



**El Colegio
de la Frontera
Norte**

**ESTRUCTURA DEL INGRESO Y GASTO FAMILIAR DE
LOS HOGARES RECEPTORES DE REMESAS: LOS QUE
INVIERTEN. EL CASO DE GUANAJUATO.**

Tesis presentada por

Jazmín García Gómez

para obtener el grado de

**DOCTORA EN CIENCIAS SOCIALES CON
ESPECIALIDAD EN ESTUDIOS REGIONALES.**

Tijuana, B. C., México

2014

CONSTANCIA DE APROBACIÓN

Director de Tesis: _____

Dr. Noé Arón Fuentes Flores.

Aprobada por el Jurado Examinador:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

Dedicatoria

En especial a mis padres David y Aereopajita, mis hermanas Pajita, Alhelí y Orquídea, y sobrinos Emilio David, Diego, Tonatiuh y Metzli, por el apoyo en todo momento, creer en mí, involucrarse conmigo en este proyecto, volar junto a mí tomándome la mano, su paciencia y amor que fue impulso para mejorar en la vida.

A mi familia y amigos que han viajado conmigo siendo lámparas en el camino.

Con amor.

"...sé que se ve tan pequeña e insignificante, pero no se trata de lo que es sino de lo que puede ser".

AGRADECIMIENTOS.

Agradezco El Colegio de la Frontera Norte por acogerme como estudiante y a toda la comunidad académica e institucional por su preocupación en la formación de estudiantes de calidad y su contribución a la investigación social. (CONACYT) por el apoyo económico recibido durante estos. Así mismo, extendo mi agradecimiento al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) por el apoyo institucional para mi formación académica.

De manera especial quiero agradecer a mi director de tesis Dr. Noé Fuentes Flores, no sólo por dirigir mi tesis y compartir su experiencia y conocimiento, sino también por guiarme, brindarme aliento e inspiración y por tener confianza en mis propuestas e ideas en este proceso largo de investigación. Muchas gracias a mis lectores Dr. Gabriel González König y Dr. Luis Huesca Reynoso por sus comentarios, propuestas y planteamientos. Igualmente les agradezco a mis sinodales Dr. Óscar Peláez Herreros y Dr. René Zenteno por acompañarme en esta última etapa y el examen de grado.

Quiero agradecer a la Coordinación del Doctorado en Ciencias Sociales y a Servicios Escolares por su labor y compromiso con cada uno de nosotros. Asimismo agradezco a la Dra. Araceli Almaraz Alvarado por sus esfuerzos en la coordinación del programa, y a Denisse Estrada Bustamante por su paciencia, constante apoyo y amiga.

Un sincero agradecimiento a Carlos Félix, Víctor Zamudio, Ángeles Pérez e Isabel Galindo, por su gran apoyo, gestión y compañía en la biblioteca durante el doctorado.

También mi agradecimiento a los migrantes guanajuatenses (permanentes, circulantes y retornados) y las Asociaciones de migrantes guanajuatenses en California, en especial a Adolfo Sierra y Rafael Gonzales de Casa Guanajuato Santa Ana, Ca. y Jorge Barroso quienes fueron clave fundamental para el desarrollo de esta investigación. Muchas gracias a El Club Ojos de Agua y el Novillero Unidos (CODAYNU) en Fullerton, Ca., Club Huanímaro en Oxnard, Ca., Federación de Clubes Guanajuatenses, LA., Ca., Club el Varal en Paramount, Ca., y el Club Ludovicence en Burbank, Ca. Así mismo agradezco a mis informantes claves en Guanajuato y del Instituto Estatal de Atención al Migrante Guanajuatense y sus familias por brindarme su valioso tiempo durante mi trabajo de campo.

A mis amigos incondicionales, quienes brindaron apoyo y paciencia, y sobre todo que logran que la distancia no exista: Dafne, Dulce, Memo, Coco, Caro, Vicente, Oso, Denise, Héctor, Andrés, Deli, Jesús, Dolores. A Nancy por recordarme que la fe mueve montañas.

Agradecimiento profundo a mis amigos del Doctorado, de pasillos, de biblioteca y de Tijuana. A Carlos por su amor fraternal; Yetzi por su honestidad; Cris por sus historias; Nath por su pasión; Pepe por su confianza; Pedro por su exigencia; Gisele por su entusiasmo; Ángela por su aventura; Miguel por su desenfreno; Fede por su nobleza; Fausto por su crítica; Toño por su diplomacia; Gaby por su nostalgia; Julie por extrovertida; Señora Tere y Esteban por su hospitalidad; Caty, Luis, Vero, el Doc, Aida, Mine, Diana, Yola, Miriam, Edwin, Ana, Arón, Enrique, Claudia, Mara y Jofras por su compañerismo. Seguro que somos distintos y que nos movemos en planos diferentes, pero es grato compartir con ustedes esta vida.

CAPITULADO DE TESIS.

RESUMEN.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 ANTECEDENTES.....	1
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.3 JUSTIFICACIÓN.....	3
1.4 PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN.....	7
1.5 OBJETIVO GENERAL.....	7
1.5.1 OBJETIVOS PARTICULARES.....	7
1.6 HIPÓTESIS:.....	8
1.6.1 HIPÓTESIS PARTICULARES:.....	8
1.7 ESTRATEGIA METODOLÓGICA Y LIMITANTES DE LA INVESTIGACIÓN.....	8
1.8 ORGANIZACIÓN DE LA TESIS.....	10
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO- CONCEPTUAL.....	11
INTRODUCCIÓN.....	11
2.1 VOLUMEN Y MONTO MONETARIO DE LAS REMESAS.....	12
2.2 CONCEPTUALIZANDO LAS REMESAS.....	17
2.3 MIGRACIÓN, REMESAS Y DESARROLLO.....	20
2.4 POR QUÉ REMITIR, CONSUMIR Y/O INVERTIR.....	29
2.5 REMITENTES Y RECEPTORES.....	36
2.6 IMPACTO DE LAS REMESAS SOBRE EL CONSUMO E INVERSIÓN PRODUCTIVA.....	42
2.7 CONCLUSIONES.....	53
CAPÍTULO III. MARCO CONTEXTUAL. ¿POR QUÉ GUANAJUATO?.....	56
INTRODUCCIÓN.....	56
3.1 GUANAJUATO EN MÉXICO.....	57
3.1.1 REGIONES.....	59
3.2 GUANAJUATO EN ESTADOS UNIDOS.....	65
3.2.1 LOS QUE SE VAN.....	65
3.2.2 LOS QUE CRUZAN LA FRONTERA.....	66
3.2.3 LOS QUE RECIBEN REMESAS.....	68
3.2.4 LOS QUE REGRESAN: INSERCIÓN LABORAL.....	69
3.2.5 LOS QUE INVIERTEN. MIGRANTES ORGANIZADOS.....	72
3.2.5.1 EL GOBIERNO MEXICANO Y LAS REMESAS.....	72
3.2.5.2 GOBIERNO DE GUANAJUATO Y LOS MIGRANTES CON REMESAS.....	77
3.2.5.2.1 FORMACIÓN DEL INSTITUTO.....	77
3.2.5.2.2 FONDO DE APOYO A MIGRANTES (FAM).....	79
3.2.5.2.3 FONDO GUANAJUATO A MIGRANTES.....	80
3.2.5.2.4 PROGRAMA 3x1 MIGRANTES.....	80
3.2.5.2.4.1 Proyecto Productivo Comunitario.....	82
3.2.5.2.4.2 Proyecto Productivo Patrimonial o individual.....	83
3.3 CONCLUSIONES.....	84
CAPÍTULO IV. ESTRATEGIA METODOLÓGICA.....	86
INTRODUCCIÓN.....	86
4.1 DESCRIPCIÓN DEL ESTUDIO.....	86
4.2 FUENTES DE INFORMACIÓN: DEFINICIÓN DE LAS VARIABLES.....	88
4.2.1 ENCUESTA DE INGRESOS Y GASTOS DE LOS HOGARES EN MÉXICO (ENIGH) 2010.....	91

