacer frente a una serie de problemas que aún persisten. Uno de ellos ha sido la competencia de los productos fabricados por nuestros socios comerciales. Ante ello muchas empresas locales han tenido que suspender sus operaciones, y de manera paralela se ha dado la proliferación de actividades de pequeños talleres, en su mayoría familiares, que elaboran mercancías que colocan en

el mercado a través de los tianguis y de “aboneros” (Estrada y Labazée, 2004; Sierra, 2003). Otro de estos problemas, que en la actualidad afecta tanto a los pequeños y medianos industriales, como a los dueños de talleres familiares, es el contrabando de productos manufacturados en los países de Oriente (China, Taiwán, Corea, India, por mencionar los más importantes) (Alarcón, 2000: 67 y ss). Este contrabando ha golpeado de manera particular a micro, pequeños y medianos productores de mercancías como calzado, juguetes, prendas de vestir, cuyos costos de producción son más altos, lo que les impide competir con los productos provenientes del exterior. Hasta la fecha, la problemática no ha podido ser controlada y tiene visos de seguir profundizándose.

Mientras la industria y los servicios experimentaron la llegada de la IED, la agricultura enfrentaba dificultades, al disminuir el apoyo del Estado por la vía de la inversión en infraestructura y créditos al sector (Fox, 2003). Además, los productores enfrentaban la competencia de los alimentos importados. No obstante estas dificultades, muchos de ellos han tratado de mantener su actividad. Una de las medidas que la población rural ha tomado para lograrlo ha sido la diversificación de las formas que les permiten asegurar su bienestar, a través de la intensificación de la migración, y la ampliación de las actividades productivas (Barkin, 2002: 3).

LA INTERACCIÓN DE LO LOCAL Y LO GLOBAL EN UNA LOCALIDAD RURAL DEL SUR DE GUANAJUATO

Sin embargo, la conexión entre lo local y lo global no es teórica, ni se da exclusivamente a nivel de políticas económicas que afectan el modo de vida de la gente. Está vinculada también a un conjunto de cambios profundos en la naturaleza de la vida cotidiana, en las que la gente ya no puede vivir su vida exclusivamente con base en sus relaciones locales y actividades tradicionales (Giddens, 1998).

En este trabajo se explora la manera como condiciones de trabajo que responden al proceso de globalización se entrelazan con condiciones derivadas de la realización de las actividades que tradicionalmente se han efectuado en la región, y la forma como esta interacción influye en las condiciones de vida y en las formas de organización familiar de los habitantes de El Salto, una pequeña localidad rural del municipio de Moroleón, ubicado al sur del estado de Guanajuato, en México.

Es decir, se trata de ilustrar cómo la migración internacional, el trabajo en pequeños establecimientos manufactureros en las ciudades vecinas, en la agricultura y en el comercio, se entrelazan, y al hacerlo juegan un papel crucial no sólo en el tipo de consumo que estas personas pueden alcanzar, sino también en las formas en que se organizan las familias, y las expectativas de sus integrantes.¹

Según el censo realizado por el Centro de Salud, en el año 2000, en El Salto habitaban 974 personas. La localidad está comunicada por un camino de terracería que lleva a la carretera Moroleón-Piñicuaró, y una carretera que entronca con la carretera Moroleón-Cuitzeo, y que se terminó de pavimentar en febrero de 2003. La localidad cuenta con un jardín de niños, una escuela primaria, una telesecundaria, y un centro de salud que atiende también a los habitantes del vecino rancho de La Puerta, del municipio de Cuitzeo, Michoacán.

Cabe señalar que el municipio de Moroleón presenta las mejores condiciones de vivienda en el estado de Guanajuato. Ocupa los primeros cuatro lugares del estado en lo que se refiere a las condiciones de la vivienda (pisos, techos, paredes, cocina, uso de gas). Y esto no se limita a la zona urbana, sino también incluye a los ranchos. En el año 2000 en El Salto había 229 viviendas ocupadas. Todas contaban con servicio de electricidad y agua. Además, según datos del censo levantado por el centro de salud, 84% de las casas tenían paredes de concreto, 71% contaba con techos del mismo material, los pisos de 94% eran de cemento; el 95% de las familias utilizaba gas, aunque también usaban madera. En este sentido, las condiciones de pobreza ciertamente no son las más extremas, comparadas con otras regiones del país.

Estas condiciones de la vivienda se deben en parte a que el municipio se encuentra inserto en la "región histórica" de la migración. De modo que su actividad económica más importante ha sido, durante por lo menos tres generaciones, la migración a Estados Unidos. Esto nos obliga a considerar el fenómeno no como resultado exclusivo del proceso de globalización que ha tenido lugar en las dos últimas décadas, sino como una de las maneras en que las iniciativas locales tradicionales se han entrelazado con procesos globales (Klak, 1998).

¹ El material que aquí se presenta fue recuperado durante una estancia de trabajo de campo, que tuvo lugar de enero a mayo de 2003. Se entrevistaron un total de 12 familias nucleares. También se aplicó un cuestionario a los menores que cursaban entre tercero y sexto de primaria en la escuela local, y a los alumnos de la telesecundaria.

La agricultura ha sido otra actividad que han realizado aquellos que han permanecido en la localidad. Sin embargo, su importancia durante la última década decreció de manera notable, un ejemplo es la disminución de la población económicamente activa (PEA) ocupada en el sector primario, la que pasó de 14.2% en 1990 a 6.2% en 2000 (INEGI, 2002b: 100). Este decrecimiento puede atribuirse a diversos factores entre los que quiero destacar, para el caso del municipio de Moroleón, los efectos que ha tenido, por un lado, la importación de granos básicos que ha vuelto incosteable su producción local que era principalmente el maíz, y por otro, las características de los programas de apoyo a la producción. En consecuencia, la población prefiere trabajar en otras actividades más redituables.²

A mediados de la década de los ochenta, cobraron gran importancia en la vida de los habitantes de El Salto las actividades manufactureras que se realizaban en la vecina ciudad de Moroleón, tradicionalmente dedicada al tejido de prendas de vestir. A partir de esta fecha, la producción experimentó un auge y una diversificación. Además de los rebozos, cobijas y prendas de punto, se empezaron a confeccionar pantalones, blusas, faldas. Y el crecimiento duró hasta 1995. Durante este periodo, el impulso de la actividad productiva arrastró en su dinámica a las vecinas ciudades de Uriangato, Cuitzeo, Santa Ana Maya, Yuriria, y de manera muy significativa, a las pequeñas localidades rurales. La demanda de mano de obra femenina por parte de los talleres y establecimientos comerciales, propició que las mujeres que habitaban en los ranchos vecinos se trasladaran diariamente a la ciudad a trabajar, y que muchas de las operaciones que requerían de trabajo manual se efectuaran en los hogares de la localidad. Esto significó un crecimiento de la participación femenina rural en el sector manufacturero.

² El apoyo que el programa Crédito a la Palabra daba, en 2003, a los habitantes de El Salto oscilaba entre 450 y 1650 pesos para la compra de fertilizantes. El programa funciona de la siguiente manera: se presta dinero a un productor para que compre fertilizante. Cuando recoge la cosecha esa persona tiene que pagar el dinero que recibió sin intereses. No hay firma de documentos, sino que se confía en la palabra. El dinero que paga se le devuelve a la comunidad a través de la obra pública. En el municipio de Moroleón, ese dinero se contabiliza como parte del 30% que cada localidad tiene que contribuir, para el pago de obra pública. En el caso de El Salto el dinero desde 1998 hasta 2001 se utilizó en la pavimentación de algunas calles. El problema es que cuando alguna persona no paga, no se le vuelve a prestar, pero el municipio tampoco vuelve a recibir ese recurso, de modo que cada vez las localidades reciben menos dinero pues siempre hay alguien que no paga (entrevista personal con el encargado de Obra Pública Municipal, Moroleón, 31 de marzo de 2003).

De esta manera, para los primeros años de la década de los noventa, los habitantes de El Salto, al igual que los de otras localidades rurales de esta región de Guanajuato, se encontraban en un contexto en el que su tradición migratoria les garantizaba la llegada de remesas, que utilizaban para la agricultura y para la subsistencia cotidiana de las familias. Además, gracias a la inserción femenina en la actividad manufacturera, los hogares contaban con un nuevo ingreso que aunque no era muy alto, representaba una oportunidad para mejorar su consumo.

LA ARTICULACIÓN ENTRE TRABAJO Y CONDICIONES DE VIDA

MIGRACIÓN Y REMESAS

La migración internacional está ampliamente generalizada en el municipio. Su tasa de crecimiento de la población de -0.22% es un dato elocuente acerca de la amplitud del fenómeno (INEGI, 2002: 5). Según el censo del centro de salud, 136 hogares de El Salto, que representan 60% del total, tienen por lo menos a uno de sus integrantes trabajando en Estados Unidos. En total los hogares reportaron 188 personas que radicaban en el vecino país. En este recuento no se considera a las familias completas que han migrado en los últimos años. En 2003, todos los niños que estaban entre tercero de primaria y tercero de secundaria declararon tener algún pariente en Estados Unidos. De ellos 30 (33%) señalaron que sus padres se encontraban trabajando allá, y 13 (14%) tenían por lo menos un hermano.³ Debido a la antigüedad que tiene su experiencia migratoria, 79% se encuentra en Chicago, que fue uno de los primeros destinos de los migrantes, a principios del siglo xx. Le siguen en importancia Florida con 6% y California con 3.5%. Otros destinos son Carolina del Norte y Carolina del Sur, Colorado, Texas, Indiana y Georgia.

La migración ha constituido la principal fuente de ingresos económicos, y ha sido un factor determinante en la mejoría de las condiciones de vida de los parientes de quienes han ido a Estados Unidos a trabajar. Sin embargo, en los últimos quince años, sus condiciones de vida, al igual que la mayor o menor competitividad de

³ Se encontró un comportamiento semejante entre los alumnos de la escuela primaria de La Soledad, municipio de Moroleón, y en la secundaria de El Charco, municipio de Uriangato.

las empresas exportadoras, están fuertemente amarradas a la paridad del peso. Un peso sobrevaluado significa mayores dificultades, mientras que un peso subvaluado implica mayores recursos para la familia. Por otra parte, las remesas constituyen en la actualidad uno de los factores de diferenciación social más importantes en el interior de la localidad.

A través de los trabajadores migrantes de El Salto se articulan condiciones de trabajo y de vida que están espacialmente localizadas. Las primeras se establecen en el lugar de destino, que en este caso era otro país; y las segundas tanto en el lugar de destino, como en el de origen, donde permanecen, en muchos casos, las esposas, las hijas y los hijos menores de 15 años.

Estos trabajadores laboran bajo condiciones muy distintas, según el sector de actividad económica, y el lugar donde migraron. Así, los que se dirigieron a ciudades como Chicago o Atlanta, están empleados en su mayoría, en la industria y los servicios, mientras que los que laboran en Florida, Texas o California principalmente lo hacen en actividades agrícolas. No obstante los diferentes sectores de la economía en que trabajan, las entrevistas realizadas con los migrantes de retorno muestran una coincidencia: las jornadas de trabajo eran muy intensas, las condiciones de trabajo precarias, y a pesar de eso, estuvieron en Estados Unidos hasta el último día en que pudieron laborar allá. Regresaron cuando ya no podían sostener el ritmo de trabajo. Ninguno declaró haber regresado cuando reunió el dinero suficiente para echar a andar algún pequeño negocio en México.

Sin embargo, a pesar de que deben trabajar muy duro, el flujo migratorio no se ha detenido durante más de seis décadas. La demanda de mano de obra en Estados Unidos, permite que este flujo permanezca, y que los trabajos en el Norte sean la opción laboral a la que primero recurren estos hombres.

En la actualidad, las trayectorias laborales de los migrantes de El Salto son muy semejantes: a los quince o dieciséis años, después de terminar la secundaria se van a trabajar a Estados Unidos. Los que no tienen permiso para trabajar allá les pagan a *polleros* que viven en el mismo rancho o en alguna de las localidades vecinas, para que los pasen "al otro lado". Según las personas entrevistadas, los polleros cobran entre 1200 y 1700 dólares. Sin embargo, esta situación está cambiando, pues cada vez más los trabajadores que tienen permiso de residir y trabajar en Estados Unidos están tratando de arreglar los papeles para que sus hijos también puedan vivir y trabajar allá. Durante la realización de genealogías de las familias entrevistadas

detectamos 18 casos de familias nucleares que en la actualidad viven en Estados Unidos.

Los envíos de dinero procedentes de Estados Unidos son una fuente de ingresos de primera importancia. Como señalé antes, por lo menos 33% de los hogares con hijos entre tercero de primaria y tercero de secundaria señalaron que recibían remesas. Esposas y madres de migrantes coincidían en señalar que recibían cantidades que oscilaban entre 150 y 300 dólares mensuales. Cabe aclarar que los hijos enviaban menos dinero que los cónyuges. Estas cantidades representan más de dos salarios mínimos mensuales.⁴

Aunque seguramente los ingresos de los migrantes son diferenciales de acuerdo con el sector de la economía en el que trabajan, las madres y esposas ignoran cuánto ganan. Sólo saben cuánto reciben al mes, y disfrutan los regalos que sus parientes traen cuando regresan, generalmente en diciembre, para pasar las vacaciones de Navidad.

En la actualidad, el papel de las remesas ha cambiado. Hasta hace 15 o 20 años, la migración, además de utilizarse para satisfacer las necesidades cotidianas de la familia, era una manera de subsidiar la actividad agrícola, al financiar la cosecha cada año, y a través del ahorro, que permitía ampliar la inversión, por medio de la compra de más tierras (en los casos en que esto era posible), de ganado, e incluso de maquinaria y vehículos. Esto les permitía mayores posibilidades de negociación en el momento de la venta de sus productos. La inversión en tierra y maquinaria constituía además un seguro para el retiro, una vez que el trabajador regresaba de Estados Unidos.

Sin embargo, en 2003 las remesas ya no se utilizaban para cultivar la tierra o comprar ganado, sino exclusivamente para mejorar la vivienda, comprar muebles y electrodomésticos, y costear la manutención cotidiana de la familia, incluyendo la educación. Según datos de la OCDE, sólo 6% de los recursos que entran a México por remesas se vuelve a invertir. El 94% restante se destina al consumo cotidiano (*El Financiero*, 16 de marzo de 2004, p. 21). Esto nos plantea un panorama en el que las políticas instrumentadas durante los últimos años para el sector agrícola, que son una de las manifestaciones a nivel nacional del proceso de globalización, han

⁴ Los ingresos de 49% de los habitantes del municipio se ubican arriba de los dos salarios mínimos, mientras que a nivel nacional el porcentaje es de 43.6 (INEGI, 2002b: 107).

desalentado el desarrollo de las actividades tradicionales como la agricultura. Esta gente, por otra parte, carece de experiencias previas en la organización de talleres manufactureros, lo que les impide invertir en este tipo de actividades. Además, como veremos más adelante, éstos han dejado de ser una opción para generar ingresos.

Quisiera destacar que a pesar de que una parte importante de las remesas que envían los migrantes no se invierte en actividades productivas, tienen un efecto positivo sobre la economía de la localidad donde residen los beneficiarios, así como la de las ciudades vecinas, pues al aumentar el circulante monetario, se estimula la actividad comercial y los servicios.

Los regalos que traen los migrantes en sus visitas anuales, han introducido el uso de ciertos productos “globalizados”,⁵ como son juguetes, aparatos electrónicos (minicomponentes, videojuegos, televisiones, videocaseteras, DVD), electrodomésticos (microondas, hornos eléctricos), incluso en algunos hogares tienen auto. Los jóvenes usan ropa traída de Estados Unidos. Este consumo se incorpora a la identidad de la familia: los usan, pero sobre todo los tienen porque alguien de la familia está en el Norte trabajando. Y la presencia de un migrante es una muestra de holgura económica. Esos bienes, además, hablan de una trayectoria laboral individual. Estos productos simbolizan, por un lado, la relación de quien los posee con un migrante, y por otro, que el migrante tiene un empleo en el Norte. Es decir, simbolizan la presencia de cierto tipo de relaciones familiares y laborales.⁶

A pesar de la presencia de estos productos traídos de Estados Unidos, la dieta básica no ha sufrido grandes cambios. Aunque consumen alimentos industrializados, su comida cotidiana se basa en los productos tradicionales: maíz, frijol, nopales, chile, jitomate y pastas. Si pensamos en la presencia de los artículos “globalizados”, y la comparamos con la persistencia de la dieta tradicional, a primera vista puede parecer

⁵ Alarcón (2000: 56-57), al referirse a estos artículos afirma: “Se trata generalmente de productos industrializados, baratos y de baja calidad, artículos que yo llamo *chatarra industrial de consumo global*, como los relojes, lentes, pañoletas o juguetes de pilas y electrónicos *made in Taiwan, made in Korea, made in Vietnam, made in China*, que se sitúan [...] como modos particulares de consumir alrededor del mundo, que han resultado de los nuevos tratados comerciales como el GATT o el TLCAN [...] a través de los cuales la gente descansa cada vez más en el consumo de bienes que no han sido producido por ellos mismos”.

⁶ Gell (1991: 145-146), plantea que el consumo no se reduce a la dimensión fisiológica, sino que implica la incorporación del producto consumido a la identidad social personal y social del consumidor. Los productos pueden totalizar la biografía, trabajo, medio social de una persona.

contradictorio. ¿Por qué no aumentar el consumo de carne, si ya tienen refrigerador donde pueden conservarla durante varios días, incluso semanas? La respuesta, de acuerdo con lo que plantea Gell (1991), está en el hecho de lo que simbolizan los productos. La televisión, los videojuegos, el horno de microondas son objetos deseables, que como señalé, son la forma como se materializa una relación personal con un migrante, y a la vez la trayectoria laboral de éste. Cambiar el consumo de alimentos no lo es. Además, el gusto por la comida, que está asociado al sabor está mucho más arraigado en las costumbres locales que la forma de vestir, por ejemplo, que se empezó a transformar desde los años cincuenta. Por otra parte, en El Salto las formas de sociabilidad no se han visto, todavía, severamente transformadas por la presencia de los entretenimientos electrónicos.

Sólo una de las mujeres casadas entrevistadas, cuyo esposo estaba en el Norte, trabajaba. El dinero que los cónyuges les enviaban mensualmente les permitía permanecer en su hogar atendiendo a sus hijos.

AGRICULTURA Y MANUFACTURAS

La mayor parte de las familias en las que ninguno de sus integrantes se encuentra en Estados Unidos, enfrenta una situación muy diferente, que aparentemente poco tiene que ver con el proceso de globalización. Las actividades agropecuarias y el empleo en los servicios en Moroleón son las actividades más frecuentes para aquellos que permanecen en El Salto.

Las tierras de cultivo de El Salto son de temporal, de modo que la gente suele sembrar maíz, garbanzo y frijol. Y aunque la agricultura nunca ha sido una actividad que ha generado ingresos considerables a quienes se dedican a ella, en los últimos años muchos la han abandonado, y el argumento que esgrimían era el mismo en todos los casos. Ante la apertura a productos producidos en otros países y la falta de apoyo estatal a los productores locales, no les era posible competir con los precios de los granos importados. Ante esto muchos hogares sólo sembraban dos o tres surcos, en los cuales obtenían el maíz suficiente para abastecer a la familia del consumo anual de este grano. Y lo hacían porque no les gustaba comer las tortillas que vendían en la tortillería del rancho, pues al igual que quienes recibían remesas, preferían el sabor de los alimentos tradicionales, y para ello preparaban el nixtamal, lo llevaban al molino y ellos mismos elaboraban las tortillas en sus hogares. Una o

dos personas sembraban un poco más de maíz, y lo vendían a algunos vecinos que no lo cultivaban, pero deseaban comer tortillas de nixtamal.

Por su parte, las mujeres casadas tienen otras fuentes de empleo. Algunas iban a los talleres reboceros y de prendas de vestir de punto en Moroleón a recoger rebozos, blusas y suéteres. Ellas los repartían a otras mujeres en el rancho para que empuntaran los rebozos y bordaran las otras prendas. Este trabajo aunque les permite ganar poco dinero (el pago por rebozo era de 20 pesos en 2003, y el bordado nunca era más de 10 pesos por prenda), tiene la ventaja para ellas de que lo pueden realizar en su casa.

Las jóvenes no se dedican a empuntar ni a bordar. Entre las integrantes de los grupos familiares entrevistados había 15 que iban a Moroleón o Uriangato a trabajar. Algunas trabajaban en el tianguis que se instala los miércoles y sábados.⁷ Ahí atienden los puestos. Pero este trabajo sólo lo realizan esos dos días. El resto de la semana permanecen en el rancho. Algunas de estas jóvenes señalaban que con anterioridad habían trabajado en los talleres de tejido y de confección de prendas de vestir. Pero esta actividad había decaído en los últimos dos años, como resultado de la contracción de la economía mexicana y el aumento del contrabando. En consecuencia, muchos talleres habían cerrado, y otros habían disminuido su producción, con la consiguiente reducción del número de trabajadoras. Muchas jóvenes en El Salto y otros ranchos vecinos a Moroleón y Uriangato habían perdido su fuente de empleo.

Esta crisis por la que atravesaban los talleres de Moroleón y Uriangato estaba vinculada a factores externos, y tal vez el más importante de ellos era el contrabando de prendas fabricadas en China, que estaban desplazando en el tianguis a las mercancías locales. Algunos dueños de talleres ya no fabricaban ropa, sino que estaban comprando ropa traída de Oriente.⁸ Esto había provocado una disminución en el empleo en ambas ciudades, y en los ranchos, pues el comercio no genera la misma cantidad de puestos de trabajo que las manufacturas. Cabe señalar que las jóvenes que trabajaban eran tanto hijas de migrantes como de no migrantes. En este sentido,

⁷ Cinco (22%) alumnas de la Telesecundaria de El Salto dijeron que van miércoles y sábados a trabajar en el tianguis de Moroleón. El miércoles faltan a la escuela. El resto afirmó trabajar en los quehaceres de la casa.

⁸ La tasa de salario en China es de un tercio del de México (Shaiken, 2003: 22). Tan sólo esto, sin considerar la evasión de impuestos, ha vuelto imposible para los productores locales competir contra los precios de los productos que ingresaron al país de contrabando.

el crecimiento que experimentó la actividad manufacturera en las ciudades vecinas trajo consigo una mayor demanda de mano de obra, de manera que las mujeres de las localidades aledañas tuvieron una opción de empleo. Cuando disminuyó la producción, estas personas padecieron la falta de empleo.

Con el trabajo en el tianguis dos veces por semana y el cierre de los talleres, las jóvenes, lo que tienen es una modalidad de empleo que está asociada con las condiciones de trabajo que ha traído consigo la reestructuración de las empresas, que es el trabajo de tiempo parcial (Salas, 2003: 63).

INGRESOS Y PERSPECTIVAS

Los ingresos familiares que declararon los habitantes de El Salto en el censo del centro de salud, y los que declararon las personas entrevistadas, coincidían: la gran mayoría recibía menos de 3 000 pesos mensuales. Las mayores o menores dificultades económicas de la gente estaban directamente relacionadas con el hecho de tener un pariente (esposo o hijo) trabajando en Estados Unidos. Estas familias no se quejaban de tener aprietos económicos, los otros sí.

Por su parte, todos los jóvenes de la secundaria respondieron de manera afirmativa la pregunta: ¿Trabajas? ¿En qué? Sin embargo, a diferencia de las mujeres, entre las que encontramos cinco que trabajaban en Moroleón, todos señalaron que laboraban en actividades relacionadas con la agricultura, el cuidado de los animales, traer leña para el uso doméstico. Esto muestra un aspecto en el que la interrelación de una tradición migratoria se entrelaza con un proceso económico local, y tiene como resultado el que las mujeres tengan mayores opciones laborales en su lugar de origen, a diferencia de los hombres, quienes parecería que no están interesados en explorar otras formas de empleo. La experiencia de los padres, tíos y abuelos apoyaba su convicción de que la mejor opción para trabajar era Estados Unidos. Esta posibilidad, real a pesar de los riesgos y dificultades que conlleva, ha generado cambios sutiles en su forma de ver el mundo, de entender el trabajo, en la conformación de sus valores. La gente de El Salto no se imagina a sí misma, ni la vida en el rancho sin la migración.⁹

⁹ Appadurai (2001) señala que las actividades que los habitantes de los "vecindarios" realizan, los ponen en contacto con nuevas experiencias y formas de conocimiento. Estas posibilidades contribuyen a ocasionar cambios sutiles en el lenguaje, en la forma de ver y pensar el mundo, en las prácticas rituales y hasta en la propia comprensión que la colectividad tiene de sí misma.

ALGUNOS CAMBIOS, NUEVAS POSIBILIDADES Y TAMBIÉN NUEVOS PROBLEMAS

Las características de la migración también han modificado algunas actividades de las mujeres, y poco a poco su papel en la familia y la localidad. La mayor parte de las hijas solteras permanecen en el rancho, pero continúan estudiando después de la secundaria. Entre las familias entrevistadas, había no sólo alumnas de preparatoria, sino también universitarias, que estudiaban leyes, ingeniería. También conocimos una veterinaria, dos abogadas y una pedagoga ya tituladas. No supimos de ningún varón que estuviera estudiando en la universidad, la gran mayoría trabajaba en Estados Unidos. De esta manera, la migración a Estados Unidos ha favorecido un aumento de la escolaridad femenina, pues las remesas permiten a algunas de estas familias costear los estudios universitarios de alguno(s) de los hijos, y como son las mujeres las que permanecen en el rancho, son ellas las beneficiadas. Al mismo tiempo, los varones no han aumentado su escolaridad, pues muchos de ellos se marchan al Norte en cuanto terminan la secundaria. A la pregunta de ¿qué deseas hacer cuando termines la secundaria?, los varones de la secundaria de El Salto respondieron lo siguiente: siete deseaban seguir estudiando, seis dijeron que trabajar, y cuatro irse a Estados Unidos. Mientras sólo dos mujeres respondieron que deseaban trabajar, una deseaba irse al Norte, pero después de haber estudiado, “terminar la otra escuela”, y 22 contestaron que querían seguir estudiando. Por otra parte, la misma composición de los estudiantes de la secundaria habla de las perspectivas educativas de hombres y mujeres en El Salto: estaban inscritos 17 varones y 24 mujeres. Las mujeres cada vez tienen más y mejores oportunidades, y mayores deseos de adquirir una educación formal. En este sentido, lo que es de esperar es que la tendencia que acabo de señalar va a profundizarse como consecuencia, entre otras cosas, de las perspectivas de empleo que tienen los varones en Estados Unidos.

Como señalé antes, un fenómeno de reciente aparición en la localidad, según los habitantes de El Salto, era la migración de familias completas. Algunos migrantes que habían conseguido papeles para residir y trabajar de manera legal en Estados Unidos habían llevado a sus esposas y a su prole. En algunos casos, incluso a sus padres. Sin embargo, esta última situación era excepcional.

Este nuevo comportamiento generaba incertidumbre entre los habitantes de mayor edad del rancho. Comentaban con preocupación que cada vez había menos gente y, en efecto, era notoria la cantidad de casas cerradas. Además, sabían que

en ranchos cercanos como Cepio y Cuaunuco, incluso decían que se iba a cerrar la escuela primaria pues el número de niños que estaban inscritos no era superior a 20. “Son pueblos fantasma”, decían. Entonces, les preocupaba la posibilidad de que sus hijos e hijas se marcharan a vivir definitivamente a Estados Unidos, con lo cual no tendrían quién los cuidara si se enfermaban. Otro motivo de incertidumbre era el hecho de que algunos de ellos habían usado el dinero que habían ahorrado cuando laboraban en el Norte, en habilitar pequeñas tiendas de abarrotes. Para que el negocio funcionara necesitaban de gente que les comprara. ¿Qué iba a suceder si el rancho se vaciaba como había pasado en Cepio? ¿De qué iban a vivir? Su mayor temor era el abandono y la pobreza. Tampoco les agradaba la idea de que sus nietos y nietas nacieran y crecieran allá.

Algunas mujeres señalaban que aunque sus esposos querían que se fueran a vivir a Estados Unidos, ellas no lo deseaban. Argumentaban que allá tendrían que ponerse a trabajar, y pagar renta, acostumbrarse a vivir en un lugar extraño, con costumbres distintas, y con un idioma diferente. Mientras que en El Salto eran dueñas de la casa donde vivían y no necesitaban ponerse a trabajar, de modo que podían estar con sus hijos. Vivían tranquilas. Es importante señalar que la gran mayoría de estas mujeres nunca había ido a Estados Unidos a visitar a sus esposos. Lo que sabían acerca del modo de vida de los migrantes en ese país era a través de los relatos acerca de la vida allá, que habían oído de padres, tíos, cónyuge y otros conocidos, y de las fotografías que les mostraban.

Otras, al contrario, señalaban que eran sus cónyuges los que no querían llevar a la familia a Estados Unidos. No deseaban que sus hijos, pero en especial sus hijas, crecieran en aquel país. Y aunque no lo expresaban, parecería que las esposas tampoco tenían mucho interés en dejar el terruño y marcharse con sus maridos. Preferían estar cerca de sus padres y hermanos y hermanas, acompañadas por sus hijas e hijos menores, en sus casas, yendo al campo a cortar nopales, ocupándose en los quehaceres domésticos y empuntando rebozos por las tardes. El arraigo, el conocer los códigos culturales y sociales, la cercanía con sus parientes eran más fuertes, en las mujeres casadas y con hijos, que el deseo de compartir la vida cotidiana con el marido y en Estados Unidos. El sueño americano no era una motivación suficiente.

¿Qué piensan las mujeres que siguieron a sus cónyuges a Estados Unidos y llevaron con ellas a sus hijos? ¿Cuáles fueron sus motivaciones para dejar el terruño?

¿Qué valores predominaron en el momento en que tomaron la decisión? ¿Qué es lo que las mantiene allá? ¿Cuáles son las pérdidas más importantes de acuerdo con su nueva situación? Son preguntas cuya respuesta ignoro, pero que sería importante explorar.

No se puede afirmar que una tendencia sea dominante: unos se van, otros se quedan. También es cierto que hay ambivalencia. Las familias no se quieren ir, pero se van. No les gusta vivir allá, pero se marchan. Las que no se van, esperan que el cónyuge lo haga. Por otra parte, lo global ejerce influencia, pero también hay que considerar que la migración no es una práctica reciente en esta región, sino una costumbre laboral casi centenaria.

En cuanto estos sujetos locales entran a tomar parte en las actividades sociales de producción, representación y reproducción, contribuyen, en general involuntariamente, a la creación de contextos que exceden los límites materiales del vecindario tal como existían hasta ese momento. La aspiración a trabajar en Estados Unidos, en los talleres o el tianguis de Moroleón, a estudiar en la universidad, producen experiencias y conocimientos nuevos. A su vez, las perspectivas que se presentan a las personas, contribuyen a ocasionar sutiles cambios en el lenguaje, en las formas de ver y pensar el mundo, en las prácticas rituales y hasta en la propia comprensión que la colectividad tiene de sí misma (Appadurai, 2001: 194).

CONCLUSIÓN

La globalización se manifiesta en el plano económico internacional, en la declinación de la actividad agrícola, en las dificultades que enfrentan las actividades manufactureras tradicionales frente al auge de actividades como la maquila o la comercialización de productos introducidos ilegalmente al país. También en la defensa de algunas costumbres, y en la adopción de nuevos valores y proyectos. Lo global es multidimensional y se concreta en lo local. No es etéreo, sino que emana de agentes e instituciones específicos (Burawoy, 2001).

En este sentido, las condiciones que emanan del proceso de globalización, las que han reducido las opciones para invertir el dinero proveniente de las remesas, al articularse con las condiciones en que se realizan las actividades locales, tienen como resultado los fenómenos económicos y sociales que se viven en cada locali-

dad. En El Salto esta articulación se expresa en la declinación de la agricultura; los problemas que enfrentan los talleres de confección y tejido de ropa; el aumento de la venta de productos de contrabando, lo que dificulta abrir talleres en un momento en que los que estaban trabajando están cerrando.

Lo global no sólo es lo transnacional, no es ajeno a lo local. Se construye en cada localidad rural, en cada ciudad, en cada región. No se reduce a las dinámicas transnacionales, ni a las tendencias económicas, políticas y culturales homogeneizantes. Lo global no implica sólo la sujeción, aceptación o adopción de los patrones de trabajo y de consumo difundidos por las empresas y los medios de información. También supone los movimientos de defensa de lo "local", sean actividades económicas tradicionales, recursos naturales, costumbres o prácticas culturales.

Visto desde esta perspectiva, lo global se está construyendo en una pequeña localidad rural, al sur de Guanajuato, a través de la migración, el trabajo de las mujeres en el tianguis, del abandono de la agricultura, pero también en el deseo de permanecer en el terruño, de no irse a vivir a Estados Unidos, en la defensa de la dieta tradicional. En la confrontación que hacen del "sueño americano" con la forma como viven de manera cotidiana, el valor que dan a la relación cotidiana con su red de parientes que tienen en el rancho. En esta cotidianidad se produce lo local como una estructura de sentimientos, como costumbres que se ratifican (Appadurai, 2001: 189).

Desde esta perspectiva, la globalización se crea bajo la presión de los intereses económicos transnacionales, a través de las políticas económicas y sociales que instrumenta el gobierno, pero también en las interacciones que se establecen a nivel local entre las distintas actividades económicas –las tradicionales, las nuevas y las que se transforman por efecto de la influencia del contexto socioeconómico–, y en esto último, ocupan un lugar central las iniciativas de los habitantes, quienes, a través de su trabajo, instrumentan estas interacciones.

Aunque las condiciones en que trabajan, tanto los emigrantes de El Salto como los que laboran en el rancho o se trasladan a las ciudades vecinas, no son las óptimas pues unos tienen jornadas de trabajo muy intensas y otros empleos de tiempo parcial, los ingresos que declararon y las características de sus viviendas muestran que no se ubican en los niveles de pobreza extrema. Las remesas juegan un papel central para mantener esta situación. Así pues, la migración está dirigida a cubrir las necesidades de subsistencia cotidiana. Sin embargo, los que están apoyando la

formación profesional de sus hijas, están apostando a otra forma de ascenso social. Las mujeres se quedan porque sus padres no desean que crezcan en el ambiente de Estados Unidos, además acompañan a la madre. Al hacerlo, se van a estudiar a las ciudades vecinas. De esta manera ha cambiado la "inversión" que se hace con las remesas. En la actualidad invierten en la educación de sus hijas. Este tipo de inversión no genera recursos económicos a corto plazo, y es incierto respecto a cuánto generará a mediano plazo. Sin duda, las mujeres ya están teniendo beneficios y los seguirán obteniendo. Los hombres, al marcharse a Estados Unidos, no son beneficiarios de esta nueva inversión. Su papel como proveedores, lejos del país, del hogar, es y seguirá siendo central, pero el de las mujeres también ha cambiado. Poco a poco, las profesionistas se están convirtiendo en la fuente de orgullo familiar.

Así pues, las perspectivas se han puesto en la profesionalización de las hijas. Esto habla de cambios muy importantes en la percepción del papel de las mujeres, en una localidad donde en la actualidad las mujeres sólo salen de la casa si van acompañadas por sus hijas. ¿Estas jóvenes, que crecieron acompañando a sus madres, para que nadie pudiera criticarlas, cómo asumirán sus nuevas responsabilidades como profesionistas, y ante los padres ancianos? ¿Cuáles son sus perspectivas de empleo una vez que concluyan sus estudios universitarios?

Sin embargo, esta gente enfrenta un rasgo propio de la etapa actual, la incertidumbre (Giddens 1998). En su experiencia ésta se expresa en la forma en que deberán enfrentar el mediano plazo. Las remesas se usan casi en su totalidad para cubrir los gastos cotidianos de manutención de la familia. Cuando los migrantes ya no puedan trabajar en Estados Unidos, los que decidan regresar no tendrán dinero para invertir en actividades agropecuarias o en algún pequeño negocio. Volverán en una situación de gran vulnerabilidad. La agricultura no es, en este momento, una opción económica para esta población. La gente la abandonó, no sin tristeza, porque no era costeable. ¿Cuándo volverá a ser la agricultura una actividad rentable? Lo ignoramos, ellos y nosotros.

La migración de las familias completas, con la pérdida demográfica que significa, es otro fenómeno, resultado en este momento del proceso de globalización, que a nivel local puede tener consecuencias muy severas sobre las condiciones de vida de los que permanecen, y todo parece indicar que serán los ancianos. Así, es probable que en dos décadas los que actualmente están trabajando en Estados Unidos hayan decidido quedarse a vivir allá, para de esa manera contar con el apoyo económico

y afectivo de hijos e hijas.

El panorama en el mediano plazo tiene tintes sombríos y otros esperanzadores, la integración de nuevas experiencias que abre perspectivas distintas se entrelaza con los procesos de pérdida.

Cuando yo me reajusté...

Reestructuración económica local y ajustes individuales entre trabajadores manuales. Monclova, Coahuila, década de los noventa

Georgina Rojas García

CIESAS

Durante la década de los ochenta, en México se inició la adopción de una serie de medidas tendientes a realizar cambios estructurales cuyo objetivo último era no quedar fuera del juego impuesto por la economía internacional. Una de tales medidas fue el “adelgazamiento” del Estado mediante la privatización o cierre de empresas paraestatales, cuyo principal impulso se observó a fines de la década de los ochenta y principios de los noventa (Rueda, 1994; Dussel, 1995).

Aunque un análisis más exhaustivo sobre el impacto económico y social de esta política aún está pendiente, existen algunos estudios realizados en diferentes áreas del país. Estas evidencias sugieren que aquellas regiones o localidades, que en su momento crearon una alta dependencia hacia dichas empresas, se vieron severamente afectadas por su privatización o desaparición. Algunos de los casos que se han documentado son el cierre de la refinería 18 de Marzo en la ciudad de México y la reestructuración social y espacial de la cuenca carbonífera del estado de Coahuila (Estrada, 1996; Contreras, 2002). En ambos estudios se muestra que la reestructuración interna de las paraestatales implicó cambios diversos en el modo de vida de la población cuya economía estaba supeditada a tales empresas. De entre las diversas esferas que se vieron afectadas, destacan el trabajo, la organización en el interior del hogar y las percepciones sobre el empleo.

Si bien los cambios en las condiciones de vida de los trabajadores debido a la globalización económica son parte de un proceso que tendrá consecuencias a mediano y largo plazo, el caso que será presentado en este espacio es el de trabajadores manuales en la ciudad de Monclova, Coahuila, durante la década de los noventa.

La reciente transformación de la estructura económica local ha derivado, en lo fundamental, de la privatización y reestructuración interna de la principal empresa de la región, Altos Hornos de México, S.A. (AHMSA), llevada a cabo en 1991. El ajuste interno de AHMSA tuvo múltiples consecuencias que, en general, trastornaron la vida de la localidad. En particular, me interesa documentar cómo un proceso que se llevó a cabo en el contexto macro cambió la vida de los trabajadores manuales. Los ámbitos en los que se enfatizará son las actividades económicas realizadas después de la privatización de AHMSA –partiendo de la premisa de que el trabajo es un eje estructurante de la vida cotidiana– y las percepciones sobre el empleo.

El presente estudio se basa en una serie de entrevistas a profundidad realizadas a trabajadores manuales, así como a algunos empresarios y funcionarios en periodos de 2000 y 2003. En las dos primeras secciones del capítulo se examina la importancia de AHMSA en la historia reciente de la ciudad de Monclova y los cambios en la estructura productiva local después de la privatización de AHMSA, respectivamente. En el tercer apartado se revisan brevemente algunos rasgos del crecimiento de la ciudad desde la fundación de dicha empresa. La cuarta sección da cuenta de cómo vivieron el reajuste los propios trabajadores y, posteriormente, se discuten algunos cambios en sus percepciones sobre el empleo. Finalmente se presentan las conclusiones.

LA PRESENCIA DE AHMSA EN MONCLOVA

El Boulevard Harold R. Pape cruza la ciudad de Monclova de norte a sur. Hacia el norte de la calle puede verse la estatua de un obrero que alude a la importancia de esa fuerza de trabajo en la localidad; posteriormente se encuentra la figura del ingeniero Pape, fundador de AHMSA; y llegando al extremo sur de la ciudad se ubica la imponente planta acerera en cuya entrada principal hay un arco con un letrero que reza: “Bienvenidos. Altos Hornos de México, S.A.”. Esta vía de comunicación es importante no sólo porque permite el tránsito por la ciudad sino también porque es una metáfora del peso que históricamente ha tenido AHMSA en la vida de Monclova: la empresa ha sido el eje de la economía desde principios de los años cuarenta y su existencia ha permeado, además, la cultura monclovese.

La ciudad de Monclova ha sido descrita como “un espejismo industrial bajo la nube rojiza del paisaje desértico” (Yáñez, 1994: 70). Sin embargo, Monclova no fue

siempre una ciudad industrial. Antes que AHMSA llegara a establecerse, la localidad era pequeña. Tenía cierto dinamismo por la estación del tren, pero se dedicaba principalmente a las actividades agrícolas. Esta ciudad, ubicada en el centro del estado, floreció a partir de los años cuarenta gracias a la acelerada industrialización basada en la producción de acero.

