

**LOS MEXICANOS EN EL EXTERIOR Y EL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL DE
SUS COMUNIDADES DE ORIGEN**

Mario López Espinosa

¿Qué tan significativa y estratégica puede resultar la participación y el respaldo de los mexicanos en el exterior en el desarrollo económico local de sus municipios y comunidades de origen? Todo hace suponer que puede y probablemente debe ser extraordinariamente importante. Ya nadie discute que las remesas se han constituido en la principal fuente de ingreso de divisas para el país y en un poderoso instrumento de redistribución del ingreso y de equilibrio en el desarrollo regional.

Como en muchos otros países, en México las remesas también se dirigen fundamentalmente a respaldar el consumo básico de sus familiares, aunque es cierto que la estructura comienza a modificarse y que el destino de las aportaciones de los migrantes tienden a contribuir de manera creciente a la generación de la actividad económica local

Al incrementar las remesas la capacidad de gasto de grupos sociales de ingresos bajos, se beneficia en forma indirecta a quienes producen y satisfacen esta demanda adicional. La transferencia permite que se suscite el fenómeno especialmente favorable de que una población que reduce sus niveles de empleo, no disminuye, sin embargo, su capacidad de compra. En razón de este efecto, las remesas contribuyen, de manera indirecta pero sin duda significativa, a la generación de actividad económica y a la captación de recursos fiscales, factor que viene a incrementar el carácter prioritario del fenómeno migratorio a nivel nacional.

El importe de las remesas que se canaliza directamente hacia proyectos productivos es relativamente modesto, sobre todo al considerar que su potencial es enorme. Pero es evidente que este potencial no se va a convertir en realidad con planteamientos simplistas

FORO INTERNACIONAL SOBRE DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL
ZACATECAS.- 23- 25 octubre 2003

y esquemas convencionales. Los mexicanos en el exterior exigen planteamientos que tomen en particular consideración sus principales preocupaciones.

¿Cómo asegurar que las iniciativas beneficiarán no sólo a sus estados y municipios, sino en particular a sus familiares y a sus comunidades de origen? ¿Cómo garantizar que los recursos se utilizarán con absoluta transparencia y con racionalidad empresarial? ¿Cómo asegurar que los proyectos de inversión tendrán una adecuada sustentación técnica y una clara viabilidad económica y financiera? ¿Cómo asegurar que los protagonistas y beneficiarios principales, serán los habitantes del municipio o de la comunidad de origen? ¿A través de qué mecanismos los proyectos se traducirán en un incremento efectivo de los niveles de bienestar e impulsarán el desarrollo económico local de sus municipios y comunidades de origen? ¿Cómo asegurar que se dispondrá de la capacidad de gestión para operar con eficiencia y rentabilidad las nuevas unidades productivas? ¿Cómo garantizar que en la ejecución y operación de los proyectos, se dispondrá de manera adecuada y permanente de los servicios de apoyo empresarial? Estos son algunos de los cuestionamientos cuyas respuestas satisfactorias seguirán condicionando la canalización de recursos de mexicanos en el exterior hacia proyectos productivos.

Para formular recomendaciones sobre el tipo de proyectos productivos que puede resultar más aconsejable impulsar en las comunidades de origen, sería prudente reflexionar sobre las implicaciones que la actividad productiva puede efectivamente tener en el desarrollo económico local. Debe tomarse, por ejemplo, en particular consideración que cuando en el ámbito municipal o comunitario, el saldo en el flujo de recursos derivados de las operaciones con el exterior es negativo en un plazo determinado, se reduce inexorablemente el circulante monetario de la propia localidad y resulta en la práctica imposible frenar el deterioro económico. También es un hecho que de mantenerse este desequilibrio por un período prolongado, tampoco puede evitarse que los índices de pobreza y de marginación local se incrementen.