4.2.1.1	REGIONES MIGRATORIAS.....	95
4.2.1.2	MODELO LOGÍSTICOS: PERFIL DEL RECEPTOR Y PERFIL DEL EMPRENDEDOR.	96
4.2.1.3	INGRESO ESPERADO: CICLO DE VIDA DEL INGRESO LOS HOGARES RECEPTORES EN GUANAJUATO. 99	
4.2.2	ENCUESTA A MIGRANTES 2012.....	102
4.2.2.1	MUESTRA.....	102
4.2.2.2	INSTRUMENTO.....	105
4.2.2.3	PEQUEÑA NOTA DE TRABAJO DE CAMPO.....	107
4.2.3	ENTREVISTA A MIGRANTES EMPRENDEDORES.....	107
4.2.3.1	MUESTRA.....	108
CAPÍTULO V. ANÁLISIS DE RESULTADOS.....		112
5.1	¿QUIÉNES INVIERTEN?	112
INTRODUCCIÓN		112
5.1.1	REGIONES MIGRATORIAS.....	113
5.1.1.1	COMPOSICIÓN DEL INGRESO TOTAL DE LOS HOGARES DE LAS REGIONES MIGRATORIAS.....	114
5.1.1.2	PATRONES DE CONSUMO: USO DE LAS REMESAS.....	116
5.1.1.3	INVERSIÓN DE LAS REMESAS EN NEGOCIOS.....	117
5.1.2	GUANAJUATO.....	119
5.1.2.1	COMPOSICIÓN DE LAS FUENTES DE INGRESO TOTAL DE LOS HOGARES DE GUANAJUATO.....	121
5.1.2.2	¿EN QUÉ GASTAN LOS HOGARES RECEPTORES DE REMESAS?.....	124
5.1.2.3	PERFIL DE LOS RECEPTORES DE REMESAS.....	126
5.2	¿CÓMO INVIERTEN?	128
INTRODUCCIÓN.....		128
5.2.1	CARACTERÍSTICAS DE LOS MIGRANTES GUANAJUATENSE EN CALIFORNIA.....	130
5.2.2	MOTIVOS DE ENVÍO DE REMESAS.....	131
5.2.3	MIGRANTES CON NEGOCIOS Y REMESAS.....	134
5.2.3.1	CARACTERÍSTICAS DEL MIGRANTE CON NEGOCIO.....	135
5.2.3.1.1	CARACTERÍSTICAS DE LOS NEGOCIOS.....	137
5.2.3.1.2	INVERSIÓN Y ASOCIACIONES DE MIGRANTES.....	142
5.2.4	CICLO DE VIDA DEL INGRESO EN LOS HOGARES RECEPTORES DE REMESAS.....	143
5.2.4.1	COMPORTAMIENTO DEL INGRESO EN EL CICLO DE VIDA DEL JEFE DE FAMILIA.....	144
5.2.4.2	ATRIBUTOS DEL JEFE DEL HOGAR SOBRE EL INGRESO ESPERADO CON REMESAS.....	146
CAPÍTULO VI. MIGRANTE INVERSOR: LA HISTORIA DE LOS NEGOCIOS ORIGINADOS CON REMESAS EN GUANAJUATO.....		148
INTRODUCCIÓN.....		148
6.1	LAS HISTORIAS DE MIGRANTES INVERSORES DE GUANAJUATO.....	149
6.1.1	TIPOLOGÍA O PERFIL DEL MIGRANTE INVERSOR.....	150
6.2	PARTE I “ENTONCES TODO MUNDO SE VENÍA PARA ACÁ (...) Y TIENE EL COMPROMISO QUE SU CASA ESTÁ ALLÁ (MX), (...) NUESTRO CORAZÓN SIGUE ESTANDO ALLÁ”. MIGRACIÓN Y ORIGEN.....	152
6.2.1	“..LA MAYOR PARTE DE LOS JÓVENES A ESA EDAD NOS VENÍAMOS..” RAZONES DE LA PARTIDA.....	152
6.2.2	“DE ALGUNA FORMA SI HAY CONEXIÓN DE INVERTIR CON VIVIENDA Y EL NEGOCIO” PRIMER USO DE REMESAS PRODUCTIVAS.....	153
6.3	PARTE II “A MÍ SIEMPRE ME HA GUSTADO SUPERARME, O SEA TRABAJAR...” INVERTIR EN MÉXICO.....	154
6.3.1	“YO APENAS VOY EMPEZANDO, UNA VEZ QUE YO APRENDA INGLÉS SÉ QUE ME VA IR MEJOR”. NO REGRESAR A VIVIR A MÉXICO.....	154
6.3.2	“...SENTIMOS COMO QUE NOS ESTÁBAMOS COMO APRETANDO”. REGRESAR A MÉXICO. 156	

6.4	PARTE III “TIENE MUCHO FUTURO LO QUE ESTAMOS HACIENDO...” ÉXITO, DESARROLLO FAMILIAR Y SOCIAL.	157
6.4.1	BIENESTAR SOCIAL: MIGRANTE PERMANENTE..	158
6.4.2	BIENESTAR FAMILIA: MIGRANTE RETORNADO.	160
6.5	PARTE IV “... ENTONCES NO ES NOMÁS ABRE TU CHANGARRO.”. RIESGO AL INVERTIR.	161
6.5.1	FINANCIAMIENTO EN EL PAÍS DESTINO COMO RESIDENTE.	162
6.5.2	FINANCIAMIENTO EN EL PAÍS DE ORIGEN COMO MIGRANTE.	163
6.5.3	FINANCIAMIENTO EN EL PAÍS DE ORIGEN COMO NO MIGRANTE.	168
6.6	PARTE V “¿DEJAR MI PASTEL PREPARADO Y QUE OTRO LO PARTA?” MUJERES INVERSORAS.	169
6.6.1	“ALLÁ HAY MUCHAS COMODIDADES, (...) PERO TAMBIÉN AQUÍ TENGO TRABAJO, ME SIENTO BIEN” LA INVERSIÓN CON EL RETORNO.	169
6.6.2	“ES LA LABOR QUE INICIO MI PADRE...” IDEA DE INVERSIÓN COMO HERENCIA.	171
6.6.3	“NADA DE QUE ERES EMPLEADO, NADA QUE VER” EL HOGAR Y EL PODER EN EL CAMPO LABORAL.	172
6.7	CONCLUSIONES: “UNA ACTIVISTA DICE (...) ‘PORQUE YO CREO QUE EU SIGUE SIENDO EL PAÍS DE LAS OPORTUNIDADES’, Y YO (...) ‘¿POR QUÉ (...) NO PUEDEN DECIR LO MISMO DE MÉXICO?’”	174
	CONCLUSIONES.	176
	REFERENCIAS.	184
	ANEXOS	CXCIX
	ANEXO 1. Características económicas de la población por municipio en Guanajuato.	CXCIX
	ANEXO 2. Información económica por municipio de Guanajuato.	CCIII
	ANEXO 3. Características sociodemográficas y económicas de las regiones de Guanajuato. ...	CCVII
	ANEXO 4. Proyectos por parte del fondo de apoyo a migrantes (FAM) en el estado de Guanajuato, del 2010 al 2012.	CCXII
	ANEXO 5. Proyectos apoyados por fideicomiso de inversión a migrante, hasta el 2012.	CCXIV
	ANEXO 6. 3x1 migrantes: proyectos productivos para el fortalecimiento comunitario (PPFC) en los diferentes municipios de Guanajuato, desde 2009 a 2012.	CCXV
	ANEXO 7. 3x1 migrantes: proyectos productivos para el fortalecimiento patrimonial (PPFP) 2011.	CCXVIII
	ANEXO 8. Guestionario a migrantes de Guanajuato en California, 2012.	CCXXIV
	ANEXO 9. Guión de entrevista migrantes emprendedores Guanajuatenses en California.	CCXXXII

ÍNDICE DE CUADROS, MAPAS Y GRÁFICAS.