Hacia 1942 se inició la construcción de Altos Hornos de México, S.A. La reconstrucción histórica del periodo da cuenta de una serie de dificultades que tuvieron que sortearse a fin de poder echar a andar la empresa. A partir de la compra e instalación de maquinaria de segunda mano, se pudo construir el complejo industrial de AHMSA, impulsado desde el gobierno federal con asesoría técnica y participación financiera parcial de los Estados Unidos (Chávez, 1994; Rueda, 1994; Yáñez, 1994; Minello, 1995; Toledo y Zapata, 1999). Como lo señala Yáñez (1994), si bien la historia de la accidentada fundación de la empresa le imprime un componente casi épico, debe tenerse presente que AHMSA adquirió centralidad en el proyecto de industrialización en virtud de la importancia del acero en la consolidación del capitalismo en el periodo en que fue establecida.¹

La forma en que se desarrolló esta industria convirtió a Monclova, con el paso de las décadas, en un símbolo de la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) en México pues “[l]a creación de AHMSA constituyó la primera intervención directa del Estado en la industria siderúrgica del país” (Toledo y Zapata, 1999: 176). De acuerdo con los autores, AHMSA fue la primera empresa creada en México con carácter de paraestatal –porque la participación del Estado se dio por una vía diferente al de la nacionalización– y así se mantuvo hasta principios de los noventa.

Si bien la empresa funcionó inicialmente con capital binacional, hacia 1950 el Estado mexicano se convirtió en el principal socio. Sin embargo, a pesar de ser una empresa paraestatal, AHMSA se administró como una empresa privada. Harold R. Pape² fue el gerente de AHMSA desde que se fundó hasta 1970. Durante esos años

¹ Véase también Rueda, 1994.

² La figura del ingeniero Pape es emblemática del periodo dorado de la economía en Monclova. Es un personaje que se convirtió en héroe local por mérito propio. Desde que se instaló AHMSA –y él y su familia– en Monclova, dedicó su vida a la consolidación de la empresa; asimismo, promovió la expansión de la infraestructura urbana. En general, los monclovenses reconocen la importante labor desempeñada por Pape en el desarrollo de la ciudad (Yáñez, 1994; Minello *et al.*, 1995; e información recabada en campo).

se logró tener muy alta productividad y, además, la ciudad y el nivel vida de los trabajadores se transformaron en virtud de los beneficios sociales obtenidos.

De mediados de los años setenta a principios de los ochenta coincidieron la administración paraestatal de la empresa a partir de la creación de Sidermex y el control del sindicato por un grupo radical de tendencia izquierdista, la "Línea Proletaria". El resultado, según diferentes fuentes (Rueda, 1994; Yáñez, 1994; Toledo y Zapata, 1999; e información recabada en campo), fue el despilfarro de recursos y el virtual caos en la ciudad por presiones del sindicato.³ En la primera mitad de los ochenta, se hicieron evidentes una fuerte crisis económica en el país y severos problemas de la industria siderúrgica. Al respecto, destacan por ejemplo, la tecnología anticuada, exceso de personal, endeudamiento y baja productividad. La crisis, por su parte, contrajo en forma muy considerable la demanda de acero en el mercado interno (Cárdenas y Redonnet, 1991).

En 1986, se cerró Fundidora de Monterrey, empresa que databa de principios del siglo XX y que era parte de Sidermex, igual que AHMSA. AHMSA no cerró pero el gobierno decidió privatizarla. En buena medida, la decisión gubernamental de vender la empresa una vez que se llevara a cabo un proceso de profundo reajuste interno se debió a que si se cerraba, la región perdería la principal fuente económica –y las consecuencias sociales podían ser devastadoras. El gobierno federal tomó diferentes medidas que le permitirían "sanear" la empresa para que pareciera rentable a algún postor (Cárdenas y Redonnet, 1991; Rueda, 1994; Yáñez, 1994).

Desde 1986, se emprendió un decisivo proceso de reajuste en el interior de AHMSA. Por una parte, se modificó la tecnología disponible y se hicieron cambios en la organización del proceso de trabajo con el fin de que AHMSA fuera más eficiente y mejorara su productividad. Asimismo, se negoció con el sindicato –aunque para algunos se trató de una imposición más que de una negociación– para lograr la disminución del personal ocupado. La más considerable reducción del número de trabajadores –de diferente rango, de todos los departamentos, fueran administrati-

³ Las diferentes versiones indican que la administración siguió la política de "dejar hacer". Esta actitud dio lugar a que la empresa fuera saqueada ("algunos talleres particulares funcionaban con materiales sacados de la planta"); hubiera exceso de personal ("hasta nos tropezábamos entre nosotros [...] en un departamento donde se necesitaban dos para hacer algo, había varios más); y trabajadores sindicalizados recurrieran con frecuencia a las prácticas de "tortuguismo", hicieran paros o raptaran a los directivos de la empresa en sus oficinas ("el sindicato llegó a paralizar la empresa y la ciudad").

vos u operarios, temporales o de base- tuvo lugar entre 1987 y 1991, periodo en el que la nómina de más de 24 mil trabajadores se redujo aproximadamente a la mitad (Cárdenas y Redonnet, 1991; Rueda, 1994; Yáñez, 1994). A fines de 1991, la empresa AHMSA fue vendida al Grupo Acerero del Norte (GAN).

ESTRUCTURA ECONÓMICA DE MONCLOVA DESPUÉS DEL REAJUSTE EN AHMSA

A la luz de poco más de una década de que AHMSA fuera privatizada, la estructura productiva local y regional se ha modificado. De acuerdo con Rojas (2003), una de las consecuencias de la drástica reducción del personal empleado por AHMSA fue el surgimiento de pequeñas unidades de producción dedicadas a las actividades manufactureras (entre 1988 y 1993 el total de empresas en esa rama creció de 354 a 678, según información de los censos económicos). Los testimonios de ex trabajadores de AHMSA resaltan que la empresa cerró algunos departamentos y licitó esas actividades a contratistas. Ésas eran regularmente empresas pequeñas que no ofrecían condiciones de trabajo (salario, prestaciones, duración de la jornada laboral) tan atractivas como las de AHMSA. Además, señala, algunos talleres cuya producción se destinaba a AHMSA perdieron a su principal cliente y quebraron, de modo que en ese periodo también cerraron muchas pequeñas empresas. Por otra parte, algunos trabajadores liquidados usaron sus indemnizaciones para establecer otras empresas, tratando de aprovechar la experiencia lograda en AHMSA.

Siguiendo este mismo estudio, otros dos de los rasgos relevantes adquiridos por la estructura económica de la zona metropolitana de Monclova en las últimas dos décadas son, por una parte, la tendencia hacia la mayor "terciarización" en la economía local y, por otra, la llegada de algunas empresas maquiladoras. En relación con la terciarización, cabe destacar que el comercio y los servicios ocupaban una tercera parte de la fuerza de trabajo local antes de la privatización de AHMSA, pero ya en 1993, el sector terciario daba cabida a poco más de la mitad (54%) de los trabajadores de Monclova. Esta transformación es importante no sólo porque las actividades no manufactureras adquirieron un peso considerable, sino también porque el sector terciario es muy heterogéneo respecto a las condiciones de trabajo que ofrece.

Por otra parte, entre los empresarios y funcionarios de Monclova se reconoce que previamente a la privatización de AHMSA, faltó visión para diversificar la estructura económica local y regional. Dado el efecto devastador que tuvo la privatización –debido a la pérdida de puestos de trabajo directos e indirectos– en la economía del centro de Coahuila, se ha buscado desde entonces atraer capitales dedicados a rubros diferentes a la siderurgia. Funcionarios y algunos empresarios locales han sido los principales actores en esta búsqueda.⁴ Su éxito ha sido limitado.

El asentamiento de empresas maquiladoras en la localidad –en su mayoría ubicadas en el municipio conurbado de Frontera– se empezó a dar en la segunda mitad de los años noventa y respondió en buena medida al impulso del gobierno del estado y las autoridades locales. Dichas empresas no obstante tienen algunas características que no satisfacen del todo las expectativas que se tenían antes de su llegada. Por una parte, los promotores habrían preferido que el peso relativo de las ramas en que estas empresas se especializan fuera distribuido de otra forma. Por ejemplo, según algunos informantes, la importancia de los textiles debió haber sido menor y la de autopartes mayor. Las de la rama textil demandan más mano de obra femenina, pero ante la pérdida de empleos el desempleo masculino era más acuciante en Monclova.⁵

Otra de las características de estas empresas es su tamaño reducido. Existen opiniones encontradas respecto a la dimensión óptima para las nuevas empresas. Algunos funcionarios y empresarios prefieren que sean muchas empresas y que generen pocos empleos cada una con el fin de que, ante la eventualidad del cierre de la empresa, la economía local no se vea muy afectada. Esta opinión deriva básicamente del aprendizaje dejado por la severa reducción del personal ocupado por AHMSA. Sin embargo, hay quienes señalan que si una empresa genera pocos empleos, no vale la pena el esfuerzo que se realiza para atraer capitales de fuera de la región. El tercer rasgo de estas empresas que ya ha causado cierta desazón en la localidad es su volatilidad. Ante la recesión económica de los Estados Unidos

⁴ Cabe destacar la activa participación de Promoción y Fomento Económico. Región Centro del Estado de Coahuila, A.C. Esta asociación civil está formada fundamentalmente por empresarios que, apoyados por el gobierno local y estatal, han impulsado el establecimiento de nuevas empresas en la zona metropolitana de Monclova y el resto de la región centro.

⁵ Entrevista con el licenciado Jorge Williamson Bosque, Presidente de Promoción y Fomento Económico. Región Centro del Estado de Coahuila, A.C., 28 de junio de 2000 (el licenciado Williamson es actualmente presidente municipal de Monclova).

iniciada en 2001, algunas maquiladoras redujeron considerablemente su producción y el personal ocupado, o bien, cerraron. Fue el caso, por ejemplo, de Galey and Lord y de Macrosew, las cuales estuvieron en funciones de dos a tres años.

Cabe destacar que los promotores de la diversificación económica en la región se encuentran con obstáculos varios en su búsqueda de capitales extrarregionales. Por ejemplo, a pesar de que Monclova ofrece la ventaja de estar en la proximidad de la frontera con los Estados Unidos, se encuentra con la desventaja de que la zona metropolitana de Monterrey –cercana a Monclova y también a la frontera– cuenta con una mejor infraestructura industrial y de servicios, combinación que por lo regular resulta más atractiva a los inversionistas. Asimismo, la competencia intermunicipal en el estado, y entre funcionarios y empresarios de Coahuila con los de otros estados, se ha intensificado, de modo que tratan de ofrecer las mayores ventajas posibles a fin de que los inversionistas potenciales se interesen por instalar su negocio en Monclova.⁶

Aproximadamente una década después de que se iniciara esta búsqueda explícita de capitales foráneos, la economía de Monclova y la región centro de Coahuila se ha diversificado. Se calcula que antes de la privatización de AHMSA, por lo menos 80% de la economía local dependía de dicha empresa. Hacia 2003, tal cifra habría descendido a 30%.⁷ Esto significa que AHMSA sigue siendo preponderante y, sin embargo, la relativa dinámica económica local y regional está lejos de lo que se conoció durante los años dorados de la acerera monclovense.

CRECIMIENTO DE LA CIUDAD

Cuando el equipo de técnicos estadounidenses de la empresa Rolling Mill Company (ARMCO) propuso al gobierno mexicano la instalación de una empresa que garantizara la producción de acero, Monclova resultó ser un lugar atractivo porque contaba con diversos atributos. Por una parte, su ubicación geográfica y la existencia de una estación de ferrocarril (ubicada en el aledaño municipio de Frontera), permitirían un

⁶ Entrevista con el doctor Jesús E. Velarde, presidente de Director de Promoción y Fomento Económico. Región Centro del Estado de Coahuila, A.C., 10 de julio de 2003.

⁷ Entrevista con el licenciado Francisco Orduña, director de Comunicación Social de AHMSA, 22 de julio de 2003.

rápido traslado del producto hacia el vecino país del norte. Asimismo, en la localidad había suficiente suministro de agua y estaba muy cercana a la cuenca carbonífera del estado (en Sabinas y Nueva Rosita) (Toledo y Zapata 1999; Minello *et al.*, 1995).

De acuerdo con diversas fuentes (Rueda, 1994; Yáñez, 1994; Minello *et al.*, 1995; Toledo y Zapata, 1999), antes que se fundara AHMSA, Monclova era un pequeño pueblo de aproximadamente 6000 habitantes.⁸ La mayoría de los moncloveses eran agricultores o pastores, aunque también había cierta actividad comercial. Algunas versiones que reconstruyen la vida en Monclova en ese tiempo añoran “lo que era propiamente ‘un vergel’ con abundante agua y sus nogales”.⁹ Como lo señalan Minello *et al.* (1995), existen valoraciones divergentes acerca del cambio causado por la llegada de AHMSA a la localidad. Algunos consideran a la empresa como factor casi único de “progreso”, mientras otros, conservan una visión más bien nostálgica del pueblo en demérito del desarrollo industrial.

Dado que la población local era reducida y básicamente dedicada a la agricultura, una de las dificultades iniciales fue contar con el personal necesario para echar a andar la empresa siderúrgica. De acuerdo con Toledo y Zapata (1999: 192-199), al principio el personal más altamente calificado provenía del extranjero –de Estados Unidos, Francia y Alemania, principalmente– el cual se encargó de capacitar a jóvenes ingenieros mexicanos, quienes posteriormente estuvieron al frente de los diferentes departamentos de AHMSA. Los obreros, por su parte, estaban divididos en “chileros” y obreros experimentados. Los primeros eran campesinos o pastores de Monclova y municipios aledaños que fueron atraídos por los salarios, pero no tenían experiencia. Aquellos que ya contaban con cierta experiencia venían de la zona carbonífera (hacia el norte de Monclova) o contaban con otro tipo de capacitación industrial. En virtud de que la rotación de este personal fue mínima, los trabajadores se fueron arraigando y ambos grupos de obreros representaron la fuerza de trabajo fundamental para AHMSA.

Con base en información de los censos de población, se ha reconstruido el crecimiento de la población de Monclova desde 1940 a 2000, presentada en el cuadro 1.

⁸ La discrepancia entre esta cifra y la que se presenta en el cuadro 1 obedece a que en éste aparece el dato correspondiente al municipio completo, no sólo el perímetro que entonces ocupaba la pequeña ciudad.

⁹ Entrevista con el C.P. José María Luna Lastra, presidente de la Sociedad Monclovese de Historia, 24 de julio de 2003.

Cuadro 1
Población total y tasas de crecimiento,
Monclova, Coahuila, 1940-2000

<i>Año</i>	<i>Población total</i>	<i>Tasa de crecimiento</i>
1940	31 416	
1950	49 712	4.7
1960	69 822	3.46
1970	137 269	6.99
1980	186 074	3.09
1990	263 625	3.55
2000	286 589	0.84

Nota: Población estimada al 30 de junio de cada año.

Fuentes: De 1940 a 1980, Ruiz y Tepichini (1987: 118, cuadro 4.2); de 1990 a 2000, cálculos propios con base en los *Censos de Población y Vivienda* (XI y XII).

Al igual que otras áreas urbanas del país que se expandieron durante la etapa de ISI, la acelerada industrialización de Monclova estuvo acompañada del crecimiento de su población. Siguiendo la información del cuadro 1, se puede afirmar que si bien entre 1940 y 1950 la tasa promedio de crecimiento anual fue considerablemente alta (4.7%) y refleja la transformación de Monclova en una ciudad industrial durante ese periodo, el punto máximo se alcanzó durante 1960-1970. En esta última década, el ritmo de crecimiento anual en promedio fue de 6.99%, sólo comparable con la registrada en las grandes urbes del país en periodos de muy rápido crecimiento, (por ejemplo, la ciudad de México, Guadalajara o las ciudades fronterizas).

Es característico del acelerado crecimiento poblacional que el principal componente sea la migración. Cuando Monclova estaba en desarrollo, la mayor parte de los migrantes, que buscaban trabajo como obreros, llegó de municipios aledaños y el personal técnicamente más capacitado vino de otras ciudades y del extranjero. En cambio, llama la atención en el cuadro 1 la reducida tasa de crecimiento de la última

década. Ésta puede estar asociada tanto a la tendencia nacional de crecimiento más pausado de la población, como a la emigración –los monclovenses se han marchado hacia otros municipios del estado, por ejemplo, a Ciudad Acuña, zona maquiladora en expansión, o hacia los Estados Unidos.

El incremento acelerado de la población radicada en Monclova implicó la demanda de servicios para satisfacer sus diversas necesidades. Al igual que en otras zonas industriales (Bazán, 1999), AHMSA –vía negociación sindical– otorgó facilidades para la construcción de vivienda destinada a los obreros y sus familias, incluyendo la donación de terrenos. Actualmente existen varias colonias construidas para los trabajadores de AHMSA de diversas generaciones. Dos de las colonias más antiguas son La Loma y La Obrera (a ésta después se le agregó el epíteto de “Primer Sector” para diferenciarla de otra colonia Obrera construida posteriormente) y están ubicadas frente a los terrenos de la Planta 1, en la otra acera del Boulevard Pape.

Dos condiciones hicieron posible el acceso a la vivienda para los trabajadores. Una fue la prevaleciente concepción fordista de la fuerza de trabajo coincidente con el corporativismo del Estado mexicano. Como es sabido, el Estado basó el control político de los obreros en una serie de prerrogativas, entre las que se encontró el acceso a la vivienda y otros beneficios sociales. La otra condición fue la relación paternalista que el ingeniero Pape estableció con la fuerza de trabajo de AHMSA.

Pero los beneficios obtenidos por los trabajadores de la empresa rebasaban, con mucho, el acceso a la vivienda. De acuerdo con Cárdenas y Redonnet (1990), los trabajadores de AHMSA conformaron un grupo que gozó de empleo estable y salario remunerativo. Según los autores, hasta la primera mitad de los años ochenta, Monclova destacaba por el relativamente alto nivel de vida de su población. Por otra parte, Harold R. Pape promovió la ampliación de la infraestructura urbana de Monclova, con lo cual se benefició la población completa, no sólo los trabajadores de la empresa. Pape impulsó, por ejemplo, la construcción de escuelas, hospitales, áreas recreativas, así como la pavimentación de las vialidades.

La infraestructura con que cuenta la ciudad la convierten, siguiendo a Yáñez (1994), en un “espejismo” en el desierto coahuilense. Esto no significa, sin embargo, que toda la población tenga resueltas sus necesidades de servicios urbanos o que algunos potenciales inversionistas no consideren que tales servicios dejan mucho que desear en el momento en que evalúan si se establecen en Monclova o en otro

lugar. Con todo, la existencia de la infraestructura –vialidades, agua potable (muy escasa en años recientes), vivienda– no resulta un imán suficientemente poderoso para retener a la población cuando lo que no se tiene es un empleo.

PRIVATIZACIÓN DE AHMSA Y AJUSTES INDIVIDUALES

De la década de los cuarenta a mediados de los ochenta, AHMSA permitió la creación de miles de empleos directos e indirectos. De acuerdo con la Dirección de Comunicación Social de la empresa, en 1987 la nómina incluía un total de 24 216 trabajadores. Un cálculo aproximado de la importancia numérica de AHMSA en la generación de empleos directos en Monclova indica que en esas fechas la empresa representaba 84.3% del total de empleos en la manufactura local y 57.2% del total de la PEA.¹⁰ Cabe destacar que estas cifras no abarcan a aquellos trabajadores de la cadena de proveedores especializados en la manufactura cuyo único o principal cliente era AHMSA. Tampoco incluyen los empleos creados en los sectores de comercio y servicios que pudieron existir gracias a los ingresos estables con que contaba la mayor parte de los trabajadores de la localidad.

De este modo, el cálculo más grueso de la Dirección de Comunicación de AHMSA de que previamente a la privatización y ajuste de personal, la economía de Monclova dependía al menos en 80% de la empresa debe ser correcto. Es decir, la localidad –y la región centro del estado de Coahuila– estaban supeditadas casi en su totalidad al bienestar de una sola empresa. Además, ésta, a los ojos de los monclovenses de más de una generación, había probado ser garantía de solidez económica.

En dos estudios realizados en diferente momento se mostró que los habitantes de esta zona no fueron vulnerables a la crisis vivida en el país a mediados de los años setenta (Minello *et al.*, 1995), ni a la llamada crisis “de la deuda” sufrida en la década de los ochenta (Cárdenas y Redonnet, 1990). Para este periodo en particular,

¹⁰ Véase Rojas (2003). Estos cálculos son aproximados porque se conoce la cifra de empleados en establecimientos de diferentes sectores económicos provenientes de los Censos Económicos de 1988, pero no se dispone del dato del total de trabajadores de AHMSA para tal año (el dato utilizado para el cálculo es el de 1987). No obstante no ser la cifra exacta porque los Censos Económicos sólo captan información de trabajadores en establecimientos y el total de trabajadores de AHMSA pudo ser menor en 1988 puesto que ya se había iniciado el reajuste, estos porcentajes son una buena aproximación.

los autores efectuaron una encuesta cuyos resultados indicaban que los trabajadores de AHMSA estaban muy satisfechos con su empleo y que esta empresa ofrecía los salarios más altos y mejores prestaciones en la región. Cárdenas y Redonnet (1990) concluyeron en su estudio que el nivel de vida en Monclova en general era alto comparado con otras regiones del estado y del país.

Cuando en 1986 se supo en Monclova que Fundidora de Monterrey había sido cerrada, privó el temor de que AHMSA correría la misma suerte. En esos años el sindicato había disminuido su beligerancia y, si bien la empresa no fue cerrada, su ajuste interno era inminente. A pesar de que en tales circunstancias el sindicato tuvo escaso margen de participación, logró negociar algunas de las condiciones en que se daría la liquidación de los obreros. Según Cárdenas y Redonnet (1991), el número de trabajadores al que la nómina se redujo como prerrequisito para que la empresa se privatizara fue más allá de lo convenido con el sindicato. Sin embargo, éste logró que los trabajadores despedidos fueran indemnizados decorosamente. Además, de acuerdo con testimonios de trabajadores “reajustados” recabados en campo, el sindicato también logró que aquellos que así lo desearan (por lo menos, los que fueron “reajustados” entre 1987 y 1991) pudieran conseguir una permuta. Es decir, los trabajadores que no querían ser despedidos y encontraban con quien intercambiar la permanencia en la empresa (otro trabajador que prefería ser liquidado) pudieron conservar el empleo.

Desde 1987 se inició la disminución de personal, aunque el mayor recorte se dio en 1991. La drástica reducción de la nómina de AHMSA –aproximadamente a la mitad, como ya se señaló– no causó grandes estragos en Monclova en lo inmediato. Al contrario, durante uno o dos años circuló mucho dinero, pues los ex obreros contaban con la suma recibida por la indemnización. Sin embargo, ante la falta de orientación sobre cómo invertir el capital, en general, no se obtuvo mucha utilidad de ese dinero (Rueda, 1994). Según los entrevistados, el dinero fue utilizado de diferente manera. Existen muchas historias tristes de despilfarro –viajes, mujeres, alcohol– que parcialmente se explican porque los ex obreros nunca habían visto tanto dinero en sus manos y tuvieron una nula previsión.

Hubo, en cambio, muchas otras historias de uso más moderado –aunque no siempre afortunado– del dinero recibido por la liquidación de AHMSA. Por ejemplo, cuando algunos trabajadores fueron notificados de que iban a ser “reajustados”, antes de decidir si les convenía más buscar una permuta o continuar en el empleo,

hicieron sus cálculos. Consideraron que, dada la estabilidad financiera, al depositar la liquidación en un banco, podían recibir intereses que les permitirían vivir mejor que con su salario de obreros si seguían en AHMSA. Sin embargo, no contaban con que la estabilidad financiera era ficticia y, por lo tanto, la crisis de fines de 1994 pulverizó los intereses devengados: “El dinero se esfumó... La crisis del 94 le pegó a todo el país pero a nosotros nos acabó de arruinar” (entrevista con ex obrero de AHMSA, julio de 2003). Otros dos de los usos más comunes de la indemnización fueron el arreglo de la vivienda y el establecimiento de un pequeño negocio.

Después de que pasó la euforia por las sumas de dinero recibido, la gran mayoría de los trabajadores “reajustados” se dieron cuenta de que, en definitiva, se hallaban fuera de la empresa que había sido el eje de su cotidianidad durante años. Esta revelación les hizo ver que el dinero de su indemnización tenía un límite y que habían perdido, además, una serie de beneficios asociados al empleo formal del que habían gozado en AHMSA. De repente, estos ex trabajadores se vieron desempleados en medio de una economía regional sumamente deprimida.

Ante la desaparición de las condiciones de antaño, estos ex obreros de AHMSA no tuvieron muchas opciones para obtener un nuevo empleo. Algunos de ellos señalaron en diferentes entrevistas que, puesto que se sabían jóvenes (tenían entre 30 y 40 años en el momento de ser “reajustados”) y tenían experiencia en el trabajo, no dudaron de que podrían conseguir otro empleo en un periodo corto. Sin embargo, perdieron de vista que la reestructuración de AHMSA tuvo repercusiones en la economía monclovense mucho más allá de la empresa en sí. Y, adicionalmente, muchos otros ex obreros de AHMSA estarían igual que ellos: en la búsqueda de un buen empleo.

En las narraciones de cómo se vivió en Monclova esa situación inédita de severa crisis económica, se percibe que la región estuvo postrada: “Esos años fueron tristes de veras, nomás se veía cómo mucha gente ponía el aviso en su casa de que se vendía, muchos nomás agarraron sus cosas y se fueron... No, la gente no conseguía trabajo...” (entrevista con ex obrero de AHMSA, julio de 2000).

Para aquellos que se quedaron en Monclova, una de las fuentes de trabajo donde ex obreros de AHMSA se pudieron colocar fue en pequeñas empresas constructoras que básicamente eran subcontratadas por AHMSA. Como ya se señaló, cuando en esta empresa se cerraron departamentos completos, se buscó por fuera quién hiciera esas actividades, pero sin que se estableciera una relación de trabajo con AHMSA. Muchos

ex obreros conocían el oficio pues habían adquirido experiencia en la empresa. Sin embargo, pronto se dieron cuenta de que las condiciones de trabajo no iban a ser las mismas que las ofrecidas alguna vez por AHMSA: “Y yo pensaba, ‘¡pero si hago lo mismo que adentro de AHMSA!’ nomás que [en la constructora] tenía que estar por más horas, me pagaban menos y estaba de eventual...” (entrevista con ex obrero de AHMSA, junio de 2000).

Los trabajadores “reajustados” que decidieron trabajar por cuenta propia establecieron talleres donde podían aplicar los conocimientos adquiridos dentro de AHMSA, o bien, abrieron tiendas de abarrotes. Hubo quienes buscaron suerte en otros giros económicos –por ejemplo, transporte (comprando un taxi o un autobús)– pero no fue lo más frecuente. Un ex obrero entrevistado que estableció una tienda de abarrotes, reconoció que no fue muy buena idea puesto que muchos otros pusieron también su “changarro”. Poco después de la privatización de AHMSA, se volvió común observar más de una tienda de abarrotes en cada cuadra. Así, las posibles ganancias se redujeron considerablemente.

Pero no sólo quienes habían sido trabajadores de AHMSA vieron afectada su economía doméstica, el ajuste también golpeó a muchas pequeñas empresas que, habiendo dependido siempre del bienestar de AHMSA, tuvieron que cerrar. De igual modo, aquellos trabajadores de los sectores comercio y servicios que, dado el cese del empleo en la empresa rectora de la región, no pudieron hacer frente a la depresión económica.

PERCEPCIONES SOBRE EL EMPLEO ANTES Y DESPUÉS DEL REAJUSTE DE AHMSA

Con motivo de la inauguración del segundo alto horno de la empresa en 1954, Harold R. Pape afirmaba en su discurso que “[se había establecido] firmemente en Monclova una fuente segura y constante de trabajo, asegurando así una vida mejor para nuestros trabajadores, incrementando constantemente la importancia de nuestro querido AHMSA” (citado por Toledo y Zapata, 1999: 291). Esta visión en general fue compartida por los habitantes de Monclova.

La alta dependencia económica de una sola empresa que generaba ingresos para el gobierno, empresarios y trabajadores creó cierta inercia en la región. La percep-

ción de que AHMSA seguiría siendo *la* fuente de riqueza local y regional, a la larga implicó: la nula búsqueda de diversificación industrial; la falta de visión a futuro para el desarrollo de la empresa y su mercado; y, entre la población trabajadora, la suposición de que iba a seguir siendo la fuente de empleo para generaciones de monclovenses, como había sido durante varias décadas.

Tal vez difícilmente podía haber sido de otra manera. La siguiente frase de un empresario entrevistado resume la percepción de lo que AHMSA representó para los habitantes de Monclova –y para muchos otros que desde la administración se beneficiaron, sobre todo, durante el periodo en que ésta fue centralizada–: “En los años en que AHMSA estuvo bien, hubo para todos”. Dado que la instalación de la empresa hizo florecer esta ciudad, tanto trabajadores como empresarios consideraban que si AHMSA había sido el motor de la economía durante décadas, el escenario no tenía por qué cambiar en el futuro.

Proporcionalmente al tamaño de la fuerza de trabajo de la ciudad, fueron tantos los obreros liquidados por AHMSA que los monclovenses reconocen con facilidad la categoría de “reajustado”. En las entrevistas con los trabajadores de Monclova llamó mucho la atención la frase recurrente “cuando yo me reajusté...”, utilizada en sus relatos para ubicar el momento en que perdieron el empleo en AHMSA. Esta frase dejó ver un proceso mediante el cual los individuos internalizan los cambios macroestructurales y explican su propia situación a partir de la transformación en la esfera extradoméstica. “Cuando yo me reajusté...” encierra parte de la complejidad del cambio en la concepción sobre el empleo y sobre la perspectiva de vida a la que se podría aspirar en Monclova después de la privatización de AHMSA.

La mayoría de los trabajadores manuales entrevistados nacieron o llegaron a Monclova durante un periodo de expansión de AHMSA, de modo que lo que ellos conocieron hasta antes del proceso de ajuste era una empresa económicamente fuerte. Hasta fines de los años ochenta, AHMSA ofreció empleo a por lo menos dos generaciones de trabajadores. Varios de los obreros y ex obreros entrevistados indicaron que ellos crecieron con la idea de que, tan pronto cumplieran 18 años, entrarían a trabajar en la empresa. Ésa era la aspiración de la mayoría de los jóvenes monclovenses porque daban por hecho que eso significaba un empleo seguro y buenas condiciones de trabajo. Lograr la entrada a la nómina de AHMSA representaba la garantía de que se podría proveer a la familia durante toda la vida. Esta seguridad daba lugar, además, a adquirir prestigio social: “mi papá nos platicaba que él apenas les decía a las mu-

chachas que trabajaba en AHMSA y no le faltaban novias” (entrevista con ex obrero de AHMSA e hijo de un obrero fundador de la empresa, junio de 2000).

Pero esta segunda generación de trabajadores de AHMSA no corrió con tan buena suerte como aquéllos que fundaron la empresa, a la que siempre vieron pujante. Cuando la reducción del personal se anunció como parte del ajuste que AHMSA llevaría a cabo, seguramente era muy difícil prever el alcance que tendría entre la población de Monclova. De pronto cambió la perspectiva de que “AHMSA era para siempre”, como señaló un ex obrero.

En la reconstrucción de la historia del grupo doméstico, el “reajuste” en AHMSA constituye un parteaguas. Hubo, como en el caso de los trabajadores estudiados por Estrada (1996), cambios en la organización familiar y también el truncamiento de proyectos individuales: los obreros tenían tanto perspectivas de ascenso en el escalafón de la empresa como proyectos relativos al bienestar de los miembros de su familia. Es decir, dado que los trabajadores no se desenvuelven en abstracto, el reajuste de la empresa se tradujo en cambios en la vida de los ex trabajadores y de sus familias, dando lugar a lo que González de la Rocha (2000) llama “ajustes privados”.

Al igual que entre los ex obreros reportados en el estudio de Estrada (1996), el trabajo entre los ex obreros de AHMSA tenía una dimensión objetiva y otra subjetiva. Por una parte, el trabajo manual desempeñado en AHMSA les había permitido lograr los niveles de bienestar material comparativamente superiores a otras regiones del estado de Coahuila o del país todavía en los años ochenta (Cárdenas y Redonnet, 1990). Por otra parte:

[El trabajo] [era] la forma de empleo que deseaban, la que les resultaba propia, y en la que se condensaba su historia personal y familiar. Ellos eran hijos de obreros y, a su vez, habían sido obreros desde que empezaron a trabajar. Era el medio que les había permitido alimentarse, vestirse, adquirir una vivienda y enviar a sus hijos a la escuela. Era una labor honrada (Estrada, 1996: 143).

No obstante, la inercia creada en Monclova por la fuerte dependencia de una sola empresa, impidió que hubiera visión a futuro. Una primera impresión de muchos trabajadores fue que resultaba conveniente ser “reajustado” por AHMSA porque recibirían una fuerte suma de dinero. Un trabajador que buscó la permuta para

mantener el empleo en la empresa relató que consiguió con relativa facilidad con quién permutar su salida porque había quienes incluso “pagaban por conseguir el reajuste”. Sin embargo, con el paso del tiempo para la mayoría de los ex trabajadores que habían buscado ser “reajustados”, el espejismo del dinero se vino abajo. Un ex obrero, dedicado posteriormente a atender su tienda de abarrotes, reflexionó que, en retrospectiva, no buscar una permuta había sido la decisión incorrecta:

No pues a lo mejor me hubiera quedado, porque de todos modos tiene uno que trabajar, de todos modos tiene que trabajar porque los gastos van en aumento... pues en AHMSA pues tenías prestaciones, tenías vacaciones, tenías el ahorro y tenías el aguinaldo, entonces eso sí era una gran ventaja para nosotros, ahorita todavía es para los que están trabajando [ahí]... Pues, creo que era mejor cuando estaba en AHMSA [...] (entrevista con ex obrero de AHMSA propietario de una tienda de abarrotes, julio de 2000).

La reestructuración económica de Monclova iniciada a fines de los años ochenta, reveló que esta ciudad industrial es un caso peculiar en México. A diferencia de otros países, por ejemplo Argentina, donde por décadas prevaleció una “tradicción del empleo formal” (Bayón, 2003), en México el sector formal de la economía históricamente ha sido incapaz de absorber a la mayor parte de la fuerza de trabajo (Rendón y Salas, 1992).

En este contexto, la ciudad de Monclova representó hasta antes de la privatización de AHMSA lo que podría denominarse como *islote mexicano del empleo formal*. Es decir, la predominancia económica de esta empresa en una ciudad relativamente pequeña permitió que por décadas más de la mitad de la fuerza de trabajo local estuviera plenamente integrada a los beneficios derivados del empleo formal. Si bien no se puede afirmar, como en el estudio de Bayón (2003), que la concepción prevaleciente en Monclova de lo que es un empleo “aceptable” es el formal estándar (estable, bien remunerado y con amplios beneficios sociales), sí se encontraron casos en los que la falta de acceso a un trabajo con las buenas condiciones conocidas antaño, equivalía a *no tener empleo* en la perspectiva de los ex obreros. El siguiente diálogo tuvo lugar en Monclova, cuando la autora del presente estudio iniciaba una entrevista con un ex obrero de AHMSA y su esposa:

Entrevistadora: Quisiera platicar con usted sobre su familia y su trabajo...

Ex obrero de AHMSA: ¿Trabajo? ¡Yo no tengo trabajo!

Entrevistadora: ¿Y esta tienda? ¿No es usted comerciante?

Ex obrero de AHMSA: Bueno, sí, pero esto no es trabajo...

Esposa del ex obrero: Es que él quiere su seguro, que le paguen sus vacaciones, su aguinaldo... pero yo le digo que [aunque no los tenga] esto sí es un trabajo (entrevista, junio de 2000).

Esta pareja manifestó que no realizaba una actividad económica que resultara satisfactoria o que les permitiera cubrir sus necesidades básicas. Reconocieron que: “Desde entonces somos comerciantes forzados porque no, no nos gustaba el comercio... pero como quiera, qué hacemos”.

A raíz de la reestructuración económica en Monclova, surgió entre los ex trabajadores una revalorización de las condiciones de trabajo que alguna vez fueron ofrecidas por AHMSA y sus filiales: “porque antes todos trabajábamos en la planta, trabajábamos en buenos talleres, teníamos buenos empleos, pero del reajuste para acá, todo se vino para abajo” (entrevista con ex obrero de AHMSA, julio de 2003). Asimismo, se tuvo conciencia de que la calidad del empleo que se podría encontrar en el mercado se había deteriorado: “y ésa es la modalidad que tienen las empresas, no quieren pagar terminaciones, no quieren pagar el aguinaldo, todas las prestaciones, rehuyen a eso y el gobierno los solapa” (entrevista con ex obrero de AHMSA y ex delegado sindical, julio de 2003).

Otra de las preocupaciones surgidas entre los trabajadores que conocieron el esplendor de AHMSA y la economía regional y que sufrieron en carne propia el impacto del reajuste, era relativa al porvenir que podían esperar sus hijos. En algunas entrevistas señalaron que su trabajo como obreros les había permitido hacerse de algún patrimonio –principalmente su vivienda– y que habían podido enviar a sus hijos a la escuela; sin embargo, esto no podía garantizarse a sus nietos, dada la depresión económica de la región.

Después de que en el periodo de rápida industrialización Monclova fue un imán que atrajo población de diferentes puntos del país y del extranjero, desde la década de los noventa la falta de empleo ha orillado a la migración de trabajadores y sus familias en busca de oportunidades que les permitan vivir en forma mínimamente decorosa.

CONCLUSIÓN

Las características de la zona metropolitana de Monclova han sido determinadas por los procesos de industrialización que han regido la vida económica de la ciudad en su historia moderna. Si bien tal condición no es privativa de esta ciudad, Monclova –y la región Centro del estado de Coahuila– tiene la peculiaridad de haber estado supeditada durante décadas a una sola empresa. La alta dependencia de la economía regional de Altos Hornos de México, S.A. (AHMSA) tuvo muchos beneficios durante un tiempo pero, a largo plazo, ha representado también costos diversos.

Monclova se transformó en una ciudad industrial con el establecimiento de AHMSA. Sobre todo entre 1950 y 1970, se multiplicó la población de la ciudad –debido principalmente a la migración nacional y del extranjero– y se expandió la infraestructura urbana. Dichas décadas corresponden también al periodo dorado de AHMSA en virtud de la alta productividad lograda por su fundador, el ingeniero Harold R. Pape, y por la consolidación de la empresa en el mercado nacional e internacional del acero. Ése fue el periodo de mercado protegido toda vez que prevaleció la Industrialización por Sustitución de Importaciones. La crisis observada desde los años ochenta desembocó en la privatización de AHMSA en 1991, hecho que trastocó el funcionamiento de la economía regional y la vida de los trabajadores y sus familias.

Además de identificar algunos de los rasgos principales de la reestructuración económica en la localidad durante la etapa de la economía abierta, el objetivo de este estudio ha sido documentar el proceso vivido por los trabajadores manuales de Monclova. Los aspectos en que se ha centrado la atención han sido su acceso a las actividades económicas y sus percepciones sobre el empleo después de la privatización de AHMSA.

De principios de los cuarenta a fines de los ochenta, AHMSA permitió la creación de miles de empleos directos e indirectos que dieron cabida a dos generaciones de trabajadores, de modo que esta empresa no sólo le dio una impronta muy peculiar a la estructura económica local y regional, sino también al imaginario social, especialmente al de la fuerza de trabajo. En general, prevalecía la visión de que AHMSA era *la* fuente de trabajo por excelencia pues se trataba de una empresa que ofrecía empleos estables, salarios remunerativos y amplios beneficios sociales. Además, ser obrero de dicha empresa implicaba obtener prestigio social derivado de la po-

sibilidad de proveer a la familia de por vida. La certeza de contar con una fuente de trabajo sólida impidió tener la previsión de que el futuro podía ser totalmente diferente.

Cuando a mediados de los años ochenta se anunció el recorte de personal como parte del ajuste interno de AHMSA, hubo incertidumbre pero se desdibujó con la promesa de que los trabajadores “reajustados” obtendrían indemnizaciones cuantiosas. Si bien el éxito en el uso de la liquidación fue variable, en general, no se obtuvieron grandes utilidades del dinero recibido. De pronto, miles de trabajadores se vieron fuera de la empresa que fue el eje de su cotidianidad durante años y lejos de los beneficios derivados del empleo formal. Durante la etapa de economía abierta, Monclova está lejos del esplendor que conocieron sus habitantes durante el periodo de ISI. Con mucho esfuerzo, los promotores locales de la diversificación económica han logrado atraer escasos capitales extrarregionales.

Se requieren otras investigaciones que permitan evidenciar más ampliamente la serie de cambios en la estructura económica de diversos ámbitos locales y regionales, así como en la organización social que nuestro país ha tenido que experimentar a partir de la globalización. Monclova es un caso peculiar porque la preeminencia de una sola empresa en su estructura económica ofreció condiciones de vida a la población de la localidad que convirtieron a la ciudad en un “islotte del empleo formal” en el ámbito nacional. La economía local ofreció a su población trabajadora durante el periodo de ISI condiciones decorosas de vida que no se encontraban en forma tan generalizada en ningún otro lugar del país. La depresión económica que se vive en la localidad desde los años noventa a pesar de los esfuerzos por allegarse capitales externos, permite afirmar que si bien el Estado no necesariamente debe volver a ser el rector y ejecutor de proyectos económicos locales, ciudades como Monclova no podrán salir a flote con la mera voluntad de los promotores económicos. Estas iniciativas de empresarios y funcionarios locales convertirán a esos mercados, en el mejor de los casos, en destino de empresas maquiladoras.