En un análisis particular sustentado en este principio de relación local, podría afirmarse que si los ingresos provenientes del exterior del municipio o comunidad de origen,

**FORO INTERNACIONAL SOBRE DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL
ZACATECAS.- 23- 25 octubre 2003**

generados directamente por la nueva actividad productiva (inversión directa, remesas, aportaciones, créditos, ventas, etc.), no resultan superiores al monto de recursos que dicha unidad productiva hace egresar de la localidad por su operación (recuperación de aportaciones, retiro de utilidades, amortizaciones e intereses de préstamos externos, adquisiciones de equipos, tecnología e insumos, pago de regalías, etc.), no fácilmente podría justificarse la acción de fomento y por supuesto tampoco la aportación de recursos por parte de los mexicanos en el exterior, en términos claro de su contribución efectiva al desarrollo local de sus comunidades y municipios.

Es recomendable, por lo tanto, que los bienes producidos por la comunidad puedan sustituir bienes que provienen de fuera del municipio, o bien que puedan comercializarse en mercados que se localicen al exterior del propio municipio; es decir, operaciones que en un plazo razonable puedan arrojar un ingreso neto positivo de recursos financieros y, como ya se destacó, un incremento neto del circulante monetario de la localidad.

Cuál es el tipo de proyectos que debe impulsarse y cuáles los productos que se recomienda elaborar, no son preguntas sencillas de responder. Sería conveniente enfatizar que los proyectos productivos no existen en abstracto; lo que significa que difícilmente un grupo de consultores externos, por capaces y experimentados que sean, podrían formular de manera independiente proyectos de inversión, con el indispensable sustento, para posteriormente ofrecerlos a los mexicanos en el exterior y sus comunidades de origen. Se puede identificar, es cierto, una oportunidad y hasta una necesidad de inversión; se puede incluso describir un perfil con base en experiencias más o menos similares, pero jamás se podrá formular seriamente un proyecto de inversión sin haber definido antes al sujeto de la acción, al inversionista, al emprendedor de la iniciativa, y a su respectivo y particular entorno. De hecho, las modalidades, el alcance y las características fundamentales de los proyectos de inversión, dependen precisamente, de los intereses, objetivos, aptitudes, deseos, experiencias y posibilidades particulares de quien o quienes pondrán en riesgo su patrimonio, su prestigio, esfuerzo, talento, imaginación y capacidad técnica, para ejecutarlos y operarlos.

FORO INTERNACIONAL SOBRE DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL
ZACATECAS.- 23- 25 octubre 2003

Es conveniente reconocer que el respaldo financiero de los mexicanos en el exterior, si bien es importante, no es suficiente para que un proyecto de inversión productiva en su comunidades de origen tenga éxito. Es más, es muy probable que en una comunidad expulsora de migrantes, las condiciones del entorno estructural sean desfavorables para la activación de inversiones y para la operación productiva. Es posible que ésta sea precisamente una de las principales causas de la migración.

¿Bastaría que los mexicanos en el exterior aceptaran constituirse en el mercado, para sugerir la elaboración de ciertos productos? En mi opinión, de ninguna manera. No debe perderse de vista que la mayoría de los migrantes no figura entre los estratos de mayores ingresos en sus lugares de residencia y que las aportaciones solidarias constituyen casi siempre un sacrificio, pues no se trata de recursos excedentes. Los paisanos dejan de satisfacer requerimientos importantes de orden familiar para ayudar a sus comunidades de origen. Subsidiar permanentemente, a través del consumo de respaldo, los nuevos proyectos, no parece ser una solución equitativa, permanente y tampoco inteligente.

La adquisición con sentido solidario puede ser un factor determinante de impulso en las etapas iniciales de un negocio productivo, pero la única posibilidad de darle permanencia y perspectiva de crecimiento radica en que la acción de compra de los bienes elaborados en las comunidades de origen se convierta para los mexicanos en el exterior en una decisión racional del gasto familiar, es decir que el producto exportado se constituya en en la mejor oferta disponible para los compradores solidarios.

La elección de proyectos tiene por otra parte, ciertas condicionantes de principio en las comunidades de origen, ya que es muy probable que los eventuales participantes sean adultos mayores (que en consecuencia afronten ciertas dificultades para el trabajo intensivo y la producción en serie), o bien jóvenes (generalmente inexpertos y con necesidad de continuar estudiando) y sobre todo mujeres (que si bien tienen ventajas competitivas importantes, afrontan oportunidades y condiciones inequitativas y dificultades estructurales que limitan su participación y que se derivan de su propia

FORO INTERNACIONAL SOBRE DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL
ZACATECAS.- 23- 25 octubre 2003

condición de género) No tomar en consideración limitaciones o condicionantes como éstas, puede ser la fórmula más eficaz para hacer fracasar los proyectos de inversión.