CUADROS

Cuadro 2.1. Enfoques de las remesas: relación migración y desarrollo.	21
Cuadro 3.1. Características de los retornados entre 2005-2012. Porcentaje promedio.	71
Cuadro 4.1. Tipología de las remesas (Canales, 2008).	90
Cuadro 4.2. Modelo perfil de inversión. Variables explicativas.	98
Cuadro 4.3. Modelo perfil del perceptor de remesas. Variables explicativas.	99
Cuadro 4.4. Modelo atributos del ingreso esperado con remesas. Variables explicativas.	102
Cuadro 4.5. Migrantes inversores de Guanajuato. Casos.	111
Cuadro 5.1. Composición del ingreso total de los hogares de las regiones migratorias según percepción de remesas (%).	115
Cuadro 5.2. Estructura de gastos: uso del ingreso monetario (%) en las regiones migratorias.	117
Cuadro 5.3. Estimación del modelo de regresión logística: perfil de inversión.	118
Cuadro 5.4. Ingreso trimestral promedio de los hogares receptores de Guanajuato (pesos corrientes).	121
Cuadro 5.5. Composición del ingreso total de los hogares de Guanajuato según percepción de remesas (%). ENIGH 2010.	123
Cuadro 5.6. Proporción de hogares de Guanajuato según percepción de remesas de acuerdo al tipo de negocio por zona (%).	124
Cuadro 5.7. Uso del ingreso monetario de los hogares de Guanajuato: estructura del gasto (%). ENIGH 2010.	125
Cuadro 5.8. Estimaciones de parámetros de los modelos Logit y Probit.	127
Cuadro 5.9. Media de edad del jefe del hogar (años).	129
Cuadro 5.10. Migrantes de Guanajuato de acuerdo al municipio de origen guanajuatense, sexo y grado de intensidad migratoria, 2012.	131
Cuadro 5.11. Motivos de envío de remesas de migrantes guanajuatense en California, 2012.	132
Cuadro 5.12. Destino del ahorro de los migrantes guanajuatense, 2012.	134
Cuadro 5.13. Características del migrante con negocio.	136
Cuadro 5.14. Migrantes que iniciaron un negocio, de acuerdo al lugar del negocio, grado de intensidad migratoria y actividad económica, 2012.	138
Cuadro 5.15. Giro del negocio de acuerdo al lugar del negocio, 2012.	140
Cuadro 5.16. Destino del tipo de financiamiento de negocios de acuerdo a la formación y lugar del negocio, 2012.	141
Cuadro 5.17. Ingreso esperado por deciles per cápita de los hogares receptores de remesas de acuerdo al cohorte de edad del jefe del hogar en Guanajuato, ENIGH, 2010.	144
Cuadro 5.18. Estimaciones de los coeficientes estimados.	146
Cuadro 6.1. Tipología o perfil del migrante inversor: negocios exitosos.	151

MAPAS.

Mapa 3.1. Regiones del Estado de Guanajuato.	60
Mapa 3.2 Municipios de Guanajuato según grado de intensidad migratoria.	66
Mapa 3.3. Municipios de Guanajuato según número de hogares receptores de remesas.	69

GRÁFICAS.

Gráfica 5.1. Ingreso por remesas familiares del 2003 a 2013 en México. (millones de dólares).	112
Gráfica 5.2. Ingreso por remesas familiares del 2003 a 2013 en Guanajuato. (millones de dólares).	120
Gráfica 5.3. Distribución del ingreso total de los hogares receptores de Guanajuato por déciles de ingreso per cápita: participación de la remesas en el ingreso total.	122
Gráfica 5.4 Ingreso esperado de los hogares receptores de remesas, por cohorte de edad y décil per capital. Guanajuato, 2010. (pesos corrientes).	145

RESUMEN.

Se parte que las remesas en México tienen diferentes efectos sociales y económicos en los lugares de origen. En términos económicos, se aprueba la hipótesis que las remesas familiares de hogares migrantes se están convirtiendo en capital de inversión (proyectos productivos) y no sólo en gasto de manutención, además éstos últimos están relacionados con el ciclo de vida sobre el ingreso del migrante, el cual varía a lo largo de la vida por lo que el ahorro le permite transferir ingresos a proyectos productivos y de esa manera la migración influye sobre el desarrollo regional. Para demostrar lo anterior, se retomó la Nueva Economía de la Migración Laboral (NELM) y de redes, considerando a la familia como agente maximizador y en la toma de decisiones del gasto familiar. Asimismo, se recurrió a una metodología mixta, la cual incluyó a la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2010 (ENIGH); así como la información obtenida mediante encuesta aplicada a la colonia de guanajuatenses residentes en California, Estados Unidos y los relatos de migrantes inversores guanajuatense el proceso de inversión de negocios en sus comunidades de origen. Los resultados muestran la existencia de una conciliación en la encuesta nacional, la encuesta a migrantes, y el relato de los migrantes inversores, colocando a los sujetos del caso analizado (Guanajuato) como ahorradores. De igual manera, existe una influencia del ciclo de vida en la creación y desarrollo de procesos productivos como apunta la teoría: a mayor edad, mayor grado de implicación en las actividades de inversión en negocios. Por último, el ingreso para inversión es más propenso cuando los hogares receptores pertenecen a zonas rurales; cuando el ingreso por negocios y la participación de ocupación laboral es menor; y también cuando la primera inversión tiene que ver con la compra de propiedades (casas, terrenos y negocios); o con mayor apoyo de los programas de gobierno.

Palabras clave. remesas, ahorro, inversión, ciclo de vida, inversión productiva, Guanajuato.

We part from the fact that remittances in Mexico have different social and economic effects on the immigrant's homeland. In economic terms, the adopted hypothesis is that family remittances from migrants are becoming investment capital (productive projects) and are not only used as family support spending, plus the latter is related to the life cycle of the income of the migrant, which varies throughout life, so, saving allows the immigrant to transfer income to productive projects and, therefore, migration influences regional development. To prove this, we reviewed the New Economics of Labor Migration (NELM) and networks, considering the family as maximizing agent and decision making of household spending. A mixed methodology was also used, which included the Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2010 (ENIGH); as well as information obtained through a survey of a colony of Guanajuato residents in California, United States and the descriptions that Guanajuato migrants investors made of the business investment processes in their communities. The results show a coincidence in the national survey, the survey of migrants, and the story of migrant investors; placing the analyzed case subjects (Guanajuato) as people who tend to save and invest. Similarly, there is an influence of the life cycle in the creation and development of production processes; as the theory suggests the older the immigrant, the higher the degree of involvement in the activities of business investment. Finally, the investment income is more likely to happen when households receptors belong to rural areas, when business income and working income is less, when the first investment has to do with the purchase of properties (houses, land and businesses), and when there's more support from government programs. Keywords: remittances, savings, investment, life cycle, productive investments, Guanajuato.

Keywords: remittances, savings, investment, life cycle, productive investments, Guanajuato.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.

1.1 Antecedentes.

La migración de mexicanos a Estados Unidos tiene un significado histórico-social, económico y cultural importante, sobre todo en aquellas regiones y comunidades inmersas en el fenómeno. Hasta la fecha, continúa el debate sobre los posibles efectos positivos y negativos que traen a las familias de origen, matizado por los hechos de que estos efectos son diferentes en cada comunidad, dependiendo de las condiciones contextuales de la región y perfil del migrante y receptor.

En la dimensión económica, por ejemplo, la migración genera un importante flujo de recursos monetarios a las regiones mexicanas, debido a que se le considera uno de los principales ingresos para millones de familias del campo y de la ciudad con mayor concentración de emigrantes. Por tal motivo, se ha estudiado de manera extensiva los impactos que tienen las remesas como promotor para el desarrollo local en las comunidades de origen. Los estudios tradicionalmente señalan que la remesas se usan mayoritariamente para consumo de sobrevivencia de la familia (alimento, vestido, vivienda, e inclusive en algunos casos incluyen salud y educación), y en menor proporción la inversión productiva; puesto que para muchas familias es el único recurso con el que cuentan. Recientemente, han surgido estudios que proponen que las remesas tienen relación con el ahorro y por ende, con la inversión productiva, es decir, en la creación de negocios familiares con la esperanza de que al generar un ingreso nuevo, complementen con ello su ingreso familiar actual; no obstante, que la inversión está condicionada con el ahorro en largo plazo y los incentivos económicos para destinar la inversión al sector formal e informal.

1.2 Planteamiento del problema.

La migración internacional de mexicanos a los Estados Unidos es un fenómeno de antaño y esto ha motivado a que la investigación académica señale tanto los efectos negativos

y los impactos positivos del fenómeno migratorio, proponiendo que en general, la migración ayuda a resolver problemas de marginación y pobreza de las comunidades migrantes. Al respecto, los impactos positivos ocurren mediante las remesas individuales y colectivas, los ahorros de los migrantes y las nuevas habilidades que ellos adquieren durante sus estancias en el extranjero. Mientras que cuando los estudios se enfocan en remesas y consumo, comúnmente se plantea que las remesas tienen bajo potencial de desarrollo económico, pues se destinan casi en su totalidad al consumo familiar; y en menor medida, para incrementar el ahorro y generar los espacios productivos. Sin embargo nuevos estudios, sugieren que la inversión productiva permitirá a las familias receptoras complementar sus ingresos a futuro, y el desarrollo en las comunidades.

De este modo, tal como lo sugiere Papail (2005:327) “el migrante en el tiempo reordena la distribución en el uso de las remesas en provecho del rubro 'ahorros y financiamiento de negocios' y una parte de las inversiones pertenecen al pequeño comercio; ya no principalmente en el rubro del gasto corriente en alimentación, vestido, salud, transporte, renta, escolaridad”.