La fiesta patronal en un pueblo purépecha (Acachuén): identidad y rito de una comunidad transnacional

Mariángela Rodríguez

CIESAS

El propósito de este artículo es el de reflexionar sobre la migración y el cambio sociocultural que ha generado la migración de retorno de los indígenas purépechas de Acachuén Michoacán y que se pone en escena durante el ritual de la fiesta patronal de San Francisco.¹ Utilizo la ventana del ritual para analizar tales cambios, ya que éste resulta ser un escenario privilegiado de observación dado que en esta oportunidad participan tanto migrantes, como locales, vecinos y visitantes.

CONTEXTO ECONÓMICO Y GEOGRÁFICO

El Banco de México calcula que llegarán al país 17 mil millones de dólares procedentes de los envíos de los mexicanos que trabajan en los Estados Unidos, lo cual implica que es la mayor fuente de divisas.

Acachuén pertenece al estado de Michoacán, que ocupa el primer lugar del país como receptor de dinero proveniente de los Estados Unidos bajo el concepto de remesas. La entidad captó 1503.5 millones de dólares, 13.8% del total entre enero y septiembre de 2004. (Según datos proporcionados por el Banco de México y que fueron publicados por *La Jornada* el 11 de noviembre de 2004.)

Es uno de los Once pueblos de la Cañada, un pequeño valle que arranca de los contrafuertes de Zacapu y forma parte de la sierra de Uruapan. En este valle quedan diez de los Once pueblos: Carapan, Tacuro, Ichán, Húancito, Zopoco, Santo Tomás, Acachuén, Tanaquillo, Urén, Chilchota. El pueblo undécimo es Etúcuaro situado

¹ Véase Sáenz, 1996.

fuera de la Cañada, en la orilla oriental de Tangancícuaro. Todos los pueblos están contiguos unos de otros, a veces sólo median solares entre ellos.

Cuenta con 2308 habitantes. De estos 1140 son hombres y 1168 son mujeres. De acuerdo con el censo levantado por el jefe de Tenencia (de la tierra) en el año 2001, hay 635 jefes de familia.

La cuenca en la que se localiza Acachuén está próxima a los valles de Tangancícuaro y Zamora. Ahí se cultivan hortalizas, maíz y trigo que se venden en las plazas de Tangancícuaro y Chilchota (éste último es la cabecera municipal). El trigo se vende en estas localidades donde se elabora un pan famoso en toda la región. En Jacona y Zamora hay empacadoras de fresa y hortalizas.

CONDICIONES ECONÓMICAS DEL PUEBLO

Este pueblo es jefatura de Tenencia y cuenta con parroquia; el templo ha podido ser restaurado gracias a la cooperación de todos los “hijos del pueblo” que trabajan en “el Norte” (Estados Unidos) y constituye el más importante escenario ritual no sólo el templo, sino también en el atrio.

Las tierras de Acachuén son parcelas ejidales y terrenos comunales que se “rentan” y “venden” o están sujetas a contratos de mediería entre los propios ejidatarios. El pueblo está cruzado por la carretera nacional y del lado derecho, viniendo desde Zamora, se encuentra El Mogote, en cuyas orillas habitan los más pobres. Ahí hay algunos terrenos comunales de cultivo relativo a la deforestación; está el depósito de agua del pueblo; el panteón y una clínica IMMS Solidaridad. Del otro lado de la carretera está la pequeña plaza, la cancha de basquetbol, las oficinas del jefe de Tenencia y el templo; a las afueras hay tres pequeñas huertas donde se cultiva aguacate y al final está el río Duero muy contaminado porque ahí tiran la basura y toda clase de desperdicios fundamentalmente de plástico. En el pueblo hay dos tabiqueras o ladrilleras que son negocios que pertenecen a dos de los que se han beneficiado con la migración y que son “emigrados” (documentados que se han beneficiado con la amnistía que otorgó el gobierno de los Estados Unidos en 1982); los cuales contratan peones que por hacer mil tabiques a la semana ganan sólo doscientos pesos, que es casi el único trabajo que realizan los hombres que se quedan, que son los más pobres.

Hay una escuela de educación primaria bilingüe y bicultural con un alto porcentaje en purépecha (31.37%), que se concentra en el rango de población de 15 años y más, que va decreciendo cuando se observan los rangos de los más jóvenes; los que menos lo hablan son los niños. Puede decirse que domina el bilingüismo con 53.25%; el porcentaje que sólo habla el español es muy bajo, sólo 6.80% (véase el cuadro 1).

Cuadro 1

<i>Población y lenguas</i>	<i>Español</i>	<i>%</i>	<i>Indígena</i>	<i>%</i>	<i>Bilingüe</i>	<i>%</i>	<i>Total</i>
De 4 a menos de 6 años	12	0.52%	85	3.68%	21	0.91%	118
De 6 a menos de 15 años	28	1.21%	160	6.93%	279	12.09%	467
De 15 a más años de edad	117	5.07%	479	20.75%	929	40.25%	1525
Totales	157	6.80%	724	31.37%	1229	53.25%	2110

Fuente: Secretaría de Educación del Estado de Michoacán, Subsecretaría de Educación Básica; dirección de Educación Indígena; Departamento de Educación Primaria Bilingüe Intercultural.

En la zona hay escuelas secundarias técnicas en Chilchota, Carapan, Los Nogales, Ichán y Tanaquillo. Del total de la población, 3.6% de los hombres y 6.37% de mujeres de 15 años y más constituyen la población analfabeta.

Las ocupaciones de los jefes de familia están divididas entre locales y "norteños", como se les dice. En cuanto a los locales, llama la atención el número de maestros que viven en la localidad pero que trabajan en los otros pueblos de la Cañada (29). Los jornaleros o los migrantes internos son pocos (6) comparados con los que se van a los Estados Unidos. El número de obreros de las tabiquerías es importante (10). Los profesionistas trabajan en Zamora y viven en Acachuén; los comerciantes tienen tiendas de abarrotes o comercian con el aguacate. En cuanto a los soldados, me parece que el ingreso al ejército es una de las pocas opciones para los campesinos pobres y aunque no es un número elevado es significativo (3) por tratarse de un pueblo tan pequeño. Puede verse de manera muy clara la importancia de la migración internacional, ya que las tres primeras categorías: contratados, indocumentados, empresarios dueños de tabiquerías trabajan o han trabajado en los Estados Unidos (108). El cuadro también muestra que la migración por contrato empieza a

ser muy importante, Los últimos son empresarios con historias de migración exitosa. “Emigrados” o “arreglados” (así les dicen) que han podido capitalizar lo suficiente para establecer pequeñas empresas y el establecimiento de pequeños comercios (tiendas de abarrotes, peluquerías, una pastelería).

Cuadro 2
Ocupaciones

<i>Ocupaciones de los jefes de familia locales</i>	<i>Núm.</i>	<i>Ocupaciones de los jefes de familia norteros</i>	<i>Núm.</i>
Artisanos	2	Contratados	58
Jornaleros	6	Indocumentados	11
Comerciantes	3	Emigrados	33
Ingeniero	2	Empresarios dueños de las tabiquerías	2
Maestros	29	Dependientes económicos (personas mayores)	4
Mecánico	1		
Músicos	3		
Policía	1		
Soldados	3		
Obreros de la tabiquería	10		
Veterinario	1		
Totales	61		108

Fuente: Censo proporcionado por el jefe de Tenencia en 2001; para la recolección de las cooperaciones del Patronato Pro Restauración Templo de San Francisco, Acachuén Mpio. de Chilchota, Mich.

El trabajo de la mayoría de las mujeres que permanecen en el pueblo es el de la elaboración de azahares de migajón (para novias y quinceañeras). Este trabajo comenzó a realizarse desde 1980, se paga a destajo y se realiza a domicilio. Esta producción se vende a personas de Chilchota y está destinado a su venta en ciudades

fronterizas y en los Estados Unidos. Durante mi trabajo de campo tuve oportunidad de ver la destreza con la que las mujeres, en la oscuridad de sus cocinas, hacían estas pequeñas flores conformando “rosarios” con los que posteriormente se confeccionan los ramos. Con este trabajo obtienen un exiguo ingreso (30 o 40 pesos por día) que se utiliza para satisfacer las necesidades cotidianas de ellas y los niños mientras llega el dinero de la remesa. Los azahares son objetos rituales que se producen en pequeña escala, que vinculan a esta producción local con consumidores de las ciudades como San Diego, Los Ángeles, San Antonio; conformando una práctica transnacional que muestra otra vía distinta y complementaria de la migración; y que constituye otra forma de integración asimétrica de estos pueblos indígenas (en este caso, Acachuén), a la economía norteamericana. El capitalismo en su fase global reedita formas atrasadas como ésta de producción domiciliaria, que entre otras cosas se caracterizan porque sus obreras desempeñan empleos múltiples. (No considero el trabajo de las empacadoras porque fue mencionado como un trabajo muy ocasional.) Las mujeres también se encargan, junto con los hijos, del trabajo de la milpa cuya producción es básicamente para el autoconsumo. En la propia localidad, las mujeres que no trabajan en la hechura de los azahares, elaboran otros productos como: pan, comales de barro, veladoras, bordados de servilletas y manteles; los cuales se hacen en los tiempos que dejan las labores domésticas o la atención de los pequeños negocios.

LA MIGRACIÓN

Gran parte de la mano de obra de Acachuén sale a trabajar en la albañilería, como jornaleros agrícolas o en el sector servicios tanto a Zamora como a la ciudad de México. Sólo el 3.33% de los entrevistados (la mitad hombres y la mitad mujeres) reportó que se iba a trabajar adentro de la República. Ellos trabajan como jornaleros o en la albañilería y ellas fundamentalmente en el trabajo doméstico en Zamora y en Morelia.

La principal fuente de trabajo es la migración internacional a los Estados Unidos. En Acachuén del total de la muestra de migrantes, 84.51% son hombres y 15.49% son mujeres. Empezaron a migrar al norte desde 1965² (véase el cuadro 3).

² Realicé una encuesta aleatoria del 12.65% del total de número de familias que cooperan para las fiestas patronales que son 614. De 52 familias entrevistadas 10 se negaron a dar información, por lo cual de 42 encuestas realizadas obtuve información de 292 personas. Censo proporcionado por el

Cuadro 3
Migrantes por género

Mujeres	11	15.49%
Hombres	60	84.51%
Totales	71	100.00%

Fuente: Encuesta que realicé en el año 2001.

Las formas como los habitantes de Acachuén migran son de dos tipos (véase el cuadro 4):

Cuadro 4
Población migrante

Indocumentados	84.21%	64
Contratados	10.53%	8
Emigrados	5.26%	4
		76

Fuente: Encuesta que realicé en el año 2001.

- 1) Migración por contrato temporal con visas *ad hoc*.
- 2) Migración indocumentada, que puede ser temporal o definitiva.

MIGRACIÓN POR CONTRATO

Sólo 10.53% de la muestra migra a los Estados Unidos contratados con visas *ad hoc* (véase el cuadro 4). Esta modalidad en cuanto al trabajo migratorio comenzó en la

jefe de Tenencia en 2001; para la recolección de las cooperaciones del Patronato Pro Restauración Templo de San Francisco, Acachuén Municipio de Chilchota, Mich. La información obtenida a partir de la muestra, difiere de los datos proporcionados por el jefe de Tenencia en cuanto a migración de contratados e indocumentados, ya que éste tomó en cuenta a todos los jefes de familia.

zona hace seis años, cuando los empresarios norteamericanos empezaron a contratar a enganchadores (especie de “coyotes” legales, ya que reciben un porcentaje por cada trabajador reclutado).³ Estos intermediarios eran personas que habían establecido contacto con los empresarios norteamericanos cuando trabajaron para éstos como indocumentados y lograron con dichos patrones una relación de “confianza”. Los vínculos de tales intermediarios, tanto familiares como de compadrazgo o de amistad dentro de sus comunidades, les permitía reclutar personas dispuestas a trabajar en los Estados Unidos en las pizcas de tres a seis meses. Sobre el procedimiento de la contratación, los migrantes reportaron que los trasladan a Monterrey, lugar en el que se les expiden las visas y allí “asisten” (es la expresión que usan) los patrones que se los llevan a los campos de cultivo.⁴ Los trabajadores cubren inicialmente sus

³ La nueva migración por contrato no difiere en mucho de lo que acontecía con los mexicanos durante el Programa Bracero firmado por México y los Estados Unidos entre 1942 y 1946 (periodo del primer Programa Bracero); pero hay pruebas de que hasta 1967 se contrataban trabajadores sobre la base de dicho convenio binacional. De acuerdo con los testimonios de ellos mismos sus condiciones laborales eran: “Trabajé durante tres años y nunca cumplieron lo que decía el contrato, nos tenían en barracas techadas con lámina y muchos hasta lloraban del frío. Nos daban cobijas viejas y colchones sucios. El patrón nunca nos dio alimentación. Nos juntaban de a ocho braceros para cocinar en una sola estufa y terminábamos de cenar a las doce de la noche. La jornada de trabajo era de 17 horas y nunca pagaron el tiempo extra. Sufrimos bastante, los mayordomos nos maltrataban y muchos mejor se ponían a llorar para no perder la chamba. Era una humillación muy fea, nos trataban como animales, nunca hubo dignidad para nosotros” (Francisco Vásquez Ramírez), y otro testimonio dice lo siguiente: “Entrábamos al trabajo a las cinco de la mañana y salíamos a las 12 de la noche porque los ‘gringos’ no querían perder la lechuga. Las camas las usábamos sólo un día porque toda la semana cenábamos a media noche y después íbamos por el cobertor y hacíamos fila, porque a las tres de la mañana estaban tocando el riel para el desayuno. Así estuvimos seis mil braceros en ese campo. Parecía que el gobierno nos había vendido porque hacían con nosotros lo que querían. Éramos sus esclavos” (Ricardo López), *La Jornada*, Suplemento “Masiosare”, 22 de febrero de 2004, p. 5. Estas descripciones no distan mucho de los testimonios de los actuales migrantes que laboran por contratos temporales en los Estados Unidos.

⁴ De acuerdo con los datos proporcionados por *Milenio Diario de Monterrey* y con el título “Contratarán aquí a trabajadores migrantes agrícolas” se proporciona la siguiente información: Monterrey será sede de una oficina de atención a trabajadores migrantes agrícolas, interesados en participar en un proyecto para contratarlos legalmente, en un programa que prevé otorgar, además, documentos a miles que ahora son indocumentados en los Estados Unidos.

La Asociación de Cultivadores de Carolina del Norte, en Estados Unidos, y la empresa *Mount Olive Pickel*, informaron que habían logrado un acuerdo para contratar legalmente a ocho mil trabajadores indocumentados. El consulado de Monterrey participará en el programa.

El presidente de la organización *Farm Labor Organizing Committee* (FLOC), Baldemar Velásquez, anunció un contrato que permitirá igualar incrementos salariales durante los próximos tres años.

gastos de viaje y visa y posteriormente, al final de la temporada, los empleadores les bonifican en algunos casos la mitad de lo gastado. El promedio de lo que ganan estos trabajadores es de cuatrocientos dólares a la semana. Éstos mencionaron como sus principales lugares de destino: California, Carolina del Norte, Florida, Arizona y Tennessee. En este caso, la experiencia de vida en los Estados Unidos de estos trabajadores no pasa por el ámbito urbano y observo que esta particular inserción en el proceso productivo reconfigura sus nociones de espacio y de tiempo. Por ejemplo, Florida equivale al tiempo y lugar de la naranja, Carolina del Norte al tiempo y lugar del tabaco. Tal como reflexionaba Gramsci, los procesos de trabajo son inseparables de la manera de pensar y sentir la vida, es decir, en cuanto a la manera de conformar la familia, la sexualidad, la forma de vestir, etcétera.⁵ Se trata de una concepción laboral del mundo que es además percibida como una forma de esclavitud. Los informantes referían lo siguiente: “nos venden a los gringos, nosotros hemos visto que cada uno de nosotros cuesta mil dólares. Cuando trabajamos en los campos contamos sólo con una hora para comer. Vivimos en las ‘trailas’ (*trailers*) ahí nos preparamos de comer en las noches para tener listos los ‘lonches’ en la mañana y también nos toca lavarnos la ropa. Algunos se quedan agotados y tirados en los surcos y ya no pueden llegar a la ‘trailer’ a dormir, otros utilizan drogas que llegan a vender a los campos de cultivo para no sentir el cansancio. Los sábados son los días en que el patrón nos lleva al súper para hacer las compras de la semana, con un tiempo limitado a dos horas, ahí él supervisa que no compremos cervezas”. De acuerdo con lo anterior, se puede caracterizar esta modalidad de trabajo como una forma de esclavitud posmoderna, cuyas características permiten evocar el excelente trabajo de Manuel Moreno Fraginals sobre la esclavitud y la economía de plantación en el Caribe, especialmente cuando se refiere al trabajo alienante y a la deculturación característicos de la esclavitud.⁶ Así, pues, el trabajo por contrato si bien tiene la ventaja de poder realizarse en forma documentada, se desempeña en condiciones de precariedad económica porque el salario es muy bajo; y de precariedad afectiva, ya que los migrantes están solos en los campos sin vida sexual, sin compañía

Agregó que se establecerá un sistema de antigüedad basado en el número de años trabajados, con preferencia de quienes ya hayan trabajado de esta manera. En Monterrey se prevé dar alojamiento gratis durante los trámites (*Primera Plana*, 5 de octubre de 2004).

⁵ Véase Gramsci, 1975: 39.

⁶ Véase Fraginals, 2002: 6-18.

femenina, muchas veces durmiendo con desconocidos con quienes ocasionalmente acaban teniendo relaciones sexuales.

Lo que más resienten es la tiranía del reloj, la cual es percibida culturalmente como muy violenta. Ellos hacen una distinción entre el tiempo vivido cuando están con sus familias en el pueblo y dicen sentirse felices y el tiempo del campo de cultivo que es "puro trabajar".⁷ Otro gran inconveniente de la migración por contrato es el hecho de que hay límites en la edad para poder ser contratado: entre 18 y 34 años. Después de esta edad ya se consideran viejos y sin la fuerza física que este trabajo requiere. Creo que una de las cosas más relevantes de este tipo de trabajo es que la explotación de la mano de obra se hace a partir de la extracción de plusvalía absoluta, la que de acuerdo con la caracterización de Marx, tiene lugar a partir de la extensión de la jornada de trabajo; es también el caso del trabajo en los azahares que realizan las mujeres y de muchos indocumentados aunque no de todos. Entre estos últimos hay muchos que son obreros fabriles, cuya jornada de trabajo es de ocho horas y con un proceso de trabajo altamente tecnificado, lo cual implica una extracción de plusvalía relativa.

Los contratados, cuando se refieren a actividades recreativas, mencionan que escuchan las prédicas de los evangélicos que visitan los campos de cultivo los fines de semana.

MIGRACIÓN INDOCUMENTADA

Las condiciones de la migración indocumentada son distintas. El 84.21% migra de manera indocumentada, que es la forma en la que se corren más riesgos, pero es la única posibilidad de llegar a ganar más y es la que consideraron como más "libre" porque pueden escoger con quien contratarse. Las edades de estos migrantes fluctúan entre 5 y 53 años (véase el cuadro 4).

Se emplean tanto en la agricultura como en el sector servicios.

De todos los entrevistados de la muestra, hay muchos que reportan que estuvieron en un solo estado. En el caso de los contratados, 66.66% reportó que su destino principal es California; 33.33% que trabajó en dos o más estados, principalmente California, Carolina del Norte, Florida, Nebraska y Uta. En cuanto a los indocumen-

⁷ Véase Gell, 2001.

tados, la situación es la siguiente; 77.47% reportó haber estado en un solo estado: o California, o Carolina del Norte, o Florida, o Arizona o Tennessee; y 22.53% respondió que trabajó en dos o más estados: California, Carolina del Norte, Florida, Arizona y Tennessee. Sirve lo anterior como un ejemplo de la diversidad de rutas y desplazamientos que son mayores entre la población indocumentada en comparación con la contratada. En el caso de los hombres, se emplean frecuentemente como obreros en fábricas, en la construcción, en los restaurantes y como jardineros en las “yardas” (como ellos las nombran). En el caso de las mujeres, lo más usual es que se empleen en restaurantes y en el servicio doméstico. Otras formas de trabajo que son usuales son el cuidado de niños en sus propias casas, ya que el costo de las guarderías en los Estados Unidos es muy alto; o también “asistir” (darles la comida y lavado de la ropa) a migrantes a los cuales se les alquila un espacio en sus casas, en las que se hacían hasta 17 personas en un departamento de dos cuartos y un baño.

De acuerdo con los datos, la migración femenina es muy poca (15.43%) comparada con la cantidad de hombres que salen y que es de 84.51%. Esta información es congruente con lo observado por mí en el campo. Las mujeres que trabajaban en los Estados Unidos por lo general eran solteras o estaban con los esposos. Sin embargo, pude darme cuenta de que muchas de las casadas que en algún momento habían estado en “el Norte”, lo hacían para tener sus hijos allá y obtener las ayudas que el gobierno brinda. Se referían al *welfare* al que llamaban “wilver”. Estas mujeres regresan posteriormente al pueblo para dedicarse a la casa, al cuidado de los niños pequeños y administrar la remesa haciendo modificaciones a sus viviendas. Las casas tradicionales son de adobe, los pisos son de cemento pulido y tienen en los patios fosas sépticas. Tales arreglos son ampliaciones y remodelaciones “aprendidas en el Norte”, como colocar pisos y cuartos de material, “enjarrar cuartitos” (como dicen); hacer baños y hasta cocinas integrales que no desplazan a la cocina tradicional de leña, que se sigue usando para “echar tortillas”, para hacer corundas y preparar el churipo, especie de caldo de carne de res con chile (mole de olla), que es la comida tradicional de las fiestas. Otras mujeres entrevistadas por mí, que pertenecen al grupo de las que se quedan, hablaban de encontrarse muy a gusto así (solas), porque no tenían hombres a los cuales atender. Mencionaban sentirse más “libres” y con la ilusión del regreso de ellos para que las invitaran al baile y a pasear. Otra se quejaba y decía: “He estado casada durante 40 años y no he vivido nunca con mi marido que no ha podido estar ni en las bodas de sus hijos, ni en el entierro de sus padres ni

en el bautizo de los nietos". Sin embargo, el marido, que estaba presente durante la entrevista, hablaba de haber aprendido en el Norte a respetar a su esposa, a valorarla. En este sentido, hay una diversidad de situaciones que no permiten hablar sólo de un saldo negativo de la migración pero sí de una nueva modalidad de familia: la familia transnacional. En los casos en los que las mujeres no migran, ellas permanecen insertas en su contexto sociocultural, con el apoyo de sus familias ampliadas y en contacto con sus "parientes espirituales" (compadrazgo) y sus relaciones de amistad, lo cual significa un apoyo emocional que pierden sus maridos migrantes.

Una situación difícil es la de las mujeres que emigran indocumentadas, de ellas se dice que se fueron porque tienen algún "expediente negro" en el pueblo, son madres solteras o dejadas.

Y por último, 5% estaban en la categoría de emigrados o "arreglados", todos son hombres que, a su vez, han podido arreglar los documentos de sus hijos. Éstos no deciden llevarse a sus familias a residir a los Estados Unidos, porque las mujeres permanecen en el pueblo al cuidado de la casa mientras ellos viven temporalmente en los Estados Unidos.

Y 2.7% son nacidos en los Estados Unidos. Dentro de este grupo pude conocer el caso de dos niños bilingües en purépecha e inglés sin pasar por el español. Éste por supuesto es un hallazgo muy interesante que posiblemente sea la realidad de los migrantes indígenas en el futuro.

Algo que observé y que es muy importante resaltar, es que ante la migración masiva de los hombres, las mujeres que se quedan empezaron a tomar iniciativas de distinto orden: por ejemplo han emprendido negocios, pequeños comercios; se han vuelto parteras y hasta han incursionado en la política. Durante mi última estancia en el pueblo, en octubre de 2004, una mujer que se definía como muy pasiva antes de que su marido empezara a salir "al Norte", decía de sí misma "ahora soy una líder comunitaria" y en las elecciones de noviembre de ese año en el estado fue nombrada regidora por el PRD, cargo que por primera vez lograba un indígena, y en esa oportunidad una mujer.

Otras preparan comida para vender, lo cual se ha vuelto muy común en el pueblo ya que el dinero de la remesa ha cambiado los hábitos alimenticios. Según ellas mismas dicen, son muy pocas las que cocinan, ahora prefieren comprar unas carnitas, tortillas y refrescos y no tener la esclavitud de cocinar. El consumo de productos chatarra ha ido en aumento, si comparo lo que observé durante mi

primera visita en 2001 con lo que vi en 2004, los niños en la escuela en lugar de llevar un 'lonche', compran sopas Maruchan; ahora las madres las utilizan hasta para alimentar a los bebés. La rutina de estas tiendas es vender todo el día refrescos, dulces, etc. Después de mucho indagar pude darme cuenta de que el consumo de carnitas y refrescos tenía una connotación de prestigio, ya que antes de que la migración fuera una alternativa de trabajo tan generalizada, en el pueblo se comían básicamente verduras y carne sólo durante las fiestas y los refrescos no se acostumbraban por ser muy caros. La gente era delgada y apreciaba la carne con grasa que comían una vez al año. Casi en todas las entrevistas que realicé pude darme cuenta de la gravedad de la diabetes, porque en la mayoría de las casas que visitaba mencionaban que a algún familiar "le había pegado el azúcar". Incluso entre una visita y otra, me encontraba con que algunos de mis informantes habían fallecido por esta causa.

Desde mi punto de vista, las familias de los indocumentados y de los emigrados son las que han introducido mayores cambios culturales en la localidad. Experimentan una mayor diversidad en cuanto a sus inserciones laborales (como trabajadores flexibles), son verdaderos "polibios" parafraseando a Michael Kearney. Me parece que esta metáfora orgánica es muy interesante para entender la diversidad de las transformaciones de los procesos productivos que los vuelven seres que aprenden a vivir en la tierra y en el agua.⁸ Uno de ellos, por ejemplo, me contaba que había iniciado su proceso migratorio como "trampa" junto con unos traficantes de drogas que iban para Arizona; con ellos cruzó de "alambre" (indocumentado), de allí se trasladó a los campos de cultivo, después a San José en donde traficó con documentos (vendiendo *Green Cards* falsificadas), haciéndola de abogado de sus propios paisanos. Acabó trabajando en un circo donde fue muy feliz con una amante francesa.

Me parece que los hombres, como la primera fuerza de trabajo que el capital incorpora, sufren de manera directa el impacto en la organización de sus vidas bajo la lógica de acumulación del capital. En contraste, las mujeres que "pierden" al marido migrante ganan en libertad de acción, que implementan en la práctica de la vida doméstica familiar y social (decisiones que involucran a los hijos, cambios en hábitos alimenticios, en las viviendas etc.); lo cual habla de una profunda transformación en sus vidas y en la de los niños. Lo anterior documenta de manera

⁸ Véase Kearney, 1996.

clara la reconfiguración del espacio y del tiempo y sus profundas implicaciones en el cambio cultural.

INGRESOS

Los ingresos mensuales familiares de los entrevistados están en los rangos bajo, medio y alto (véase el cuadro 5). El peso de la remesa en los ingresos familiares es de 80.93%.

Cuadro 5
Ingresos mensuales familiares

<i>Rango</i>	<i>Categoría</i>
Entre 750-2 400 pesos	Bajos
Entre 2 400-5 000 pesos	Medios
Entre 5 000-12 000 pesos	Altos

Fuente: Censo proporcionado por el jefe de Tenencia en 2001; para la recolección de las cooperaciones del Patronato Pro Restauración Templo de San Francisco, Acachuén, municipio de Chilchota, Mich.

Entre los trabajadores con ingreso bajo no hay migrantes. Éstos se concentran en los ingresos medio y alto. Esto resulta lógico, ya que para salir a trabajar como contratado es necesario contar con dinero para pagar la visa, el pasaporte y el viaje. Para salir como indocumentado es necesario contar con dinero para viajar hasta la frontera y pagar al “coyote” que puede cobrar entre 700 y 1000 dólares. Cuando no se tiene dinero es usual recurrir a los prestamistas a los cuales les pagan un interés de hasta cinco por ciento mensual, deuda que se paga con el dinero proveniente de la remesa; los agiotistas no prestan dinero a los más pobres porque éstos no tienen con qué responder.

TRANSNACIONALISMO COMO CONDICIÓN ESTRUCTURAL
EXPRESADA EN LA DIMENSIÓN CULTURAL

El capitalismo en su lógica de acumulación creciente, de expansión hacia nuevos mercados y ante las rigideces del fordismo ha optado por la desregulación, que no es otra cosa que la organización del trabajo sin ningún tipo de estabilidad ni pago de prestaciones, tendencialmente. Ante esto ha sido necesaria una profunda transformación tecnológica, la automatización, la búsqueda de nuevas líneas de producción y de nichos de mercado, lo cual llevó a la dispersión geográfica en busca de zonas donde las condiciones de control de la fuerza de trabajo fueran mucho más sencillas. A este nuevo régimen de acumulación se le conoce como flexibilización de los procesos laborales, los mercados de la mano de obra, los productos y las pautas de consumo. Hecho que ha tendido a la reducción de los horizontes temporales, esto es, a un arrasamiento del espacio por el tiempo, o compresión espacio-temporal, como la llama Harvey. Este último fenómeno es particularmente importante para el análisis de las transformaciones culturales que trato en este trabajo.⁹ Esta nueva condición del capitalismo también ha implicado que la fuerza de trabajo al flexibilizarse se caracterice por una alta movilidad y segmentación étnica del mercado de trabajo, una de las claves fundamentales para entender la migración y el transnacionalismo contemporáneo. Para Linda Bash, Nina Glick Schiller y Cristina Stanton Blanc es necesario seguirle la pista a las formas en las que se presentan las relaciones entre capital y trabajo, como punto de arranque para comprender los campos sociales transnacionales en toda su complejidad, que involucran a los transmigrantes en sus procesos de adaptación y de resistencia e inserción “desigual y combinada” en los procesos de globalización; que dependen fundamentalmente de las diversas condiciones culturales con las que se enfrenta la hegemonía del capital.¹⁰ Esto quiere decir que la antropología se ha preocupado por señalar que la presión homologante proveniente de la globalización, que implica difusión no sólo de mercancías sino también de símbolos, no conduce a la homogeneidad cultural, con una visión unidireccional que va desde los centros hegemónicos del poder hacia las periferias, ya que los significados son reelaborados

⁹ Véase Harvey, 1998: 141-213.

¹⁰ Véase Basch, Glick Schille y Stanton Blanc, 1995.

dentro de los contextos locales.¹¹ Y, a su vez, las culturas locales se han desplazado a las ciudades mundo de las que habla Ulf Hannerz: africanos en París, mexicanos en los Estados Unidos.¹² La antropología con una perspectiva global se plantea el reto de entender a los espacios sociales con sus correspondientes dinámicas culturales que rebasan los espacios territoriales fijos y que remiten a procesos que ocurren en otros “lugares” (para evocar a Marc Augé).¹³ Para esto es necesario aclarar que en términos de la estructura social el capitalismo global incorpora de manera diferencial las periferias, adaptándose a las modalidades culturales de las distintas localidades.¹⁴ Lo cual explica las diferentes formas de retradicionalización que el capitalismo promueve y que resulta en una especie de “subsunción formal al capital” pero en el ámbito cultural.

En este sentido pienso que un aspecto particular y central para analizar la conformación de comunidades transnacionales lo constituye la fiesta patronal de los migrantes porque en ella se puede observar un nuevo tipo de migrante, el transmigrante, como actor social que tiene fuertes vínculos socioculturales tanto con la sociedad de destino como con la comunidad de origen.

Se habla pues de comunidad transnacional cuando se quiere aludir a los fuertes e intensos vínculos entre migrantes y lugar de origen.¹⁵ Tales vínculos son propiciados por la tecnología comunicativa que permite estar “aquí” y “allá” al mismo tiempo (tal es el caso de la venta de los azahares ya mencionado y la migración misma que implica a personas que van y vienen). El uso constante del teléfono doméstico, público y celular; las transferencias de dinero, etc. El transnacionalismo, es una cuestión de vieja data ya que la circulación de la fuerza de trabajo ha sido clave en la expansión del capitalismo, lo que ya advertía Wolf, sólo que en la actualidad reviste características muy intensas.¹⁶

¹¹ Véase Appadurai, 1990: 295-310; Long, 1996.

¹² Hannerz, 1990: 237-251; 1993: 67-81.

¹³ Augé, 1995: 15-117.

¹⁴ Véase Marshall, 1999.

¹⁵ Véase Basch, Glick Schiller y Stanton Blanc, 1992.

¹⁶ Véase Wolf, 1989.

LA FIESTA PATRONAL COMO EXPRESIÓN DE LA COMUNIDAD TRANSNACIONAL (ESPACIO Y TIEMPO RITUAL)

Considero que para el estudio del transnacionalismo son fundamentales los espacios de la sociabilidad (como la fiesta patronal) ya que aquí se pueden observar las identidades sociales en acción, tanto propias como ajenas, y acciones necesarias para la reproducción del cuerpo social. Implica pues no sólo las relaciones estructurales sino también las subjetividades; las relaciones comunitarias, más allá de sus fronteras. La fiesta patronal es también un espacio privilegiado para observar las maneras como se expresan las relaciones de poder que tienden a la reproducción del orden social.

LA FIESTA COMO UN HIPERESPACIO QUE CONTIENE UN TIEMPO ESPACIALIZADO

Ahora bien, la fiesta del santo patrono constituye un hiperespacio que no está necesariamente vinculado a un territorio como tal, implica también la existencia de un tiempo de trabajo ritual necesario para la pertenencia a la comunidad y diferente del tiempo de trabajo, propio de las relaciones capitalistas regido por la presión del reloj que impone secuencias estrictas en el transcurso de los acontecimientos de la vida cotidiana, lo que trastoca los ritmos de la naturaleza. Este otro tiempo, el tiempo ritual, aparece *espacializado* durante la fiesta y condensado en la comunidad.

El tiempo de las relaciones capitalistas genera incertidumbre en torno a la existencia en lugares ajenos, vividos como hostiles, en los que se experimenta un gran aislamiento emocional, que muchos nombran tristeza y que alude directamente a la depresión en el sentido de una pérdida del apoyo familiar, al estrés de tener que ser "proveedores" de una familia lejana y al hecho de estar sometido a relaciones de poder que implican profundas desigualdades no sólo de clase sino también étnicas, que se objetivan en prácticas de discriminación y racismo. Ahora bien, las enfermedades no son sólo "psíquicas", también son físicas, están expuestos a contraer el SIDA (en la comunidad se hablaba de dos casos, pero había otros que lo ocultaban por vergüenza); otros padecen cáncer por estar expuestos a los pesticidas o al trabajo prolongado en los campos de cultivo del tabaco; y

otros reportaban lesiones en la columna por el trabajo físico intenso, así como la adicción a las drogas.¹⁷

Regresar para las fiestas implica también vivir una espacialidad diferente, ya que después de haber experimentado el hacinamiento en el que viven en los campos de cultivo o en departamentos en las ciudades, los migrantes vuelven al pueblo para poder recorrer libremente sus calles. Este regreso anual de “los norteños” para celebrar la fiesta patronal implica no sólo la construcción de un tiempo colectivo propio, en el que los migrantes compatibilizan los tiempos sociales del mundo del trabajo en los Estados Unidos con los tiempos locales (adscritos a la ritualidad). Es todo un acontecimiento para los que permanecen en el pueblo y que esperan la llegada de los que se fueron. Para los que regresan, participar de las fiestas patronales implica la posibilidad de revitalizar vínculos más seguros, estables y de valores más duraderos como la “pertenencia” y “el prestigio”. Esto es muy importante porque contrasta con el mundo del trabajo flexible en los Estados Unidos, y que los propios migrantes definen con palabras como: “para los gringos somos basura, aquí somos conocidos y apreciados”. Lo cual refleja una tensión entre el ser “alguien localmente y ninguno, en el Norte”. No obstante, esta pertenencia ritualizada anual de los “norteños” es un campo conflictivo en el que éstos son vistos no sólo con admiración por los que se quedan y que envidian los bienes materiales, las posibilidades económicas de consumo que tienen (ropa, carros), así como en forma negativa ya que también los consideran como los causantes de los males del pueblo. Para los locales la droga, el SIDA, la desintegración familiar y sobre todo la violencia, son producto de la migración al Norte. Que en palabras de los locales se concreta en afirmaciones tales como: “allá se acholan (se vuelven pandilleros) y traen enfermedades que por aquí no había como la SIDA”. Cuando se trata de establecer claras diferencias entre “norteños” y “locales”, a estos últimos se les asigna el lugar de la “pureza”, de lo no “contaminado”; se establecen en forma bien delimitada fronteras, márgenes, que actúan como marcaje cultural.¹⁸

¹⁷ Sobre la situación de estrés, depresión y choque cultural hay una literatura muy extensa que trata la cuestión desde el punto de vista sociológico y cultural. Me referiré sólo a dos trabajos que en particular tocan el caso mexicano en los Estados Unidos en mi reflexión en este artículo. Véanse Aranda, Castaneda, Lee y Sobel, 2001: 37-48; Beltrán y Kamau, 2001: 123-132.

¹⁸ Véase Douglas, 1974.

La fiesta patronal constituye un ritual en el que los ausentes se reintegran a su comunidad y en el que el mal proveniente de la migración puede ser conjurado cuando todos se reúnen en torno al bien común, al cooperar con la fiesta (participan como cargueros de los santos 14.29% de los entrevistados). Este regreso también permite evocar el análisis que hace Marcel Mauss para referirse a las distintas espacialidades en las que se habita dependiendo de la estación.¹⁹ Así, pues, los migrantes de Acachuén tienen que interrumpir su trabajo durante los últimos meses del año y este tiempo coincide con las fiestas del pueblo. De tal manera que el ciclo ecológico no sólo incide directamente sobre las posibilidades de trabajar, ya que es sólo en verano, sino que hasta se ahorra. El periodo inactivo en los Estados Unidos que es a finales del año (octubre a diciembre) es aprovechado por los migrantes para regresar al pueblo en ocasión de las fiestas patronales.

Después de la fiesta, el pueblo se queda solitario y sus habitantes permanecen a la expectativa de llamadas y comunicaciones de esos ausentes siempre presentes, que es la condición que signa la vida transnacional.

La fiesta patronal se constituye en un espacio fundamental de los intercambios de bienes simbólicos, favores, cooperaciones y obligaciones comunitarias que dan a los ausentes todo un sentido de pertenencia a la comunidad y que a la vez los endeuda; de tal manera que cada envío o recepción, tanto de locales como nortños, está inscrito en una cadena de favores que lo preceden y que signan también el futuro de tales relaciones. En estos sistemas juega un papel muy importante la reciprocidad. De acuerdo con M. Mauss se trata de un dar, un recibir y devolver que obliga, estas reglas del don también operan con los santos cuando se les paga una promesa por un favor recibido. Todo este intercambio se relaciona con diversas personas: compadres, parientes, amigos (que son “coyotes” o contactos en “el otro lado”); implican recursos materiales (pagos por el paso, por el enganche en los campos de cultivo o envíos de remesas por ejemplo) o bienes simbólicos; todo este intercambio sigue rutas diversas y distintos usos de tecnología. Se puede hacer el intercambio vía giros bancarios, de mensajería internacional o a través de algún paisano. Paradójicamente, de todos estos intercambios, los objetos más valorados y solicitados son aquellos que no tienen un gran valor comercial: videos de las fiestas familiares y del pueblo, comida (quesos, chiles), máscaras y atuendos del lugar, juguetes de madera para

¹⁹ Véase Mauss, 1971: 360-430.

los niños. Es decir, objetos en los que se depositan los afectos más estables, los que conforman a distancia la memoria del lugar y el sentido de pertenencia; estos son objetos importantes en la construcción de identidades y no tienen valor especial como mercancías.²⁰ Mantener un sentido de pertenencia y de continuidad histórica implica un reto frente a la fragmentariedad y transitoriedad impuestas por la acumulación flexible. Aunque como una paradoja, esta misma condición es la que permite llegar a fortalecer las tradiciones que muchas veces se inventan.

Al fenómeno de retorno a las comunidades de origen durante la fiesta patronal se le ha denominado *il campanilismo* por *il campanile*, el campanario.²¹ La migración de retorno ha transformado el paisaje de las localidades, y en particular de ésta a la que me estoy refiriendo, en tanto reconfigura el paisaje ritual con elementos provenientes de los Estados Unidos.

LA FIESTA DE SAN FRANCISCO, SÍMBOLO DOMINANTE Y DE REUNIFICACIÓN DE LO LOCAL, NACIONAL Y TRASNACIONAL

Esta fiesta tiene lugar el 4 de octubre para los de la comunidad y una segunda parte se hace el día 18 del mismo mes para aquellos que vienen de “afuera”. Llegar a la comunidad el día de la fiesta, implica el encuentro con la algarabía de la música que sale de los carros que ofrecen discos compactos y casetes para la venta de sones, abajeños y pirekuas (música tradicional purépecha), música norteña y purépecha tropical, que compran tanto los lugareños como los visitantes. Las calles están sa-

²⁰ Véase Harvey, 1998: 323.