Encontrar soluciones al financiamiento de los proyectos de inversión, ya sea a través de aportaciones de riesgo, donaciones o crédito, de ninguna manera resulta suficiente para concretarlos con eficiencia y tampoco para garantizar una contribución efectiva al desarrollo económico local. Aún más, en el caso de las más pequeñas unidades productivas, el financiamiento aislado puede resultar en ocasiones no sólo insuficiente sino hasta contraproducente. Otorgar, por ejemplo, créditos a quien produce o va a producir lo que no debiera o que supone que gana cuando en realidad pierde, puede ser otra manera eficaz de aniquilar su actividad productiva y sus propósitos de obtener mayor bienestar familiar con su esfuerzo emprendedor. Se requiere de otras acciones de apoyo para que los grupos comunitarios obtengan beneficios perdurables y autosustentables como resultado de su actividad productiva-empresarial.

La alternativa de producción que se ofrece en ocasiones a los migrantes, es la de la industria maquiladora, que no obstante los resultados de los últimos 20 años, cada seis se vuelve a presentar como una panacea para impulsar o al menos dinamizar la actividad económica nacional. La alternativa de empresas maquiladoras, sin embargo, no parece ser la opción más aconsejable para impulsar el desarrollo económico local, en virtud de ciertos inconvenientes particulares que se derivan de su propia esencia:

Las maquiladoras, por razones de competencia, sustentan por lo general su operación y permanencia en el pago de salarios relativamente bajos y de prestaciones laborales mínimas. Es cierto que el importe de un salario mínimo puede ser atractivo en comunidades muy pobres y marginadas, pero también lo es que la perspectiva de avanzar en un mejoramiento continuo sería muy limitada o casi inexistente. Los mexicanos en el exterior podrían afrontar, por otra parte, un conflicto de intereses serio ante dos alternativas excluyentes: el pago de mejores salarios y prestaciones, por una parte, y la competitividad de la oferta de bienes de producción masiva que se dirigen a mercados particularmente sensibles a los niveles de precio, por la otra.

FORO INTERNACIONAL SOBRE DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL
ZACATECAS.- 23- 25 octubre 2003

La operación de las maquiladoras se basa, por lo general, en economía de escala, producción en serie y una elevada productividad, modalidades que exigen de una rigidez en los horarios (la que difícilmente pueden cumplir los integrantes de la comunidad de origen, ya que por lo general los hombres que permanecen en la comunidad continúan vinculados a las tareas del campo y las mujeres deben hacerse cargo de las labores del hogar y el cuidado de los niños). También se requiere de una disciplina operacional basada en un esquema riguroso de incentivos y sobre todo de sanciones (las que, de acuerdo con lo que no han expresado los propios mexicanos en el exterior, no es sencillo que puedan aplicarlas a sus familiares y amigos).

El establecimiento de empresas industriales medianas e incluso de ciertas pequeñas, parece igualmente poco aconsejable, pues no sólo plantea el requerimiento de infraestructura adecuada, sino porque actualmente, en un contexto de globalización económica, su competitividad se sustenta de manera creciente en la disponibilidad de capital intensivo, tecnología de vanguardia, experiencia y productividad laboral y de una capacidad de gestión administrativa cada vez más sofisticada, factores todos ellos que no son precisamente los abundantes ni los fáciles de generar en las comunidades de origen.

En realidad, si no proliferaron las empresas pequeñas, medianas y grandes en las comunidades de origen o en sus inmediaciones, ha sido seguramente porque las características del entorno no eran las más favorables y es muy probable que continúen no siéndolo. Por lo general las vías de comunicación, no son las que hacen posible un flujo rentable de transportación de insumos en un sentido y de productos terminados en el contrario. La disponibilidad de servicios industriales básicos tampoco suele ser una de las ventajas comparativas de las comunidades de origen. Debe recordarse que, en buena medida, la falta de oportunidades de trabajo productivo y bien remunerado fue lo que motivó a los jóvenes trabajadores y emprendedores a emigrar hacia el exterior.