Por otra parte, se ha definido a la remesa en relación con el uso productivo de las remesas, se entiende “aquella transferencias del ingreso que va emparejado con el ahorro y la inversión sea de tipo personal o empresarial, así mismo el uso en inversión productiva puede ser de cualquier actividad para generar un ingreso adicional” (Van Doorn, 1999; CEPAL, 2000; Torres, 2000).

A nivel macroeconómico, se dice que el gasto familiar con remesas es como el de cualquier otro ingreso sin remesas (Adams et al., 2008). También, juegan un papel incuestionable al contribuir al equilibrio en la balanza de pagos; pues diversos autores han sugerido que las remesas constituyen una fuente sustancial de financiamiento a la microempresa y al desarrollo regional, ya que impulsan la economía nacional; además los gastos para consumo y servicios públicos incrementan la demanda de bienes y servicios productivos en México (Duran et al., 1996; Woodruff y Zenteno, 2001; Lozano-Ascencio, 2003; Aguirre e Infante, 2005; y Meza, et al., 2006).

A nivel micro, las remesas proveen de beneficios incuestionables. En el corto plazo, en términos de satisfacer necesidades de consumo, puesto que individuos bien alimentados y sanos pueden hacer una contribución mayor al desarrollo personal y de sus regiones (Duran et al, 1996; Skeldon, 2003; Garay et al., 2005). A largo plazo, la inversión en microempresas, sería otra manera por la cual, las familias verían recompensada su inversión en el financiamiento del viaje migratorio; por otra parte cuando el trabajador opera un negocio o posee bienes agrícolas y ganaderas en propiedad, la probabilidad de migrar disminuye. En ese sentido, el acceso a financiamientos mediante las remesas afecta de manera positiva la intención de autoempleo (Lucas, 1987; Zahniser, 1999; Torres, 2000; Woodroff y Zenteno, 2001; Papail, 2005; Zarate-Hoyos, 2004; Meza, et al., 2006).

El estudio reciente sobre los efectos que tienen las remesas productivas, está relacionado con las experiencias de las comunidades donde la inversión ha tenido impactos en su economía familiar y regional. Para el caso de México, se puede constatar que existe poca investigación al respecto. Los estudios están relacionados principalmente con el uso de remesas colectivas, de las cuales se dan apoyos financiados por el gobierno, cuyos gestores son la Nacional Financiera (NAFIN), la Fundación para la productividad en el Campo, AC (FPC) e Hispanics in Philantropy (HIP), pero en un sentido “macro-negocio.” Por otra parte, hay estudios de caso sobre comunidades migrantes, que si bien no pueden generalizar si dan un idea del fenómeno (Moctezuma, 2005; Dyer, 2006; Montoya, 2007; Verduzco Igartúa, 2008; BID, 2010).

De ahí la inquietud por realizar este estudio y aportar conocimiento sobre esta temática, en el entendido de que existe en el tiempo una reorganización del ingreso familiar de los hogares receptores de remesas, que contribuyen al ahorro e inversión productiva, específicamente negocios familiares financiados por remesas en Guanajuato.

1.3 Justificación.

El análisis científico de las remesas se ha realizado abarcando distintos países y diferentes épocas, sin embargo, actualmente han adquirido mayor relevancia, dado la importancia internacional y nacional de las mismas. En particular, en estos análisis destacan

los diversos aportes positivos para el desarrollo económico, por ejemplo, las remesas tienden a reducir la pobreza y la desigualdad en los países receptores, modificando el patrón de consumo y gasto, así como aumentando la inversión productiva en los hogares receptores de remesas en comparación con los hogares no receptores.

En particular, la evidencia empírica en el caso mexicano muestra que es el país con los mayores flujos absolutos de remesas, tan sólo en 2010 recibió aproximadamente US\$22.600 millones o 37 por ciento del total de flujos hacia América Latina, convirtiéndolo en el tercer mayor receptor mundial (sólo después de China e India). Aproximadamente el 61 por ciento de los hogares que reciben remesas pertenece al 20 por ciento de menores ingresos (excluidas las remesas), mientras que sólo 4 por ciento de los hogares receptores pertenece al 20 por ciento de mayor ingreso (BID, 2010; BM, 2011).

Se ha señalado además, que las remesas influyen en el comportamiento de los hogares, sobre todo en el patrón de gasto familiar, en comparación con quienes no las reciben. En el 2005, se registró que el principal uso de las remesas fue el gasto de consumo, incluyendo el concerniente a la educación, el 86.4 por ciento de las remesas eran utilizadas en consumo de manutención, el 6.3 por ciento para educación, el 3.2 por ciento mejoramiento de inmuebles, y otro 4.1 por ciento, que este rubro se desglosa en: mejoramiento en la comunidad 0.2 por ciento, pequeñas operación comerciales 0.4 por ciento, ahorro 3.1 por ciento, y no sabe 0.4 por ciento (IME, 2007). En ese contexto, Acosta, et al. (2008) sustentan que los hogares receptores de remesas que pertenecen a quintiles inferiores de la distribución del ingreso regularmente destinan el gasto familiar hacia bienes no duraderos, con algunos efectos en el consumo de bienes duraderos, pero con impactos limitados en inversiones en vivienda y capital humano. Cabe mencionar que pese a la baja proporción del destino de remesas a la inversión productiva, ésta ha tenido un importante significado en los hogares receptores de remesas. En México con datos de ENIGH 2012 el 26.7 por ciento (375 mil) de los hogares receptores de remesas contaban con algún micronegocio industrial, comercial o de servicios; en las que destacan tiendas de abarrotes y alimentos, artículos de perfumería y joyería y ventas a través de internet o catálogos impresos; los giros de la rama de servicios se concentraban principalmente en restaurantes, fondas, comida para llevar, estéticas y salones de belleza;

mientras que en el sector industrial sobresalían la fabricación de prendas de vestir y productos textiles, así como la instalación y equipamiento en construcción (BBVA, 2014).

Por la magnitud de esos flujos se le ha prestado interés al tema, relacionándolo con la potencialidad que tienen sobre el consumo y las implicaciones en términos de inversión productiva, así como en la creación de empleos para las regiones receptoras. Por ello, este fenómeno requiere ser analizado y determinar así su relevancia económica y evaluar el potencial de esos recursos para el financiamiento de negocios, es decir, como estrategia para lograr un desarrollo regional óptimo y más favorable en la transformación estructural de las comunidades.

Aunque las iniciativas de encauzar las remesas hacia la inversión en negocios familiares han tenido poco éxito, pues los programas de fondos compensatorios para atraer las remesas de asociaciones de emigrantes desvían dichos fondos a otras prioridades de financiamiento local; ello no quita que las remesas sean esencialmente fondos privados y como tales representan otra fuente de ingreso familiar, por tanto no pueden considerarse un sustituto de la asistencia oficial para el desarrollo. De ahí que Ratha (2005) plantee que las iniciativas para fomentar el ahorro y reorganizar la distribución del gasto deben ponerse en práctica mejorando el clima general de inversión y no sólo centrarse en las remesas.

La investigación académica que aquí se presenta pretende analizar a nivel microeconómico, el impacto de las remesas en el consumo y la inversión en micro negocios, sobre todo porque no existe una teoría base que explique el flujo de las remesas, es pertinente revisar la literatura considerando la teoría clásica de la migración (Lewis, 1954; Fie y Ranis, 1961), y la teoría neoclásica de la migración (Todaro, 1969, Harris y Todaro, 1970, Fields, 1975).

Las investigaciones académicas en torno a la temática se han enfocado, en aspectos macroeconómicos (Carriles, et. al, 1991; Zárate-Hoyos, 2004; Muñoz, 2006a y 2006b; Calderón y Mendoza 2005 y 2006; Calderón y Hernández; 2007; BBVA, 2014) y recientemente en el nivel microeconómico para México y otros países (Glytsos, 1993; Woodruff y Zenteno, 2001; Mesnard y Ravallion, 2002; Canales y Montiel, 2004; Papail,

2005; Mesnard, 2004; Canales, 2005 y 2006; Chiodi, Jaimovich y Montes-Rojas, 2009; Huesca, Calderón y García, 2009; Giuliano y Ruiz-Arranz, 2009; Peláez, et al., 2013).

Desde esta óptica se analiza las remesas y la migración con enfoques que van desde el bienestar que producen en la distribución (Stark, et al., 1986); sus vínculos con el capital humano (Taylor y Martin, 2001 y Quinn, 2006); hasta el consumo en los hogares remitentes y el desarrollo productivo en la generación de microempresas (Lucas, 1987; Duran, et al., 1996; Van Doorn, 1999; Zahniser, 1999; Torres, 2000; Woodruff y Zenteno, 2001; Canales, 2004; Zarate-Hoyos, 2004; Aguirre e Infante, 2005; Garay et al, 2005; Papail, 2005; Meza, et al. 2006; Adams, et al, 2008; Vaaler, 2011), así como los reportes recientes 2013 y 2014 del BBVA sobre remesas en México que vinculan los efectos a nivel de negocios y el uso del sistema financiero por parte de los que reciben las remesas (Glytsos, 1993; Canales, 2005 y 2006; Giuliano y Ruiz-Arranz, 2009).