²¹ Sobre la importancia de este fenómeno, Robert Smith hace las consideraciones siguientes basado en el trabajo de Richard Alba: “En México y en Italia muchas comunidades alrededor de su santo patrono. En Italia se conoce esta estructura social centrada en torno a la Iglesia como *campanilismo*, por *il campanile*, el campanario. El santo patrono es la encarnación y el protector de la comunidad, y la fiesta anual en su honor es un suceso fundamental en la localidad. En las comunidades de migrantes, tanto de México como de Italia, regresar para la fiesta forma parte del paisaje ritual de la comunidad de origen y de los ‘ausentes’. Los rituales y las formas comunitarias se adaptan también al Nuevo Mundo y se convierten en estructuras importantes para adaptarse a la vida del nuevo país” (Smith, 1994). Véase también Smith, 1999: 55-86. Haciendo referencia a estudios de caso en Michoacán: John Gledhill también habla del importante papel desempeñado por aquellos que pasan gran parte de sus vidas en Estados Unidos y siguen manteniendo vínculos con las comunidades en México, financiando fiestas y proyectos sociales que benefician a la población local. Véase Gledhill, 1995: 203-204.

turadas de carros y de visitantes, pobladores locales y vecinos de La Cañada, que llenan de vida el espacio comprando en el tianguis (mercado que se instala durante los días festivos), lo cual denota la importante función económica (vía el comercio) que cumple la fiesta. Los carros de “mayor lujo” pertenecen a migrantes de retorno. La feria se coloca frente al atrio y en ella se divierten niños y jóvenes usando sus juegos mecánicos. Todos se desplazan del tiro al blanco a la rueda de la fortuna y de ahí a cualquier puesto de tacos, hamburguesas o *hot dogs*. La feria es regional, ya que recorre los pueblos de esta zona y evoca dicha identidad.

Es la fiesta más importante en términos de la identidad local y de la ratificación de la pertenencia de los del lugar y de los migrantes que son cargueros; de hecho, muchos de los entrevistados de la muestra mencionaron que dentro de la remesa se destina una cantidad para el cuidado de los santos. Esta celebración unifica de manera simbólica tanto a los del “barrio de arriba” como a los del “barrio de abajo”, y a los de “El Mogote”, los de “adentro” y los de “afuera”. La unificación simbólica se expresa en la actividad ritual que tiene lugar en el espacio público, en el privado y en el interior del templo. La decoración de éste se hace con unas cortinas amarradas a los costados, de colores blanco y amarillo, en un templo recién remozado para el lucimiento de las fiestas, como señalan los informantes con orgullo. A todos los santos se les engalana el día de San Francisco. Este día están adornados con arreglos florales y cirios encendidos como ofrenda. Este día vienen peregrinos (“promeseros”) de otros pueblos. Éstos se distinguen por llevar un escapulario grande con corazones bordados en rojo y el cinturón de San Francisco amarrado a la cintura; constituyen una especie de identidad proyectiva del santo en el escenario de la representación, el atrio. Las velas simbolizan, como en la época prehispánica, la pervivencia de la vida ritual del pueblo.

Como otras importantes actividades rituales están la elaboración del pan y los tamales que se consumen durante la fiesta junto al churipo. El pan que se elabora es de dos tipos:

Uno para compartir con los del pueblo y otro que se le ofrenda a las imágenes y que se les “avienta” a los visitantes el día 18, y que es de figuras zoomorfas; lo que recuerda la época en la que se ofrendaban verdaderos animales a los santos, y que compartían en una comida con los visitantes.

La imagen del santo se rodea de mazorcas de maíz y pan que simbolizan la producción local (el maíz en este caso funciona como marcaje étnico; el pan fue

traído a México por los españoles en el siglo XVI), alimentos principales de la gente del pueblo, y el agradecimiento al santo por tenerlos. La virgen de Guadalupe luce enmarcada con la bandera y es colocada junto al santo como símbolo nacional. La manera como están dispuestos los santos implica un espacio de reunificación simbólica de lo local, San Francisco; lo nacional, simbolizado por la virgen de Guadalupe y lo transnacional, representado en los dólares que adornan las imágenes, que como símbolo habla de la integración de un pequeño pueblo al capitalismo global.

El uso de los espacios abiertos para la realización de las actividades religioso-culturales tiene lugar en escenarios diversos y esto también es una característica de la cultura indígena prehispánica que Horcasitas reseña con mucho detalle.²² Es necesario mencionar que durante mi última visita en 2004 había sido nombrado un nuevo párroco en la zona de La Cañada, que impugnaba abiertamente las actividades del jefe de la Tradición (quien tiene a su cargo pautar cada uno de los movimientos rituales) por considerar que la práctica de la religiosidad indígena no se apega a la religiosidad católica oficial. La inconformidad creciente con la presencia de este sacerdote se expresaba en términos tan claros como “el cura, como es un ‘emigrado’, es un racista que además participó en la guerra y por eso está loco”.

Otro de los espacios festivos importantes es la cancha adyacente al atrio, ahí se llevan a cabo campeonatos de basquetbol durante el día, entre los equipos de los pueblos de La Cañada; en la noche, en ese mismo lugar, se lleva a cabo un baile popular con un conjunto que combina música norteña y tropical, lo cual junto a la feria, el tianguis y los eventos deportivos hacen del ritual religioso un hecho más amplio, festivo.

Una de las resignificaciones de San Francisco como símbolo está en el hecho de que su carguero sea migrante y que la “manda” o promesa se haga para agradecer el “favor” de haber podido ir a trabajar “al otro lado” (agradecimiento que también se le hace a los intermediarios ceremoniales, los cabildos, con una danza e invitándolos a tomar atole con pan).

A partir del censo de jefes de familia y de la separación que hice entre “locales” y “norteños” se pueden apreciar claramente las aportaciones de unos y otros. Este censo no incluye por supuesto las cooperaciones especiales que hacen los “norteños” para que los campeonatos cuenten con premios (trofeos y dinero) que pueden ir de 2000 a 7000 pesos, para los equipos ganadores (véase el cuadro 6).

²² Véase Horcasitas, 1974: 71-80.

Cuadro 6
Aportes económicos para la realización de la fiesta por jefe de familia

<i>Locales</i>	<i>%</i>	<i>Norteños</i>	<i>%</i>
Maestros	9.41%	Contratados	32.94%
Obreros tabiqueros	15.02%	Emigrados	12.65%
Migrantes internos	10.88%	Indocumentados	10.59%
Comerciantes	0.88%		
Músicos	0.88%		
Soldados	1.76%	Porcentaje	56.18%
Artesanos	0.88%		
Ingeniero	0.59%		
Mecánico	0.29%		
Policía	0.59%		
Veterinario	0.29%		
Mayores dependientes	2.35%		
Porcentaje	43.82%		

Fuente: Censo del Patronato Pro Restauración Templo San Francisco, Acahuén, municipio de Chilchota, Michoacán, 2001.

Como puede verse en el cuadro 6, 56.18% de las cooperaciones para las fiestas son aportaciones de los que han trabajado o trabajan en los Estados Unidos, lo cual habla de su importante presencia en la fiesta patronal; los locales contribuyen con 43.82%,

LA PROPUESTA DE LA HEGEMONÍA (FUNCIÓN ECONÓMICA Y POLÍTICA)

Durante la misa, el sacerdote en su homilía enfatiza la importancia de la humildad y pobreza de San Francisco. El polo ideológico del símbolo de San Francisco comunica a los ritualistas el sometimiento y aceptación del orden, la pobreza y la humildad que se destacan como atributos del pueblo purépecha. Se lee en purépecha el libro *Hechos de la Biblia* para recordar a los presentes que sus abuelos purépechas fueron evangelizados por franciscanos en esa región. El sacerdote habla de San Francisco, hombre rico que abandonó sus riquezas para seguir a Jesucristo,

por esto, les dice: “bienaventurados los pobres porque de ellos será el reino de los cielos. Ustedes que son gente pobre deben vivir en paz y tranquilidad”. Y el sacerdote prosigue: “San Francisco decidió casarse con la hermana pobreza y se despojó de sus ropas en señal de que renunciaba a todos los bienes de la tierra. Hermanos y hermanas, no se les olvide que sus abuelos fueron evangelizados y amaron la pobreza de Jesús y decidieron vivir como San Francisco. [...] [H]ermanos, hay que vivir en paz, vamos a desterrar todo lo malo [en alusión al conflicto permanente por los linderos de tierras] que hay con Tanaquillo, con Urén, con Chilchota”. En este sentido, puede decirse que en el ámbito lógico significativo la fiesta cumple con funciones de integración social y simbólicas de identidad ya que para los ritualistas “participar en esta fiesta es importante porque con ella les decimos a todos quiénes somos los de Acachuén”, en la que los migrantes son actores fundamentales. Algunos, los que vienen del Norte, dicen: “Un año más en nuestra comunidad, con nuestra gente”.

A nivel particular, como rito, como evento comunicativo, la fiesta vehiculiza las propuestas hegemónicas que se aseguran a través de la movilización de importantes contenidos emocionales: lengua purépecha, música y danza y el atuendo de los santos vestidos como purépechas; hechos que les permiten una identificación con éstos y con la ofrenda, que es la manera como los indígenas celebran a los santos desde el siglo XVI.²³

Los símbolos rituales son, pues, eficaces en la medida en que resultan una fusión entre la cosmovisión y el *ethos* de este pueblo en tanto sintetizan lo emocional y lo normativo.

Cumple además con una función de “adiestramiento” a través de prácticas hegemónicas profundamente útiles al capital transnacional que necesita disciplinar a la fuerza de trabajo para adaptarla a las condiciones de flexibilidad laboral y a un profundo cambio cultural lleno de contradicciones. La fiesta conmemora hechos pasados reactualizados de manera permanente e integra a las categorías sociales proporcionándoles un lugar de pertenencia, para que hechos del pasado y paradigmáticos tengan una vigencia contemporánea.

En éste, como en todos los rituales religiosos, se invoca un poder sobrenatural en busca de la transformación del mundo en algún sentido. Las razones que

²³ Véase Mariángela Rodríguez, 1991.

adujeron los ritualistas para participar fueron: poder pasar al otro lado, empleo, salud, tranquilidad, la reunión de la familia, etc. Efectivamente, el tema del ritual es la conmemoración del santo patrono que representa a un indígena pobre que es además un santo migrante “porque lleva dólares” en el traje (antes, cuando no se migraba, portaba pesos mexicanos en el traje). Este santo es representante de valores fundamentales de la organización social local. Como símbolo resignificado, habla de cómo la comunidad se ha adaptado a nuevas circunstancias, se ha flexibilizado, y ratifica su continuidad, ahora como comunidad migrante. San Francisco es, entonces, piedra angular de la economía de Acachuén y, a la vez, representa el núcleo a partir del cual se interrelacionan todos los conjuntos sociales del pueblo. Los contenidos ideológicos se transmiten en forma pedagógica, de la misma manera en que se llevó a cabo la evangelización se utiliza el purépecha para rezar y cantar, lengua que refuerza la propuesta ideológica, con la finalidad de que los receptores de tales propuestas las asuman como naturales y verdaderas; esta forma particular de estructurar el ritual moviliza algo tan importante como la identidad étnica, con el recordatorio de que también son indígenas, como lo fueron sus abuelos evangelizados que abandonaron sus creencias “paganas” como la adoración al sol. Y para que en la actualidad acepten seguir siendo pobres en los Estados Unidos en condiciones de esclavos del siglo XXI.

LA LOCALIDAD CULTURAL

El día 18 se caracteriza por una mayor afluencia de visitantes del Norte. Las bandas musicales de los barrios tocan sones tradicionales y acompañan a los santos: San Francisco, San Isidro Labrador y la virgen en los recorridos (procesiones) por los barrios que simbolizan la unidad del pueblo, que culminan con la reunión de actores y espectadores del ritual en el atrio. Éste como escenografía tiene una milpa y muchas ramas de árbol de las cuales penden los panales de miel y los hombres representan los oficios masculinos del pueblo: agricultores y panaleros. Entre ellos se pueden distinguir locales y norteños –estos últimos reparten cervezas (los mayores)– y los jóvenes cholos. Las mujeres, que también vienen danzando, lo hacen a las orillas del atrio, como dándole marco a éste. Portan sus canastos de pan haciendo gala de uno de los oficios de las mujeres del pueblo.

EL RITUAL ES UNA PUESTA EN ESCENA

La propia fiesta es una representación de las labores de la cosecha, ya que los hombres bailan frente a los santos en el atrio, con la milpa como escenario y amarradas a la cintura mazorcas que después les “avientan” a los visitantes. Las ramas de árbol que portan a la espalda y de las cuales penden panales y abejas que revolotean entre los participantes. Esta representación tiene una reminiscencia prehispánica de la fiesta Cahen Uapánsuario que parecía significar “la fiesta grande de los barrios” o gran “fiesta de combate” aludiendo a la cosecha del maíz en la que se hacía una fiesta llamada combate “[...] en dicha fiesta hay música, hay mole, ajíaco, corundas y pulque. El origen de este nombre puede verse en la lámina xxvii del códice Vindobonensis (Códice de Viena) en la que aparece esta fiesta y donde se ven luchando, con escudos redondos y atacándose con mazorcas de maíz, a ocho danzantes disfrazados de tloques ayudantes del dios de la lluvia Tláloc, que en tarasco se llaman Tiripeme. En esta página de la *Relación de Michoacán* se aprecia que los danzantes bailaban con matas de maíz a las espaldas y esta fiesta que se celebraba el 14 de noviembre”.²⁴ La fiesta en la actualidad sigue incluyendo danzantes que bailan con las matas de maíz a las espaldas y “el combate” se hace no sólo con mazorcas de maíz que son aventadas a los espectadores sino también con los panes que lanzan las mujeres al público. En el caso de los migrantes jóvenes, los llamados “cholos”, se caracterizan porque visten ropa dos o tres tallas más grande, el pelo a rape, aretes y tatuajes, que es el atuendo que caracteriza a las pandillas mexicoamericanas en los Estados Unidos. Hijos de migrantes o migrantes ellos mismos, también danzan con su espiga de maíz y su panal a la espalda y las mazorcas amarradas a la cintura, recordando que también son agricultores y panaleros del pueblo. La diferencia radica en que lo hacen con ropa mejor, con cadenas de oro en el cuello. Algo muy importante es que bailan con enorme emoción en medio de borracheras catárticas en las que refrendan su entrañable amor al pueblo; esto permite recordar a Durkheim cuando señalaba el hecho de que los ritos son espacios catalizadores de profunda emoción. Este espacio es muy importante porque les otorga existencia social y el reconocimiento que les es negado en la sociedad norteamericana.

²⁴ Corona Núñez, 1977.

LOS CHOLOS, PERSONAJES LIMINALES²⁵

Los cholos representan a seres “liminales” en tanto no están dentro de las categorías sociales establecidas, frente a los conjuntos sociales culturalmente definidos y con sus roles comunitarios claramente establecidos. Son nuevos adolescentes en una sociedad campesina que no contaba con esta categoría social ya que se transitaba de la niñez a la adultez a partir de la inserción temprana en el mundo del trabajo. Son “hijos” de la migración, en la medida en que el envío de remesas permite tener a estos adolescentes problemáticos viviendo en el pueblo al cuidado de abuelos que no tienen autoridad sobre ellos. Según datos del IMCA o casa de atención a jóvenes migrantes con sede en la ciudad de Tijuana. Este centro dio atención a 2462 menores en 2003 y se esperaba la misma cantidad para 2004, la migración de estos jóvenes se incrementó 400% en una década. La mayoría llegan solos a la frontera buscando reunirse con sus familiares que están del otro lado. Los estados de donde provienen más migrantes menores son: Michoacán, Guerrero, Jalisco, Distrito Federal, Oaxaca y Chiapas (*La Jornada*, 12 de octubre de 2004).

Ante la ausencia de los padres, los jóvenes recurren a la pandilla para encontrar relaciones familiares sustitutas que también recrean en el pueblo; habitan en los márgenes y en los alrededores oscuros del atrio de la iglesia. Se agrupan al anochecer, para drogarse alejados del control social. Los cholos son considerados una vergüenza pública. Una mujer para referirse a ellos decía: “Yo a los norteños los escupo, no quiero ver a mis hijas con ninguno de ellos”. Para la gente de la comunidad éstos representan “lo contaminado”, “lo impuro”, lo adquirido en el Norte. Dicen de ellos: “vienen a hacer su desmadre, no respetan”. Como personajes impuros puede decirse que los cholos son personajes emblemáticos. Son “delincuentes que adquieren malas costumbres en el Norte, no respetan a sus mayores, tampoco se sabe si son hombres o mujeres porque llevan aretes, collares y pulseras [...] andan disfrazados pues”, esto decía una madre con tristeza refiriéndose a lo peor de la migración.²⁶ Por esto, estos seres sin clasificación se identifican con la aparición de lo disruptivo y violento en la comunidad. Por tratarse de personas inclasificables, son estigmatizados. Son seres que están entre, en el medio, su condición es la paradoja, la ambigüedad. Al ser

²⁵ Véase Turner, 1988: 101-136.

²⁶ Douglas, 1974.

integrados al ritual, al ser incorporados como danzantes, de alguna manera se conjura su peligro porque entran a las redes del control social. Según lo observado por mí, lo bueno, lo no contaminado está localizado en el pueblo, en las comunidades indígenas. En contraste, lo sucio, lo malo, lo impuro proviene del mundo mestizo y del mundo “gabacho” (norteamericano) como consecuencia de la migración, es el caso de los cholos. De esta manera, la dicotomía entre el bien y el mal que se representaba a partir de concebir como opuestos el mundo indígena *versus* el mundo de la “gente de razón”, expresión de origen colonial que se sigue utilizando para referirse al mundo mestizo no es un arcaísmo sino una realidad reactualizada. Esta dicotomía se sobrepone a otra, la contemporánea; la que contrapone el mundo indígena frente al mundo gringo, o “gabacho”.

COMMUNITAS

Este momento tiene lugar en la parte del ritual cuando se hace la “aventada” del pan y de las mazorcas que se lanzan “a manera de combate” entre los ritualistas en el atrio; cuando se muestra un vínculo social generalizado, de relaciones jubilosas “cara a cara”.

Como consecuencia de la movilización afectiva que tiene lugar en el reencuentro con parientes y paisanos y del grado de alcoholización que se observa, la violencia es una dimensión siempre presente en el ritual. La gente teme la violencia de los “cholos” personajes que empezaron a hacerse presentes a partir de la crisis de 1994 según cuentan mis informantes; antes de esto no había hechos de violencia y ahora sí los hay.

A pesar de la presencia disruptiva de estos nuevos personajes, este día se recuerdan y reafirman los lazos de amistad, de compadrazgo, de vecindad.

Así, pues, la fiesta patronal está signada por cambios sociales profundos que la reconfiguran; tal es el caso de la migración internacional, se adapta a ellos y hasta se revitaliza. Este cambio fundamental ha implicado para los habitantes de Acachuén la pérdida del territorio que ellos ubican en 1965 cuando empezó el proceso migratorio a los Estados Unidos. En ese camino de la desterritorialización los migrantes de retorno reterritorializan el espacio transformándolo, lo cual quiere decir que lo resignifican, recreando cíclicamente un tiempo ritual que se vive de manera intensa y en ocasiones catártica.

CONCLUSIÓN

1) Los procesos del trabajo en los que se insertan los habitantes de Acachuén son fundamentales para entender el profundo cambio sociocultural que se expresa en todas las circunstancias de la vida familiar, sexual, ritual y de reorganización de la vida social que se materializa y objetiva en nuevas formas culturales y prácticas del consumo.

2) La fiesta patronal para los migrantes es un espacio fundamental para la integración social. Ante circunstancias como la flexibilización laboral, las enfermedades profesionales, el estrés, la depresión inherente al aislamiento emocional y la vulnerabilidad causada por pobreza; la fiesta otorga a los migrantes y ritualistas una existencia social y un reconocimiento, una identidad, un lugar de pertenencia. Es además un espacio en el que pueden resignificarse elementos disruptivos provenientes de la migración internacional que son resemantizados y reinterpretados en términos de su propia gramática cultural. En un mundo de tanta incertidumbre, el espacio y el tiempo del ritual representan al menos la certeza de una identidad estable, espacializada y temporalizada que conjuga el pasado, el presente y el futuro en el cambiante mundo contemporáneo.

3) Es también un espacio en el que se promueve la reproducción de las pautas de la hegemonía que se expresan a partir de valores axiomáticos que son asegurados a partir de movilizaciones afectivas (lengua y música purépechas). Ésta es una función muy importante, ya que es una de las vías a través de las cuales se busca disciplinar a la fuerza de trabajo, para que acepte como hecho natural las jornadas extensivas e intensivas de trabajo; además de las humillaciones y el racismo que enfrentan en los Estados Unidos.

4) Se trata de un hecho social en el que los ritualistas cumplen con las obligaciones de participar, de cooperar, ya que la pertenencia a la comunidad impone; y con los santos a quienes se les hacen promesas, por los dones recibidos.

5) La fiesta patronal da testimonio de la permanencia de los ausentes que continúan cultivando su parcela ritual local, mientras haya en el pueblo manos que se encarguen de las velas, las flores y el cuidado directo de la milpa y de los santos. Es, por tanto, un hiperespacio en el que se vive un tiempo colectivo propio (de locales y nortños).

6) La fiesta se ha refuncionalizado históricamente desde la época prehispánica hasta la actualidad. En ésta como escenario se integran todos los hijos de Acachuén, aunque se trate de jóvenes cholos cuyo comportamiento es estigmatizado, pero que con su participación anual en el ritual refrendan su pertenencia al pueblo, dando testimonio de la emergencia de una categoría social (los jóvenes) que era inexistente.

Trayectorias laborales y mercados de trabajo locales. Un análisis de caso en el Gran Buenos Aires

María Cristina Bayón

Instituto de Investigaciones Sociales-UNAM

Hasta mediados de la década de los setenta, el temprano proceso de urbanización e industrialización, los relativamente bajos niveles de desigualdad y subutilización laboral, el extenso sistema de educación pública, a la par de la consolidación de una extendida clase media y un amplio proletariado urbano colocaron a Argentina en una posición privilegiada a nivel regional.

Si bien las transformaciones se iniciaron hacia mediados de los setenta, marcando el agotamiento del modelo de desarrollo hasta entonces vigente, los años noventa significaron la construcción de un nuevo modelo socioeconómico. Convertibilidad, desregulación y privatización constituyeron los ejes de la nueva estrategia económica. El “éxito”, en términos de control de la inflación, fue acompañado de niveles de desempleo, inseguridad laboral, pobreza y desigualdad social sin precedentes en la historia del país. La nueva estrategia alteró tanto el rol asignado al Estado en el área social como el funcionamiento del mercado de trabajo, introduciendo una creciente vulnerabilidad en las condiciones de vida y empleo de amplios sectores de la población, trastocando fuertemente la estructura social argentina.¹

¹ Entre 1974 y 2000 el coeficiente de Gini pasó de 0.36 a 0.51, las diferencias de ingreso entre el decil más rico y el decil más pobre se triplicaron y los niveles de pobreza se cuadruplicaron: el ingreso medio per cápita del 10% más rico de los hogares en 1974 era 12 veces mayor que el del 10% más pobre, elevándose a 23 veces en 1991, y a 38 veces en 2000. Los niveles de pobreza en el Gran Buenos Aires no superaban 5% de los hogares en 1974, en 1986 crecieron a 9%, en 1990 –luego del proceso hiperinflacionario– llegó a abarcar 25% de los hogares para descender luego por debajo de 15% en 1994 y volver a trepar a 21% en 2000 (Damill *et al.*, 2002; Beccaria *et al.*, 2003). Entre 1980 y 2001 el desempleo en el Gran Buenos Aires creció más de siete veces, al pasar de 2.6% a 19%.

Los marcos de referencia para pensar el trabajo, la pertenencia y la movilidad social parecen haberse desvanecido. Las certezas anteriores, basadas en el empleo formal y estable y en una estructura social dinámica, han sido reemplazadas por una amplia y extendida precariedad laboral y por el empobrecimiento de amplios sectores de la población. Estos procesos, junto al dismantelamiento de las protecciones sociales que proveía un incompleto estado de bienestar han resultado en una marcada erosión del tejido social (Bayón, 2003).

En este capítulo se analizan los impactos y las expresiones concretas adquiridas por estos procesos en Lanús, localidad del Gran Buenos Aires, tradicionalmente parte del cinturón industrial que rodeaba a la ciudad capital e históricamente caracterizada por una estructura social heterogénea y un dinámico mercado de trabajo, proveedor de oportunidades de empleo y movilidad social a los habitantes de la zona. Fue, asimismo, una de las áreas más golpeadas por la reestructuración y la apertura económica, la desindustrialización, la pérdida de puestos de trabajo y el deterioro social experimentados durante los noventa. Se exploran las conexiones y tensiones entre las tendencias y formas que asumió el deterioro del mercado de trabajo y las trayectorias laborales individuales, así como los significados y percepciones de trabajadores provenientes de sectores populares y medios. Estos últimos constituyen no sólo una clara expresión de la profundidad del deterioro de las condiciones de vida sufrido durante los noventa, sino del rol que la memoria de tiempos mejores tiene tanto en las percepciones de “la crisis” como en los modos de enfrentarla.²

Durante el periodo 1990-2000 el desempleo se incrementó en 210%, el subempleo horario 126% y el empleo asalariado sin beneficios sociales 53% (EPH, INDEC).

² La información cualitativa proviene de entrevistas en profundidad realizadas en la localidad de Lanús entre junio de 2000 y enero de 2001. Se trató de una muestra analítica de 30 casos seleccionados de acuerdo con los siguientes criterios: edad, género, clase social, estatus familiar y estar desempleado en el momento de la entrevista o haber experimentado una pérdida de empleo en el pasado reciente.

DETERIORO LABORAL, POBREZA Y RECONFIGURACIÓN DEL ESPACIO URBANO EN EL GRAN BUENOS AIRES

Las limitadas oportunidades de empleo en un contexto de extendida inseguridad laboral presentan matices e impactos diferenciados cuando se incorpora en el análisis la variable espacial. El lugar de residencia en la ciudad es tan importante en la determinación de la pobreza y el desempleo como el capital humano individual y las características demográficas.

Los procesos de desindustrialización y reestructuración económica tuvieron un fuerte impacto en la distribución de la ciudad y en las manifestaciones espaciales de la pobreza urbana. Este paralelismo entre procesos de cambio socioeconómico y espacial fue particularmente evidente en el Gran Buenos Aires, área metropolitana de la ciudad capital del país en la cual reside más de una tercera parte de su población, y en la que se concentra alrededor de 60% de la actividad productiva del país. Constituye además un espacio urbano altamente heterogéneo, donde los sectores más acomodados y ricos del país coexisten con vastos segmentos sociales en situación de pobreza e indigencia. El Gran Buenos Aires es un aglomerado urbano sin límites de continuidad integrado por la ciudad de Buenos Aires (capital del país) y 24 partidos (o municipios) de la provincia de Buenos Aires. Estos municipios conforman el conurbano bonaerense, que concentra un cuarto de la población nacional, y puede, a su vez, subdividirse de acuerdo con dos criterios distintos de clasificación. Una primera clasificación se basa en la ubicación geográfica de los partidos respecto a la ciudad de Buenos Aires. Se distingue así entre la primera corona o cordón –municipios que limitan con la ciudad de Buenos Aires– y el segundo cordón –los que se encuentran más allá de este primer anillo que rodea a la capital. El segundo criterio se basa en un conjunto de indicadores socioeconómicos que permiten agrupar a dichos partidos en cuatro categorías: CBA1, CBA 2, CBA 3 y CBA 4. El cuadro 1 permite observar el profundo deterioro laboral y el dramático incremento en los niveles de pobreza experimentados durante la década de los noventa e inicios de la siguiente. Cabe resaltar que el CBA 2 y el CBA 3 constituyeron tradicionalmente zonas de alta concentración de actividad industrial, mientras que el CBA 4 concentra a las localidades más desfavorecidas en términos de los diversos indicadores sociales.

Cuadro 1
Indicadores seleccionados de participación laboral y pobreza
en el conurbano bonaerense (porcentajes). 1991 y 2002

	CB1	CB2	CB3	CB4
<i>Desocupación</i>				
1991	3.5	4.9	5.9	6.4
2002	19.5	18.7	21.9	22.4
<i>Desocupación en jefes de hogar</i>				
1991	3.7	2.5	3.5	3.6
2002	12.7	15.3	18.1	18.9
<i>Subocupación horaria</i>				
1991	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
2002	14.0	16.7	26.1	26.0
<i>Asalariados sin jubilación</i>				
1991	22.8	33.7	34.7	41.8
2002	32.5	46.1	46.5	56.6
<i>Hogares en situación de pobreza</i>				
1991	9.2	13.9	24.4	26.9
2001	9.3	28.4	31.0	46.9
2002	18.8	41.9	48.4	60.9

Nota: CB1 (San Isidro y Vicente López), CB2 (Gral. San Martín, Tres de Febrero, Morón, Hurlingham, Ituzaingo, Avellaneda y La Matanza 1), CB3 (Lanús, Quilmes, Lomas de Zamora, Berazategui y Almirante Brown), CB4 (Moreno, José C. Paz, Malvinas Argentinas, Merlo, Tigre, Florencia Varela, Esteban Echeverría, Ezeiza y La Matanza 2).

Fuente: Encuesta Permanente de Hogares, INDEC, ondas de octubre (excepto mayo de 2002).

Los patrones de urbanización, al igual que las prácticas de distribución territorial de los distintos sectores de la sociedad que comenzaron a desarrollarse en los noventa, se tradujeron no sólo en un profundo quiebre con las pautas precedentes, sino también en la gestación de una nueva configuración urbana. Se trata de un proceso de suburbanización claramente contrastante con el que había conocido la región en décadas pasadas (Torres, 2001). A partir de los años cuarenta del siglo pasado la suburbanización y expansión de la mancha urbana hacia los anillos periféricos habían sido protagonizadas por los sectores populares que, buscando loteos económicos o tierras disponibles para ocupar, y estimulados por un transporte público altamente subsidiado, fueron habitando áreas cada vez más alejadas del centro, de la ciudad de Buenos Aires (Torres, 2001). Este proceso dio una estructura urbana particular al

Gran Buenos Aires y fue determinante en gran medida de los patrones residenciales que caracterizaron por largo tiempo a la primera y segunda corona del conurbano. Los contrastes entre la primera y segunda corona, que surgen a partir de múltiples y diversos indicadores, son un reflejo de esta configuración y de una impronta urbana que aún perdura: los partidos del primer anillo presentan mayor densidad poblacional, un crecimiento demográfico más lento, una población más envejecida, menor proporción de residentes nacidos en otras provincias o países limítrofes, mejores condiciones de las viviendas e indicadores de Necesidades Básicas Insatisfechas, (NBI), mayor cantidad de líneas telefónicas y bancos por habitantes, etcétera.³

La expansión del conurbano bonaerense, especialmente de la primera corona, donde se ubica la localidad de Lanús, estuvo fuertemente ligada al proceso de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI). Hasta mediados de los setenta, el área metropolitana constituyó el centro industrial más importante y dinámico del país. El proceso de desindustrialización y reestructuración económica experimentado en los noventa tuvo impactos diferenciados. En la primera corona, el deterioro de las condiciones y oportunidades de empleo resultó en un proceso de empobrecimiento de sectores obreros y de clase media integrados al mercado de trabajo formal. Si bien en esta área es menor la incidencia de la pobreza, la misma creció de manera acelerada. En el segundo cordón, en contraste, con niveles de industrialización muy bajos y mercados de trabajo locales escasamente dinámicos, se experimentó un marcado deterioro de las áreas más pobres –las que experimentaron mayor crecimiento poblacional– y un creciente proceso de segregación urbana. En la primera corona o CBA1 el porcentaje de hogares bajo la línea de pobreza pasó de 17% a 24.1% entre 1991 y 2001, llegando a 41.2% en octubre de 2002, mientras que en el CBA2 los hogares pobres pasaron de 25.2% a 41.7% alcanzando 64.7% durante el mismo periodo. En la primera corona el porcentaje de hogares indigentes pasó de 2% a 14%, mientras que en el CBA2 se incrementaron de 3.7 a 29.7% entre octubre de 1991 y octubre de 2002 (EPH, INDEC) (véase el cuadro 1).

Lanús constituyó, hasta la década de los ochenta, uno de los municipios más industrializados y diversificados del Gran Buenos Aires, con una importante concentración de frigoríficos, curtiembres, industrias metalúrgicas y textiles. Su población, según datos de 2001, ascendía a 453 082 habitantes. Si bien por su tamaño (45 km²)

³ Información proveniente de los Censos Nacionales de Población, Hogares y Vivienda 1991 y 2001.

es uno de los partidos más pequeños del Gran Buenos Aires, es el más densamente poblado, con más de 10000 habitantes por km², lo que explica su bajo nivel de crecimiento poblacional, cuya tasa de incremento anual fue de 0.3 por mil habitantes entre 1980 y 1991 y -3.3 por mil entre 1991 y 2001. Esto contrasta con lo ocurrido en el segundo cordón, donde las localidades más pobres, como Florencio Varela, incrementaron su población en casi 40 por mil y 30 por mil durante el mismo periodo, como consecuencia de la inmigración de países limítrofes y de la disponibilidad de terrenos, loteos económicos y ocupaciones de tierras, protagonizadas tanto por migrantes internos recién llegados como por desplazados de las villas miseria erradicadas de la ciudad de Buenos Aires.

La composición de la población según lugar de nacimiento muestra la importancia de la inmigración europea, la cual fue particularmente importante durante la primera mitad del siglo xx: según datos censales de 1991, 10% de la población total había nacido en el extranjero, la mayoría (7%) en países no limítrofes, particularmente en el grupo de 50 a 74 años.⁴ Durante la década de los noventa, Lanús constituyó uno de los partidos del conurbano más golpeados por la reestructuración y las sucesivas crisis económicas: según datos censales, entre 1991 y 2001 el empleo industrial cayó de 24.6% a 16.1%, la población sin cobertura de salud (obra social) aumentó de 34.2 a 45.6, el empleo por cuenta propia se redujo de 22.7% a 18.2%, y los niveles de desempleo superaban el 20% en 2001.

EL MERCADO DE TRABAJO LOCAL: MEMORIA Y REALIDAD

Los profundos cambios experimentados en el mercado de trabajo, el aumento del desempleo, la pobreza y la desigualdad social han rediseñado la geografía social del Gran Buenos Aires. Como señala Prévôt Schapira (2002), al endurecimiento de las viejas oposiciones (centro-periferia, norte-sur, primera-segunda corona), como lo muestran los indicadores de ingreso, salud y mortalidad infantil, se superpusieron nuevas "fronteras" ligadas a la difusión de la pobreza y a la pauperización de amplios segmentos sociales, procesos que evolucionaron paralelamente al retiro del Estado: privatización de los grandes servicios urbanos (agua, gas, luz, metro,

⁴ Información proveniente de los Censos Nacionales de Población 1991 y 2001.

trenes suburbanos), deterioro de la escuela pública, de los servicios de salud y de los mecanismos de protección social.

La proximidad a la ciudad capital y los consecuentes menores costos de transporte adquieren particular relevancia en las posibilidades de acceso a los cada vez más limitados empleos –incluso los de baja calificación en el sector de servicios. Los tradicionales cinturones industriales que rodeaban a la ciudad de Buenos Aires sufrieron las más fuertes pérdidas de puestos de trabajo y ofrecen actualmente muy escasas oportunidades laborales. Los mercados de trabajo locales no sólo difieren en relación con su ubicación geográfica, sino con sus tradiciones laborales. Para los residentes de localidades con tradición industrial como Lanús, el desempleo es sinónimo de desindustrialización, de cierre y desaparición de fábricas, pequeños comercios y talleres.

Esto era todo industrial, había industrias, había chimeneas de las que salía humo constantemente, y vos veías a las 8 de la mañana gente que trabajaba [...] Ahí donde yo nací, donde yo vivía se llama Villa de los Industriales, justamente si vos te remitís a la historia porque eran todas industrias, eran establecimientos de las industrias [...] Industrias textiles, metalúrgicas, de vidrio, acá había cualquier cantidad [...] era un cordón industrial [...] está todo cerrado, no hay nada, absolutamente nada, hay familias enteras sin trabajo (Violeta, 41 años).

Había industrias, pero se fueron cerrando, la zona estaba llena de fábricas, en cualquier lado había una fábrica abierta, o una carpintería que siempre tenían 4 o 5 [...] sin ir más lejos metalúrgicas, o cosas de tornería, talleres mecánicos de barrio donde trabajaba el dueño del taller y tenía uno o dos aprendices que querían aprender de mecánica (José, 38 años).

Incluso había muchos comercios en que se podía trabajar, pedías un trabajo y te lo daban, te lo daban, pero ahora no... Se cerraron todos... la mayoría de los comercios que yo conocía del otro lado de Lanús cerraron casi todos, la mayoría (Anselmo, 43 años).

La búsqueda de empleo, cuando *no hay trabajo*, es probablemente una de las más frustrantes, crudas –y muchas veces humillantes– experiencias del mercado, en donde se padece una confrontación cotidiana con las nuevas –y precarias– realidades del mercado de trabajo. En un contexto de alto desempleo los tradicionales mecanismos para obtener un puesto, como avisos en periódicos y el uso de redes sociales, pierden efectividad. La ausencia de instancias públicas capaces de proveer

información y orientación para la búsqueda de empleo hacen de ésta una experiencia enteramente individual. La mayor parte de los entrevistados coinciden en el desfase entre la excesiva selectividad de las políticas de reclutamiento de empleo de las empresas y el tipo de trabajos ofrecidos. Uno de los más evidentes –y desalentadores– de estos criterios es la edad. En efecto, la discriminación por edad constituye una experiencia compartida entre *los buscadores de empleo* (Bayón, 2003). Si bien los mayores niveles educativos de ninguna manera garantizan la obtención de un empleo, la falta de credenciales obstaculiza incluso la obtención de los trabajos menos “enriquecedores” (*dead-end jobs*). La posesión de credenciales educativas ha desempeñado un rol cada vez más decisivo en las posibilidades de acceder a los –cada vez más escasos– “buenos” empleos. El aumento de los niveles educativos de la población activa –donde destaca el acelerado aumento del grupo con educación terciaria– en un contexto de marcado deterioro del empleo condujo no sólo a la devaluación educativa, sino a la creciente exclusión de los sectores con menor educación, cuyas oportunidades de empleo se vieron fuertemente reducidas.

Sí, sí, sí, yo por la edad me siento fuera del sistema. [...] hoy no ves en ninguna compañía gente mayor, hablo de mayores de 45, 50 años, si no está en un cargo muy alto y muy bien pago, que son escasísimos [...] es decir, en el empleo *normal* son contadísimos los que tienen más de 40 años (Gabriel, 50 años, terciaria completa).

A agencias de trabajo de Capital fui a todas [...] si para un empleo se presentan 500 personas todas con títulos universitarios de 25 años y no consiguen, qué voy a conseguir yo que tengo 41, ya estoy decrépita, yo ya no sirvo (Celina, 41 años, secundaria incompleta).

¿[P]or qué discriminan?, ¿por qué tantas vueltas para conseguir un trabajo?, porque antes no era así, antes no se fijaban en la edad... y si no tenías estudios pero ellos te precisaban te tomaban ahí no más... ahora hay muchos requisitos (Orlando, 44 años, primaria incompleta).

Los resultados de la búsqueda de empleo se expresan claramente en el tipo de trabajos obtenidos luego de un periodo de desempleo. Las trayectorias laborales de los desempleados que se analizan en la siguiente sección muestran un marcado proceso de movilidad laboral descendente, un profundo deterioro de las condiciones de trabajo y el creciente riesgo entre los menos calificados de quedar permanentemente excluidos del mercado de trabajo. La falta de oportunidades de empleo, la baja calidad de los

pocos empleos disponibles y los casi inexistentes mecanismos de protección social colocan a los trabajadores en situaciones de extrema desventaja y vulnerabilidad, por lo que cualquier tipo de trabajo resulta “adecuado”, especialmente para quienes no cuentan con otra fuente de ingreso que la venta de su fuerza de trabajo. El efecto disciplinario se expresa en sentimientos de indefensión frente a las demandas patronales y resulta en conductas adaptativas frente a condiciones de trabajo consideradas injustas, cuya resultante es un mercado de trabajo con niveles de precariedad alarmantes.

LAS TRAYECTORIAS DE LA INESTABILIDAD

El análisis de trayectorias laborales nos permite entender la situación de empleo actual no como un evento aislado sino ubicado en una historia particular en la cual convergen procesos individuales, históricos y sociales. Los diferentes modos en que el empleo y el desempleo son percibidos y los significados ligados a éstos ciertamente afectan la experiencia de “estar sin trabajo”. La gente tiende a definir su situación de empleo de acuerdo con el tipo de actividad a la que se atribuye un verdadero valor. La percepción sobre el empleo no sólo está afectada por la experiencia laboral del individuo, sino también por una cultura y tradiciones laborales propias de cada contexto social que permean la forma en que el empleo es definido y percibido (Bayón, 2003).

Entre aquellos trabajadores provenientes de hogares de bajos ingresos, la entrada temprana al mercado de trabajo –a los 14 o 15 años– suele resultar en el abandono del sistema escolar. En el caso de las mujeres, a estos factores se suman las responsabilidades familiares –como el cuidado de hermanos más pequeños o embarazos tempranos. Escuela y trabajo suelen aparecer como actividades mutuamente excluyentes –por las largas jornadas de trabajo, tiempo y costos de transporte o falta de apoyo familiar para seguir estudiando–, adquiriendo el segundo una clara prioridad sobre la educación.⁵ En efecto, muchos de los entrevistados entraron al mercado

⁵ Varios estudios muestran que el valor atribuido a la educación varía según la clase social. En el caso de Argentina, Urresti (2000) sostiene que en los sectores populares la escuela nunca fue tan decisiva como el trabajo, y que, cuando se trata de optar por uno u otro, la balanza se inclina a favor del segundo, lo que claramente contrasta con las fuertes presiones que los hogares de clase media ejercen sobre sus hijos para que permanezcan en el sistema educativo. En referencia a la Gran Bretaña de

de trabajo durante un periodo en el que todavía existía una importante demanda de empleos de baja calificación y era todavía posible aprender un “oficio”, para lo cual las credenciales educativas no resultaban imprescindibles.