Todo apunta a que los proyectos productivos que sería aconsejable impulsar en las comunidades de origen, son los que habrán de dar como resultado el establecimiento de

FORO INTERNACIONAL SOBRE DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL
ZACATECAS.- 23- 25 octubre 2003

muy pequeñas unidades productivas, que se han venido confirmado como la verdadera base sólida de las estructuras productivas en la mayoría de los países y regiones.

Por supuesto es necesario promover y respaldar las ventajas competitivas de las muy pequeñas unidades productivas, que se reconocen ya ampliamente, como las siguientes:

a) Pueden incorporar con mayor velocidad y menor costo las mejoras técnicas e innovaciones tecnológicas, b) Pueden adoptar la especialización flexible con mayor oportunidad y menor inversión, c) Pueden sustentar el vínculo operativo de compromiso y confianza en una relación personal, d) Pueden incorporar elementos y significados culturales en su trabajo productivo, e) Pueden absorber costos financieros relativamente superiores a los que pueden digerir las medianas y grandes empresas, en virtud de que existe una relación inversamente proporcional entre las dimensiones de los negocios y la tasa interna de retorno financiero, f) Pueden atender con mayor efectividad nichos de mercado exclusivos y especializados con reducidos importes de demanda diferenciada.

Por supuesto se requiere profundizar sobre el sustento, los alcances, las experiencias y las implicaciones de estas ventajas competitivas, en particular en el ámbito de cada una de los municipios y comunidades de origen, pero es conveniente destacar que se trata de ventajas potenciales, que únicamente si se capitalizan y desarrollan adecuada y oportunamente, se convierten en verdaderos factores de competencia.

A partir de estas ventajas, se podrían encontrar las actividades particulares hacia donde orientar los proyectos productivos de las comunidades y municipios de origen. Es saludable reconocer, sin embargo, que en función de estas ventajas competitivas, las pequeñas unidades productivas en México, casi se caracterizan lamentablemente por producir lo que no debieran y, casi siempre también, por vender sus productos y comprar sus insumos donde tampoco debieran.

Es cierto que en México, los emprendedores que administran las muy pequeñas unidades productivas del país, tienden a imitar a los empresarios de otros estratos y optan por producir los mismos bienes que elaboran las máquinas y/o que surgen como resultado de

FORO INTERNACIONAL SOBRE DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL
ZACATECAS.- 23- 25 octubre 2003

la producción en serie y de la economía de gran escala, cancelando sus ventajas competitivas y, en consecuencia, sus expectativas de desarrollo. No hay subsidio ni respaldo capaz de salvar a una muy pequeña unidad productiva que incursiona en el ámbito de especialidad de las grandes empresas. Lo que debe hacer la muy pequeña unidad productiva es precisamente lo que no pueden o no deben hacer las empresas medianas y grandes, en función precisamente de las respectivas ventajas competitivas.

En estas consideraciones puede sustentarse la recomendación de que los proyectos productivos que debieran promoverse para impulsar el desarrollo económico local, sean los que puedan concretarse en pequeñas unidades productivas orientadas a satisfacer con eficiencia los requerimientos de mercados sofisticados y exigentes, en México y en el exterior, aquellos que saben valorar el trabajo individual y el esfuerzo creativo.

Sin duda carece de sustento técnico la afirmación de que las muy pequeñas unidades productivas no pueden alcanzar niveles de competitividad internacional y que, por lo tanto, no debieran incorporar la exportación entre sus objetivos comerciales. La experiencia internacional demuestra lo contrario. Cuando las muy pequeñas unidades empresariales producen eficientemente lo que sus ventajas competitivas aconsejan y cuando se dirigen a los nichos de mercado idóneos, tienen mayor capacidad de internacionalización que muchas de las empresas pequeñas y medianas, e incluso superior a muchas de las grandes.