Lo anterior constituye el ámbito de la reflexión y de la problemática que se pretende indagar en esta investigación, para conocer los efectos que genera la emigración — demográficos, sociales, económicos — aquí se ocupará del cambio que generan las remesas sobre el patrón de consumo y las implicaciones en términos de la inversión productiva, para lo cual se fijó la atención en el caso de las remesas enviadas desde Estados Unidos de América a los hogares en Guanajuato, a través de fuentes de información de estadística nacional (2010) e información directa de los migrantes guanajuatenses en California (2012).

Se ha considerado a Guanajuato como estudio de caso debido a su relevancia al ser la segunda entidad federativa con mayor recepción de remesas, que representa el 9.40 por ciento a nivel nacional, seguida de Michoacán (Banco de México, 2014). Es considerado un estado con tradición migratoria, el segundo lugar por su grado de intensidad migratoria muy alto a nivel nacional, seguido de Zacatecas (CONAPO, 2010:33). Además, a nivel nacional, el estado captó 4.7 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB), un incremento mayor respecto al PIB nacional 3.9 por ciento, principalmente en los sectores productivos distribuidos en el PIB en Guanajuato: actividades terciarias (comercio, servicios inmobiliarios), actividades secundarias (minería, electricidad, suministro de gas por ductos, construcción e industria manufacturera) y actividades primarias (agricultura, ganadería, forestal, pesca y caza) (INEGI, 2011).

1.4 Pregunta de investigación.

¿Cuál ha sido el cambio económico y social en el patrón de consumo y el ahorro que conduce a la inversión productiva en negocios familiares de los diferentes hogares receptores de las comunidades Guanajuato?

1.5 Objetivo general.

Evaluar los cambios en el nivel de ingreso, de consumo y de ahorro de las remesas familiares, con el fin identificar los patrones de inversión productiva de negocios familiares de los diferentes hogares receptores de las comunidades de Guanajuato.

1.5.1 Objetivos particulares.

- a) Identificar los hogares que perciben remesas nacionales e internacionales en las comunidades urbanas y rurales de Guanajuato.
- b) Ponderar el peso que tienen los ingresos por remesas del exterior de los hogares en su ingreso total en las comunidades urbanas y rurales de Guanajuato.
- c) Identificar patrón de gasto por grandes rubros de los hogares receptores de remesas provenientes del exterior.
- d) Calcular el nivel de ahorro de los hogares receptores de remesas.
- e) Identificar a los hogares receptores de remesas del exterior que tienen ingresos provenientes de negocios familiares.
- f) Clasificar a los hogares con negocios familiares que reciben remesas del exterior por su tipo de actividad económica.
- g) Calcular la probabilidad de emprender proyectos de micro y pequeñas empresas en los hogares, según sea que reciban remesas o no provenientes del exterior.
- h) Conocer la percepción de las familias de los migrantes en sus lugares de origen respecto a la recepción de dicho ingreso.

- i) Evaluaciones alternativas del impacto de negocios familiares en las comunidades urbanas y rurales de Guanajuato a partir del relato en el proceso de inversión de los migrantes.

1.6 Hipótesis:

Las remesas familiares de hogares migrantes se están convirtiendo en capital de inversión (proyectos productivos) y no sólo en gasto de manutención, además estos proyectos productivos están relacionados con el ciclo de vida sobre el ingreso del migrante. En ese sentido, el ingreso de los migrantes varía a lo largo de la vida por lo que el ahorro le permite transferir ingresos a proyectos productivos y de esa manera la migración influye sobre el desarrollo regional.

1.6.1 Hipótesis particulares:

- * Teóricamente, factores de contexto socioeconómico: la historia del flujo migratorio, las características demográficas de los hogares y perfil de los individuos involucrados en la migración internacional, condicionan la inversión en negocios familiares en el lugar de origen.
- * El patrón de consumo asociado al ahorro influyen de manera positiva la inversión en negocios familiares en los hogares receptores de remesas de las diferentes comunidades de Guanajuato.
- * El financiamiento apoyado por el gobierno, e instituciones financieras así como de las remesas familiares aumenta la probabilidad de inversión en negocios familiares en los distintos hogares de las comunidades de Guanajuato.

1.7 Estrategia metodológica y limitantes de la investigación.

Es un estudio con metodología mixta, cuenta con enfoques cuantitativos y cualitativos. En principio es un estudio de caso: migrantes inversores con remesas en Guanajuato, pero como complemento del análisis se tiene una visión macro y microeconómico, con la intención de

integrar los procesos observados en un plano comprensivo de reflexión sobre el uso de remesas, ahorro e inversión productiva.

Para una mejor comprensión de los resultados, el análisis se organizó en tres fases. La primer fase es a nivel macro, para explicar la distribución del ingreso y comportamiento del gasto familiar; la intención es comprender la estructura de la económica familiar de los hogares receptoras de remesas a nivel de regional y entidad. Para la recolección de información se usa la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) en México del 2010. Se eligió realizar el análisis para el 2010 por las bondades de la encuesta ENIGH de ese año debido a que es representativa para Guanajuato. Cabe mencionar que la encuesta confirma ciertas limitantes para verificar directamente algunas variables en el estudio, puesto que solo permite conocer algunas características del hogar receptor y posible emprendedor, como la edad del jefe del hogar, pero es difícil ver la conciliación de las instituciones. Sin embargo se ha abordado una posibilidad de causalidad entre remesas e inversión y futuros investigadores tendrán oportunidad para mejorar en las estrategias de estimación.

En una segunda fase nivel micro como estudio de caso a Guanajuato, la selección de información fue con base a la creación y aplicación de encuestas a migrantes residiendo en California, bajo la técnica bola de nieve entre las Asociaciones de migrantes guanajuatenses. La encuesta permitió explorar cuestiones que tienen como propósitos brindar información de un número considerable de migrantes, sobre hogares receptores de remesas familiares que tienen ingresos provenientes de negocios familiares, el nivel de ahorro de los hogares receptores de remesas, las motivaciones y proceso para emprender proyectos de micro y pequeñas empresas en las comunidades de origen, según sea que reciban financiamiento o no por parte de agentes de financieros públicos y privados. Dentro de las limitantes en este estudio es que debido a que la participación del migrante es voluntaria, ellos podían aceptar o negarse a participar, y se encontró, no sólo por apatía por el estudio sino también por el temor a ser identificados por “la migra” y ser deportados a México, teniendo en cuenta que la mayoría de ellos su estatus es no documentado. Además se identificó una ausencia de información sobre derechos y obligaciones del migrante, quizás desinterese o descuido por el propio migrante o/y agentes gubernamentales.

Finalmente en una tercera fase, entrevistas a profundidad a migrantes (en Guanajuato) que hubieran iniciado un negocio, resultado de la Encuesta a migrantes en California. La intención de la entrevista fue para conocer el proceso y motivaciones de inversión, el lugar y tipo de negocio, con el fin de comprender y explicar cómo y por qué los emigrantes, en el caso de Guanajuato, están invirtiendo en sus lugares de origen con remesas, y ésta inversión puede promover el desarrollo regional. Los criterios de selección fue que cumplieran alguna de estas características: inició un negocio en México y/o EU; que el negocio continúe trabajando, el negocio en algún momento fue financiado por remesas. Dentro de las limitantes en este estudio fue que en campo con la encuesta si se encontró a migrantes que en algún momento iniciaron un negocio ya no lo tenían, se les invito a participar pero se negaron a participar puesto que en algunos casos solo fueron prestamista y deslindaron responsabilidad sobre el negocio y en otros casos simplemente no estaban interesados. Además esta la crítica sobre el problema de la generalización a partir de estudios de caso, sin embargo abordarlo desde caso de estudio se esperaría arrojar cierta luz sobre las razones por qué se realizan inversiones productivas, además que se valen principalmente de encuesta sobre gastos de los hogares para determinar el uso directo de las remesas y la evidencia concuerde con otras investigaciones.