Cuando llegué acá a Buenos Aires, entré un año más a la escuela y después mamá me puso a trabajar en una casa de familia... a los 14 porque ya era grande y... era así, mis hermanos trabajaban en fábricas... Pero lo que pasa es que, bueno, no me gustaba (la escuela), bueno, ya empezás a noviar y que sé yo y a hacerte la rata y más la rata que me hacía que lo que iba al colegio... era importante (en mi casa la escuela), o sea, era importante pero el que no quería estudiar trabajaba. Se conseguía mucho trabajo (Estela, 50 años).

Más o menos a los 16 dejé los estudios y comencé a trabajar como lustrador de muebles, ya dejé los estudios y me dediqué de lleno a trabajar, por intermedio de un familiar empecé a trabajar en una fábrica de muebles, me hice lustrador, aprendí el oficio y después me independicé, a los 18 me independicé como lustrador de muebles (Raúl, 48 años).

No seguí la secundaria porque trabajaba, que sé yo, no sé, era como que no sentía o no veía lo que veo ahora y siento ahora, yo no tenía la necesidad de estudiar para sobrevivir, porque creía que con el trabajo que tenía iba a subsistir (Santiago, 29 años).

En contraste, en los sectores medios la escuela tiende a aparecer como un paso previo y necesario para ingresar al mercado de trabajo y como un canal de movilidad social. El ingreso al mercado laboral aparece más bien como una cuestión de elección que de constreñimiento económico. La mayor parte de los entrevistados de clase media comenzaron a trabajar para “tener su propio dinero”, y sus ingresos eran generalmente destinados a gastos personales o a sus proyectos familiares. Quienes iniciaron tempranamente su vida laboral –antes de los 16 años–, en general comenzaron como ayudantes o aprendices en pequeños negocios de barrio. Sin embargo, en contraste con aquellos provenientes de hogares más desfavorecidos, al finalizar sus estudios secundarios, terciarios o universitarios obtuvieron empleos formales y estables, en general de acuerdo con sus niveles de formación. Las mujeres, en general, iniciaron sus carreras laborales en empleos formales en el comercio o como secretarías administrativas.

los años cincuenta y sesenta, Furlong y Cartmel (1997) sostienen que en contraste con la percepción de la educación como irrelevante para su futuro laboral entre jóvenes de clase trabajadora, aquellos provenientes de hogares de clase media tendían a considerar que el mantenimiento de sus ventajas económicas y sociales dependían en gran medida de la obtención de credenciales educativas.

Los cambios en el estatus de empleo suelen ser el resultado de una compleja combinación de factores. Si bien la estructura de oportunidades laborales desempeña un rol decisivo, no es el único elemento a tener en cuenta. Factores como el tipo de trabajo –formal-informal, permanente-temporal, calificado-poco o no calificado, la existencia de mercados internos de trabajo, etc.–, la extensión y calidad de las redes sociales, la etapa del ciclo de vida familiar, rupturas matrimoniales y migración, entre otros factores, contribuyen a entender con mayor profundidad los cambios experimentados en la historia laboral de un individuo.

Dado que la participación femenina en el mercado de trabajo está fuertemente relacionada con el ciclo familiar y caracterizada por una presencia intermitente en el mercado de trabajo, sus cambios en el estatus de empleo son menos claros y definidos que en las trayectorias masculinas.⁶ Mientras que los hombres raramente se definen a sí mismos como no empleados (es decir, fuera del mercado de trabajo), en los relatos femeninos la inactividad y el desempleo suelen aparecer como categorías no excluyentes. Las trayectorias laborales de las mujeres casadas, si bien están fuertemente afectadas por sus responsabilidades como madres, son profundamente complejas y heterogéneas. La concepción generalizada de la mujer como “trabajadora secundaria” tiende a ocultar la complejidad de sus historias laborales. A continuación se analizan los impactos de las transformaciones experimentadas durante los años noventa en las trayectorias de trabajadores y trabajadoras de sectores populares y medios.

LOS SECTORES POPULARES

Los trabajadores de sectores populares desarrollaron la mayor parte de sus historias laborales como trabajador por cuenta propia, o bien, alternando el trabajo por cuenta propia con el empleo asalariado (formal e informal). Sus trayectorias tienden a caracterizarse por mayores niveles de inestabilidad que sus contrapartes de clase media y a concentrarse en trabajos de calificación media o baja.

Entre los menos calificados, la informalidad no representa un punto de ruptura en sus carreras laborales, sino la única oportunidad de empleo durante su vida laboral. Para algunos, sin embargo, el trabajo por cuenta propia aparece como una

⁶ Al respecto, véanse Yeandle, 1984; Dex y Shaw, 1986; Gershunny y Marsh, 1994; Cerrutti, 1997.

opción preferida frente a trabajos formales escasamente remunerados. En estos casos el valor atribuido a la independencia y la autonomía, así como las posibilidades de obtener mejores ingresos trabajando por su cuenta que como asalariados contribuyen a explicar sus cambios de empleo. Sin embargo, la etapa del ciclo familiar por la que se atraviesa tiende a erosionar el valor atribuido al autoempleo. En efecto, las entrevistas muestran que, sobre todo en las primeras etapas del ciclo familiar, la estabilidad en el ingreso y los beneficios sociales provistos por los empleos formales –aun cuando éstos provean muy bajos salarios– son más valorados que la independencia y la autonomía.

La combinación simultánea de empleos formales e informales constituyó, al menos hasta los años ochenta, una estrategia efectiva para satisfacer las necesidades del hogar. Si bien la mayor parte de los trabajadores con bajos niveles educativos no experimentaron una movilidad ascendente en términos de clase social, sus relatos muestran que la estabilidad laboral (y por tanto de ingresos) o la oportunidad de mejores ingresos en el contexto de mercado de trabajo más dinámico, les permitió mejoras importantes en sus niveles de vida, básicamente en términos de vivienda y consumo.

Unos veinte años atrás había trabajo (en la construcción), el que quería trabajar había trabajo, había mucho trabajo y se ganaba muy bien, lo que sí, es un trabajo matador, como todo, ¿viste? no hay ningún trabajo fácil [...] Sí, sí, me pude hacer mi casa, no te digo que una gran casa pero tengo mi casa, tengo tres habitaciones, una cocina y tengo todas las comodidades que pueda tener, o sea, heladera, televisión, cocina (Agustín, 39 años).

Entre los trabajadores de escasa calificación su permanencia en el mercado de trabajo fue básicamente el resultado de su “flexibilidad” sobre los tipos de trabajo dispuestos a aceptar. En sus cambios de empleo intervienen una multiplicidad de factores: despidos, renunciadas “voluntarias”, mejores ingresos, finalización de empleos temporarios, migración, accidentes de trabajo producto de la ausencia de normas básicas de seguridad e higiene, maltrato patronal, falta de pago, etc. Las redes sociales desarrolladas durante sus trayectorias son dispersas, y, si bien permiten “sobrevivir” a la inestabilidad, no contribuyen a obtener mejores trabajos.

Los trabajos temporales y los bajos ingresos han sido acompañados de periodos más largos de desempleo. Entre aquellos trabajadores con mayores niveles de

participación en empleos asalariados formales (o cuasi formales), los cambios en su situación laboral durante la última década, lejos de ser “voluntarios”, han sido, en general, el resultado de cierres de empresas, despidos masivos, fin de contratos temporales o empleos por agencia. A partir de 1998, la larga recesión económica de la cual el país recién comenzó a recuperarse a partir de 2003, llevó a niveles dramáticos la ya precaria situación de estos trabajadores, quienes ingresaron a una espiral de precariedad en la cual los empleos obtenidos –cuando se obtiene uno– no alcanzan ni siquiera a garantizar los niveles básicos de subsistencia.

Nada, nada, no nos indemnizaron, nada, nada..., ahí terminó... ellos decían que tenían una deuda con el banco y le remataron, todo, todo... Después de que quebró [la fábrica de cerámica] estuve un año sin conseguir nada, totalmente parado... Y después changas, changas, así nomás, changas de construcción... En el '98, me había anotado en una agencia acá en Lanús, ya ahí ya todo por agencia. Me salió un trabajo allá en Ezeiza... En una fábrica de plásticos, se hacía el polvo para hacer el plástico y ahí estuve un año... ahí éramos 12...Y pasó lo mismo que pasó acá [...] Todos quedamos otra vez en la calle... y ahí del '99 para adelante... ahí ya no... [...] yo ahora ando así, de ahí en adelante buscando así trabajo, como no hay nada, no se consigue [...] Y el último trabajo que hice hará veinte días que estuve haciendo así, la construcción acá, en una casa, de albañil...Y ahora no, no tengo... Nada, no, por ahora nada, nada, nada... está muy difícil (Orlando, 44 años).

Paralelos a la desaparición de empleos formales y al dramático incremento del desempleo, los procesos de reestructuración y ajuste económico han tendido a limitar seriamente las posibilidades y condiciones laborales de los trabajadores por cuenta propia. El sector informal –especialmente el autoempleo– demostró menor capacidad de “amortiguación” que en la década de los ochenta, incrementando la vulnerabilidad a la exclusión del mercado de trabajo de amplios contingentes de trabajadores, básicamente aquellos de mediana edad y bajos niveles educativos. La disminución de pequeños comercios (ante la expansión de grandes cadenas comerciales, sobre todo supermercados), la reducción de las oportunidades de empleo en ciertos servicios (como los de reparación frente al mayor acceso al crédito para adquirir bienes de consumo durables a principios de los noventa) y la masiva entrada de bienes importados (particularmente en el sector textil y del vestido) no sólo disminuyeron las oportunidades para la generación de actividades por cuenta propia,

sino que, a diferencia de lo ocurrido en las décadas previas, los autoempleados pasaron a constituir el segmento peor remunerado de la fuerza de trabajo.⁷

La apertura económica tuvo efectos devastadores para las actividades en pequeña escala orientadas al mercado interno. La entrada indiscriminada de productos importados resultó en un profundo deterioro o directamente en la desaparición de ciertas ocupaciones, cuyas calificaciones se volvieron obsoletas en el nuevo contexto económico. Aquellos que mantuvieron sus “oficios” descendieron a los niveles más bajos de la cadena de subcontratación, con los consecuentes impactos en la cantidad y calidad de trabajos disponibles.

Santiago (29 años) trabajó durante 9 años en un taller de Lanús que producía partes para juguetes, hasta 1994 cuando “abrieron la importación y me quedé sin trabajo” [...]. Sí cerró. Estas máquinas eran manuales, ya ahora es todo computarizado, no es nada que ver [...] Vino la importación y acá no daban los costos...”. Posteriormente, ha realizado “changas”, primero en la construcción, y luego como repartidor de pizza “[...] Desde que me quedé sin trabajo, en el '94 de tumbo en tumbo [...] Yo nunca había agarrado una pala ni nada, mi vida estaba en... compenetrada ahí, no había un exterior ni nada, otra cosa no sabía hacer. [...] desde que me quedé sin trabajo yo nunca tuve un sueldo, es decir, va a llegar a fin de mes y tengo esta x cantidad, siempre estuve de changa en changa”.

“[...] lo que pasa es que tuve ayuda de un tío mío que me prestó la plata para comprarme una máquina industrial para eso y bueno, yo sola empecé a hacer las carteras, bolsitos, todas esas cosas que yo podía hacer [...] y con eso vivía... yo me movía más por la zona, no capital, más por la zona [...] No, no lo sigo haciendo más... Y no, porque no... se me fue todo abajo, no hay ventas, no hay ventas, esto cada vez va peor, no va mejor, va peor, entonces, como no hay venta vos vas y te traen mercadería de afuera y vos tenés que vender más barato. Entonces no podés, no podés competir con alguien que es más grande que vos y que venga de afuera... Y... estuve, y ponele 3 años habré estado con las carteras, bueno, después ya no (Marta, 41 años).

El deterioro del ingreso, independientemente de la categoría ocupacional y los empleos previos, es una tendencia común que ha ido profundizándose desde mediados de los noventa. Por un lado, ante la fuerte caída en la demanda de sus servicios —en general provenientes de la empobrecida clase media—, los trabajadores

⁷ Respecto al comportamiento del sector informal en los años noventa, véase Cimillo (2000).

por cuenta propia debieron reducir drásticamente sus expectativas de ingreso para poder obtener potenciales clientes, adquiriendo una actitud altamente “flexible”. Por otro lado, los trabajadores asalariados se vieron obligados a aceptar recortes salariales –por las mismas o más horas de trabajo– a fin de mantener sus empleos, o a aceptar ingresos mucho más bajos que en sus previos trabajos al encontrar un nuevo empleo. Así, cada movimiento o cambio en su situación de empleo supone un escalón más que se desciende, tanto en términos de calidad de empleo como de condiciones de vida.

Si no ganás nada, lo que cambió es que vos no podés poner el precio... vos ponés el precio pero al final te salen pagando lo que la persona quiere, y si vos le decís que no, te quedás sin trabajo y tenés que aceptar [...] Eso es lo que está pasando ahora que la gente en las casas pintan ellos y listo [...] sí, lo tenés que aceptar ahora, pero antes no, antes vos ibas, pasabas un presupuesto te decían sí o no y listo [...] No te regateaban, o sí no te aceptaban esto vos por ahí podías, conseguías en otro lado (Ricardo, 43 años, changas de pintura).

O sea, él (mi marido) laburaba de repartidor de soda con un hombre muy conocido de nosotros, ¿no? el hombre que era el dueño y dos empleados más y mi marido. ¿Qué pasa? Entró a bajar la venta, entonces les empezaron a bajar los sueldos... Vos fijate, él cobraba...empezó con 150 pesos por semana, tenía un sueldo bárbaro, y se lo bajaron a 100 pesos, después de 100 a 80, después de 80 a 60... llegó a cobrar 40 pesos por semana, entonces era una cosa... (Lidia, 29 años).

La participación de las mujeres casadas en el mercado de trabajo no necesariamente resulta en hogares con dos perceptores. Son cada vez más frecuentes las situaciones en que ambos esposos desempeñan de manera alternada el rol de perceptor principal. Muchas mujeres ingresan al mercado de trabajo cuando sus maridos pierden el empleo, y salen nuevamente si éstos encuentran un trabajo. En estos casos la remuneración de la mujer no es sólo una manera de “complementar” los ingresos del marido, sino la única forma de garantizar la percepción de al menos un ingreso en el hogar. La inestabilidad de los arreglos familiares es una clara expresión de la precariedad del mercado de trabajo en el presente escenario.

La reestructuración económica ha reducido fuertemente las oportunidades de empleo para las mujeres de bajos niveles educativos. El marcado proceso de desindustrialización ha eliminado una de las pocas oportunidades de acceder a un empleo formal, por lo que el servicio doméstico, trabajos de limpieza, comercio callejero y la

maquila doméstica –desde actividades textiles y del vestido al ensamblaje de bolsas de papel– son la única clase de empleos a los que pueden acceder. En contraste con los hombres, cuyas vidas laborales parecen estar más afectadas por sus características ocupacionales, las trayectorias de las mujeres muestran presiones permanentes y no pocas veces conflictivas entre el trabajo remunerado y sus obligaciones domésticas. Si bien la inestabilidad laboral aparece como una característica compartida de los trabajadores y trabajadoras provenientes de hogares de bajos ingresos, los factores que intervienen en su permanencia o salida del mercado de trabajo adquieren diferentes formas y significados durante sus vida laboral.

LAS CLASES MEDIAS

Ciertamente, las ventajas iniciales en términos de capital social y humano que caracterizan el ingreso al mercado laboral de trabajadores provenientes de hogares de clase media tienden a facilitar su acceso a mejores empleos y a “suavizar” sus trayectorias subsecuentes, en general estables y en el sector formal de la economía.

Muchos de ellos, particularmente los hombres, experimentaron importantes niveles de movilidad laboral ascendente en términos de ingresos, autonomía, variedad de tareas y niveles de responsabilidad. En contraste con las trayectorias de sus contrapartes masculinas en los sectores populares, que tienden a caracterizarse por múltiples puntos de quiebre o ruptura, en estos casos es posible identificar un punto de quiebre decisivo, un *antes* y un *después* que tiende a coincidir con la pérdida de un empleo formal y estable. Esta pérdida es en general consecuencia de despidos masivos resultantes de la privatización de empresas del Estado y de quiebres y cierres de empresas en el sector privado desde comienzos de los años noventa. El reingreso al mercado de trabajo resulta, en general, en un creciente proceso de deterioro de las condiciones de trabajo y empleo, proceso que tiende a agudizarse con cada nuevo cambio de empleo.

Ante la imposibilidad de obtener un empleo acorde con su nivel de calificación y a la experiencia acumulada durante sus carreras laborales, la mayor parte de los hombres entrevistados debieron cambiar completamente sus ocupaciones previas luego de perder sus empleos. La edad al momento de quedarse desempleados, la disponibilidad de diversos tipos de capital y la situación ocupacional de otros miembros de su familia –fundamentalmente de las esposas– constituyen factores de

gran peso a la hora de analizar sus experiencias de reempleo. Estas últimas, lejos de mostrar un panorama optimista, parecen ser más bien imágenes fotográficas del deterioro y caída de la clase media argentina.

El autoempleo aparece como una de las “opciones” más comunes seguidas por quienes perdieron sus empleos alrededor de los 40 años. Sin embargo, lejos ser exitosas, las experiencias de quienes siguieron este camino, resultaron en su gran mayoría, en una cadena de fracasos.

Marcelo, un inmigrante italiano de 52 años, en 1992 fue despedido de la empresa exportadora de cereales en la que había trabajado durante 32 años, en donde llegó a ser gerente de sistemas, percibiendo un salario de 4.500 pesos –en ese momento equivalentes a 4,500 dólares. Luego de sucesivos fracasos como propietario de pequeños comercios, actualmente trabaja como taxista con un auto rentado, y no alcanza a percibir 500 pesos mensuales –hoy aproximadamente 156 dólares. [...] Con el maxikiosco de entrada anduvimos bárbaro, porque no había ninguno, se trabajaba bien... pero después, a medida que fue pasando el tiempo, se fueron poniendo otros locales y llegó un momento que éramos cuatro en la cuadra, entonces [...] No daban los números por los costos, tenía 2000 de alquiler, que la luz, el gas, el teléfono [...] llegó un momento que... empezó a andar mal, me robaron, que sé yo, y bueno, lo vendí [...]. Después abrimos un negocio de pollos [...] ahí aprendí a hacer milanesas, aprendí a hacer, a deshuesar un pollo, aprendí a hacer todo lo relacionado con pollo [...] no nos fue nada bien, encima nos robaron [...] Bueno y después empecé a buscar de vuelta, digo qué hago que no hago, qué hago, que no hago... y bueno, dentro de todo fui y me saqué el registro profesional y este..., entré a buscar para trabajar de taxi, de chofer de algo, no había nada, todos pedían menos de 35 años y bueno, donde no pedían edad [...] ahora yo alquilo un auto y... pero lo tengo a cargo, o sea, las 24 horas con..., lógicamente no trabajo 24, trabajo 21 [...] Y depende hay días que puedo traer 20 pesos, hay días que traigo 10, 30 [...] y no trabajaba el domingo porque más o menos andaba, ahora tengo que salir los domingos, porque en la semana...

Conscientes de los riesgos de perder todo en un ambiente económico altamente inestable, otros se inclinaron por decisiones más “conservadoras”. Frustrados en su búsqueda de un trabajo “adecuado” a sus calificaciones y experiencia previa, la “opción” fue esta vez el autoempleo desarrollando algún oficio. El reentrenamiento, ante la ausencia de políticas por parte del Estado, fue el resultado de la iniciativa y el esfuerzo individual. El nivel de expectativas iniciales, en un contexto con oportunidades de empleo cada vez más limitadas, rápidamente comienza a descender.

Es el caso de Gabriel, marino mercante de 50 años, quien luego de 20 años de una carrera laboral ascendente, en 1992 debió acogerse al retiro "voluntario" ante la privatización de la compañía naviera propiedad del Estado. Hoy hace "changas" como electricista. [...] Estuve perdido un año porque realmente después de 20 años en el mismo lugar por más que conozco, estuve visitando algunos lugares... para un lado, para otro, tratando de encontrar dentro del mismo ámbito pero en el año '92 yo ya tenía 42 años, 41 años y en ese momento ya empezaban a bajar las edades drásticamente [...] Bueno, me empecé a dedicar a otra cosa con vistas a una empresa constructora. [...] Empecé a trabajar con las arquitectas que habían trabajado acá en casa... haciendo electricidad y después hacía cursos de la cañería de plástico, otros cursos y demás para ir abriendo un poco más las posibilidades y bueno, hice algunos trabajos en obras grandes de cañerías de plástico [...] después se acabó eso también, o sea, en este momento hago electricidad pero... quedan muy pocas que uno pueda hacer.

Las posibilidades de reinserción en el mercado de trabajo, sin embargo, no parecen haber sido mejores para quienes "ingresaron" al desempleo siendo más jóvenes. Omar (36 años) perdió su empleo en 1993, luego de casi 14 años como empleado de la hoy privatizada empresa de ferrocarriles. Sus dificultades para encontrar un nuevo empleo, el tipo de trabajos obtenidos, y los crecientes periodos de desempleo entre un periodo y otro ilustran las dimensiones reales del deterioro del empleo asalariado y la contracción de las oportunidades de empleo durante la última década.

Desde 1993 se ha desempeñado en la más diversa variedad de empleos, desde operario en un laboratorio de medicinas, asistente de cocina, cobrador de peajes en carreteras, changas de pintura, seguridad privada y hasta "extra" de cine, durante los dos últimos años no ha podido obtener un empleo. Al momento de la entrevista, era un trabajador "desalentado" [...] Bueno, cuando me salió el retiro voluntario empezó el martirio. ¿Por qué? Porque yo estuve metido dentro del ferrocarril durante 14 años y no veía el mundo exterior, no veía los problemas que había. Quizás recién empezaban los problemas, ahora estamos en el medio de los problemas [...] Entonces ¿qué pasa? al principio yo elegía "esto no, y aquello tampoco", ya después cuando veía que no conseguía nada empecé a agarrar cualquier cosa [...] Buscaba por el diario... por conocidos, por..., de todas formas, de todas formas, tiré el gancho de todas maneras [...] Y en estos últimos dos años... mirá, más que nada conseguir lo único que conseguí fueron frustraciones y hacerme mala sangre [...] Como vos mirás en el diario y sé que dice hasta los 32 años,

para qué voy a ir a gastar plata si sé que cuando voy me van a decir: loco, vos tenés 36, no tenés 32, ¿para qué venís?

Las trayectorias de mujeres provenientes de sectores medios presentan particularidades que las hacen diferentes tanto de las historias laborales masculinas de clase media como de las de sus contrapartes en los sectores de menores ingresos. Por un lado, dado que sus historias laborales tienden a ser más inestables que las de los hombres, los puntos de quiebre suelen ser menos visibles y afectados por múltiples factores, como la extensión de los periodos fuera y dentro del mercado de trabajo, el tipo de trabajo desempeñado, la etapa del ciclo familiar, rupturas familiares, etc. Al mismo tiempo, aun entre aquellas con trayectorias más estables, sus posibilidades de movilidad laboral ascendente han sido, en general, mucho más limitadas que entre sus contrapartes masculinas. Por otro lado, en contraste con los sectores de menores ingresos, la participación laboral de mujeres de clase media tiende a ser menos intermitente y en mejores trabajos –por el tipo de actividad, nivel de protección y condiciones de empleo en general–, como asalariadas en el sector formal o como trabajadoras por cuenta propia. La mayor parte de las mujeres de clase media entrevistadas tenía entre 40 y 50 años de edad, y educación secundaria o terciaria.

Entre aquellas que dejaron el mercado laboral en una situación relativamente favorable en términos de estabilidad, salarios y protección social, el reingreso al mismo se torna particularmente difícil: edad, calificaciones “obsoletas”, la erosión de las redes sociales previas y el profundo deterioro de las condiciones de empleo en un contexto de alto desempleo constituyen factores convergentes que contribuyen a explicar sus dificultades para obtener un empleo. Para aquellas que se desempeñaron como empleadas administrativas, la permanencia fuera del mercado de trabajo se tradujo en una rápida obsolescencia de sus calificaciones. Como lo muestran las entrevistas, quienes salieron del mercado laboral en la década de los ochenta e intentaron reingresar durante los noventa, tuvieron que enfrentar un mercado de trabajo radicalmente modificado en términos de oportunidades de empleo, requisitos de edad y calificaciones, y condiciones laborales. En estos casos, el desaliento juega un papel fundamental en la postergación del reingreso al mercado laboral.

En esa época, cuando yo trabajaba con el despachante de aduana todavía no se trabajaba con computadoras [...] en ese interín cuando yo me voy empiezan toda esa innovación

de las computadoras... Y entonces qué pasaba, yo ya estaba afuera del sistema, yo no, no... Si yo quería irme a estudiar, me ha sucedido, querer ir a estudiar computación, no tenía, no me alcanzaba el dinero para hacer un curso, no tenía con quién dejar [a] los chicos, tenía encima que pagar alguien que me cuide a los chicos... ¿me entendés? entonces como que estás cercada, quedás como cercada (Graciela, 39 años).

El pequeño comercio, otrora orgullo de la clase media, no sólo dejó de ser una oportunidad de empleo para muchas mujeres, sino una expresión más de la erosión de los canales tradicionales de movilidad social.

Vendía, ¡pero una barbaridad! [...] yo tenía mucho conocimiento... Fijate que yo daba clases en la escuela así que conocía maestras, profesoras y todas las madres de los chicos que mandaban a mi casa... y en el barrio, un montón [...] en ese momento se podía vender, te pagaban, y vos podías darla a pagar en dos o tres veces [...] hasta que llegaron los coreanos y ya era muy poco el margen que tenía. Vos comprabas una remera a cinco pesos y a diez ya no la podías vender pero ni en broma [...] los coreanos la vendían [en] 5.50 [...] entonces no valía la pena. [...] Después quise retomar con la ropa pero... de haber tenido una boutique llena de ropa... a tener diez remeras para vender, era como que no me gustaba, ¿viste? Entonces también eso era como que me costaba salir a vender (Marisa, 41 años).

El sentimiento de indefensión frente a la ausencia de mecanismos de protección social es generalizado. En un contexto en el que el empleo formal y estable constituyó el principal mecanismo de integración social, el desempleo –sobre todo en las clases medias– es percibido como exclusión y degradación, como sinónimo de destitución social, de *estar fuera del sistema*.

[...] para mí que me hayan quitado la dignidad, porque para mí en este país te quitan la dignidad absolutamente cuando te sacan el trabajo, no sos nada, nada, nada [...] sentís como que ya no pertenecés a la sociedad, que no sos nada, que no servís para nada (Nora, 52 años).

CONCLUSIÓN

En contraste con la posición privilegiada en el contexto latinoamericano que caracterizó a la sociedad argentina hasta mediados de los años setenta, hacia fines de los

noventa el país se constituyó en un caso paradigmático de fracaso económico y en el más crudo experimento de ortodoxia económica neoliberal.

Los efectos disruptivos del desempleo a nivel individual y social adquieren dimensiones particulares en un contexto en el cual las certezas previas en términos de empleo, pertenencia y movilidad social se han desvanecido, particularmente en aquellos espacios locales donde estaban más consolidadas.

El análisis de las trayectorias laborales en los sectores de menores ingresos provee una clara evidencia de que las tradicionales “estrategias” para enfrentar la inestabilidad laboral han dejado de ser efectivas. En los sectores medios el desempleo representa un punto de ruptura que marca un proceso de movilidad social descendente que tiende a presentarse como irreversible. Frente a la heterogeneidad de las respuestas ensayadas por los hogares de diversos sectores sociales, emerge un elemento común a todas ellas, el cual se refiere a la dramática presión que experimentan los hogares como consecuencia de la falta de protección por parte del Estado y las escasas oportunidades de empleo que ofrece el mercado de trabajo. Esta presión no sólo resulta en el progresivo agotamiento de recursos y en el deterioro de las condiciones de vida de amplios sectores de la población, sino que además introduce nuevas fuentes de conflicto a medida que las concepciones tradicionales sobre el empleo y los roles domésticos son desafiados por las nuevas y crudas realidades del mercado de trabajo.

El envío de más miembros del hogar al mercado de trabajo, como estrategia para hacer frente al continuo deterioro de las condiciones de vida, presenta serios obstáculos en un contexto de marcado encogimiento de las oportunidades de empleo. Así, el desempleo o inestabilidad laboral de el (la) jefe (a) de hogar, en lugar de resultar en el incremento del número de perceptores suele aumentar el número de desempleados: más miembros del hogar que buscan y no encuentran empleo. En este contexto, la incertidumbre y la sensación de permanente vulnerabilidad a la pérdida de empleo (y por lo tanto de ingresos) constituyen una percepción generalizada.

En un contexto de extendida desprotección social, junto al deterioro del bienestar material, la inestabilidad se traduce en una permanente sensación de desamparo y ausencia de futuro, que adquiere formas distintas en términos generacionales. Para las generaciones maduras, el escepticismo y la frustración proviene del derrumbe de sus parámetros de realidad: una sociedad dinámica donde “trabajar duro” y la

educación formal representaban oportunidades reales de movilidad social. Para las generaciones más jóvenes, la desesperanza proviene de la incertidumbre acerca de qué es lo que realmente significa “pertenecer” o ser parte de la sociedad.

A pesar de la creciente volatilidad y discontinuidad laboral, las protecciones sociales siguen ligadas al empleo, particularmente a un tipo de relación laboral –formal y estable– que ciertamente ha dejado de ser la “norma”. Esto plantea nuevos dilemas y desafíos a los tradicionales mecanismos de protección social, y obligan a repensar las provisiones públicas y sus referentes desde una perspectiva integral, capaces de dar cuenta de la marcada inestabilidad e incertidumbre que caracteriza el actual escenario laboral.

Bibliografía

ABDELMALKI, LAHSEN Y CLAUDE COURLET

1996 *Nouvelles logiques du développement*, L'Harmattan, Paris.

ABOITES, JAIME

1989 *Industrialización y desarrollo agrícola en México*, UAM-X/Plaza y Valdés, México.

ACEVES, JORGE

1980 *Política y organización campesina: un estudio de la lucha por la tierra y de la Organización Cooperativa del Sector Campesino de Monte Blanco, Ver.: una monografía*, tesina de licenciatura, UAM-Iztapalapa, México.

AGNEW, JOHN

1987 *Place and Politics: the Geographical Mediation of State and Society*, Allen & Unwin, Boston.

AGUDELO, CARLOS

2004 *Politique et populations noires en Colombie. Enjeux du multiculturalisme*, L'Harmattan, París.

AGUIRRE BELTRÁN, GONZALO

1953 *Formas de gobierno indígena*, Universidad Veracruzana-Instituto Nacional Indigenista-Gobierno del Estado de Veracruz-Fondo de Cultura Económica, México.

AKERLOF, GEORGE

1980 "A Theory of Social Custom, of Which Unemployment May Be One Consequence", *Quarterly Journal of Economics*, núm. 94, pp. 749-775.

ALARCÓN, RAFAEL

1988 "El proceso de 'norteñización': impacto de la migración internacional en Chavinda, Michoacán", en T. Calvo y G. López (eds.), *Movimientos de población en el occidente de México*, CEMCA, México, pp. 337-357.

ALARCÓN, SANDRA

- 2000 "El tianguis global", en Carmen Bueno Castellanos (coord.), *Globalización: una cuestión antropológica*, CIESAS-Miguel Ángel Porrúa (librero-editor), México, pp. 53-82.

ALBA, CARLOS.

- 1998 "Tres regiones de México ante la globalización", en C. Alba, I. Bizberg y H. Rivière-D'Arc (comps.), *Las regiones ante la globalización*, El Colegio de México-CEMCA-Orstom, México.

ALBA VEGA, CARLOS

- 2004 "De la industria tradicional a la industria electrónica. Actores locales y globales en Guadalajara, Jalisco", en Margarita Estrada y Pascal Labazée (coords.), *Producciones locales y globalización en los países emergentes. México, India y Brasil*, CIESAS-IRD, México, pp. 39-91.

ALENIKOFF, T. ALEXANDER Y DOUGLAS KLUSMEYER (eds.)

- 2000 *From Migrants to Citizens: Membership in an Changing World*, Carnegie Endowment for International Peace, Washington, D.C.
- 2002 *Citizenship Policies for an Age of Migration*, Carnegie Endowment for International Peace, Washington, D.C.

AMARAL FILHO, JAIR DO

- 2003 "Identificação de arranjos produtivos locais no Ceará", en Helena Lastres, José Eduardo Cassiolato y Maria Maciel, *Pequena empresa. Cooperação e desenvolvimento local*, Editora Relume Dumará, Rio de Janeiro, pp. 85-100.

AMIN, ASH Y KEVIN ROBIN

- 1992 "Le retour des économies régionales? la géographie mythique de l'accumulation flexible", en Georges Benko, y Alain Lipietz (eds.), *Les Régions qui gagnent, districts et réseaux; les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Collection Économie en Liberté-PUF, Paris, pp. 13-32.

AMIN, ASH

- 1993 "The Globalization of the Economy: An Erosion of Regional Networks?", en G. Grabher (ed.), *The Embedded Firm: On the Socioeconomics of Industrial Networks*, Routledge, London, pp. 289-295.

ANDERSON, BENEDICT

- 1983 *Imagined Communities. Reflections on the Origin and Spread of Nationalism*, Verso, Nueva York.

- 1991 *Imagined Communities. Reflections on the Origin and Spread of Nationalism*, Verso, Nueva York.
- ANDRADE, RODRIGO, ALMEIDA THOMPSON Y VALENTE SERRA (orgs.)
2001 *Cidades Médias Brasileiras*, IPEA, Río de Janeiro.
- APPADURAI, ARJUN
1990 "Disjuncture and Difference in the Global Cultural Economy", en *Global Culture: Nationalism, Globalization and Modernity: a Theory, Culture & Society special issue*, SAGE Publications, Londres, pp. 295-310.
1996 *Modernity at Large. Cultural Dimensions of Globalization*, University of Minnesota Press, Mineápolis.
2001 *La modernidad desbordada. Dimensiones culturales de la globalización*, Fondo de Cultura Económica de Argentina, S.A., Buenos Aires.
- ARANDA, MARÍA P., IRMA CASTANEDA, PEY-JIUAN LEE Y EUGENE SOBEL
2001 "Stress, Social Support and Coping as Predictors of Depressive Symptoms: Gender Differences Among Mexican Americans", *Social Work Research*, vol. 25, marzo, pp. 37-48.
- ARAUJO, ROBERTO, CHRISTIAN GEFFRAY Y PHILIPPE LÉNA
1996 "L'oppression paternaliste au Brésil", *Lusotopie 1996*, Editions Karthala, Paris.
- ARCE, ALBERTO Y NORMAN LONG
2000 "Reconfiguring Modernity and Development from an Anthropological Perspective", en Alberto Arce y Norman Long (eds.), *Anthropology, Development and Modernities*, Routledge, Nueva York.
- ARGYRIADIS, KALI Y RENÉE DE LA TORRE
2005 "Translocalización y relocalización de las religiones (a partir de México)", en www.idymov.com.
- ARIAS, PATRICIA
1992 *Nueva rusticidad mexicana*, Conaculta, México.
1994 *Irapuato, el Bajío profundo*, Archivo General del Gobierno del Estado de Guanajuato, Guanajuato.
- ARIAS, PATRICIA Y BLANCA RAMÍREZ
2002 "Hacia una nueva rusticidad", *Ciudades*, núm. 54, abril-junio, RNIU, pp. 9-14.
- ARIAS, PATRICIA Y FIONA WILSON
1997 *La aguja y el surco. Cambio regional, consumo y relaciones de género en*

- la industria de la ropa en México*, Universidad de Guadalajara-Centre for Development Research, Guadalajara.
- ARIAS, PATRICIA Y JORGE DURAND
 2005 *La vida en el norte. Historia e iconografía de la migración México-Estados Unidos*, El Colegio de San Luis-Universidad de Guadalajara, México.
- ARIEL DE VIDAS, ANATH
 2003 *El trueno ya no vive aquí. Representación de la marginalidad y construcción de la identidad teenek (Huasteca veracruzana, México)*, CIESAS-IRD-CEMCA-COLSAN, México, p. 579.
- ARIZPE, LOURDES
 1975 *Indígenas en la ciudad de México: el caso de las Marías*, SEPSETENTAS, México.
 1997 *Dimensiones culturales del cambio global*, UNAM-CRIM, México.
- ARONOWITZ, STANLEY
 1992 *The Politics of Identity: Class, Culture, Social Movements*, Routledge, Nueva York.
- ARREOLA, MARIO
 1980 *El programa mexicano de maquiladoras. Una respuesta a las necesidades de la industria norteamericana*, Universidad de Guadalajara, Guadalajara.
- ARROYO ALEJANDRE, JESÚS Y SALVADOR BERÚMEN SANDOVAL
 2002 "Potencialidad productiva de las remesas en áreas de alta emigración a Estados Unidos", en Jesús Arroyo Alejandre, Alejandro I. Canales Ceron y Patricia Noemí Vargas Becerra (comps.), *El norte de todos. Migración y trabajo de tiempos de globalización*, Universidad de Guadalajara-UCLA Program on México-Profmex-Juan Pablos, Guadalajara, pp. 143-169.
 2000 "Efectos subregionales de las remesas de emigrantes mexicanos", *Comercio exterior*, vol 50, núm. 4, México.
- ARROYO ALEJANDRE, JESÚS Y RODOLFO GARCÍA ZAMORA
 2000 "Remesas y crecimiento económico: propuestas para la formulación de políticas públicas", en Rodolfo Tuirán (coord.), *Migración México-Estados Unidos: opciones de política*, CONAPO, México.
- ARROYO, JESÚS Y JEAN PAPAIL
 2004 *Los dólares de la migración*, Universidad de Guadalajara-IRD-PROFMEX-Casa Juan Pablos, Guadalajara, Paris, Los Ángeles, México.

ASCH, F. Y T. CHERPESKI

- 1998 *Introduction to the North American Free Trade Agreement, Group 7: General Motors*, Carleton University of Texas-A&M University-ITAM.

AUGÉ, MARC

- 1995 *Los no lugares del anonimato*, Editorial Gedisa, Madrid.

AUYERO, JAVIER

- 2001 *Poor People's Politics. Peronist Survival Networks and the Legacy of Evita*, Duke University Press, Durham y Londres.

AZIZ NASSIF, ALBERTO

- 2000 *Los ciclos de la democracia. Gobierno y elecciones en Chihuahua*, CIESAS-UACJ-Miguel Ángel Porrúa, México.

BADIE, BERTRAND

- 1995 *La fin des territoires. Essai sur le désordre international et sur l'utilité sociale du respect*, Fayard, París.

- 2002 "Mondialisation, fragmentation, régionalisation des cultures", en HCCI, *Biens publics mondiaux et coopération internationale*, Karthala, París.

BADILLO, DAVID

- 1996 "El catolicismo mexicano en Chicago antes de 1940: Religión y transnacionalización, institución y proceso", *Relaciones. Estudios de Historia y Sociedad*, núms. 65-66, pp. 49-68.

BAGNASCO, ARNALDO

- 1989 "Mercado y mercados de trabajo", *Sociología del Trabajo*, núm. 6, Madrid.

BAGNASCO, ARNALDO Y CARLO TRIGILIA

- 1993 *La construction sociale du marché: Le défi de la troisième Italie*, Ed. de l'ENS-Cachan, Cachan.

BAIR, JENNIFER Y GARY GEREFFI

- 2003 "Los conglomerados locales en las cadenas globales: la industria maquiladora de confección en Torreón, México", *Comercio Exterior* (52), núm. 4, abril, México, pp. 338-355.

BALASSA, BELA

- 1981 "The Newly Industrializing Countries in the World Economy", *Pergamano*, Nueva York.

BARABAS, ALICIA Y MIGUEL BARTOLOMÉ

- 1986 *Etnicidad y pluralismo cultural: la dinámica étnica en Oaxaca*, Col. Regiones-CNCA, México.

BARKIN, DAVID

- 2002 "Ruralidades, campesinos, globalizaciones", en David Barkin, ponencia, *3er. Congreso Internacional de Latinoamericanistas en Europa*, 3-6 de julio, Amsterdam.

BARTH, FREDERIK

- 1976 *Los grupos étnicos y sus fronteras*, Fondo de Cultura Económica, México.
- 1994 "Enduring and Emerging Issues in the Analysis of Ethnicity", en H. Vermeulen y C. Govers (eds.), *The Anthropology of Ethnicity. Beyond 'Ethnic groups and Boundaries'*, Het Spinhuis, Amsterdam, pp. 11-32.
- 1995 "Les groupes ethniques et leurs frontières", en P. Poutignat y J. Streiff-Fenart, *Théories de l'ethnicité*, PUF, París.

BASCH, LINDA, NINA GLICK SCHILLER Y CRISTINA BLANC STANTON

- 1992 *Towards Transnational Perspective on Migration, Race, Class, Ethnicity and Nationalism Reconsidered*, The New York Academy of Sciences, Nueva York.
- 1994 *Nations Unbound: Transnational Projects, Postcolonial Predicaments, and Deterritorialized Nation-States*, Gordon and Breach Publishers, Australia.
- 1995 "From Immigrant to Transmigrant: Theorizing Transnational Migration", *Anthropological Quarterly* (68), núm. 1, pp. 48-63.