En el caso de México, el fenómeno de la migración ya no puede ni podrá explicarse jamás sin hablar de las redes socio-culturales que se han venido formando entre los mexicanos en el exterior y sus municipios y comunidades de origen. Su relevancia es extraordinaria y creciente. En realidad se abren expectativas nunca imaginadas y ambos integrantes comunitarios tienen que explicarse también como actores dinámicos y de vanguardia de un inevitable proceso de integración económica, social, cultural e incluso política entre sí, en el marco de una nueva realidad de globalización y de creciente interdependencia, aún cuando todavía con significativas asimetrías, entre México y los Estados Unidos.

**FORO INTERNACIONAL SOBRE DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL
ZACATECAS.- 23- 25 octubre 2003**

Se recomienda, por lo tanto, impulsar proyectos en una vía de doble sentido, en la que los protagonistas y beneficiarios fundamentales no sean únicamente los que respalden a los participantes del municipio o la comunidad de origen, sino que abran en paralelo nuevas oportunidades de incrementar el bienestar y mejorar las perspectivas de desarrollo a los mexicanos en el exterior, quienes participarían en las iniciativas con similares derechos y obligaciones. Sería más que una mera colaboración, se trataría de una alianza estratégica para instrumentar proyectos binacionales, proyectos diseñados y operados en el contexto de la red socio cultural que han construido, en la que ambos integrantes aportarían patrimonio y esfuerzo productivo-empresarial y en el que ambos buscan beneficiarse directamente con los resultados operativos. No se trata de la iniciativa de unos que llevan a cabo con el sustento de otros, se trata de un esfuerzo emprendedor de ambos.

En este caso, los participantes de los municipios y comunidades de origen aportarían básicamente el esfuerzo productivo y los integrantes de las comunidades filiales en el exterior el esfuerzo de comercialización para acceder a los nichos de mercado objetivo en sus lugares de residencia, pero es claro que ambos participan en el negocio empresarial. Se trataría de proyectos conjuntos que eliminarían el efecto nocivo del asistencialismo, en el que se compartirían responsabilidades y esfuerzos y se dividiría el trabajo en función de las ubicaciones, las especialidades y las respectivas capacidades competitivas.

Por lo que hace al mercado, los proyectos productivos que con mayor impacto podrían incidir en el desarrollo económico local de los municipios y comunidades de origen de mexicanos en el exterior, son aquellos que se orientan, desde su origen, hacia la exportación, en virtud de las siguientes tres ventajas particulares:

1) México es el único país en desarrollo que dispone de una frontera con uno de los grandes mercados del mundo industrializado, en este caso el más grande. 2) En Estados Unidos, las comunidades de origen disponen de un impresionante mercado, que sobrepasa los \$500,000 millones de dólares, integrado por los migrantes mexicanos y los ciudadanos norteamericanos de origen mexicano. Más de 23 millones de consumidores de origen mexicano con un poder adquisitivo prácticamente similar o tal vez superior al de

**FORO INTERNACIONAL SOBRE DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL
ZACATECAS.- 23- 25 octubre 2003**

los 100 millones de mexicanos que habitan en México. Tan sólo la capacidad de compra de los que están vinculados a los municipios y comunidades de origen, podría justificar la activación de un número muy significativo de proyectos productivos y 3) Los mexicanos en el exterior pueden constituirse, además en un aliado estratégico para acceder a los mercados generales de sus lugares de residencia. Es decir, no sólo para comercializar los productos entre mexicanos y latinos, sino entre todo tipo de consumidores. Con respecto a los EE.UU. los municipios y comunidades de origen en México disponen de un poderoso “Caballo de Troya” para acceder al mercado-país más exigente y atractivo del mundo.

En cuanto al tipo de productos, otra de las principales recomendaciones que podrían hacerse es que las primeras iniciativas de inversión productiva que se impulsen en los municipios y las comunidades de origen sean proyectos de arte popular, en virtud de las siguientes tres consideraciones:

1) En todos los estados de la República Mexicana el arte popular es parte del patrimonio histórico y se dispone de una capacidad especial para elaborar algún tipo de artesanía. En los casos de verdadera excepción en que no se dispone de esta tradición productiva, se cuenta sin duda con la habilidad para aprenderla y desarrollarla. Si se dispone de talento y creatividad, si se tiene destreza en el uso productivo de las manos, si se cuenta con sensibilidad e imaginación creativa, con compromiso y habilidad manual, se puede activar un proyecto que permita asegurar una relación equitativa entre el ingreso y el esfuerzo, se requiere tan sólo de una adecuada asesoría y de un soporte efectivo para que todo un pueblo se convierta en una comunidad de artesanos, 2) La mayoría de las comunidades disponen también de una riqueza especial en la historia, cultura, costumbres, tradiciones, leyendas, expresión artística, magia y significados, todos con el más elevado nivel de competencia internacional y 3) Los mexicanos en el exterior, han luchado con manifiesto ahínco por preservar los valores culturales de México y fortalecer las raíces con sus lugares de origen y seguramente estarán más que dispuestos a participar en proyectos productivos que no sólo rescaten y conserven las expresiones más profundas de la cultura popular, sino que les brinden también a ellos y a los

FORO INTERNACIONAL SOBRE DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL
ZACATECAS.- 23- 25 octubre 2003

integrantes de sus familias, la oportunidad de participar directa y comprometidamente en su difusión internacional.

Los mexicanos en el exterior podrían participar activamente en el impulso de los proyectos productivos que más contribuyen al desarrollo económico local de sus municipios y comunidades de origen a través de diversas vertientes como las siguientes:

1) Colaborando en la definición y diseño de los proyectos de inversión, 2) Proporcionando asesoría técnica y empresarial a los participantes 3) Proporcionando recursos en calidad de aportaciones solidarias (donaciones) o de aportaciones temporales con derecho a recuperación con ganancia adicional, 4) Abriendo líneas de respaldo contingente a través de sus bancos en EE.UU. para apoyar el financiamiento de los proyectos productivos, en dólares y tasas de interés preferencial, 5) Constituyendo y administrando, por conducto de sus clubes o asociaciones, fondos especiales de apoyo a los proyectos de sus municipios y comunidades de origen, cuyos recursos se utilizan para cubrir ciertas acciones de respaldo (Investigaciones de mercado; edición y distribución de material promocional; contratación de asesores que se trasladen temporalmente a las comunidades de origen para proporcionar su asistencia técnica y contribuir al incremento de la capacidad competitiva de los proyectos productivos; adquisición y envío de muestras, diseños, prototipos, herramientas e innovaciones tecnológicas, que permitan aumentar la capacidad de competencia de los proyectos; organización de ferias y exposiciones en las localidades de residencia; exhibir y comercializar los productos elaborados en sus comunidades de origen; cubrir honorarios a un equipo de ventas, formado por hijos de los propios migrantes, que promueva los productos en los nichos de mercado objetivo de sus lugares de residencia, y levante pedidos para las unidades productivas de su municipios y comunidades de origen; Instalar observatorios y galerías de arte popular para promover y comercializar los productos elaborados en sus municipios y comunidades de origen)

Los mexicanos en el exterior también podrían apoyar los proyectos formando parte de unidades de apoyo Voluntario que realizarían tareas como las siguientes:

FORO INTERNACIONAL SOBRE DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL
ZACATECAS.- 23- 25 octubre 2003

1) Adquirir productos de sus municipios y comunidades de origen para su consumo o posterior comercialización, 2) Promover los productos de sus municipios y comunidades de origen entre los micro y pequeños establecimientos comerciales que integran los nichos de mercado objetivo, 3) Promover la venta de los productos de sus municipios y comunidades de origen en sus respectivos hogares, así como en ferias y exposiciones, 4) Administrar observatorios y galerías de venta de los productos de sus municipios y comunidades de origen.

Es cierto que lo mejor que puede suceder a los mexicanos del exterior es que sus familiares y amigos de sus comunidades de origen, puedan formarse, a partir de una iniciativa conjunta, una capacidad propia de subsistencia y desarrollo, fincada en su exclusivo esfuerzo, también lo es que lo mejor que puede suceder a las comunidades de origen, es que los parientes que emigraron y que participan en la misma iniciativa, puedan mejorar su situación económica en sus lugares de residencia. De esa manera incrementarán también su compromiso y su capacidad de impulsar el desarrollo económico local de sus municipios y comunidades de origen.

.....