1.8 Organización de la tesis.

La tesis está estructurada en siete capítulos. En el capítulo primero se introduce en el problema de investigación para formular nuestra hipótesis de estudio. El capítulo dos se teoriza el debate remesas-desarrollo, dirigido en el uso de las remesas con la intención de formular supuestos y principales rasgos del análisis, es decir, aquellos que influyen en la inversión productiva con remesas. El tercer capítulo, se hace una abstracción de la especificidad del objeto de estudio: Guanajuato, a manera de contextualización. El cuarto capítulo, se muestra la estrategia metodológica para el análisis de las fuentes de datos primarias y secundarias. Los capítulos quinto y sexto son la prueba de la hipótesis de la presente investigación. El capítulo quinto está dividido en tres secciones: el análisis macro, meso y micro; y el sexto capítulo, relata las historias del proceso de inversión de los migrantes guanajuatenses. El séptimo y último capítulo, exponen a modo de conclusión, con la intención de aportar propuestas a política pública.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO- CONCEPTUAL.

Introducción.

A través de la historia, la migración mexicana hacia Estados Unidos (EU) ha significado una importante inyección de recursos monetarios a las comunidades de origen de los migrantes. Se considera a este flujo monetario como uno de los principales fuentes de ingresos para millones de familias del campo y de la ciudad, principalmente en aquellas regiones y entidades de mayor concentración de migrantes. Esto, debido a que el flujo de las remesas se han mantenido constante a través del tiempo, a pesar la reciente crisis económica de EU.

En la literatura sobre el tema se considera que las remesas tienen efectos negativos y positivos. Los efectos que estilizados en la dimensión del desarrollo económico y social: establecen que la migración tienden a reducir/aumentar la pobreza y la desigualdad en los países receptores, que son flujos compensatorios a los problemas económicos de los hogares, que modifican el patrón de consumo y ahorro, y que promueven la inversión en proyectos productivos. (Duran, et al., 1996; Torres, 2000; Zarate-Hoyos, 2004; Papail, 2005).

Actualmente, se discute el uso que se le da a las remesas por parte de los emisores y receptores: consumo versus uso productivo. Tradicionalmente, el patrón de uso de las remesas estaba constituido principalmente para el consumo, en segundo lugar hacia la salud y educación, y recientemente se propone que las remesas familiares sean para inversiones en proyectos productivas. No se puede omitir el hecho de que para muchas familias las remesas constituyen el único recurso económico para vivir. Pero, recientemente se habla de que la inversión en proyectos productivos vendría a recompensar la inversión de la familia en el financiamiento del viaje migratorio, además que sería un complemento del ingreso familiar que tendría un efecto real en el consumo. Más aún, dependiendo de los incentivos económicos que enfrenten los receptores de remesas, esta inversión puede destinarse al sector formal o informal de la economía (Lucas y Stark, 1985; Woodruff y Zenteno, 2001; Canales y Montiel, 2004, Meza et al., 2006).

En la literatura el tema de las remesas son analizadas principalmente en comunidades de zonas rurales, debido a que es mayor la proporción de remesas recibidas en comparación con las zonas urbanas. La literatura apunta a que existe una diferencia significativa entre la zona urbana y rural en el uso que se le da a ese recurso. En zonas rurales se utilizan las remesas en su mayoría para cubrir gastos en necesidades básicas, y muy poca proporción a la inversión y ahorro. Sin embargo, para el caso de las zonas urbanas, se incrementa la proporción de ahorro de remesas e inversión en proyectos productivo (Munene, 1984; Regmi y Tisdell, 2002; Castro, 2004; Corona-Vázquez et al., 2005).

La literatura postula que uno de los problemas metodológicos es captar el monto de remesas hacia la inversión y ahorro, y cómo es posible que se de la inversión en proyectos productivos. La mayoría de los estudios empíricos muestran, con base en datos de elaboración propia, que principalmente las familias receptoras destinan las remesas para el gasto de sobrevivencia (Canales y Montiel, 2004). Sin embargo algunos estudios resaltan, sin importar que la proporción del recurso en el rubro de inversión es menor, demuestran que es posible el ahorro y la inversión en proyectos productivos. Esta inversión tiene que ver con las características de los emisores y receptores, es decir, la zona de la cual es originario el migrante, el tiempo de la estancia en el extranjero o migrantes de retorno, pues de él depende el reordenamiento del gasto familiar para establecer etapas a largo plazo de ahorro e inversión (Castro, 2004; Corona-Vázquez et al., 2005; De la Rosa et al., 2006).

Por ello, dentro de los propósitos en este capítulo es conocer el volumen y composición de las remesas en el gasto familiar; entender el debate sobre los posibles impactos sobre la economía familiar; cómo se decide el envío y el uso de remesas, y bajo qué condiciones existe un reordenamiento en el gasto familiar de los receptores sobre el consumo e influye en la inversión de proyectos productivos en las comunidades de origen.

2.1 Volumen y monto monetario de las remesas.

En los últimos años como consecuencia del incremento de los flujos migratorios se establece el debate sobre los impactos que trae la migración internacional relacionados con el desarrollo económico y social en los países y regiones de origen de los migrantes.

A nivel mundial, los principales países de mayor expulsión- emigración son, en primer lugar México, le siguen India, Rusia, China, Ucrania, Bangladés, Pakistán, Reino Unido, Filipinas y Turquía. En América Latina (AL) está en primer lugar México, le sigue Colombia, Brasil, El Salvador, Cuba, Ecuador, Perú, República Dominicana, Haití y Jamaica (BM, 2011).

En cuanto al mayor número de movimiento migratorio, México- EU comparado con el resto del mundo, es el corredor de migración más largo del mundo, con 11.6 millones de migrantes para el 2010. Le siguen Unión Soviética-Rusia- Ucrania y Ucrania-Rusia, después Bangladés- India. En AL el primer lugar es México-EU, le sigue El Salvador- EU, Cuba-EU, República Dominicana- EU, Guatemala- EU, Jamaica-EU, Colombia-EU, Colombia-Venezuela, Haití-EU y Ecuador-España. Los principales destinos de emigrantes mexicanos son en primer lugar EU, le siguen Canadá, España, Bolivia, Alemania, Guatemala, Francia, Reino Unido, Italia, Panamá (BM, 2011).

Producto de la migración internacional son las remesas familiares y colectivas, los ahorros de los migrantes y las nuevas habilidades que ellos adquieren durante sus estancias en el extranjero ya sea para laborar o para la inversión en proyectos productivos en su lugar de origen. En términos del monto financiero de las transferencias, los principales países receptores de remesas son India, China y México. México recibió para el 2010 aproximadamente 22.6 billones de dólares o 37 por ciento del total de flujos hacia AL ese año, convirtiéndolo en el primer mayor receptor en esa región¹. En el país 61 por ciento de los hogares mexicanos que reciben remesas pertenecen al 20 por ciento de los hogares con menores ingresos (excluidas las remesas), mientras que sólo 4 por ciento de los hogares receptores pertenecen al 20 por ciento de los hogares de mayor ingreso. Éstos hogares principalmente se ubican en los estados de tradición migratoria y mayor receptor de remesas: Michoacán (2,238 millones de dólares), Guanajuato (2,148 millones de dólares) y Jalisco (1,890 millones de dólares). Sin embargo, cabe señalar que la importancia en el relativo de las remesas que tienen en la economía. Por ejemplo, en El Salvador estas tienen un peso de una

¹ De acuerdo al Banco Mundial para el 2010 el monto por remesas fueron en: India 55.0 billones de dólares, China 51.0 billones de dólares, México 22.6 billones de dólares, Filipina 21.3 billones de dólares y Francia 15.9 billones de dólares. En AL, México 22.6 billones de dólares, Brasil 4.3 billones de dólares, Guatemala 4.3 billones de dólares, Colombia 3.9 billones de dólares, El Salvador 3.6 billones de dólares, República Dominicana 3.4 billones de dólares, Honduras 2.7 billones de dólares, Ecuador 2.5 billones de dólares, Perú 2.5 billones de dólares y Jamaica 2.0 billones de dólares.

tercera parte de su PIB, mientras que en México apenas suman un 2.4 por ciento del PIB, aún cuando su nivel absoluto es mucho mayor. Entonces la economía macro y micro tienen más impacto en El Salvador que en México (BM, 2011).

Después de septiembre del 2008, cuando la recesión empezó a volverse más pronunciada y generalizada en todos los sectores estadounidenses, la tasa de desempleo de inmigrantes en EU aumentaron de manera importante (Alcaraz et al., 2010). Teniendo como consecuencia la reducción de la cantidad o envío nulo de remesas por parte de los migrantes a sus familias en los países de origen. El valor monetario de las remesas en dólares recibidas sufrió un fuerte choque negativo, por lo cual las familias afectadas tendieron a la búsqueda de alternativas del ingreso familiar o la espera a que la economía mejorara.