BASSOLS BATALLA, ÁNGEL

- 1979 *México: formación de regiones económicas. Influencias, factores y sistemas*, UNAM, México.
- 1992 *México: formación de regiones económicas*, UNAM, México.
- 1999 *La gran Frontera. Franjas fronterizas México-Estados Unidos. Transformaciones y problemas de ayer y hoy*, UNAM, México.

BATAILLON, CLAUDE

- 1979 *La ciudad y el campo en el México central*, Siglo XXI Editores, México, p. 343.
- 1986 *Las regiones geográficas en México*, México, Siglo XXI Editores, México.
- 1999 "En el corazón de la megalópolis, ciudades satélites", en Javier Delgado y Blanca R. Ramírez (coords.), *Transiciones. La nueva formación territorial de la Ciudad de México*, Plaza y Valdés, México, pp. 139-145.
- 2003 "El mundo inframunicipal y la política", *Istor*, núm. 13, verano, pp. 137-139.

BATAILLON, CLAUDE Y HELÈNE RIVIERE D'ARC

1979 *La Ciudad de México*, SepSetentas, México.

BAYÓN, MARÍA CRISTINA

1997 *El sindicalismo automotriz mexicano frente a un nuevo escenario: una perspectiva de los liderazgos*, Juan Pablos Editor, México.

2003 "La erosión de las certezas previas: significados, percepciones e impactos del desempleo en la experiencia argentina", *Perfiles Latinoamericanos*, núm. 22, junio, México, pp. 51-77.

BAZAN Y H. SCHMITZ

1997 "Social Capital and Export Growth: an Industrial Community in Southern Brazil", *Discussion Paper IDS*, núm. 361, agosto.

BAZÁN LEVY, LUCÍA

1988 "Viva Cristo Rey y la Reina del trabajo. Los trabajadores guadalupanos", en L. Bazán, M. Estrada, R. Nieto, S. Sánchez y M. Villanueva M. (dirs.), *La situación de los obreros del calzado en León, Guanajuato*, Ediciones de la Casa Chata, México, pp. 259-282.

1999 *Cuando una puerta se cierra cientos se abren. Casa y familia: los recursos de los desempleados de la refinería 18 de Marzo*, CIESAS, México.

BEALS, RALPH L.

1956 *Cherán: A Sierra Tarascan Village*, Smithsonian Institution, Institute of Social Anthropology, Wahington.

BECCARIA, LUIS, ÓSCAR ALTIMIR Y MARTÍN GONZÁLEZ ROZADA

2003 *Estudio I.EG.33.3. Componente A: economía laboral y políticas de empleo*, marzo, CEPAL, Buenos Aires.

BECCATINI, GIACOMO

1992 "Le district marshallien: un notion socio-économique", en Georges Benko y Alain Lipietz (eds.), *Les régions qui gagnent*, PUF, París, pp. 35-55.

BECATTINI, GIACOMO, MARCO BELLANDI, GABI DEI OTTATI Y FABIO SFORZI (dirs.)

2003 *From Industrial Districts to Local Development: an Itinerary of Research*, Edward Elgar, Northampton.

BECK, ULRICK

1998 *¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización*, Paidós, Barcelona.

BENITEZ NAZARIO, JORGE

- 2001 *Reflexiones en torno a la cultura política de los puertorriqueños (entre consideraciones teóricas y la evidencia empírica)*, Instituto de Cultura Puertorriqueña, San Juan.

BENKO, GEORGES

- 1992 "Restructurations économiques et territoires: éditorial", *Espace et société, Restructuration économiques et territoires*, L'Harmattan, 66-67, París, pp. 129-146.
- 1995 "La théorie du développement local", en *Sciences humaines: Régions et mondialisation*, núm. 8, febrero-marzo, París.

BENKO, GEORGES Y ALAIN LIPIETZ (eds.)

- 1992 *Les Régions qui gagnent, districts et réseaux; les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Collection Économie en Liberté-PUF, París.
- 2000 "Géographie socio-économique ou économie géographique", *La richesse des Régions qui gagnent, La nouvelle géographie socio-économique*, Collection Économie en Liberté-PUF, París, pp. 9-29.

BÉREILLE, ROGER

- 1974 *Les Aveyronnais. Essai géographique sur l'espace humain*, tesis de doctorado, Université de Poitiers.

BESSERER, FEDERICO

- 2004 *Topografías transnacionales. Hacia una geografía de la vida transnacional*, UAM-Plaza y Valdés Editores, México.

BHABHA, HOMI

- 1994 *The Location of Culture*, Routledge, Londres.

BOEGE, ECKART

- 1988 *Los mazatecos ante la nación. Contradicciones de la identidad étnica en el México actual*, Siglo XXI Editores, México.

BOULBA, OLGA Y JEAN BENOIT ZIMMERMANN

- 2002 "Modèle et mesure de la proximités", *Document de travail* <durandal.cnrs.mrs.fr/GREQAM/dt/dt.htm>, GREQAM, núm. 02A25.

BOURDIEU, PIERRE

- 1964 *Le déracinement. La crise de l'agriculture traditionnelle en Algérie*, Col. Le sens commun-Les Editions de Minuit, París.
- 1979 *La distinction. Critique sociale du jugement*, Col. Le sens commun-Les Editions de Minuit, París.

- 1989 *La noblesse d'Etat*, Les Editions de Minuit, París.
- 2000 *Cuestiones de sociología*, Istmo, Madrid.
- 2001 *Las estructuras sociales de la economía*, Ediciones Manantial, Buenos Aires.
- BOYER, ROBERT
- 1986 *La théorie de la régulation: une analyse critique*, La Découverte, París.
- 1992 "Les alternatives au Fordisme des années 1980 au xxième siècle", en Georges Benko y Alain Lipietz (eds.), *Les Régions qui gagnent, districts et réseaux; les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Collection Économie en Liberté-PUF, París, pp. 189-223.
- BOZZOLI, BELINDA
- 1991 *Women of Phokeng: Consciousness, Life Strategy, and Migrancy in South Africa, 1900-1983*, Portsmouth-NH-James Currey, Heinemann y Londres.
- BRAUDEL, FERNAND
- 1986 *L'identité de la France. Espace et histoire*, Arthaud-Flammarion, París.
- BRITTO, JORGE Y EDUARDO M. ALBUQUERQUE
- 2002 "Clusters Industriais na Economia Brasileira: Uma Análise Exploratória a partir de Dados da Rais", *Estudos Econômicos* (32), núm. 1, San Paulo, pp. 71-102.
- BRUBAKER, ROGERS
- 1992 *Citizenship and Nationhood in France and Germany*. Máss-Harvard University Press, Cambridge.
- BRUNEAU, MICHEL
- 2004 *Diasporas et espaces transnationaux*, Anthropos, París.
- BRUSCO, SEBASTIANO
- 1982 "The Emilian Model: Productive Decentralisation and Social Integration", *Cambridge Journal of Economics* (6), núm. 2, pp. 167-84.
- 1990 "The Idea of the Industrial District: Its Genesis", en Frank Pyke, Giacomo Becattini y Werner Sengenberger (eds.), *Industrial Districts and Inter-Firm Co-operation in Italy*, International Institute for Labour Studies-Bureau International du Travail, Génova, pp. 10-19.
- BURAWOY, MICHAEL
- 2001 "Manufacturing the Global", *Ethnography* (2), núm. 2, Thousand Oaks-CA and New Delhi-Sage Publications, Londres, pp. 147-159.

BUSTAMANTE, JORGE

- 1997 *Cruzar la línea. La migración de México a los Estados Unidos*, Fondo de Cultura Económica, México.

BUTTIMER, ANN

- 1973 "Social Space in Interdisciplinary Perspective", en John Gabree (ed.), *Surviving the City*, Ballantine Books, Nueva York.

CALAVITA, KITTY

- 1992 *Inside the State*, Routledge. Nueva York.

CALDERÓN, LETICIA (ed.)

- 2003 *Votar en la distancia. La extensión de los derechos políticos a migrantes. Experiencias comparadas*, Instituto Mora, México.

CALVA, JOSÉ LUIS

- 1993 "El nuevo modelo de desarrollo agropecuario impulsado en México", en José Luis Calva (coord.), *Alternativas para el campo mexicano*, t. I, Fundación Friedrich Ebert-Fontamara-PUAL-UNAM, México, pp. 15-42.

CALVO, THOMAS Y GUSTAVO LÓPEZ

- 1988 *Movimientos de población en el occidente de México*, El Colegio de Michoacán, México.

CÁMARA, FERNANDO Y ROBERT V. KEMPER

- 1979 *Migration Across Frontiers: México and the United States*, SUNY-Inst. Mesoamerican Studies, Albany.

CAMPOS, ROY

- 2001 *Presentación de resultados de la ENCYBG*, México.

CAMUÑAS MADERA, RICARDO

- 1999 "Relaciones entre Santo Domingo y Puerto Rico: una perspectiva histórica", en Ramonina Brea, Rosario Espinal y Fernando Valerio-Holguín (eds.), *La República Dominicana en el umbral del siglo XXI: cultura, política y cambio social*, Centro Universitario de Estudios Políticos y Sociales-Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra, Santo Domingo, pp. 525-543.

CANALES, ALEJANDRO

- 1999 "Periodicidad, estacionalidad, duración y retorno. Los distintos tiempos en la migración México-Estados Unidos", *Papeles de Población* (5), núm. 22, pp. 11-41.

CANTO, RODOLFO Y ERACLIO CRUZ

- 2004 "Las maquiladoras en Yucatán y el Plan Puebla-Panamá", *Comercio Exterior* (54), núm. 4, abril, México, pp. 328-334.

CAPONE, STEFANIA

- 2004 "A propos des notions de globalisation et de transnationalisation", *Civilisations* (1), núm. 1-2, pp. 9-22.

CÁRDENAS, FE ESPERANZA Y VINCENT REDONNET

- 1990 "El impacto de la crisis sobre la población de Monclova, Coahuila", *Estudios Demográficos y Urbanos* (5), núm. 2, pp. 321-340.
- 1991 "Modernización de la empresa AHMSA en Monclova, Coahuila y su impacto sobre la población", *Estudios Demográficos y Urbanos* (6), núm. 3, pp. 677-716.

CARLSSON, BO Y G. ELIASSON

- 2003 "Industrial Dynamics and Endogenous Growth", *Industry and Innovation* (10), núm. 4, pp. 435-455.

CARRASCO, PEDRO

- 1976 *El catolicismo popular de los tarascos*, SEPSETENTAS, México.

CARRERAS, MERCEDES

- 1974 *Los Mexicanos que devolvió la crisis 1929-1932*, Secretaría de Relaciones Exteriores, México.

CARRILLO, JORGE Y MIGUEL ÁNGEL RAMÍREZ

- 1990 "Modernización tecnológica y cambios organizacionales en la industria maquiladora", *Estudios Fronterizos*, núm. 23, septiembre-diciembre, Mexicali, pp. 55-76.

CARRILLO, JORGE Y ALFREDO HUALDE

- 1997 "Maquiladoras de tercera generación. El caso de Delphi-General", *Comercio Exterior* (47), núm. 9, México, pp. 747-748.

CARRILLO, JORGE, ALFREDO HUALDE Y JORDY MICHELI

- 1992 "Les marchés internes de travail face à la flexibilité. Une analyse des entreprises de sous-traitance, les maquiladoras", en Hubert Douvot *et al.* (eds.), *Innovations technologiques et mutations industrielles en Amérique Latine Argentine, Brésil, Mexique, Venezuela*, CREDAL-GERDIC-CERATIM-GRESAL-IHEAL, París, pp. 275-285.

CARRILLO, JORGE Y ARTURO LARA

- 2003 "Maquiladoras de cuarta generación y coordinación centralizada", *Cuadernos del CENDES*, núm. 54, septiembre-diciembre, Caracas.

CARRILLO, JORGE Y RAÚL HINOJOSA

- 2003 "Cableando a Norteamérica: la industria de los arneses automotrices", en O. Contreras y J. Carillo, *Hecho en México*, Ediciones Cal y Arena, México.

CASAL, MARÍA DEL CARMEN

- 1992 *El impacto de la migración sobre la dinámica ocupacional, familiar y social de un grupo de mujeres dominicanas en Puerto Rico*, tesis de maestría, División de Ciencias y Profesiones de la Conducta, Universidad Interamericana de Puerto Rico, Recinto Metropolitano.

CASILLAS, RODOLFO

- 1996 "Redes sociales y migraciones centroamericanas en México", en P. Bovin (ed.), *Las fronteras del Istmo. Fronteras y sociedades entre el Sur de México y América central*, CEMCA, México, pp. 213-220.

CASSIOLATO, JOSÉ EDUARDO Y HELENA M. M. LASTRES

- 2003 "O Foco em Arranjos Produtivos e Inovativos locais de Micro e Pequenas Empresas", en H. M. M. Lastres, J. E. Cassiolato y M. L. Maciel (orgs.), *Pequena Empresas: Cooperação e Desenvolvimento Local*, Relume Dumará Editora, Río de Janeiro.

CASSIOLATO, JORGE EDUARDO Y MARINA SZAPIRO

- 2003 "Uma Caracterização de Arranjos Produtivos Locais de Micro e Pequenas Empresas", en H. Lastres, J. E. Cassiolato y M. L. Maciel (orgs.), *Pequena Empresas: Cooperação e Desenvolvimento Local*, Relume Dumará Editora, Río de Janeiro, cap. 2.

CASTANEDA, IRMA, PEY-JIUAN LEE Y EUGENE SOBEL

- 2001 "Stress, Social Support and Coping as Predictors of Depressive Symptoms: Gender Differences Among Mexican Americans", *Social Work Research* (25), marzo, Washington, pp. 37-48.

CASTELLS, MANUEL

- 2001 *The Rise of the Network Society*, vol. 1, Padstow-Blackwell Publishers, Oxford, Inglaterra.

CASTRO, MAX J. Y THOMAS D. BOSWELL

- 2002 *The Dominican Diaspora Revisited: Dominicans and Dominican-Ameri-*

cans in a New Century, Occasional Paper núm. 53, University of Miami, North-South Center, Miami.

CLRI (CENTRAL LEATHER RESEARCH INSTITUTE)

1990 *Report on Capacity Utilisation and Scope for Modernisation in Indian Tanning Industry* (preparé pour l'Industrial Bank of India et State Bank of India), Chennai, India.

1992 *Directory of Tanneries in India*, Chennai, India.

1997 *Report on All India Survey on Raw Hides and Skins*, Chennai, India.

1998 *Directory of Tanneries in India*, Chennai, India.

CERRUTTI, MARCELA

1997 *Coping with Opposing Pressures: A Comparative Analysis of Women's Intermittent Participation in the Labor Force in Buenos Aires and Mexico*, tesis de doctorado, The University of Texas, Austin.

CHARBIT, YVES, MARIE-CHRISTINE HILY Y MICHEL POINARD

1997 *Le va-et-vient identitaire: migrants portugais et villages d'origine*, PUF-Travaux et documents de l'INED, núm. 140, París.

CHAREF, MOHAMMED

1999 *La circulation migratoire marocaine: un pont entre deux rives*, Edition Sud Contact, Rabat.

CHAVARRÍA, JORGE ET AL.

1998 "Distribución territorial de la población", en Rodolfo Tuirán y Rosa María Rubalcava (coords.), *La situación demográfica de México*, CONAPO, México.

CHAVES, MARGARITA

2003 "Cabildos multiétnicos e identidades depuradas", en Clara Inés García (coord.), *Fronteras, territorios y metáforas*, INER-Hombre Nuevo Editores, Medellín.

CHÁVEZ QUEZADA, SERVANDO

1994 "Notas sobre la historia de AHMSA, 1941-1992", en Isabel Rueda Peiro (ed.), *Tras las huellas de la privatización. El caso de Altos Hornos de México*, Siglo XXI Editores, México, pp. 60-102.

CHIVALLON, CRISTINE

2004 *La diaspora noire des Amériques. Expériences et théories à partir de la Caraïbe*, CNRS Editions, París.

CIMILLO, ELSA

2000 "Empleo e ingresos en el sector informal en una economía abierta: el caso

- argentino”, en J. Carpio, E. Klein y I. Novacovsky (eds.), *Informalidad y Exclusión Social*, Fondo de Cultura Económica-OIT-SIEMPRO, Buenos Aires.
- CLIFFORD, JAMES
- 1994 “Diasporas”, *Cultural anthropology* (3), núm. 9, pp. 302-338.
- 1999 *Itinerarios transculturales*, Gedisa, Barcelona.
- COLÍN, XAVIER
- 1999 *“Historia de la colonización agropecuaria de las vertientes orientales de la Sierra de los Tuxtlas, Veracruz. Análisis y diagnóstico de los sistemas agrarios pasados y actuales*, tesis de maestría, INAP G-CIESAS Golfo, París-México.
- COMISIÓN NACIONAL DE SALARIOS MÍNIMOS
- Varios *Geografía y desarrollo histórico de México*, Comisión Nacional de Salarios años Mínimos, México.
- CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
- 2002 México.
- CONSEJO NACIONAL DE POBLACIÓN (CONAPO)
- 2002 *Índice de marginación a nivel localidad, 2000*, México.
- CONSEJO NACIONAL DE POBLACIÓN (CONAPO)
Y PROGRAMA DE EDUCACIÓN, SALUD Y ALIMENTACIÓN (PROGRESA)
- 1998 *Índices de marginación, 1995*, México.
- CONTRERAS DELGADO, CAMILO
- 2002 *Espacio y sociedad. Reestructuración espacial de un antiguo enclave minero*, El Colegio de la Frontera Norte-Plaza y Valdés, México.
- CONTRERAS, ÓSCAR, JORGE ESTRADA Y MARTIN KENNEY
- 1997 “Los gerentes de las maquiladoras como agentes de endogenización de la industria”, *Comercio exterior* (47), núm. 8, agosto, México, pp. 670-680.
- CONTRERAS, ÓSCAR
- 2000 *Empresas globales, actores locales: producción flexible y aprendizaje industrial en las maquiladoras*, El Colegio de México, México.
- CORNELIUS, WAYNE
- 1994 “From Sojourners to Settlers: the Changing Profile of Mexican Immigration to the United States”, en J. Bustamante, C. Reynolds y R. Hinojosa (eds.), *US-Mexico Relations Labor market interdependence*, pp. 155-195.

CORONA NÚÑEZ, JOSÉ

- 1977 *Relación de las ceremonias y ritos y población y gobierno de los indios de la provincia de Michoacán (1541)*, con transcripción de José Tudela, Gobierno del Estado de Michoacán, Michoacán.

CORONA, RODOLFO

- 2000 "Mediciones de la migración de mexicanos a Estados Unidos en la década 1990-2000", ponencia presentada en el Foro Población y Sociedad en el México del siglo XXI, SEP-CONACYT, octubre 13 y 14, México.

CORTÉS, FERNANDO

- 2002 "Marginalidad, marginación, pobreza y desigualdad en la distribución del ingreso", *Papeles de Población*, nueva época, año 8, núm. 31, enero-marzo, Universidad Autónoma del Estado de México, México.

CORTES, GENEVIÈVE

- 1998 "Migrations, systèmes de mobilité, espaces de vie: à la recherche de modèles", *L'Espace géographique*, núm. 3, pp. 265-275.

CROCCO, MARCO, RANGEL GALINARI Y FABIANA SANTOS

- 2003 "Metodologia de Identificação de Arranjos Produtivos Potenciais", *Texto para Discussão*, CEDEPLAR, Belo Horizonte.

COURLET, CLAUDE Y BERNARD PECQUEUR

- 1996 "Districts industriels, systèmes productifs localisés et développement", en L. Abdelmarki y C. Courlet (eds.), *Les nouvelles logiques du développement*, L'Harmattan, París, pp. 91-102.

CRUZ CARABALLO, DARWIN

- 1998 *Tú eres dominicano: las interacciones entre adolescentes dominicanos y puertorriqueños*, manuscrito inédito, Programa McNair-Universidad de Puerto Rico, Río Piedras.

CRUZ SÁNCHEZ, MOISÉS

- 1999 "El otro lado", *Fronteras Fragmentadas*, El Colegio de Michoacán-CIDEM, Zamora, Michoacán, pp. 265-270.

CUNIN, ELISABETH

- 2004 *Métissage et multiculturalisme en Colombie. Le "noir" entre apparences et appartenances*, Collection Connaissances des Hommes, L'Harmattan-IRD, París.

DAMILL, MARIO, ROBERTO FRENKEL Y ROXANA MAURIZIO

- 2002 *Argentina. Una década de convertibilidad. Un análisis del crecimiento, el empleo y la distribución del ingreso*, OIT, Santiago de Chile.

DAS, KESHAB Y LORAIN KENNEDY

- 2004 "Los *clusters* industriales: ¿respuesta a la liberalización económica en India? Condiciones y límites de la cooperación a partir de dos ejemplos", en M. Estrada y P. Labazée (coords.), *Producciones locales y globalización en los países emergentes: México, India y Brasil*, CIESAS-IRD, México, pp. 297-327.

DAUM, CHRISTOPHE

- 1998 *Les associations de Maliens en France*, Ed. Karthala, París.

DÁVILA, ENRIQUE R. C. Y SANTIAGO LEVY A.

- 1999 "Pobreza y dispersión poblacional", en F. Solís Soberón y F. Alejandro Villagómez (comps.), *La seguridad social en México*, Centro de Investigación y Docencia Económicas, Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro y Fondo de Cultura Económica, México.

DÁVILA FLORES, ALEJANDRO

- 2002 "Matriz de insumo-producto de la economía de Coahuila e identificación de sus flujos intersectoriales más importantes", *Economía mexicana*, nueva época (XI), núm. 1, pp. 79-162.

DEHOUE, DANIELE

- 2001 *Ensayo de geopolítica indígena. Los municipios tlapanecas*, CIESAS-CEMCA-Miguel Ángel Porrúa, México.
- 2003 *La géopolitique des indiens du Mexique: du local au global*, CNRS Editions, París.

DE LA O, MARÍA EUGENIA

- 1994 *Innovación tecnológica y clase obrera. Estudio de caso de la industria maquiladora electrónica RCA, Ciudad Juárez, Chihuahua*, UAM-Casa Abierta al Tiempo, México.

DE LA PEÑA, GUILLERMO

- 1986 "Poder local, poder regional: perspectivas socioantropológicas", en J. Padua y A. Vanneph (comps.), *Poder local, poder regional*, El Colegio de México-CEMCA, México, pp. 27-56.

DE LA ROSA ABREU, AÍDA LIZ

- 2002 *La identidad cultural de la mujer dominicana de clase trabajadora en*

Puerto Rico: su articulación en la comedia televisiva, tesis de maestría, Escuela de Comunicación Pública-Universidad de Puerto Rico, Río Piedras.

DE MAESENEER, RITA

2002 "Sobre dominicanos y puertorriqueños: ¿Movimiento perpetuo?", *Centro* (1), núm. 14, pp. 52-73.

DEL CASTILLO, JOSÉ

1989 "La inmigración dominicana en los Estados Unidos y Puerto Rico", en Juan Hernández Cruz, *Los inmigrantes indocumentados dominicanos en Puerto Rico: realidad y mitos*, Centro de Publicaciones-Universidad Interamericana de Puerto Rico, San Germán, pp. 35-62.

1990 "Las inmigraciones y su aporte a la cultura dominicana (finales del siglo (1981) XIX y principios del XX)", en Bernardo Vega *et al.*, *Ensayos sobre cultura dominicana*, Fundación Cultural Dominicana-Museo del Hombre Dominicano, Santo Domingo, pp. 169-210.

DEL CASTILLO, RODOLFO GARCÍA (coord.),

2004 *Gestión local creativa. Experiencias innovadoras en México*, CIDE-INAFED-Fundación Ford, México.

DELGADO, ALFREDO

2000 "La conformación de regiones en el Sotavento veracruzano: una aproximación histórica", en Eric Léonard y Emilia Velázquez (coords.), *El Sotavento veracruzánúm. Procesos sociales y dinámicas territoriales*, CIESAS-IRD, México, pp. 27-42.

DELGADO, JAVIER *ET AL.*

1999 "La corona regional de la Ciudad de México. Primer anillo exterior en formación", en Javier Delgado y Blanca R. Ramírez (coords.), *Transiciones. La nueva formación territorial de la Ciudad de México*, Plaza y Valdés, México, pp. 171-193.

DEX, SHIRLEY Y LOIS B. SHAW

1986 *British and American Women at Work*, Macmillan, Londres.

DÍAZ POLANCO, HÉCTOR

1999 *Autonomía regional. La autodeterminación de los pueblos indios*, Siglo XXI Editores, México (1991).

DIARRA, SÉKOUBA

- 2000 "Migrations internes et internationales", en Philippe Bocquier y Diarra Tieman (eds.), *La populaion du Mali*, L'Harmattan, pp. 63-74.

DINIZ, CLÉLIO C.

- 1993 "Desenvolvimento Poligonal no Brasil: Nem Desconcentração, Nem Contínua Polarização", *Nova Economia* (3), núm. 1, septiembre, pp. 35-64.

DINIZ, CLÉLIO C. Y M. A. CROCCO

- 1996 "Reestruturação Econômica e Impacto Regional: O Novo Mapa da Indústria Brasileira", *Nova Economia* (6), núm. 1, julio, Belo Horizonte, pp. 77-103.

DIRECCIÓN GENERAL DE ESTADÍSTICA

- 1971 *IX Censo General de Población. 1970*, México.

DOUGLAS, MARY

- 1974 *Pureza y peligro*, Siglo XXI Editores, Madrid.

DOUGLAS, MARY Y BARON ISHERWOOD

- 1990 *El mundo de los bienes. Hacia una antropología del consumo*, CNCA-Grijalbo, México.

DROUVOT, HUBERT *ET AL.*

- 1992 *Innovations technologiques et mutations industrielles en Amérique Latine Argentine, Brésil, Mexique, Venezuela*, CREDAL-GERDIC-CERATIM-GRESAL-IHEAL, París.

DUANY, JORGE

- 1990 *Los dominicanos en Puerto Rico: migración en la semiperiferia*, Huracán Río Piedras.
- 1994 *Quisqueya on the Hudson: The Transnational Identity of Dominicans in Washington Heights*, CUNY Dominican Studies Institute, Nueva York.
- 1997 "The Creation of a Transnational Caribbean Identity: Dominican Immigrants in San Juan and New York City", en Juan Manuel Carrión, *Ethnicity, Race, and Nationality in the Caribbean*, Institute of Caribbean Studies-University of Puerto Rico, San Juan, pp. 195-232.
- 1998 "Reconstructing Racial Identity: Ethnicity, Color, and Class among Dominicans in the United States and Puerto Rico", *Latin American Perspectives* (3), núm.25, pp. 147-172.
- 2004 "Los países: Transnational Migration from the Dominican Republic to the United States", en Ernesto Sagás y Sintía E. Molina, *Dominican Migration: Transnational Perspectives*, University Press of Florida, Gainesville.

DUANY, JORGE, LUISA HERNÁNDEZ ANGUEIRA Y CÉSAR A. REY

- 1995 *El Barrio Gandul: Economía subterránea y migración indocumentada en Puerto Rico*, Nueva Sociedad, Caracas.

DUBRESSON, ALAIN

- 2005 "Métropolisation institutionnelle et spatialités économiques au Cap (Afrique du Sud)", *Revue Tiers-Monde "Décentralisation et développement local un lien à repenser"*, núm. 181, pp. 21-44.

DUBRESSON, ALAIN Y YVES-ANDRÉ FAURÉ

- 2005 "Décentralisation et développement local: un lien à repenser", *Revue Tiers-Monde*, núm. 181, pp. 7-20.

DUHALT, ADRIÁN

- 2004 "*La producción de piña en la cuenca baja del Papaloapan. Un análisis de su crisis en 2000 y 2001*", Tesina de Licenciatura, Universidad Veracruzana-CIESAS, México, p. 134.

DUPUIS, JACQUES

- 1960 *Madras et le nord du Coromandel*, Adrien-Maisonneuve, París.

DURAND, JORGE

- 1988 "Circuitos migratorios", en T. Calvo y G. López (eds.), *Movimientos de población en el occidente de México*, CEMCA, México, pp. 25-49.

1994 *Más allá de la línea*, CONACULTA, México.

1996 *Migrations mexicaines aux Etats-Unis*, CNRS, París.

1998a *Política, modelo y patrón migratorios. El trabajo y los trabajadores mexicanos en Estados Unidos*, El Colegio de San Luis, Serie Cuadernos del Centro, San Luis Potosí.

1998b "Nuevas regiones migratorias", en René M. Zenteno (coord.), *Población, desarrollo y globalización. V Reunión de Investigación Sociodemográfica en México*, vol. 2, Sociedad Mexicana de Demografía-El Colegio de la Frontera Norte, México, pp. 101-115.

2000 "Tres premisas para entender y explicar la migración México-Estados Unidos", en *Relaciones* (XXI), núm. 83, verano, pp. 19-35.

DURAND, JORGE Y PATRICIA ARIAS

1997 "Las remesas ¿continuidad o cambio?", *Ciudades*, núm. 35, Puebla, RNIU, pp. 3-11.

2000 *La experiencia migrante*, Universidad de Guadalajara, Guadalajara.

- 2004 *La vida en el Norte. Historia e iconografía de la migración México-Estados Unidos*, Universidad de Guadalajara, El Colegio de San Luis, Guadalajara.
- DURAND, JORGE, DOUGLAS S. MASSEY Y FERNANDO CHARVET
- 2000 "The Changing Geography of Mexican Immigration to the United States: 1910-1996", *Social Science Quarterly*, vol. 81, núm. 1, marzo, pp. 1-15.
- DURAND, JORGE Y DOUGLAS S. MASSEY
- 2003 *Clandestinos. Migración México-Estados Unidos en los albores del siglo XXI*, Universidad Autónoma de Zacatecas, Zacatecas.
- DURAND, JORGE, EMILIO PARRADO Y DOUGLAS MASSEY
- 1996 "Migradollars and Development: A Reconsideration of the Mexican Case", *International Migration Review*, vol. XXX, núm. 2.
- DURKHEIM, EMILE
- 1947 *The elementary Forms of the Religious Life*, Glencoe, Illinois.
- DUSSEL PETERS, ENRIQUE
- 1995 "El cambio estructural del sector manufacturero mexicano, 1988-1994", en *Comercio Exterior* (45), núm. 6, pp. 460-469.
- ELLISON, NICK
- 1999 "Beyond Universalism and Particularism: Rethinking Contemporary Welfare Theory", *Critical Social Policy* (19), núm. 1, pp. 57-83. Citado en E. Jones y J. Gaventa, *Concepts of Citizenship: A Review*, Institute of Development Studies, Sussex.
- ENCHAUTEGUI, MARÍA E.
- 2000 "Los determinantes de la inmigración dominicana a Puerto Rico", *Ensayos y monografías* <<http://rrpac.upr.clu.edu/~economia/ensayo104.htm>>, Unidad de Investigaciones Económicas-Universidad de Puerto Rico, núm. 104, Recinto de Río Piedras.
- ESCOBAR LATAPÍ, AGUSTÍN.
- 2000 "Cambio demográfico y migración internacional: de los grandes números a la perspectiva local", *La población de México. Situación actual y desafíos futuros*, CONAPO, México.
- 2002 "The PROGRESA Programme and Social Change in Rural Mexico", en C. Helgoe y L. Haagh (coords.), *Reform and Market Governance in Latin America*, MacMillan's Global Academic Publishing, Londres.
- 2003 "Nouveaux modèles économiques au Mexique: nouveaux systèmes de

mobilité sociale”, en S. Michel y X. Oudin (eds.), *La mobilisation de la main-d'œuvre*, Collection Travail et Mondialisation, L'Harmattan, París.

ESCOBAR LATAPÍ, AGUSTÍN, FRANK D. BEAN Y SIDNEY WEINTRAUB

1999 *La dinámica de la emigración mexicana*, CIESAS-Porrúa, México.

ESTRADA IGUÍNIZ, MARGARITA

1996 *Después del despido. Desocupación y familia obrera*, CIESAS, México.

1999 “En el límite de los recursos. El efecto de la crisis de 1995 en familias de sectores populares urbanos”, en Margarita Estrada Iguíniz (coord.), *1995. Familias en la crisis*, CIESAS, México, pp. 43-59.

2002 “Nuevo orden rural: trabajo manufacturero y consumo”, *Ciudades*, núm. 54, abril-junio, RNIU, México, pp. 29-34.

2003 *Estación de Tres Cumbres. Proximidad y diferencia entre dos pueblos de Morelos*, CIESAS, México.

ESTRADA, MARGARITA Y PASCAL LABAZÉE

2004 “Los pequeños empresarios del sector cuero-calzado de León, Guanajuato. Lógicas sociales y adaptaciones a la globalización”, en Margarita Estrada y Pascal Labazée (coords.), *Producciones locales y globalización en los países emergentes. México, India y Brasil*, CIESAS-IRD, México, pp.93-128.

EUROPEAN ASSOCIATION OF TEACHERS (AEDE)

2001 *Manual to Promote European Active Citizenship*, Programme SOCRATES núm. 2001-0928/001-001 SO2 81 COMP.

FAIST, THOMAS

1998 “Transnational Social Spaces out of International Migration: Evolution, Significance and Future Prospects”, *Archives européennes de sociologie* (XXXIX), núm. 2, pp. 213-247.

FAJNZYLBER, F.

1989 *Industrialización en América Latina: de la “caja negra” al “casillero vacío”*, Cuadernos de la CEPAL, núm. 60, Santiago de Chile.

FARET, LAURENT

1997 “Chemins et négoce entre le Mexique et les Etats-Unis: les routes de la migration internationale”, *Trace*, núm. 31, pp. 51-63.

2003 *Les territoires de la mobilité. Migrations et communautés transnationales entre le Mexique et les Etats-Unis*, Editions CNRS, París.

- 2004 "Pratiques de mobilité, transport et acteurs transnationaux dans le champ migratoire Mexique-États-Unis", *Autrement*, núm. 32.
- FAURÉ, YVES A. Y LIA HASENCLAVER
- 2003 "O Desenvolvimento Econômico Local no Estado do Rio de Janeiro. Quatro Estudos Exploratórios: Campos, Itaguaí, Macaé e Nova Friburgo", E-Papers Serviços Editoriais, Rio de Janeiro.
- FAURÉ, YVES-ANDRÉ Y JEAN-FRANÇOIS MÉDARD
- 1995 "L'Etat-business et les politiciens entrepreneurs. Néo-patrimonialisme et Big Men: économie et politique", en Ellis, Stephen y Yves-André Fauré (eds.), *Entreprises et entrepreneurs africains*, Karthala-ORSTOM, París.
- FEATHERSTONE, MIKE
- 1990 "Global Culture: An introduction", *Global Culture: Nationalism, Globalization and Modernity: a Theory, Culture & Society, Special Issue*, SAGE Publications, Londres, pp. 1-14.
- FERNÁNDEZ DEL CAMPO, LUIS
- 1946 *Los Braceros*, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, México.
- FESER, EDWARD
- 2000 "High-Tech Clusters in North Carolina", report prepared for the North Carolina Board of Science and Technology.
- FESER, EDWARD Y EDWARD BERGMAN
- 2000 "National Industry Cluster Templates: A Framework for Applied Regional Cluster Analysis", *Regional Studies* (34), núm. 1, pp. 1-19.
- FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE MINAS GERAIS (FIEMG)
- 2000 *Cresce Minas. Um Projeto Brasileiro*, Belo Horizonte.
- FITZGERALD, DAVID
- 2000 *Negotiating Extra-Territorial Citizenship*, Center for Comparative Immigration Studies-University of California, San Diego.
- FLAMANT, NICOLAS
- 2000 "Le patron indien au sein de l'entreprise: l'industrie sous-traitante et exportatrice du cuir au Tamil Nadu", en Bruno Dorin *et al.*, *Le patronat en Inde. Contour sociologique des acteurs et des pratiques*, Rapport CSH-Centre de Sciences Humaines, Nueva Delhi, pp. 58-80.

FLORES QUINTERO, GENOVEVA

- 2005 "Tequio, identidad y comunicación entre migrantes oaxaqueños", *Amérique Latine, Histoire et Mémoire* <<http://alhim.revues.org/document423.html>>, Medias et migration en Amérique Latine, on line 21 feb.2005, núm. 8-2004.

FLORES, WILLIAM V. Y RINA BENMAYOR

- 1996 *Latino Cultural Citizenship, Claiming Identity, Space, and Rights*, Beacon Press, Boston.

FLORIDA, RICHARD

- 2000 "La destruction créatrice à l'échelle régionale: l'organisation de la production, la mondialisation et les transformations économiques du Midwest", en G. Benko y A. Lipietz (dirs.), *La richesse des régions. La nouvelle géographie socio- économique*, PUF, París, pp. 359-389.

FOERSTER, ROBERT

- 1925 *The racial problems involved in immigration from Latin American and the West Indies to the United States*, Washington.

FOSTER, GEORGE M.

- 1972 *Tzintzuntzan*, Fondo de Cultura Económica, México.

FOSTER, GEORGE M. Y ROBERT V. KEMPER (eds.)

- 1972 *Anthropologist in cities*, Little Brown and Company, Boston.

FOUQUET, ANNE

- 2004 "Ilusiones y transformaciones en la IME regiomontana: balance a diez años", *Comercio Exterior*.

FOX, JONATHAN

- 1997 "The Difficult Transition from Clientelism to Citizenship: Lessons from Mexico", en D. Chalmers et al., *The New Politics of Inequality in Latin America*, Oxford University Press, Oxford, pp. 391-420.

FOX, VICENTE

- 2003 *Tercer informe de gobierno*, México.

FRANCO MENDOZA, MOISÉS

- 1995 "La cultura de las etnias Michoacanas y su participación en el desarrollo social", *Relaciones*, 63-64, verano.

FRÉMONT, ARMAND

- 1976 *La région, espace vécu*, PUF, París.

FRIEDMAN, JONATHAN

1990 "Being in the World: Globalization and Localization", *Theory, Culture & Society* (7), SAGE-Newbury Park and New Delhi, Londres, pp. 311-328.

FUENTES, CARLOS

1997 *Por un progreso incluyente*, IEESA, México.

FUNKHOUSER, EDWARD Y FERNANDO A. RAMOS

1993 "The Choice of Migration Destination", *International Migration Review, Dominican and Cuban Immigrants to the Mainland United States and Puerto Rico* (3), núm. 27, pp. 537-556.

FURLONG, ANDY Y FRED CARTMEL

1997 *Young People and Social Change. Individualization and Risk in Late Modernity*, Open University Press, Buckingham.

GABARROT, MARIANA

1998 *Las ciudades flotantes. Estudio de los flujos migratorios hacia los Estados Unidos en Nuevo Laredo y Reynosa, Tamaulipas*, tesis de maestría en Ciencias Sociales, FLACSO, México.

GAMIO, MANUEL

1930a *Número, procedencia y distribución de los emigrantes mexicanos en los Estados Unidos*, Talleres Gráficos Editorial-Diario Oficial, México.

GANNE, BERNARD

1990 *Industrialisation diffuse et système industriels localisés. Essai de bibliographie critique du cas français*, núm. 14, Série bibliographique, Institut International d'Études Sociales, Génova.

1992 *Développement local et ensembles de PME*, Rapport du groupe de travail Pirttem, Lyon, Glysi-CNRS.

GALVÃO, CLAUDIA A.

1999 "Sistemas Industriais Localizados: o Vale do Paranhana – complexo calçadista do Rio Grande do Sul", *Texto para Discussão*, núm. 617, IPEA, Rio de Janeiro.

GARCÍA CANCLINI, NÉSTOR

1990 *Culturas híbridas: estrategias para entrar y salir de la modernidad*, Grijalbo, México.

GARCÍA, ROLANDO

2000 *El conocimiento en construcción. De las formulaciones de Jean Piaget a la teoría de los sistemas complejos*, Gedisa, Barcelona.

GARZA, GUSTAVO

- 1996 *Cincuenta años de Investigación Urbana y Regional en México 1940-1991*, El Colegio de México, México.
- 1999 "El sistema de ciudades, 1990 y 1995", en Gustavo Garza (coord.), *Atlas demográfico de México*, CONAPO-Progres, México.

GEERTZ, CLIFFORD

- 1983 *Local Knowledge*, Basic Books Publishers, Nueva York.

GELL, ALFRED

- 1991 "Los recién llegados al mundo de los bienes: el consumo entre los gondos muria", en Arjun Appadurai (ed.), *La vida social de las cosas. Perspectiva cultural de las mercancías*, CNCA-Grijalbo, México, pp. 143-175.
- 2001 *The Anthropology of Time. Cultural Constructions of Temporal Maps and Images*, Berg, Oxford.

GEORGES, EUGENIA

- 1984 "New Immigrants and the Political Process: Dominicans in New York", *Occasional Paper*, núm. 45, Center for Latin American and Caribbean Studies-New York University, Nueva York.

GEREFFI, GARY, JEAN-PIERRE GILLY Y ANDRÉ TORRE

- 2000 "Introduction générale", en G. Gereffi, J. P. Gilly y A. Torre, *Dynamique de Proximités*, Col. Emploi, Industrie et Territoire, L'Harmattan, París, pp. 1-17.

GEREFFI, GARY ET AL.

- 2001 "Value Chains and Development", *IDS Bulletin* (32), núm. 3, Institute of Development Studies, Brighton, pp. 1-8.

GEREFFI, GARY, DAVID SPENER Y JENNIFER BAIR (eds.)

- 2002 *Free trade and uneven development – The North American apparel industry after NAFTA*, Temple University Press, Filadelfia.

GERSHUNY, JONATHAN Y CATHERINE MARSH

- 1994 "Unemployment in Work Histories", en D. Gallie, C. Marsh y C. Vogler (eds.), *Social Change and the Experience of Unemployment*, Oxford University Press, Oxford.