Bajo este escenario, las remesas en México disminuyeron 20 por ciento entre el segundo trimestre de 2008 y el primer trimestre de 2009². En ese mismo periodo, el porcentaje de hogares mexicanos que recibieron remesas cayó de 4.3 por ciento a 3.4 por ciento (Alcaraz et al., 2010:5). Sin embargo el ingreso por remesas en los últimos 17 meses consecutivos presenta variaciones positivas en forma anualizada. El incremento registró un aumento anual de 11 por ciento en el número de operaciones de envío, que las sitúa en alrededor de 5.6 millones de transacciones (BM, 2012). Efectivamente, en el agregado y en su comportamiento desestacionalizado, las remesas no cayeron más de lo esperado en todo el año de crisis, aún cuando éstas dependan más del PNB norteamericano (Huesca y Calderón, 2011).

Durante la crisis financiera mundial, pese a que tuvieron un pequeño descenso en los flujos a los países en desarrollo, estos flujos se han mantenido más estables en comparación con otros tipos de corrientes (la deuda privada y la inversión extranjera directa). Las remesas se han mantenido estables en los países de destino de migrantes por las siguientes razones: a) las remesas son enviadas por el flujo acumulador de migrantes, como por los nuevos flujos de los mismos, esto hace que las remesas persistan a lo largo del tiempo. Si la nueva migración se detiene por un tiempo, sólo disminuyen los envíos, pero seguirá en aumento mientras los flujos migratorios continúen; b) las remesas sean una parte pequeña de los ingresos de los

² Históricamente los flujos migratorios documentados hacia EU han sido fluctuantes, ha habido épocas de gran crecimiento y otras con reducciones. La disminución de la migración y por ende las remesas son precedidas de recesiones económicas en Estados Unidos, como sucedió tras la crisis de 1873, 1982, 1914, 1923, 1929, 1991, 2001 y recientemente 2007 (García, 2012:283).

inmigrantes, y sin importar que estén afectados por las crisis los migrantes continúan enviándolas; c) la duración de la migración ha aumentado, pues aquellos inmigrantes permanecen más tiempo y continúan enviando remesas, a pesar de los sentimientos anti-inmigración y controles fronterizos más estrictos por parte de EU y Europa; y d) si los migrantes piensan volver, ante una crisis o por tiempo definido, ellos retiran sus ahorros acumulados con fines de inversión en su regreso a su casa (BM, 2011:17).

Actualmente la recuperación de empleos de los migrantes mexicanos en EU y la depreciación del peso frente al dólar han sido factores positivos que han favorecido el mayor número de envíos. El Banco de México dio a conocer que en el mes de enero de 2012 las remesas hacia México presentaron un incremento anual de 7.2 por ciento, superior al registro en igual al mes del año anterior (5.8 por ciento). El alza de dólares ubica ya en los niveles de inicio de 2006 y se espera alcanzar los niveles máximos del 2007 (BBVA, 2012).

Por otra parte, uno de los problemas para entender el impacto de las remesas en las comunidades de origen de los migrantes es la contabilidad de las mismas. La medición de las remesas es totalmente independiente en cada país. Ha sido difícil captar una parte de las remesas para fines de ahorro, ya que requiere un esfuerzo por parte de las instituciones financieras y el gobierno, y un buen ejercicio de comprensión de las necesidades y requerimientos de los receptores. Sin embargo, nace la preocupación por parte de las organizaciones internacionales por conocer la problemática sobre los datos disponibles, pues antes del 2000, el área de las remesas permanecía oculta, ya que era poca la existencia de datos sobre el flujo de dinero cruzando las fronteras (BID, 2010).

En el caso de algunos países de AL, hay un sistema de registro y contabilización de las remesas que los gobiernos regulan. Para el caso de México, existe una crítica en que si las cifras de remesas que muestran los organismos institucionales, incluyen conceptos que no necesariamente son remesas como transferencias para el pago de servicios y mercancías; por ello ha sido difícil captar la parte de las remesas con fines de ahorro e inversión (CESOP, 2005:16; FOMIN-BID, 2010).

En México las fuentes oficiales permanentes de información sobre remesas son el Banco de México y el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) mediante la

Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH). Sin embargo, hay otras encuestas tanto del gobierno federal como diversas instituciones para ampliar el panorama de las remesas y profundizar en sus conocimientos. Estas son algunas:

- Encuesta del Mexican Migration Project (MMP) de la Universidad de Guadalajara y la Universidad de Pennsylvania³, desde 1982.
- Encuesta de Migración a la Frontera Norte de México (EMIF) del Colegio de la Frontera Norte, El Consejo Nacional de Población y la Secretaria del Trabajo⁴, desde 1993.
- Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica (ENADID) del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)⁵, desde 1992.
- Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN) del INEGI⁶, desde 1992.
- Survey of Remittances Sender: U.S. to Latin America, del Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo (FOMIN-BID) y levantada por la firma Bendixen & Associates (2001)⁷.

³ Encuesta creada por un grupo interdisciplinario de México y EU. Recaba información desde 1982 a través de encuestas realizadas año tras año aplicados en México y EU, con el fin de presentar información social, económica y demográfica sobre el proceso de migración hacia los EU. La encuesta no ofrece estadística hecha con remesas, pero si ofrece datos para poder trabajar, desde 2009. Disponible en [<http://mmp.opr.princeton.edu/home-es.aspx>]

⁴ Es una encuesta que se levanta en once localidades fronterizas del norte de México, desde 1993. Aborda aspectos como características sociodemográficas de los migrantes, su trayectoria laboral, los motivos de la migración, las condiciones en que se da su desplazamiento, el origen y destino de la migración, los riesgos del cruce fronterizo, entre otros aspectos. Disponible en [http://www.conapo.gob.mx/es/CONAPO/Encuesta_sobre_Migracion_en_la_Frontera_Norte_de_Mexico_] [<http://www.colef.mx/emif/instituciones.php>].

⁵ La Encuesta se realizó en 1992, 1997 y 2009 por INEGI, y 2006 por CONAPO y la Secretaria de Salud. Genera información estadística actualizada con el nivel comportamiento de los componentes de la dinámica demográfica: fecundad, mortalidad y migración en México. Disponible en [<http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/Encuestas/Hogares/especiales/enadid/enadid2009/default.aspx>]

⁶ La encuesta esta disponible para 1992, 1994, 1996, 1998, 2002, 2008, 2010 y 2012. Tiene como objetivo obtener información directa de los dueños de negocios de los micronegocios sobre las principales características de recursos productivos, organización, monto y distribución de gastos e ingreso, y trae un rubro sobre migración. Disponible en [<http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/encuestas/hogares/modulos/enamin/default.aspx>]

⁷ Encuesta en EU para obtener información sobre inmigrantes que envían remesas a México, El Salvador, Cuba, Republica Dominicana, Colombia, Guatemala, Otro lugar del sur de América y Centroamérica. Disponible en [<http://www.econbiz.de/Record/survey-of-remittance-senders-u-s-to-latin-america-bank-inter-american-development/10009194035>].

- National Survey of Latinos, del Pew Hispanic Center y la Kaiser Family Foundation (PHC-KFF), ediciones 2002 y 2003.

- Encuestas de estudios de caso de comunidades de origen de los migrantes.

La preocupación del investigador de estudios de comunidades o estudios de casos, es el grado de generalización a que se puede llegar, pero el recurrir a los estudios sobre comunidades llega a arrojar cierta luz del fenómeno (Zárate, 2004:84). Por ejemplo en el caso analizado, sobre algunas de las razones por qué se realizan inversiones productivas. Por otra parte, también se ha recurrido a la combinación de fuentes de datos diversos y metodologías para comprender y explicar el fenómeno.

2.2 Conceptualizando las remesas.

El interés académico, económico, político y social de la transferencia financiera vía remesas no es nuevo, aunque ha cambiado el contexto donde fluyen las remesas y la discusión de sus usos y manejos (Goldring, 2005:68). Por ello, es importante no confundir el tipo de remesa (individual o colectiva), puesto que su definición está relacionado con su uso.

Hay diversas definiciones de remesas que las instituciones han dado, cada definición está relacionada con la forma en que las instituciones captan y miden el recurso. En el ámbito internacional, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) caracteriza a las remesa

como el lado humano de la globalización (...) consecuencia del desplazamiento de mano de obra laboral a mercados internacionales, (...) y la conexión humana del emigrante con su familia que asegura su futuro al enviarles dinero ⁸ (BID-FOMIN, 2006:3-4).