GIDDENS, ANTHONY

- 1991 *Modernity and Self Identity, Self and Society in Late Modern Age*, Stanford University Press, Stanford.

- 1998 *Modernidad e identidad del yo. El yo y la sociedad en la época contemporánea*, Ediciones Península, Barcelona.
- GILLY, JEAN-PIERRE Y BERNANRD PECQUEUR
1995 "La dimension locale de la régulation", en Robert Boyer e Yves Saillard, *Théories de la régulation. L'état des savoirs*, La découverte, París, pp. 304-312.
- GILLY, JEAN-PIERRE Y ANDRÉ TORRE (coords.)
2000 *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, París.
- GILROY, PAUL
1993 *The Black Atlantic. Modernity and Double Consciousness*, Verso, Londres.
- GLAZER, NATHAN Y DANIEL MOYNIHAN
1975 *Ethnicity: Theory and Experience*, Harvard University Press, Cambridge.
- GLEDHILL, JOHN
1995 *Neoliberalism, Transnationalization and Rural Poverty. A Case Study of Michoacán México*, Westview Press, San Francisco.
- GLICK, NINA, LINDA BASCH Y CRISTINA STANTON
1995 "From Immigrant to Transmigrant: Theorizing Transnational Migration", *Anthropological Quarterly*, núm. 68, pp. 48-63.
- GOFFMAN, ERVING
1970 *Ritual de la interacción*, Editorial Tiempos Contemporáneos, Buenos Aires.
- GÓMEZ, JOSÉ GERMÁN
1993 "La organización y defensa de los derechos civiles de la comunidad dominicana en Puerto Rico", ponencia en el *Segundo Congreso sobre Derechos Civiles*, 16 de enero, Colegio de Abogados de Puerto Rico, San Juan.
- GOMIS, REDI
1994 "La circularidad migratoria en la migración México-Estados Unidos: algunas consideraciones metodológicas", en *La migración laboral mexicana a Estados Unidos: una perspectiva bilateral desde México*, Secretaria de Relaciones Exteriores (SRE), México.
- GONZÁLES, ANÁHUAC
1994 *Los concheros: la (re)conquista de México*, versión mimeo.
- GONZÁLEZ DE LA ROCHA, MERCEDES
2000 *Private Adjustments: Household Responses to the Erosion of Work*, UNDP, Nueva York.

GONZÁLEZ, LUIS

1986 "Los revolucionados", *Nexos*, núm. 104, México, pp. 9-13.

GOVERNMENT OF INDIA

1991 *Census of India*, Series 23, Religion (Table C-9).

2001 *Census of India* <<http://www.censusindia.net>>.

GRAHAM, PAMELA M.

2001 "Political Incorporation and Re-incorporation: Simultaneity in the Dominican Migrant Experience", en Héctor R. Cordero-Guzmán, Robert C. Smith y Ramón Grosfoguel, *Migration, Transnationalization, and Race in a Changing New York*, Temple University Press, Filadelfia, pp. 87-108.

GRAMSCI, ANTONIO

1975 *Cuadernos de la cárcel: el materialismo histórico y la filosofía de B. Croce*, Juan Pablos Editor, México.

GRANOVETER, MARK

1985 "Economic Action and Social Structure: The problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, núm. 9, pp. 1481-1510.

GRASMUCK, SHERRI Y PATRICIA R. PESSAR

1991 *Between Two Islands: Dominican International Migration*, University of California Press, Berkeley.

GREFFE, XAVIER

2002 *Le développement local*, L'Aube-DATAR-Bibliothèque des Territoires, París.

GRIFFITH, DAVID

1995 "Hay trabajo. Poultry Processing, Rural Industrialization and the Latinization of Low-wage Labor", en Donald D. Stull, Michael J. Broadway y David Griffith, *Any Way You Cut It. Meat Processing and Small Town America*, University Press of Kansas, Kansas City. pp. 129-151.

2000 "Work and Immigration. Winter Vegetable Production in South Florida", en Richard Tardanico y Mark B. Rosenberg (eds.), *Poverty and Development*, Routledge, Nueva York, pp. 139-178.

GRIMES, KIMBERLY

1996 *Crossing Borders Changing Social Identities in Southern Mexico*, The University of Arizona Press, Tucson.

GROS, CHRISTIAN

- 2005 "Des territoires multiculturels?", *Cahiers des Amériques Latines*, núm. 45.

GUARNIZO, LUIS EDUARDO

- 1992 "Hablando de Quisqueya en Borinquen", *Casa Dominicana del Oeste informal. Actividades institucionales* (1), núm. 6.
- 1994 "Los *Dominicanayorks*: The Making of a Binational Society", *Annals of the American Academy of Political and Social Sciences*, núm. 533, pp. 70-86.
- 1995 "Regresando a casa: Clase, género y transformación del hogar entre migrantes dominicanos/as retornados/as", *Género y Sociedad* (3), núm. 2, pp. 53-127.

GUARNIZO, LUIS EDUARDO Y MICHAEL PETER SMITH

- 1996 "Las localizaciones del transnacionalismo", en Gail Mummert (ed.), *Fronteras fragmentadas*, El Colegio de Michoacán-CIDEM, Zamora, Michoacán, pp. 87-108.

GUPTA, AKHIL Y JAMES FERGUSON

- 1997 "Beyond 'culture': Space, Identity, and the Politics of Difference", en Akhil Gupta y James Ferguson (eds.), *Culture, Power, Place Explorations in Critical Anthropology*, Duke University Press, Durham y Londres, pp. 33-51.

GURAK, DOUGLAS Y FE CACES

- 1992 "Migration networks and the shaping of migration systems", en M. Kritz, L. Lean Lim y H. Zlotnik (eds.), *International Migration Systems: A Global Approach*, Clarendon Press, Nueva York, pp. 150-176.

GUTIERRES, A.

- 2000 "La producción del transporte público en la metrópoli de Buenos Aires: Cambios recientes y tendencias futuras", en *EURE* (26), núm.77, Santiago de Chile, pp. 109-136.

HALL, STUART Y DAVID HELD

- 1989 "Citizens and Citizenship", Stuart Hall y Martin Jacques (eds.), en *New Times: The Changing Face of Politics in the 1990s*, Laurence and Wishart, Nueva York, pp. 173-188.

HALL, STUART

- 1990 "Cultural Identity and Diaspora", *Identity Community, Cultural Difference*, Laurence and Wishart, Londres, pp. 222-237.
- 1994 "Cultural Identity and Diaspora", *Anthro 251. Issues on Cultural Studies*, (1990) invierno, Stanford Bookstore, pp. 222-237.

HANCOCK, RICHARD

- 1959 *The Role of the Bracero in the Economic and Cultural Dynamics of Mexico. A Case Study in Chihuabua*, Hispanic American Society, Stanford.

Handler, RICHARD Y JOYCE LINNEKIN

- 1984 "Tradition, Genuine or Spurious", *Journal of American Folklore* (385), núm. 97, pp. 273-290.

HANNERZ, ULF

- 1969 *Soul Side Inquiries Into Ghetto Culture and Community*, Columbia University Press, Nueva York.

- 1990 "Cosmopolitans and Local in World Culture", *Theory, Culture & Society*, núm. 7, pp. 237-251.

- 1992 *Cultural Complexity Studies in the Social Organization of Meaning*, Columbia University Press, Nueva York.

- 1992 "The Cultural Role of World Cities", *Humanising the city?*, Edinburgh University Press, Edinburgo.

- 1996 *Transnational Connections. Culture, People, Places*, Routledge, Nueva York.

HARVEY, DAVID

- 1989 *The condition of postmodernity*, Basil Blackwell, Oxford

- 1998 *La condición de la posmodernidad. Investigación sobre los orígenes del cambio Socio Cultural*, Amorrortu Editores, Buenos Aires.

HASENCLEVER, LIA, YVES FAURE, LUIZ MARTINS MELO,

RENATA LA ROVERE Y RENE CARVALHO, RENE

- 2004 "As transformações das configurações produtivas locais: instituições, interações, inovações.", en *VIII Seminário internacional da rede Ibero-Americana de investigadores sobre globalização et territorio*, Rio de Janeiro, IPPUR-UFRJ, 25-28 de maio de 2004

HELMSING, AHJ

- 1999 "Teorías de desarrollo industrial regional y políticas de segunda y tercera generación", en *EURE* (25), núm. 75, Santiago de Chile.

HERNÁNDEZ, AIDA

- 2001 *La otra frontera. Identidades múltiples en el Chiapas poscolonial*, CIESAS-Miguel Ángel Porrúa, México, p. 259.

HERNÁNDEZ ANGUEIRA, LUISA

- 1990 "La migración de mujeres dominicanas hacia Puerto Rico", en Jorge Duany

- (ed.), *Los dominicanos en Puerto Rico: migración en la semiperiferia*, Huracán, Río Piedras, Puerto Rico, pp. 73-89.
- 1997 "Across the Mona Strait: Dominican Boat Women in Puerto Rico", en Consuelo López Springfield (ed.), *Daughters of Caliban: Caribbean Women in the Twentieth Century*, Indiana University Press, Bloomington, pp. 96-111.
- HERNÁNDEZ J., MIGUEL
- 2000 "El proceso de convertirse en creyentes. Identidades de familias. Testigos de Jehová en un contexto transnacional", *Relaciones* (XXI), núm. 83, verano, pp. 69-97.
- HERNÁNDEZ, RAMONA, FRANCISCO RIVERA-BATIZ Y ROBERTO AGODINI
- 1995 *Dominican New Yorkers: A Socioeconomic Profile*, CUNY-Dominican Studies Institute, Nueva York.
- HERNÁNDEZ, RAMONA Y NANCY LÓPEZ
- 1997 "Yola and Gender: Dominican Womens Unregulated Migration", en Luis Alvarez-López et al., *Dominican Studies: Resources and Research Questions*, CUNY-Dominican Studies Institute, Nueva York, pp. 59-78.
- HERNÁNDEZ, RAMONA
- 2002 *The Mobility of Workers Under Advanced Capitalism: Dominican Migration to the United States*, Columbia University Press, Nueva York.
- HERNÁNDEZ, RUBÉN Y VÍCTOR ZÚÑIGA
- 2000 "Making Carpet City by de Mile. The Emergence of a Mexican Immigrant Community in an Industrial Region of the U.S. Historic South", *Social Science Quarterly*, vol. 81, Núm.1, marzo, pp. 49-65.
- HOFFMANN, ODILE
- 2001 "Acerca de la fragilidad de los espacios públicos", en A. Valencia (ed.), *Exclusión social y construcción de lo público en Colombia*, CIDSE-CEREC, Cali, pp. 73-96.
- 2004 *Communautés noires dans le Pacifique colombien. Innovations et dynamiques ethniques*, IRD-Karthala, París.
- HOFFMANN, ODILE Y FERNANDO SALMERÓN (COORDS.)
- 1997 *Nueve estudios sobre el espacio. Representaciones y formas de apropiación*, CIESAS-ORSTOM, México.
- HORCASITAS, FERNANDO
- 1974 "Los principios del Drama Náhuatl en México", en *El teatro Náhuatl. Épocas*

Novohispana y Moderna, Instituto de Investigaciones Históricas-Universidad Nacional Autónoma de México, México.

HOSBAWN, ERIC Y TERENCE RANGER

1984 *A invenção das tradições*. Ed. Paz e Terra, Brasilia, Brasil.

HUALDE, ALFREDO

2001 *Aprendizaje industrial en la frontera norte de México*, Plaza y Valdés-COLEF, Tijuana.

HUALDE, ALFREDO Y ALEJANDRO MERCADO

1996 "Al sur de California, industrialización sin empresarios", *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo* (2), núm. 89, México, pp. 43-72.

HUITZIMENGARI, ANTONIO

1540 *La relación de Michoacán*, traducida al español por Fray Jerónimo de Alcalá.

HUMPHREY, JOHN

1995 "Industrial Reorganisation in Developing Countries: From Models to Trajectories", *World Development* (23), núm. 1, pp. 149-162.

HUMPHREY, JOHN Y HUBERT SCHMITZ

1998 "Trust and Inter-Firm Relations in Developing and Transition Economies", *Journal of Development Studies* (34), núm. 4, pp. 32-61.

IANNI, OCTAVIO

1996 *Teorías de la globalización*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE)

2003 *Pesquisa Industrial Anual-2001*, IBGE-IEDI, Río de Janeiro.

2002 *Clusters ou Sistemas Locais de Produção e Inovação: Identificação, Caracterização e Medidas de Apoio*, Mayo, San Paulo.

INEGI

1970 *Censos de Población y Vivienda*, INEGI, México.

1990 *XI Censo General de Población y Vivienda, 1990*, México.

1997 Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica ENADID, INEGI, México.

2000 *Censo Económico*, INEGI, México.

2000 *Censos de Población y Vivienda*, INEGI, México.

2001 *XII Censo General de Población y Vivienda, 2000*, México.

2001 *XII Censo de Población y Vivienda. Tabulados Básicos*, t. I, INEGI, México.

- 2001 Indicadores sociodemográficos, INEGI, México.
- 2002a Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, México.
- 2002 *Anuario Estadístico del Estado de Guanajuato*, México.
- 2002b *Guanajuato. Perfil sociodemográfico. XII Censo General de Población y Vivienda, 2000*, INEGI, México.
- 2002b (y varios años) Encuesta Nacional de Empleo, INEGI, México.
- INTER-UNIVERSITY PROGRAM FOR LATINO RESEARCH
- 2002 "Race for Hispanic Country of Origin by Regional Division and State in Census 2000" <www.nd.edu/~iuplr/cic/his_org_9-0216.htm>.
- ITURRONDO, MILAGROS
- 1994 "San Ignacio de la Yola... y los dominicanos (en Puerto Rico)", *Homines* (1-2), núm. 17, pp. 234-240.
- 2000 *Voces quisqueyanas en Borinquen*, Ediciones Camila, San Juan.
- ITZINSOHN, JOSÉ *ET AL.*
- 1999 "Mapping Dominican Transnationalism: Narrow and Broad Practices", *Ethnic and Racial Studies* (2), núm. 22, pp. 316-339.
- JONES, ANITA
- 1928 *Conditions Surrounding Mexicans in Chicago*, The University of Chicago, Dissertation, Chicago.
- JONES, ROBERT C.
- 1946 *Los braceros mexicanos en los Estados Unidos durante el periodo bélico*, Unión Panamericana, Washington.
- JUÁREZ, ABEL
- 1987 "El Trabajo en la Hacienda de San José de los Molinos (1890-1910)", *La Palabra y el Hombre*, enero-marzo, Universidad Veracruzana, pp. 35-48.
- KADENDE-KAISER, ROSE Y PAUL KAISER
- 1998 "Identity, Citizenship, and Transnationalism: Ismailis in Tanzania and Burundians in the Diaspora", *Africa Today* (45), núm. 3-4, pp. 461-480.
- KEARNEY, MICHAEL
- 1986 "From the Invisible Hand to Visible Feet: Anthropological Studies of Migration and Development", *Annual Review of Anthropology*, núm. 15, pp. 331-361.

- 1991 "Prólogo" (Introduction), en V. Clark Alfaro, *Los mixtecos en La Frontera (Tijuana), sus mujeres y el turismo*, Cuadernos de Ciencias Sociales, Universidad Autónoma de Baja California, Tijuana, Baja California, pp. 7-8.
- 1995 "The Local and the Global: The Anthropology of Globalization and Transnationalism", *Annual Review of Anthropology*, núm. 24, pp. 547-565.
- 1996 *Reconceptualizing the Peasantry. Anthropology in Global Perspective*, Westview Press, Boulder.
- KEMPER, ROBERT V.
- 1976 *Campesinos en la ciudad, gente de Tzintzuntzan*, sepsetentas, México.
- KENNEDY, LORAINÉ
- 1999 "Cooperating for Survival. Tannery Pollution and Joint Action in the Palar Valley (India)", *World Development* (27), núm. 9, Elsevier, pp. 1673-1691.
- 2001 "Protégée ou condamnée? Les politiques publiques à l'égard de la petite industrie", *Revue Tiers Monde* (42), núm. 165, París, pp. 105-128.
- KLAK, THOMAS
- 1998 "Introduction. Thirteen Thesis on Globalization and Neoliberalism", en Thomas Klak (ed.), *Globalization and Neoliberalism. The Caribbean Context*, Lahman-Rowman & Littlefield Publishers Inc., pp. 6-23.
- KRUGMAN, PAUL
- 1991 *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge.
- KYMLICKA, WILL
- 1995 *Multicultural Citizenship. A Liberal Theory of Minority Rights*, Clarendon Press, Oxford.
- LARA, ARTURO
- 1998 *Aprendizaje tecnológico y mercado de trabajo en las maquiladoras japonesas, México*, UAM-UNAM-Miguel Ángel Porrúa, México.
- 2000 "Convergencia tecnológica y maquiladoras de tercera generación: El caso Delphi-Juárez", *Comercio Exterior* (50), núm. 9, septiembre, pp. 771-779.
- LEBORGNE, DANIEL Y ALAIN LIPIETZ
- 1992a "Idées fausses et questions ouvertes de l'après-fordisme", *Espaces et Sociétés. Restructuration économiques et territoires*, núm. 66-67, L'Harmattan, París, pp. 39-65.
- 1992b "Flexibilité offensive, flexibilité défensive, deux stratégies sociales dans la production des nouveaux espaces économiques", en Georges Benko y

- Alain Lipietz (eds.), *Les Régions qui gagnent, districts et réseaux; les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Collection Économie et Liberté, París, pp. 347-377.
- LEFEBVRE, HENRI
1974 *La Production de l'espace*, PUF, París.
- LÉONARD, ERIC Y HORACIO MACKINLAY
2000 "¿Apropiación privada o colectiva? Vicisitudes y expresiones locales de la desincorporación del monopolio estatal Tabamex en el estado de Veracruz", *Alteridades* 10 (19), México, pp. 123-141.
- LÉONARD, ERIC Y RAFAEL PALMA
2002 "Recomposiciones de la economía campesina, titulación agraria y reestructuración de las clientelas rurales en los Tuxtlas, Ver.", *Estudios Agrarios*, núm. 19, México, pp. 137-180.
- LEVITT, PEGGY
2001 "Transnational Migrations: Taking Stock and Future Directions", *Global Networks* (3), núm. 1, pp. 195-216.
2001 *The Transnational Villagers*, University of California Press, Berkeley.
- LÉVY, JACQUES
1994 *L'espace légitime*, Presses de la Fondation de Sciences Politiques, París.
2003 "Capital spatial", en Jacques Lévy y M. Lussault (dirs.), *Dictionnaire de géographie et de l'espace des sociétés*, Berlin, París, pp. 124-126 y 1034.
- LINS, HOYEDO NUNES
2000 "Reestruturação Industrial em Santa Catarina: pequenas e médias empresas têxteis vestuaristas catarinenses perante os desafios dos anos 90", sc-Editora UFSC, Florianópolis.
- LIPIETZ, ALAIN
1997 *Le capital et son espace*, Maspero, París.
- LISTER, RUTH
1997 "Citizenship: Feminist Perspectives", Macmillan-Basingstoke. Citado en Jones, E. y J. Gavena, *Concepts of Citizenship: A Review*, Institute of Development Studies, Sussex.
- LIVAS, RAÚL Y PAUL KRUGMAN
1992 "Trade Policy and the Third World Metropolis", en *NBER Working paper series*, MIT, núm. 4328, pp. 1-30.

LOAEZA, SOLEDAD

- 1993 "La incertidumbre política mexicana", *Nexos*, núm. 186, junio de 1993, pp. 47-59.

LONG, NORMAN

- 1996 "Globalización y localización: Nuevos retos para la investigación rural", en Hubert Grammont y Héctor Tejera (comps.), *La sociedad rural mexicana frente al nuevo milenio*, Instituto Tecnológico Autónomo de México-Editorial Plaza y Valdez, México:

LÓPEZ CARRASQUILLO, ALBERTO

- 1999 "Prácticas de aceptación y rechazo de estudiantes dominicanos(as) en una escuela elemental en Puerto Rico", *Revista de Ciencias Sociales* (nueva época), núm. 6, pp. 141-164.

LÓPEZ, GUSTAVO

- 1986 *La casa dividida. Un estudio de caso sobre la migración a Estados Unidos en un pueblo michoacano*, El Colegio de Michoacan, México,.

LOZANO, FERNANDO

- 1997 "Remesas: fuente inagotable de divisas?", *Ciudades*, núm: 35.
2000 "Continuidad y cambio en la migración temporal entre México y Estados Unidos", en Manuel Ángel Castillo *et al.* (coords.), *Migración y Fronteras*, El Colegio de México, México, pp. 329-346.

MAEDA, ISLEIDE

- 2003 "Análise do Mercado de Compra e Venda de Nova Friburgo sob o enfoque da Teoria dos Jogos Cooperativa", tesis de maestría, IE-UFRJ, Río de Janeiro.

MA MUNG, EMMANUEL *ET AL.*

1998. *Bilan des travaux sur la circulation migratoire*, Rapport à la Direction de la Population et des Migrations, Ministère de la Solidarité et de l'Emploi, Poitiers, Migrinter.

MA MUNG, EMMANUEL

- 1999 "La dispersion comme ressource", *Cultures et Conflits*, núm. 33-34, pp. 89-103.

MARANÓN PIMENTEL, BORIS

- 2004 "Impactos socioeconómicos y ambientales de la modernización agropexportadora no tradicional en el Bajío", en Patricia Moctezuma Yano, Juan Carlos Ruiz Guadalajara y Jorge Uzeta Iturbide (coords.), *Guanajuato: aporta-*

- ciones recientes para su estudio*, El Colegio de San Luis-Universidad de Guanajuato, San Luis Potosí, pp. 305-341.
- MARAZZI, ROSA
- 1974 "El impacto de la inmigración a Puerto Rico de 1800 a 1830: Análisis estadístico", *Revista de Ciencias Sociales* (1-2), núm. 18, pp. 1-42.
- MARCHAL, JEAN-YVES Y RAFAEL PALMA
- 1997 "Las regiones ambiguas de Veracruz: un ejercicio", en Odile Hoffmann y Fernando Salmerón (coords.), *Nueve estudios sobre el espacio. Representación y formas de apropiación*, CIESAS-ORSTOM, México, pp. 91-110.
- MARKUSEN, ANN
- 1994 "Sticky Places in Slippery Space: The Political Economy of Postwar Fast Growth Regions", *Working Paper 79*, Rutgers University.
- 2000 "Des lieux aimants dans un espace mouvant: une typologie des districts industriel", en G. Benko, y A. Lipietz (coords.), *La richesse des régions*, Presses Universitaires de France, París.
- MARRONI, MARÍA DA GLORIA
- 2000 *Las campesinas y el trabajo rural en México de fin de siglo*, BUAP, México.
- MARSHALL, ALFRED
- 1919 *Industry and Trade*, Macmillan, Londres.
(1927)
- 1920 *Principles of Economics*, Macmillan, Londres.
- MARSHALL, TOM Y TOM BOTTOMORE
- 1992 *Citizenship and Social Class*, Pluto Press, Londres.
- MARTIN, RON Y PETER SUNLEY
- 2000 "L'économie géographique de Paul Krugman et ses conséquences sur la théorie du développement régional: une évaluation critique", en George Benko y Alain Lipietz (dirs.), *La richesse des régions. Nouvelle géographie socio-économique*, Presses Universitaires de France, París, pp. 34-84.
- MARTÍNEZ-SAN MIGUEL, YOLANDA
- 2003 *Caribe Two Ways: Cultura de la migración en el Caribe insular hispánico*, Callejón, San Juan.
- MARX, KARL
- 1968 *Principes d'une critique de l'économie politique*, Gallimard, París.

MASSEY, DOUGLAS

- 1987 *Return to Aztlan. The Social Process of International Migration from Western Mexico*, University of California Press, Berkeley.
- 1998 *Worlds in Motion. Understanding International Migration at the End of the Millennium*, Clarendon Press, Oxford.
- 2005 "Migración e identidad", conferencia en la UNAM, IIS, 26 de enero, *La Jornada*, "Migración, enfoques teóricos contemporáneos"

MASSEY, DOUGLAS, RAFAEL ALARCÓN, JORGE DURAND Y HUMBERTO GONZÁLEZ

- 1991 *Los ausentes. El proceso social de la migración internacional en el occidente de México*, CNCA-Alianza Editorial, México.

MASSEY, DOUGLAS Y EMILIO PARRADO

- 1997 "Migración y pequeña empresa", *Ciudades*, núm. 35, pp. 34-40,

MAUSS, MARCEL

- 1971 "Ensayo sobre las variaciones estacionales en las sociedades esquimales" en *Sociología y Antropología*, Editorial Tecnos, Serie de Sociología y Antropología, Madrid, pp. 360-430.

MEAD, GEORGE

- 1993 *Espíritu, persona y sociedad*, Paidós, México.

MÉDARD, JEAN-FRANÇOIS

- 1976 "Le rapport de clientèle. Du phénomène social à l'analyse politique", *Revue française de science politique*, 26-1, pp. 103-131.

MÉDARD, JEAN-FRANÇOIS

- 1982 "The Underdeveloped State in Tropical Africa: Political Clientelism or Neopatrimonialisme?", en Christopher Clapham, *Private Patronage and Public Power*, Francis Pinter, Londres, pp. 137-181.

MEJÍA PARDO, DIANA

- 1993 *Macroestructuras, superestructuras y proposiciones de opiniones en 17 relatos de puertorriqueños acerca de dominicanos*, tesis de maestría, Programa Graduado de Lingüística, Universidad de Puerto Rico, Río Piedras.

MEYER, JEAN

- 1977 *La Cristiada*, Siglo XXI Editores, México.

MIGRATION NEWS

- 1997 "Methodology and State-by-State Estimates", <http://migration.ucdavis.edu/mn/pastissues/mar1997mn_past.html>, INS.

MINELLO, NELSON *ET AL.*

- 1995 *El desarrollo de una industria básica: Altos Hornos de México 1942-1988*, Arte y Cultura de Monclova, S.A., Monclova, Coahuila.

MINES, MATTISON

- 1984 "Islamization and Muslim Ethnicity in South India", en Ahmed Imtiaz (ed.), *Ritual and Religion among Muslims in India*, Manohar, Nueva Delhi, pp. 65-89.

MITCHELL, CHRISTOPHER

- 1992 "U.S. Foreign Policy and Dominican Migration to the United States", en Christopher Mitchell (ed.), *Western Hemisphere Immigration and United States Foreign Policy*, Pennsylvania State University Press-University Park Pa., pp. 89-124.

MIZRAHI, YEMILE

- 2000 "La alternancia política en Chihuahua: el regreso del PRI", en Víctor Alejandro Espinoza Valle (coord.), *Alternancia y transición política. ¿Cómo gobierna la oposición en México?*, El Colegio de la Frontera Norte-Plaza y Valdés, México, pp. 185-205.

MOCTEZUMA, MIGUEL

- 2000 "El circuito migrante Sain Alto, Zacatecas-Oakland, California", *Comercio Exterior* (50), núm. 5, mayo, México, pp. 396-405.

MODITEC [RAÚL GALINDO TÉLLEZ, ENRIQUE MEDINA Y ULRIK VANGSTRUP]

- 2001 *Centro de Moda, Diseño y Tecnología aplicada al sector textil y confección, A.C., Informes de Operaciones 1996-2000*, inédito.

MOLES, ABRAHAM Y ELISABETH ROHMER

- 1982 *Labyrinthes du vécu. L'espace, matière d'actions*, Librairie des Méridiens, París.

MONCAYO, ÉDGARD

- 2002 "Nuevos enfoques teóricos, evolución de las políticas regionales e impacto territorial de la globalización", *Gestión Pública*, Serie 27, ILEPS-CEPAL, Santiago de Chile.

MONSIVÁIS CARRILLO, CARLOS

- 2002 *La democracia ajena. Jóvenes y constitución de la ciudadanía en Baja California*, El Colegio de la Frontera Norte, Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales.

MORALES, PATRICIA

- 1982 *Indocumentados Mexicanos*, Grijalbo, México.

- MORENO FRAGINALS, MANUEL
2002 "Aportes culturales y deculturación", *Caminos* (revista cubana de pensamiento socioteológico), núm. 24-25, pp. 6-18.
- MORENO TOSCANO, ALEJANDRA Y ENRIQUE FLORESCANO
1977 *El sector externo y la organización espacial y regional en México (1521-1910)*, Universidad Autónoma de Puebla, Puebla.
- MULS, LEONARDO
2004 *Capital Social, MPMEs e Desenvolvimento Econômico no Município de Itaguaí: As Micro, Pequenas e Médias Empresas, o Projeto do Porto de Sepetiba e o Ambiente Institucional*, tesis de doctorado, IE-UFRJ, Río de Janeiro.
- MUMMERT, GAIL
1999 *Fronteras Fragmentadas*, EL Colegio de Michoacán-CIDEM, Zamora, Michoacán.
- MUÑOZ GUTIÉRREZ, R.
1999 *Administración por calidad en el Gobierno de Vicente Fox*, Aldea Global Ed., México.
- NADVI, KHALID Y HUBERT SCHMITZ
1994 "Industrial Clusters in Less Developed Countries: Review of Experiences and Research Agenda", *Discussion Paper 339*, Institute of Development Studies, Brighton.
- NADVI, KHALID
1998 "International competitiveness and small firms clusters. Evidence from Pakistan", *Small enterprise development* (9), núm. 1, pp. 12-24.
1999 "Shifting Ties: Social Networks in the Surgical Instrument Cluster of Sialkot, Pakistan", *Development and Change* (30), núm. 1, pp. 143-177.
- NÁJERA RAMÍREZ, OLGA
2000 *La fiesta de los tastoanes, critical encounters in Mexican festival performance*, University of New Mexico Press, Nuevo México, Albuquerque.
- OCHOA, ROCÍO
2000 "La construcción de un sistema regional complejo en torno a dos polos rectores: Acayucan y Minatitlán-Coatzacoalcos", en Eric Léonard y Emilia Velázquez (coords.), *El Sotavento veracruzano. Procesos sociales y dinámicas territoriales*, CIESAS-IRD, México, pp. 63-82.

- OFICINA NACIONAL DEL CENSO, DIRECCIÓN GENERAL DE ESTADÍSTICA,
REPÚBLICA DOMINICANA
1958 *Tercer censo nacional de población, 1950*, Dirección General de Estadística,
Ciudad Trujillo, República Dominicana.
- OLIVEIRA, CLÁUDIO BRANDÃO DE
2002 *Constituição da República Federativa do Brasil*, Roma Victor Editora, Rio
de Janeiro.
- OLWIG, KAREN FOG
1993 *Global Culture, Island Identity: Continuity and change in the Afro-Carib-
bean community of Nevis*, Harwood Academic Publishers, Switz.
- ORGANISATION FOR ECONOMIC DEVELOPMENT AND COOPERATION
2001 "Innovative Clusters. Drivers of National Innovation Systems", en *Enterprise,
Industry and Services*, OECD Publications, París, pp. 1-419.
2001 "Territorial Outlook", en *Territorial Economy*, OECD Publications, París,
pp. 1-291.
- OROPEZA, MINERVA
2000 "Poblamiento y colonización del Uxpanapa en el marco del Istmo veracruz-
ano", en Eric Léonard y Emilia Velázquez (coords.), *El Sotavento veracruz-
nóm. Procesos sociales y dinámicas territoriales*, CIESAS-IRD, México, pp. 43-62.
- OROZCO, MANUEL
2002 "Remittances, Costs, and Market Competition", <[http://www.thedialogue.
org/publications/country_studies/remittances/RemittancesCFRB.pdf](http://www.thedialogue.org/publications/country_studies/remittances/RemittancesCFRB.pdf)>.
- ORTIZ NEGRÓN, LAURA
1988 "En torno a la migración dominicana en Puerto Rico", *Revista de Ciencias
Sociales* (3-4), núm. 27, pp. 149-153.
- OSLENDER, ULRICH
2004 "Fleshing out the Geographies of Social Movements: Colombia's Pacific
Coast Black Communities and the 'aquatic space' ", *Political Geography*,
núm. 23, pp. 957-985, <www.elsevier.com/locate/polgeo>.
- PACHECO, CARLOS A.
1999 "Novos Padrões de Localização Industrial? Tendências Recentes dos Indi-
cadores da Produção e do Investimento Industrial", *Texto para Discussão*,
núm. 633, marzo, IPEA.

PADILLA PINEDA, MARIO

2000 *Ciclo festivo y orden ceremonial*, El Colegio de Michoacán, Zamora, Michoacán.

PALERM, ÁNGEL

1979 *Antropología y Marxismo*, Editorial Nueva Imagen, México.

PALMA, RAFAEL, ANDRÉ QUESNEL Y DANIEL DELAUNAY

2000 "Una nueva dinámica del poblamiento rural en México: el caso del sur de Veracruz (1950-1995)", en Eric Léonard y Emilia Velázquez (coords.), *El Sotavento veracruzano. Procesos sociales y dinámicas territoriales*, CIESAS-IRD, México, pp. 83-108.

PALMA, RAFAEL

2002 "Territorios y sociedades rurales en el sur de Veracruz. Aproximación a una antropología del espacio rural", tesis de maestría, CIESAS, Jalapa, Veracruz.

2004 "Frente a los cambios demográficos y económicos: ¿qué papel juegan las pequeñas ciudades en el medio rural Mexicano? Un análisis sobre los casos de Isla y Playa Vicente (Sur de Veracruz)", en *Geografía rural*, DEA-Universidad de París I.

PARDO, MARÍA DEL CARMEN

2003 *Ética y democracia: un binomio indivisible*, El Colegio de México, mimeo.

PASCUAL MORÁN, VANESSA Y DELIA IVETTE FUGUEROA

2000 *Islas sin fronteras: los dominicanos indocumentados y la agricultura en Puerto Rico*, CISCLA-Revista Interamericana, San Germán, Puerto Rico.

PAZ, OCTAVIO

1979 *El ogro filantrópico*, Joaquín Mortiz, México.

PECQUEUR, BERNARD

2000 *Qualité et développement territorial. L'hypothèse du panier de biens*, Grenoble, INRA-DADP, pp. 70-80.

PECQUEUR, BERNARD Y JEAN-BENOIT ZIMMERMANN

2002 "Les fondements d'une économie de proximités", *Documents de travail*, núm. 02A26, GREQAM, <durandal.cnrs.mrs.fr/GREQAM/dt/dt.htm>.

PERALTA, REYNA A.

1995 *Proyecto para la implantación de un Centro de Servicios Múltiples para Inmigrantes (CENSERMI)*, tesis de maestría, Escuela Graduada de Planificación, Universidad de Puerto Rico, Río Piedras.

PEREIRA DE QUEIROZ, MARIA ISAURA

- 1977 "O coronelismo numa interpretação sociológica", en Boris Fausto (dir.), *História Geral da Civilização Brasileira, vol. III, O Brasil Republicano, 1. Estrutura de Poder e Economia*, São Paulo, Difel Difusão Editorial, S. A., pp. 155-190.

PÉREZ, MARIO

- 2000 "Miradas y esperanzas puestas en el norte: migración del centro de Veracruz a los Estados Unidos", *Cuadernos Agrarios*, núms. 19 y 20, México, pp. 68-80.

PÉREZ MEMÉN, FERNANDO

- 1989 "Panorama histórico de las emigraciones dominicanas a Puerto Rico", en Juan Hernández Cruz (ed.), *Los inmigrantes indocumentados dominicanos en Puerto Rico: Realidad y mitos*, Centro de Publicaciones, Universidad Interamericana de Puerto Rico, San Germán, Puerto Rico, pp. 7-34.

PÉREZ, M. HERÓN

- 1996 *México en Fiesta*, El Colegio de Michoacán, Zamora, Michoacán.

PESSAR, PATRICIA R.

- 1995 *A Visa for a Dream: Dominicans in the United States*, Allyn and Bacon, Boston.

PICOUET, MICHEL

- 1991 "Transformation des formes de mobilité dans les années récentes et évolution des approches et méthodes", en A. Quesnel y P. Vimarð (coords.), *Migration, changements sociaux et développement*, Editions de l'ORSTOM, París, pp. 13-22.

PIORE, MICHAEL Y CHARLES SABEL

- 1984 *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, Basic Books, Nueva York.
- 1989 *Les chemins de la prospérité: De la production de masse à la spécialisation souple*, Hachette, París.
- 1995 *La segunda ruptura industrial*, Alianza Editorial, Madrid.

POHJOLA, ANNELI

- 1991 "Social Networks. Help or Hindrance to the Migrant?", *Quarterly Review of the International Organization for Migration* (29), núm. 3, pp. 435-441.

POINARD, MICHEL

- 1991 *Les Portugais dans l'émigration: une géographie de l'absence*, tesis de doctorado en Geografía, Université de Toulouse Le Mirail.

- POPPER, KARL R.,
1996 *Un mundo de propensiones*, Tecnos, Madrid.
- PORTER, MICHAEL
1998 "Clusters and the New Economics of Competition", *Harvard Business Review*, noviembre-diciembre.
2000 "Locations, Clusters and Company Strategies", en Gordon Clark, Maryann Feldman y Meric S. Gertler (eds.), *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford University Press.
2000 "Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy", *Economic Development Quarterly* (14), núm. 1, pp. 15-34.
- PORTES, ALEJANDRO
1999 "La mondialisation par le bas. L'émergence des communautés transnationales", *Actes de la recherche en sciences sociales*, núm. 129, pp. 15-25.
2005 "Migración, enfoques teóricos contemporáneos", conferencia en la UNAM, IIS, 26 de enero.
- POWELL, WALTER Y LAUREL SMITH-DOERR
1994 "Networks and Economic Life" en Neil J. Smelser and Richard Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press-Russell Sage Foundation, Princeton-New York.
- PRÉVÔT-SCHAPIRA, MARIE FRANCE
1994 "El sur de Veracruz en el siglo XIX: una modernización a marcha forzada", en *Las llanuras costeras de Veracruz*, Universidad Veracruzana, México, pp. 245-277.
2002 "Buenos Aires en los años '90: metropolización y desigualdades", *EURE* (28), núm. 85, diciembre, Santiago de Chile, pp. 31-50.
- PRIES, LUDGER (ed.)
1999 *Migration and transnational spaces*, Brookfield-Ashgate.
- PROGRESA
1999 *Programa para la educación, la salud y la alimentación*, Archivos encuesta ENCEL, México.
- PUGA, FERNANDO
2003 "Alternativas de Apoio a MPMEs Localizadas em Arranjos Produtivos Locais", *Texto para Discussão*, núm. 99, junio, BNDES, Rio de Janeiro.

PYKE, FRANK, GIACOMO BECATTINI Y WERNER SENGENBERGER (eds.)

- 1990 *Industrial Districts and Inter-Firm Cooperation in Italy*, International Institute for Labour Studies-Bureau International du Travail, Génova.

QUESNEL, ANDRÉ Y ALBERTO DEL REY

- 2001 "La construcción de una economía familiar de archipiélago. Movilidad y recomposición de las relaciones intergeneracionales en el medio rural mexicano", ponencia en el *XXIV Congreso General de Población (IUSSP)*, 8-25 de agosto 2001, Salvador de Bahía, Brasil.
- 2003 "Movilidad, ausencia y relaciones intergeneracionales", en André Quesnel y Alberto del Rey, ponencia en el Coloquio Internacional *Movilidad y construcción de los territorios de la multiculturalidad*, abril, CIESAS-IRD (versión CD, CIESAS México), Saltillo.

QUIMINAL, CATHERINE

- 1994 *Migrations et coopération internationale. Le rôle des immigrés dans les projets de développement dans la région du Fleuve Sénégal*, OCDE, París.
- 2000 "Return Flows of Capital and Innovation to Home Areas; Soninke Migrants", *Testing Boundaries: Transnational Families and Social Networks*, Leiden University Press, Leiden.
- 2002b "Décentralisation, démocratie et migrations dans la region de Kayes", en *Pouvoirs et décentralisation en Afrique et en Europe*, Karthala-Bamako, París.

QUINTERO, CIRILA

- 1997 *Reestructuración sindical en la frontera norte. El caso de la industria maquiladora*, El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana.

RABELLOTTI, RIGOBERTA

- 1997 *External Economies and Cooperation in Industrial Districts. A Comparison of Italy and Mexico*, Macmillan Press.

RABELLOTTI, RIGOBERTA Y CARLO PIETROBELLI

- 2002 *Business Development Service Centres in Italy. An Empirical Analisis of Three Regional Experiences: Emilia Romagna, Lombardía and Veneto*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Serie Desarrollo Productivo, núm. 130.

RAFFESTIN, CLAUDE

- 1980 *Pour une géographie du pouvoir*, Litec, París.

RAMASWAMI, K. S.

1982 *Entrepreneurship and Modernization of Industry. A Study of the Tanners of North Arcot*, tesis de doctorado, University of Madras, Chennai, India.

RAMÍREZ, BLANCA Y PATRICIA ARIAS

2002 "Hacia una nueva rusticidad", *Ciudades*, núm. 54, abril-junio, México, pp. 9-14.

RAMÍREZ SÁIZ, JUAN-MANUEL (coord.),

1998 *¿Cómo gobiernan Guadalajara? Demandas ciudadanas y respuestas de los ayuntamientos*, UNAM-UdG-Miguel Ángel Porrúa, México.

RAPPAPORT, JOANNE

1998 "Hacia la descolonización de la producción intelectual indígena en Colombia", en M. L. Sotomayor (ed.), *Modernidad, identidad y desarrollo*, Ican-Col. Ciencias, Bogotá, pp. 17-40.

RAUD, CÉCILE

1999 *Indústria, Território e Meio Ambiente no Brasil: Perspectiva da Industrialização Descentralizada a Partir da Análise da Experiência Catarinense*, Ed. UFSC-Editora da FURB, Blumenau, Florianópolis.

REGISTRO AGRARIO NACIONAL (RAN)

1930 Expediente núm. 23:12424 (726.1), Departamento Agrario, Archivo General, Junio 20 de 1930, Asunto: Ejidos Dotaciones (TOCA) "Monte Blanco", Mpio. Teocelo, Ex Cantón de Coatepec, Veracruz, Folio 116, 1 Plano.

RENDÓN, TERESA Y CARLOS SALAS

1992 "El mercado de trabajo no agrícola en México. Tendencias y cambios recientes", en *Ajuste estructural, mercados laborales y TLC*, El Colegio de México-Fundación Friedrich Ebert-El Colegio de la Frontera Norte, México, pp. 13-31.

RESTON, JAMIL

2000 *O Município para candidatos prefeitos, vice-prefeitos, vereadores*, IBAM, Río de Janeiro.

RICARDO, DAVID

1977 *Des principes de l'économie politique et de l'impôt*, Flammarion, París.

RICOURT, MILAGROS

2002 *Power from the Margins: The Incorporation of Dominicans in New York City*, Routledge, Nueva York.

RIONDA, JORGE ISAURO

1993. "La industria maquiladora de exportación en Guanajuato", *Comercio Exterior* (43), núm. 2, Banco de Comercio Exterior, México, pp. 132-134.

RÍOS, PALMIRA

- 1992 "Acercamiento al conflicto dominico-boricua", *Centro* (2), núm. 4, pp. 44-49.

RIVERA-BATIZ, FRANCISCO

- 1994 *The Socioeconomic Status of the Foreign-Born Population in Puerto Rico, 1990*, Research Report 94-2, Institute for Urban and Minority Education-Teachers College-Columbia University, Nueva York.

RIVERA ROMÁN, JENILDA

- 2003 *Características de la población inmigrante que participa en la fuerza laboral de Puerto Rico, 1980 y 1990*, Tesis de maestría, Escuela Graduada de Salud Pública, Universidad de Puerto Rico, Recinto de Ciencias Médicas.

RIVERA-SÁNCHEZ, LILIANA

- 2005 *Translocalidad y espacialidad: la dinámica circular entre espacios, lugares y remesas socioculturales en la experiencia de la migración*, CRIM-UNAM, México.

RIVIÈRE D'ARC HELENE

- 1998 "Elaboración de una nueva configuración regional, simbólica y real, por parte de los empresarios locales del Norte de México", en C. Alba, I. Bizberg y H. Riviere (coords.), *Las regiones ante la globalización*, CEMCA-ORSTOM-El Colegio de México, México, pp. 23-45.

- 2004 "El municipio en primera línea: ¿Una alternativa territorial?", en C. Alba e I. Bizberg (coords.), *Democracia y globalización en México y Brasil*, El Colegio de México, México.

RIVIÈRE D'ARC, HÉLÈNE Y CATHERINE PAIX (eds.)

- 1997 *Esprit d'entreprise et nouvelles synergies de part et d'autre du Pacifique*, Maisonneuve-Larose, París.

ROBERTS, KENNETH

- 1982 "Agrarian Structure and Labor Mobility in Rural México", *Population and Development Review* (8), núm. 2, junio.

ROBERTSON, ROLAND

- 1990 "Mapping the Global Condition: Globalization as the Central Concept",

Global Culture: Nationalism, Globalization and Modernity. Theory, Culture & Society. Special Issue (7), SAGE Press, Londres, pp. 51-60.

RODRÍGUEZ, HIPÓLITO

2003 "El espacio productivo de Veracruz en la más reciente época del libre cambio", *Ulúa* (1), Universidad Veracruzana, México, pp. 137-195.

RODRÍGUEZ, MARIÁNGELA

1982 "La artesana yucateca: ¿una proletaria?", *Cuadernos de Trabajo-CID*, núm. 6, Secretaría de Educación Pública-Dirección General de Culturas Populares, México.

1991 *Hacia la estrella con la pasión y la ciudad a costas (Semana Santa en Iztapalapa)*, Colección Casa Chata, núm. 35, CIESAS, México.

1998 *Mito, identidad y rito. Mexicanos y chicanos en California*, CIESAS-Porrúa, México.

RODRÍGUEZ, MARÍA TERESA

2003a *Ritual, identidad y procesos étnicos en la sierra de Zongolica, Veracruz*, CIESAS, México.

2003b "En busca de la tradición. Memoria y cultura en Nuevo Ixcatlan (Veracruz)", ponencia en la *Primera reunión anual del proyecto IDYMOV*, 11-13 noviembre 2003, CIESAS, México, pp. 111-120, <www.idymov.com>.

RODRÍGUEZ, VICTORIA E.

1999 *La descentralización en México. De la reforma municipal a Solidaridad y el nuevo federalismo*, Fondo de Cultura Económica, México.

ROJAS GARCÍA, GEORGINA

2003 "Transformación industrial y dislocación social: el caso de Monclova, Coahuila en la etapa de la apertura económica", ponencia en la *VII Reunión Nacional de Investigación Demográfica en México*, 2 al 5 de diciembre, Sociedad Mexicana de Demografía (SOMEDE), Guadalajara, Jalisco.

ROMERO ANICO, FLAVIA A.

1984 *La migración dominicana: sus implicaciones para Puerto Rico*, tesis de maestría, Escuela Graduada de Administración Pública, Universidad de Puerto Rico, Río Piedras.

ROSARIO, FRANCES

2003 "Ganadores Wilson Soto y González", *El Nuevo Día*, 28 de abril; San Juan.

ROSARIO NATAL, CARMELO

- 1983 *Éxodo puertorriqueño (las emigraciones al Caribe y Hawaii, 1900-1919)*, s.e., San Juan.
- 1990 "Para la historia de las relaciones intermigratorias entre Puerto Rico y la República Dominicana: primeras etapas", *Revista de la Universidad de América* (1), núm. 2, pp. 20-25.
- 1995 "Puerto Rico y la República Dominicana: emigraciones durante el periodo revolucionario (1791-1850)", *Revista de la Universidad de América* (1), núm. 7, pp. 107-114.

ROSARIO NATAL, CARMELO Y RAMONA HERNÁNDEZ

- 1998 *The Dominican Americans*, Greenwood, Westport, Conn.

RUBALCAVA, ROSA MARÍA

- 2001 "Marginación, hogares y cohesión social", en M. De Maria y Campos y G. Sánchez (eds.), *¿Estamos unidos mexicanos? Los límites de la cohesión social en México*, Planeta, México.

RUBALCAVA, ROSA MARÍA Y JUAN CARLOS ORDAZ

- 1999 "Monografía", en Gustavo Garza (coord.), *Atlas demográfico de México*, CONAPO y PROGRESA, México.

RUEDA PEIRO, ISABEL

- 1994 "Percepción de la comunidad a punto de privatizarse AHMSA", en Isabel Rueda Peiro (ed.), *Tras las huellas de la privatización. El caso de Altos Hornos de México*, Siglo XXI Editores, México, pp. 179-191.

RUIZ BELTRÁN, MARTIN Y JIMMY K. KAMAU

- 2001 "The Socio-Economic and Cultural Impediments to Well-being along the US-Mexico Border", *Journal of Community Health*, Nueva York, pp. 123-132.

RUIZ, CRESCENCIO Y ANA MARÍA TEPICHINI

- 1987 "Ciudad de México: ubicación en el sistema nacional de ciudades, expansión física y dinámica sociodemográfica (1900-1980)", en Gustavo Garza y Programa de Intercambio Científico y Capacitación Técnica (eds.), *Atlas de la Ciudad de México*, Departamento del Distrito Federal-El Colegio de México, México, pp. 116-120.

SABATINI, FRANCISCO

- 1998 *Transformación urbana y dialéctica entre integración y exclusión social: reflexiones sobre las ciudades latinoamericanas y notas sobre Santiago*

de Chile, Instituto de Estudios Urbanos, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago.

SACK, ROBERT

1986 *Human Territoriality. Its Theory and History*, Cambridge University Press, Cambridge.

SÁENZ, MOISÉS

1966 *Carapan*, Gobierno del Estado de Michoacán, Morelia.

SAHLINS, MARSHALL

1999a "Two or Three Things I know about Culture", *The Journal of Royal Anthropological Institute* (5), núm. 3, sept., pp. 399-422.

1999b "What is Anthropological Enlighthentment? Some Lessons of the Twentieth Century", *Annual Review of Anthropology*, núm. 28, pp. i-xxiii.

SALAS, CARLOS

2003 "El contexto económico de México", en E. De la Garza y C. Salas (coords.), *La situación del trabajo en México, 2003*, AFL-CIO-UAM-Instituto de Estudios del Trabajo-Plaza y Valdés, México, pp. 37-53.

SAYAD, ABDELMALEK

1998 "Le retour, élément constitutif de la condition de l'immigré", *Migration et Société* (10), núm. 57, mayo-junio, CIEMI, pp. 9-46.

SCHMITZ, HUBERT

1995 "Small Shoemakers and Fordist Giants: Tale of a Supercluster", *World Development* (23), núm. 1, pp. 9-28.

1995a "Collective Efficiency: Growth Path for Small Scale Industry", *Journal of Development Studies* (31), núm. 4, pp. 529-566.

1997 "Collective Efficiency and Increasing Returns", *Working Paper*, núm. 50, Institute of Development Studies-University of Sussex, Brighton.

SCHMITZ, HUBERT Y KHALID NADVI

1999 "Clustering and Industrialisation: Introduction", *World Development* (27), núm.9, pp. 1503-1514.

SCOTT, ALAN

1988 "Flexible Production Systems and Regional Development: the Rise of New Industrial Spaces in North America and Europe", *International Journal of Urban and Regional Research* (12), núm. 2, Brighton, Inglaterra, pp. 171-187.

2001 *Les régions et l'économie mondiale*, L'Harmattan, París.

- SCOTT, ALLEN Y MICHAEL STORPER
 1992 "Regional Development Reconsidered", en H. Ernest y V. Meier (eds.), *Regional Development and Contemporary Industrial Response: Extending Flexible Specialization*, Belhaven Press, Londres, pp. 3-24.
- SCOTT, JAMES
 1977 "Patronage or Exploitation?", en Ernest Gellner y John Waterbury (eds.), *Patrons and Clients in Mediterranean Societies*; Duckworth, Londres. Citado en Auyero, Javier, 2001, *Poor People's Politics. Peronist Survival Networks and the Legacy of Evita*, Duke University Press, Durham y Londres.
- SEBRAE
 2003 "Caracterização e Análise de Arranjos Produtivos Locais no Estado do Rio de Janeiro.", octubre, Río de Janeiro.
- SECRETARÍA DE LO INTERIOR Y POLICÍA
 1923 *Censo de la República Dominicana*, s.e., Santo Domingo, República Dominicana.
- SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y SUSTENTABLE (SEDESU)
 2001 *Oportunidades de Negocios del Sector Automotriz en el Estado de Guanajuato*, SEDESU-Estado de Guanajuato, Guanajuato.
- SELMAN FERNÁNDEZ, ANA F., MARÍA GLENÉS TAVAREZ Y NINA RAFAEL PUELLO
 1990 "La emigración ilegal de los dominicanos hacia Puerto Rico"; *El Caribe Contemporáneo*, núm. 20, pp. 91-100.
- SENNETT, RICHARD
 2000 *La corrosión del carácter. Las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*, Anagrama, Barcelona.
- SEÑORAS OF YESTERYEAR
 1987 *Mexican American Harbor Lights (Pictorial History)*, Indiana.
- SHAIKEN, HARLEY
 2003 "México, los estándares laborales y la economía global", en E. De la Garza y C. Salas (coords.), *La situación del trabajo en México, 2003*, AFL-CIO-UAM-Instituto de Estudios del Trabajo-Plaza y Valdés, México, pp. 15-35.
- SHMITH, MICHAEL
 1990 "The Mexican Immigrant Press Beyond the Borderlands. The Case of El Cosmopolita", *Great Plains Quarterly*, vol. 10, núm. 2, pp. 71-84.

SHMITH, MICHAEL Y JORGE DURAND

- 2001 "El *Cosmopolita* de Kansas City (1914-1918). Un periódico para mexicanos", *Frontera Norte*, vol. 13, núm. 26, julio-diciembre, Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte, pp.7-30.

SHARMA, TULSI R.

- 1946 *Location of Industries in India*, Hind Kitabs Limited, Bombay, India.

SIERRA JIMÉNEZ, JULIETA AIDEÉ

- 2003 *Familias microempresarias en la industria del vestido de Moroleón y Uriangato, Guanajuato*, tesis de maestría, CIESAS D.F., México.

SIK, ENDRE Y BARRY WELLMAN

- 1999 "Network Capital in Capitalist, Communist and Postcommunist Countries", en B. Wellman (ed.), *Networks in the Global Village. Life in Contemporary Communities*, Westviwe Press, Boulder, Col.

SILVA-HERZOG MÁRQUEZ, JESÚS

- 1998 *El antiguo régimen y la transición democrática*, Planeta-Joaquín Mortiz, México.

SILVA PIRES, ELSON Y ADRIANA RENATA VERDI

- 2001 "Dynamiques du système productif territorial: la trajectoire du secteur automobile au Brésil", en *Séminaire Institutions et Développement*, mayo, Maison des Sciences Économiques, París.

SIMON, GILDAS

- 1979 *L'espace des travailleurs tunisiens en France. Structures et fonctionnement d'un champ migratoire international*, tesis de doctorado, Université de Poitiers.
- 1981 "Réflexions sur la notion de champ migratoire international", *Hommes et Terres du Nord*, número especial, pp. 85-89.
- 1998 "La planétarisation des migrations internationales", R. Kanfou (dir.), *La planète "nomade". Les mobilités géographiques d'aujourd'hui*, Ed. Berlín, París, pp. 59-76.

SMITH, ROBERT

- 1993 "Los ausentes siempre presentes: The imagining, making and politics of a transnational community between New York city and Ticuani, Puebla", *Working Papers on Latin America*, Institute for Latin American and Iberian Studies, Columbia University.

- 1994 *Los ausentes siempre presentes: The imagining, making and politics of a transnational community between Ticuani, Puebla, Mexico and New York city*, Columbia University, New York.
- 1999 "Reflexiones sobre migración, el Estado y la construcción, durabilidad y novedad de la vida transnacional", en Gail Mummert (ed.), *Fronteras Fragmentadas*, Colegio de Michoacán-CIDEM, Zamora, Michoacán, pp. 55-86.
- SMITH-NONINI, SANDY
- 2002 "Nadie sabe, nadie supo. El programa federal H2A y la explotación de mano de obra mediada por el estado", *Relaciones*, vol. XXIII, núm. 90, México pp. 55-86.
- SOJA, EDWARD
- 1989 *Postmodern Geographies: the Reassertion of Space in Critical Social Theory*, Verso, Londres.
- SOTO TOLEDO, ROSALINDA
- 1998 *Emigración de puertorriqueños a Santo Domingo: 1900-1930*, propuesta de tesis de maestría, Departamento de Historia, Universidad de Puerto Rico, Río Piedras.
- SPAAN, ERNST
- 1999 *Labour Circulation and Socioeconomic Transformation: The Case of East Java, Indonesia*, Netherlands Interdisciplinary Demographic Institute, La Haya.
- STORPER, MICHAEL
- 1989 "The Transition to Flexible Specialization in the U.S. Industry, External Economies, The Division of Labor and the Crossing Industrial Divides", *Cambridge Journal of Economics* (13), pp. 273-305.
- STRAUGHAN, JEROME Y PIERRETTE HONDAGNEU-SOTELO
- 2002 "From immigrants in the city, to immigrant city", en M. Dear (ed.), *From Chicago to L.A. Making sense of urban theory*, SAGE Publications, Londres, pp. 187-211.
- STULL, DONALD, D. MICHAEL, J. BROADWAY Y DAVID GRIFFITH
- 1995 *Any Way You Cut It. Meat Processing and Small Town America*, University Press of Kansas, Kansas.
- SUÁREZ-OROZCO Y PÁEZ (ed.)
- 2002 *Latinos. Remaking America*, University of California Press, Berkeley.

SUZIGAN, WILSON, JOAO FURTADO GARCIA Y SERGIO SAMPAIO

2003 “Sistemas Locais de Produção: Mapeamento, Tipologia e Sugestões de Políticas”, en *Encontro Nacional de Economia*, ANPEC.

2003 “Local production and innovation systems in the state of São Paulo, Brazil”, en W. Suzigan, J. Furtado García y S. Sampaio, *The 43rd European Congress of the Regional Science Association*, 27-30 de agosto, ERSA, Jyvaskyla, Finlandia.

TAPINOS, GEORGES Y DELAUNAY DANIEL

2000 “Peut-on parler d'une mondialisation des migrations internationales?”, en *Mondialisation, migrations et développement*, OCDE, París, p. 211.

TARRIUS, ALAIN

1993 “Territoires circulatoires et espaces urbains. Différenciation des groupes migrants”, *Les Annales de la Recherche Urbaines*, núm. 59-60, pp. 50-60.

2002 *La mondialisation par le bas: les nouveaux nomades de l'économie souterraine*, Balland, París, p. 168.

TAYLOR, S. PAUL

1930 *Mexican Labor in the United States, Chicago and the Calumet Region*, vol. VII, núm. 2, University of California Press, Berkeley.

THOMPSON, LANNY

1990 “La migración en una semi-periferia incipiente: Aspectos económicos y socioculturales de la migración en Puerto Rico”, en Jorge Duany (ed.), *Los dominicanos en Puerto Rico: migración en la semiperiferia*, Huracán, Río Piedras, Puerto Rico, pp. 89-121.

TIRONI, LUIS (coord.)

2001 “Industrialização Descentralizada: Sistemas Industriais Locais”, IPEA, Brasília.

TOLEDO BELTRÁN, DANIEL Y FRANCISCO ZAPATA

1994 *Acero y Estado. Una historia de la industria siderúrgica integrada de México*, ts. I y II, UAM-Iztapalapa, México.

TORRES, HORACIO

2001 “Cambios socioterritoriales en Buenos Aires durante la década de 1990”, *EURE* (27), núm. 80, Santiago de Chile, pp. 33-56.

TORRES-SAILLANT, SILVIO

1999 *El retorno de las yolas: Ensayos sobre diáspora, democracia y dominicanidad*, La Trinitaria-Manatí, Santo Domingo.

- 2000 *Diasporic Disquisitions: Dominicanists, Transnationalism, and the Community*, Dominican Studies Working Papers Series 1, CUNY Dominican Studies Institute, Nueva York.
- TORRES-SAILLANT, SILVIO Y RAMONA HERNÁNDEZ
1998 *The Dominicans Americans*, Greenwood, Westport, Conn.
- TOURJANSKY-CABART, LAURE
1996 *Le développement économique local*, PUF, París.
- TRIGILIA, CARLOS
1986 "Small-firm Development and Political Subcultures in Italy", *European Sociological Review* (2), núm. 3, pp. 161-175.
2002 *Sociologie économique*, Armand Colin, París.
- TUIRÁN, RODOLFO
2002 "Transición demográfica, trayectorias de vida y desigualdad social en México. Lecciones y opciones", *Papeles de población*, núm. 31, CIEAP-UAEM.
- TURNER, BRIAN (ed.)
1993 *Citizenship and Social Theory*, SAGE, California.
- TURNER, VICTOR
1967 *Dramas Fields and Metaphors*, Cornell University Press, Ithaca.
1967 *The Forest of Symbols*, Cornell University Press, Ithaca.
1988 *El proceso ritual*, Taurus, Madrid.
1974 "Social Dramas and Ritual Metaphors", en *Dramas, Fields and Metaphors*, Cornell University Press, Ithaca.
1980 *La Selva de los Símbolos*, Siglo XXI Editores, Madrid.
1982 *From Ritual to Theatre: The Human Seriousness*, Performing Arts Journal Publications, Nueva York.
1987 *The Anthropology of Performance*, Performing Arts Journal, PAJ Publications, Nueva York.
- TURNER, VICTOR W. Y EDWARD M. BRUNER
1986 *The Anthropology of Experience*, University of Illinois Press, Chicago.
- URRESTI, MARCELO
2000 "Cambio de escenarios sociales: experiencia juvenil urbana y escuela", en E. Tenti (ed.), *Una Escuela para los Adolescentes*, Unicef-Losada, Buenos Aires.

U.S. BUREAU OF THE CENSUS, AMERICAN FACTFINDER

2003 *Census 2000*, <<http://www.census.gov/main/www/cen2000.html>>.

U.S. COAST GUARD

2004 *Fact File: Coast Guard Migrant Interdictions at Sea. Calendar Year 1982-2004*, <<http://www.uscg.mil/hq/g-cp/comrel/factfile/index.htm>>.

U.S. Department of Commerce, Bureau of The Census

1961 *U.S. Census of Population: 1960. General Population Characteristics, Puerto Rico*. Government Printing Office, Washington, D.C., Estados Unidos de América.

1973 *Census of Population: 1970. Characteristics of the Population. Part 53. Puerto Rico*, Government Printing Office, Washington, D.C., Estados Unidos de América.

1984 *Census of Population: 1980. General Social and Economic Characteristics. Puerto Rico*, Government Printing Office, Washington, D.C., Estados Unidos de América.

1993 *Census of Population: 1990. Social and Economic Characteristics. Puerto Rico*, Government Printing Office, Washington, D.C., Estados Unidos de América.

U.S. DEPARTMENT OF JUSTICE

1961-1977 *Annual Report of the Immigration and Naturalization Service*, Department of Justice Washington, D.C., Estados Unidos de América.

1978-2003 *Statistical Yearbook of the Immigration and Naturalization Service*, <<http://www.ins.usdoj.gov/stats/annual>>.

USHA, P.

1984 *Leather Industry of Tamil Nadu. A Study of Structural Change During 1960-1980, with Special Reference to the 1973 Export Trade Control Policy*, tesis de doctorado, University of Madras, Chennai, India.

UTTON, MICHAEL A.

1975 *La concentración industrial*, Alianza Editorial, Madrid.

VALDÉS, D. NODIN

2000 *Barrios Norteños. St. Paul and Midwestern Mexican Communities in the Twentieth Century*, University of Texas Press, Austin.

VALENCIA GARCÍA, GUADALUPE

2000 *El PAN en Guanajuato: elecciones y cambio político en los noventa*, CEIICH-UNAM, México.

VALTONEN, PEKKA.

- 2001 "The Land and the State in the 20th Century Mexico: An Overview", en Hermans *et al.*, *Los mexicanos y la tierra*, Centro de Estudios Mexicanos, Groningen, pp. 19-47.

VAN DOOREN, ROBINE Y OTTO VERKOREN

- 2002 La transformación rural de La Laguna, *Ciudades*, núm. 54, abril-junio, México, pp. 46-54.

VANGSTRUP, ULRIK

- 1995 "Moroleón: la pequeña ciudad de la gran industria", *Espiral. Estudios sobre Estado y Sociedad* (2), núm. 4, Universidad de Guadalajara, Guadalajara.
- 1999 *Collective efficiency or efficient individuals? Evaluation of a theory for Local Economic Development and the Case of Industrial Districts in México*, tesis de doctorado, Estudios Internacionales del Desarrollo-Universidad de Roskilde, Dinamarca.
- 2001 *Elaboración de estudio para la integración industrial dentro de la cadena productiva del sector textil y de confección de la región sur de Guanajuato*, Consejo de Desarrollo Regional del Sur de Guanajuato Zona V Sur, inédito.
- 2002 "Knitting the Networks Between Local Producers and Foreign Markets", en Gary Gereffi, Jennifer Bair y David Spener (eds.), *Free Trade and Uneven Development. The North American Apparel Industry after NAFTA*, Temple University Press, Filadelfia.
- 2004 "Tejiendo redes de innovación en un *cluster* de empresas familiares: el caso de los centros de servicios empresariales en Moroleón y Uriangato, Guanajuato", en Ulrik Vangstrup, ponencia en *Espacios de la globalización*, junio, CIESAS-IRD-Universidad de Guanajuato, Guanajuato.

VANHOVE, NORBERT Y LEO KLAASSEN

- 1987 "Regional Policy: A European Approach", en *Gower Publishing Company Limited*, Ed. Avebury, Inglaterra, pp. 1-529.

VARGAS Y CAMPOS, GLORIA

- 1964 *El problema del bracero mexicano*, tesis de Economía, UNAM, México.

VÁZQUEZ CALZADA, JOSÉ L. Y ZORAIDA MORALES DEL VALLE

- 1979 "Características sociodemográficas de los norteamericanos, cubanos y dominicanos residentes en Puerto Rico", *Revista de Ciencias Sociales* (1-2), núm. 21, pp. 3-37.

- VÁSQUEZ RAMÍREZ, FRANCISCO Y RICARDO LÓPEZ
2004 Suplemento *Masiosare, La Jornada*, 22 de febrero, p. 5.
- VELASCO ORTIZ, LAURA
2002 *El regreso de la comunidad: migración indígena y agentes étnicos. Los mixtecos en la frontera México-Estados Unidos*, El Colegio de México-El Colegio de la Frontera Norte, México.
- VELASCO TORO, JOSÉ Y GUADALUPE VARGAS MONTERO
1994 "Uxpanapa, construcción y fracaso de una región plan", *Las llanuras costeras de Veracruz*, Universidad Veracruzana, México, pp. 279-308.
- VELÁZQUEZ EMILIA Y ODILE HOFFMANN
1994 "Introducción", *Las llanuras costeras de Veracruz*, Universidad Veracruzana, México, pp.13-38.
- VELTZ, PIERRE
1996 *Mondialisation, villes et territoires. L'économie d'archipel*, PUF-Collection Economie en Liberté, París.
- VÉLAN, J. FRANÇOIS
2002 "Quilombos: des 'lieux de mémoire' bien vivants", *Cahiers du Brésil Contemporain*, núm. 49-50, pp. 87-96.
- VERDERY, KATHERINE
1998 "Transnationalism, Nationalism, Citizenship, and Property: Eastern Europe Since 1989", *American Ethnologist* (2), núm. 25, pp. 291-306.
- VERGÈS, PIERRE
1988 "Approches des classes sociales dans l'analyse localisée", en *Sociologie du Travail*, París, pp. 2-83.
- VIDAL DE LA BLACHE, PAUL
1997 *Tableau de la géographie de la France*, Gallica-CNRS, París, <<http://visualiseur.bnf.fr/Visualiseur?Destination=Gallica&O=NUMM-89839>>.
- VISA PARA UN SUEÑO (SONIA FRITZ)
1990 *Visa para un sueño*, Sonia Fritz, documental filmico, Isla Films, San Juan.
- WADE, PETER
1999 "La population noire en Amérique latine: multiculturalisme, législation et situation territoriale", *Problèmes d'Amérique latine. La documentation française*, núm. 32, juanu-mars, pp. 3-16.

WALDINGER, ROGER (ed.)

- 2001 *Strangers at the Gates. New Immigrants in Urban America*, University of California Press, Los Ángeles.

WARMAN, ARTURO

- 1980 *Los campesinos, hijos predilectos del régimen*, Nuestro Tiempo, México.

WEBER, MAX

- 1978 *Economy and Society*, University of California Press, Berkeley.

WILLIAMS, RAYMOND

- 1977 *Marxism and Literature*, Oxford University Press, Nueva York.

WILSON, FIONA

- 1990 *De la casa al taller*, El Colegio de Michoacán, Zamora.

WOLF, ERIC

- 1972 "El Bajío en el siglo XVIII (un análisis de integración cultural)", en David Barkin (comp.), *Los beneficiarios del desarrollo regional*, Setseptentas, México, pp. 63-95.

- 1987 *Europa y la gente sin historia*, Fondo de Cultura Económica, México.

WONG, PABLO

- 1997 "La paradoja regional y regionalismo emergentes en México: entre la globalización y el centralismo", *Serie Ensayos*, Documento 97/36, ILPES-Edición CEPAL, Santiago de Chile.

YÁÑEZ-CHÁVEZ, ANÍBAL

- 1994 *Development and Crisis: Geographical Industrialization in Coahuila and Mexico-U.S. Economic Integration*, tesis de doctorado, The University of California, Berkeley.

YEANDLE, SUSAN

- 1984 *Women's Working Lives. Patterns and Strategies*, Tavistock Publications, Londres.

ZAID, GABRIEL

- 1979 *El progreso improductivo*, Siglo XXI Editores, México.

- 1987 "La economía presidencial", *Vuelta*, México.

ZAHNISER, STEVEN

- 2000 "One Border, Two Crossings: Mexican Migration to the United States as a Two-way Process", en Rumabaud Foner y Gold (eds.), *Immigration Research for a New Century*, Russell Sage Foundation, Nueva York, pp. 242-271.

ZAMUDIO, PATRICIA

1999 *Huejuquillense Immigrants in Chicago: Culture, Gender, and Community in the Shaping of Consciousness*, tesis de doctorado, Northwestern University, Evanston, Ill.

2004 "Construyendo una membresía plena: la migración internacional y el ejercicio ciudadano", en M. Castillo, *Migración internacional y espacios multinacionales*, COLEF-El Colegio de México-SOMEDE, Tijuana, B.C. (en prensa).

ZAVALA, AUGUSTÍN JACINTO

1995 "Los requisitos del mando: valores tradicionales y retos actuales en la etnia purépecha de Michoacán", *Relaciones. Estudios de historia y sociedad*, 63-64, verano, pp. 11-26.

ZENTENO, RENÉ

1993 *Migración hacia la frontera norte de México: Tijuana, Baja California*, COLEF, Tijuana.

ZICCARDI, ALICIA Y HOMERO R. SALTALAMACCHIA

1997 *Metodología de evaluación del desempeño de los gobiernos locales en ciudades mexicanas*, *Avances de Investigación*, IIS-UNAM, México.

ZIMMERMANN, JEAN-BAPTISTE (coord.)

1998 *Construction territoriale et dynamiques productives*, PISTE, Commissariat général au Plan, París.

Siglas y abreviaturas

ABC <i>paulista</i>	Complejos industriales de Santo Andre, São Bernardo, São Caetano do Sul en São Paulo, Brasil
AGEB	Área Geoestadística Básica
AHMSA	Altos Hornos de México, S.A.
AIRS	Aglomeraciones Industriales Relevantes
AM	Áreas Metropolitanas y conurbaciones
AMCM	Área Metropolitana de la Ciudad de México
AMM	Área Metropolitana de Monterrey
APL	“Arranjo” Productivo Local
ARMCO	Rolling Mill Company
BA	Bahía, Brasil
BNDES	Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social
BUAP	Benemerita Universidad Autónoma de Puebla
CAD	Computer Aided Design
CARSO	fusión de los nombres: Carlos y Soumaya
CBA1	Primer grupo de partidos del Conurbano Bonaerense, Argentina: San Isidro, Vicente López
CBA2	Segundo grupo de partidos del Conurbano Bonaerense, Argentina: Avellaneda, Matanza 1, Morón, General San Martín, Tres de Febrero
CBA3	Tercer grupo de partidos del Conurbano Bonaerense, Argentina: Almirante Brown, Berazategui, Lanús, Lomas de Zamora, Quilmes
CBA4	Cuarto grupo de partidos del Conurbano Bonaerense, Argentina: Florencio Varela, Esteban Echeverría, Merlo, Moreno, General Sarmiento, La Matanza 2, San Fernando, Tigre
CCMDF	Comité communal de Maréna en France
Cedeplar	Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional, da Universidade Federal de Minas Gerais

Cefodesa	Centro Estatal para el Fomento y Desarrollo del Sector Automotriz y Autopartes
CEMCA	Centro Francés de Estudios Mexicanos y Centroamericanos
Cemex	Cementos Mexicanos, S.A.
CEOP	Centro de Estudios de Opinión Pública
CEPAL	Comisión Económica para América Latina
CICSUG	Centro de Investigación de Ciencias Sociales de la Universidad de Guanajuato
CIDEM	Centro de Investigación y Desarrollo del Estado de Michoacán
CIE	Centro de Innovación para la Exportación
CIESAS	Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social
CLE	Council for Leather Exports
CLP	Configuración Productiva Local
CLRI	Central Leather Research Institute
CNC	Confederación Nacional Campesina
CNRS	Centre national de la recherche scientifique
Codereg	Consejo de Desarrollo Regional
CODEREG V SUR	Consejo de Desarrollo Regional del Sur de Guanajuato Zona V Sur
Cofoce	Coordinadora del Fomento para el Comercio Exterior
Conapo	Consejo Nacional de Población
Condumex	Grupo Conductores Mexicanos
Compite	Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica
Conacyt	Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología
Concyteg	Consejo de Ciencia y Tecnología del Estado de Guanajuato
Copladeg	Comité de Planeación para el Desarrollo del Estado de Guanajuato
Covercafé	Consejo Veracruzano del Café
CPI	Centro de Patronaje Industrial
CSE	Centros de Servicios Empresariales
CSN	Compañía Siderúrgica Nacional
CTM	Confederación de Trabajadores de México
DATAR	Délégation à l'Aménagement du Territoire et à l'Action Régionale. Delegación de Ordenamiento Territorial y Acción Regional

DIT	División Internacional del Trabajo
DER	Departamento de Estudios Regionales
D.F.	Distrito Federal
Enadid	Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica
ENCYBG	Encuesta Nacional de Corrupción y Buen Gobierno
ENIGH	Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares
EPH	Encuesta Permanente de Hogares
EREM	Encuesta sobre la Reinserción de los Migrantes Internacionales
ES	Espírito Santo, Brasil
EU	Estados Unidos
FCU	Frente Cívico Uriangatense
FIEMG	Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais
FLOC	Farm Labor Organizing Committee
FPM	Fondo de Participación Municipal, Brasil
Funtec	Fundación Mexicana para la Innovación y Transferencia de Tecnología en la Pequeña y Mediana Empresa, A.C.
GAN	Grupo Acerero del Norte
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GBA1	Primer grupo de Partidos del Gran Buenos Aires: Avellaneda, General San Martín, Lanús, Lomas de Zamora, Morón (dividido en Morón, Hurlingham e Ituzaingó), Quilmes, San Isidro, Tres de Febrero y Vicente López
GBA2	Segundo grupo de Partidos del Gran Buenos Aires: Almirante Brown, Berazategui, Esteban Echeverría (dividido en Esteban Echeverría y Ezeiza), General Sarmiento (dividido en José C. Paz, Malvinas Argentinas y San Miguel), Florencio Varela, La Matanza, Merlo, Moreno, San Fernando y Tigre
GHSS	Géographie, Histoire, Sciences de la Société
GL	Gini Locacional
GM	General Motors
GRDR	Groupe de recherche et de réalisations pour le développement rural
GREQAM	Groupement de Recherche en Economie Quantitative d'Aix. Marseille

GTG	Grupo Textil Guanajuato, A.C.
H2A	Visa para tabajadores agrícolas temporales
H2B	Visa para trabajadores calificados y no calificados
I+D	Investigación y Desarrollo
IBGE	Instituto Brasileño de Geografía y Estadística
ICATEG	Instituto de Capacitación para el Trabajo del Estado de Guanajuato
ICBG	Índice de Corrupción y Buen Gobierno
ICMS	Impuesto sobre la Circulación de Mercancías y Servicios
IE-UFRJ	Instituto de Economía da Universidade Federal do Rio de Janeiro
IED	Inversión Extranjera Directa
IEDI	Instituto Evaldi Lodi
IIS	Instituto de Investigaciones Sociales
IME	Industria Maquiladora de Exportación
IMSA	Industrias Monterrey, S.A.
INDEC	Instituto Nacional de Estadística y Censos, Argentina
INEGI	Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática
INESER	Instituto de Estudios Económicos y Regionales, UdeG
Inireb	Instituto de Investigaciones sobre Recursos Bióticos
Inmecafé	Instituto Mexicano del Café
Invite	Programa de Integración con Texas
IPEA	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, Brasil
IPTU	Imposto Predial e Territorial Urbano
IRCA	Immigration Reform and Control Act.
IRD	L'Institut de Recherche pour le Développement Instituto de Investigación para el Desarrollo
ISI	Industrialización por Sustitución de Importaciones
ISSQN	Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza
ITER	Integración Territorial
ITESM	Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey
ITSUR	Instituto Tecnológico Superior del Sur del Estado de Guanajuato
JALMICH	Frontera entre Jalisco y Michoacán
Mercosur	Mercado Común del Sur
MG	Minas Gerais, Brasil

Moditec	Centro de Moda, Diseño y Tecnología del Sector Textil y de Confección del Estado de Guanajuato, A.C.
Moreso	Movilidad y Reproducción Social de las familias rurales en el Sotavento
MRH	Micro Región Homogénea
NBI	Necesidades Básicas Insatisfechas
NICS	Newly Industrialized Countries
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
ONG	Organización No Gubernamental
ONUDI	Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial
PA	Proyectos de Apoyo
PA	Pará, Brasil
PAN	Partido Acción Nacional
PB	Paraíba Bananeiras, Brasil
PEA	Población económicamente activa
Pemex	Petróleos Mexicanos
Petrobras	Petróleo Brasileiro, S.A.
PIB	Producto Interno Bruto
PLD	Partido de la Liberación Dominicana
PND	Plan Nacional de Desarrollo
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
PR	Paraná, Brasil
PRD	Partido de la Revolución Democrática
PRD	Partido Revolucionario Dominicano
PRI	Partido Revolucionario Institucional
Procampo	Programa de Apoyos Directos al Campo
Procede	Programa de Certificación de Derechos Ejidales
Progresá	Programa de Educación, Salud y Alimentación
Pronasol	Programa Nacional de Solidaridad
Pronjag	Programa Nacional con Jornaleros Agrícolas
PRSC	Partido Reformista Social Cristiano
PT	Partido del Trabajo
PRS	Partido de la Revolución Socialista

PVEM	Partido Verde Ecologista de México
PYMES	Pequeñas y Medianas Empresas
QL	Cociente Locacional
RAN	Registro Agrario Nacional
Redesist	Red de Investigación en Sistemas Productivos e Innovadores Locales
RJ	Rio de Janeiro, Brasil
RS	Rio Grande do Sul, Brasil
SC	Santa Catarina, Brasil
SCNM	Sistema de Cuentas Nacionales de México
SDE	Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno del Estado de Guanajuato
SDES	Secretaría de Desarrollo Económico Sustentable
SEBRAE	Servicio de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en Brasil
Sedesu	Secretaría de Desarrollo Económico y Sustentable
SEDET	Laboratoire Sociétés en Développement dans l'Espace et dans le Temps
SIDA	Síndrome de Inmunodeficiencia Adquirida
Sidermex	Siderúrgica Mexicana
SIG	Sistema de Información Geográfica
SIL	Sistema Industrializado Localizado
SLP	Sistema Local de Producción
SMAPAU	Sistema de Agua Potable y Alcantarillado de Uriangato
SMM	Salario Mínimo Mensual
Sodesul	Superintendencia de Desarrollo del Sur
SP	São Paulo, Brasil
SPL	Sistemas Productivos Locales
SRE	Secretaría de Relaciones Exteriores
STPRM	Sindicato de Trabajadores Petroleros de la República Mexicana
Sudam	Superintendencia de Desarrollo de Amazonas
Sudene	Superintendencia de Desarrollo del Nordeste
Sudeco	Superintendencia de Desarrollo del Centro-Oeste
Tabamex	Tabacos Mexicanos
TEC	Tecnológico de Monterrey
de Monterrey	

TFSR	Trabajador Familiar sin Remuneración
TLC	Tratado de Libre Comercio
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
UACJ	Universidad Autónoma de Ciudad Juárez
UAM	Universidad Autónoma Metropolitana
UFR	Unite de formation et de recherche
UNAM	Universidad Nacional Autónoma de México
URMIS	Unité de Recherche Migrations et Sociétés
US	United States
USD	United States Dollars
YMCA	Young Men's Christian Association
ZEE	Zona Económica Exclusiva

*Globalización y localidad:
espacios, actores, moviidades e identidades,*
se terminó de imprimir en el mes de mayo de
2007 en los talleres de Del Lirio, S.A., de C.V.
Se tiraron 1000 ejemplares.

GLOBALIZACIÓN Y LOCALIDAD: ESPACIOS, ACTORES, MOVILIDADES E IDENTIDADES

Los trabajos que este libro reúne surgen de investigaciones de campo que exploran, de manera comparativa y pluridisciplinaria, cuatro aspectos fundamentales de los llamados "espacios infranacionales" dentro de la globalización: las reorganizaciones productivas de las ciudades y regiones; las transformaciones de las instituciones y los actores involucrados en la toma de decisiones a nivel local; las recomposiciones territoriales y las movilidades espaciales que las acompañan; y los cambios en las condiciones de vida y las identidades de los residentes. El objetivo es destacar la interdependencia de estos cuatro temas no sólo desde una perspectiva académica y teórica, sino también desde el punto de vista de las estrategias, de las "lógicas prácticas" de actores locales en su adaptación a una de las transformaciones más profundas de la historia del capitalismo.

La obra está organizada en cuatro secciones: las dos primeras agrupan artículos que abordan, por una parte, las dinámicas de los cambios en las aglomeraciones productivas urbanas y regionales y, por otra, la afirmación de nuevos actores que desempeñan un papel relevante en la transformación de los tejidos productivos o en las políticas públicas encaminadas a apoyarlos; la tercera sección se ocupa de aquellas adaptaciones que, mediante las movilidades de los trabajadores locales, han influido sobre las diferencias de oportunidades económicas entre las distintas escalas espaciales; finalmente, en la cuarta sección se estudian los cambios en los modos y las condiciones de vida de los residentes de las ciudades y regiones que se acompañan, frecuentemente, de transformaciones y luchas de representaciones de las identidades.