Para el Fondo Monetario Internacional (FMI) de acuerdo en la sexta edición del Manual de Balanza de Pagos 6 (BMP6-2008), documento que establece la metodología para la elaboración de una balanza de pagos

las remesas se derivan de dos partidas de la balanza de pagos: *remuneraciones de empleados*, que es el ingreso percibido por trabajadores en economías de las cuales no son residentes (o pagado por empleados no residentes) y *transferencias personales*, consisten en todas las transferencias corrientes en efectivo o en especie que los hogares residentes efectúan a favor de

⁸ Definición aportada por el proyecto “Las remesas como instrumentos de desarrollo” patrocinado por el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN). Disponible [www.ladb.org].

hogares no residentes o que reciben de hogares no residentes (...). Las *transferencias personales* remplazan una partida llamada '*remesas de trabajadores*', que de acuerdo a la quinta edición del Manual, son transferencias corrientes efectuadas por emigrantes que trabajan en otra economía de las que se los considera residentes, (...) considerada como una partida suplementaria que incluye transferencias de hogar a hogar y entradas netas de trabajadores no residentes.

En resumen las remesas representan ingresos de trabajadores fronterizos, de temporada y otros empleos temporales en economías extranjeras y generados principalmente por la migración provisoria o permanente de personas a esas economías (FMI, 2009:293-295).

En el ámbito nacional, las remesas se definen como aquellos recursos monetarios que los emigrantes obtienen trabajando en el extranjero y luego envían a su país de origen (Waller-Meyers, 2000). De igual forma, se consideran como remesas los envíos de dinero que hacen las personas de un país a otro, en ambos sentidos, dando como resultado entradas y salidas de dinero dirigidas a familiares (SER, 2004). De acuerdo a la Balanza de Pagos de México, remesa es toda transferencia unilateral de un residente en el extranjero a un residente en México, presuponiendo que ambos son familiares y que el envío tenga por objeto contribuir en la manutención de este último (Carriles et al., 1991).

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2000) hace una clasificación de acuerdo al tipo de transferencia de ingreso:

1. Remesas familiares, que conforman el grueso de los ingresos. Estas remesas son enviadas por los migrantes a sus familias para sostenimiento; cuando éstas se utilizan para inversión generalmente se destinan al mejoramiento de las condiciones de vivienda, compra de terrenos, capital de trabajo y activos fijos de pequeños negocios familiares o pequeñas unidades agrícolas.
2. Repatriación de ahorros que los migrantes envían en forma de inversiones, sea de tipo personal o empresarial. Estos envíos no forman parte del concepto de remesas en si, pero la forma como se realizan es muy probable que en su mayoría se computen dentro de las inversiones de tipo empresarial destinadas a negocios en la localidad o región de origen; o bien inversiones personales, bajo la forma predominante de adquisiciones de casas o pequeñas propiedades agrícolas.
3. Remesas colectivas, que tiene su origen en las colectas que realizan los migrantes en Estados Unidos, a través de sus organizaciones, con el fin de patrocinar alguna acción, proyecto, evento o festividad colectiva, en sus localidades de origen. Se pueden distinguir tres destinos genéricos: patrocinio de fiestas cívicas o religiosas, obras comunitarias y proyectos de tipo empresarial.

Alternativamente de acuerdo al tipo y tiempo de estancia de los migrantes mexicanos en EU, Figueroa (2003) clasifica a las remesas en cinco categorías (CONAPO, 2003):

1. Transferencias realizadas por los migrantes permanentes, es decir, por las personas que ya se quedan a residir en un país extranjero.
2. Transferencias de los migrantes temporales, es decir, las personas que trabajan un breve lapso en un país extranjero y mantienen su lugar de residencia habitual en su país de origen. Se incluyen los envíos de migrantes que permanecen en otro país por semanas o meses, así como el ingreso que ganan los trabajadores fronterizos (*commuters*) esto es, que residen en la frontera de su país y diariamente se trasladan al otro para trabajar.
3. Envíos efectuados al país de origen por los descendientes de migrantes nacidos en el país extranjero.
4. El flujo de bienes y recursos financieros (bienes muebles y ahorros) asociados a la migración de retorno (por cambio de residencia) de connacionales emigrantes.
5. El ingreso que reciben del exterior (por concepto de jubilaciones y pensiones en general) los nacionales que en el pasado fueron migrantes (permanentes o temporales en el extranjero).

Sin embargo, hay que tener presente que la aplicación del significado de las remesas no incluye estrictamente el plano económico, sino que puede abarcar la migración como un fenómeno multidimensional, es decir, que abarca múltiples esferas: económica, social, cultural, tecnológica y política. En ese sentido, *remesas sociales* es el término para describir la difusión de diferentes prácticas sociales y cambios culturales, principalmente en lugares de expulsión, que acompañan el proceso migratorio. Asimismo, hay quienes resaltan la importancia del conocimiento y la tecnología aportados por los migrantes, lo que se podría llamar *remesas de técnica y tecnología*. Mientras hay quienes enfatizan cambios políticos asociados con la migración, que se les denomina *remesas políticas* (Goldring, 2005:69).

Después de conocer el bagaje de las definiciones de remesas, se considera el concepto de las remesas familiares, aquel dinero que envían los emigrantes que trabajan en el extranjero a sus familias y hogares en sus lugares de origen. Cabe decir que de acuerdo a la CEPAL (2000), en relación al tipo y uso de transferencia del ingreso, como la repatriación de ahorros que los migrantes envían en forma de inversiones, sea de tipo personal o empresarial, considerado como uso productivo. Aunado a esto, de acuerdo a Torres (2000), por uso productivo de las remesas se entiende a aquel que va emparejado con el ahorro y la inversión.

2.3 Migración, remesas y desarrollo.

Debido al flujo constante de transferencias financieras vía remesas a los países de origen de los migrantes se ha convertido en tema de debate político, económico y social realizado por varias organizaciones internacionales en conjunto con los gobiernos nacionales como locales de los distintos países. Se han preocupado por conocer su posible potencial para desarrollo local y regional. En el discurso, para unos podría reducir la pobreza y desigualdad, para otros no puede considerarse como una alternativa de desarrollo económico.

No hay un consenso en la relación de la migración con desarrollo. Generalmente, se considera a la migración como una variable independiente y las posibilidades o no de desarrollo están supeditadas a los recursos e iniciativas de los migrantes, es decir, bajo una visión unidireccional. Sin embargo, se ha propuesto que es necesario ver el otro lado, el de los macroprocesos de desarrollo; en los cuales la migración es vista como un aspecto de la problemática del desarrollo y visualiza al desarrollo como un campo analítico cuyas dinámicas estructurales y prácticas estratégicas tienen como escenario los planos global, regional, nacional y local, es decir, que se operan en un ámbito multiespacial (Delgado y Márquez, 2007:5).

El esfuerzo por conocer la relación migración y desarrollo sobrepone la visión de los países desarrollados importadores de migrantes y la perspectiva de los países subdesarrollados exportadores de migrantes, quienes dan una visión más comprensiva del fenómeno. La discusión no es nueva, desde los cincuenta y sesenta, las teorías del estructuralismo de la CEPAL y las teorías de la dependencia han aportado bases para la discusión (Delgado y Márquez, 2007:8). En ese sentido, han surgido diversos enfoques que explican esta relación, éstos se basan en los potenciales negativos y/o positivos que tienen las remesas al fenómeno migratorio. La dicotomía de los efectos genera debate entre los especialistas y algunos llegan a plantear propuesta alternativas. Esta discusión también tiene peso disciplinario, puesto que hay discrepancia entre economistas, antropólogos, sociólogos, etcétera. Sin embargo, el efecto que tengan las remesas depende de las situaciones económicas, sociales, políticas y culturales, es decir, tiene que ver el contexto económico y social de los países de origen y destino, la historia del flujo migratorio, las características socioeconómicas y demográficas de los hogares y de

los individuos involucrados en la migración internacional (Portes y Guarnizo, 1991; Taylor y Fletcher, 2002; Binford 2002; Canales y Montiel, 2004; Lozano y Oliveira, 2007; Lozano et al., 2010).

Cuadro 2.1. Enfoques de las remesas: relación migración y desarrollo.

Año- Autores	Enfoque negativa	Enfoque Positiva	Enfoque alternativo
50's -60's CEPAL	<u>Estructuralistas. Teoría de la Dependencia.</u>		
1991 - Portes y Guarnizo	<u>Histórica-Estructuralista.</u> La migración genera pobreza y desempleo. Migran los pobres y a lugares con mala remuneración.	<u>Economía clásica.</u> Flujos migratorios se dan por diferentes niveles de demanda de trabajo y de las diferencias salariales entre los países de origen y destino. Las remesas son utilizadas como inversiones de capital, equilibran la balanza de pago y estimulan la demanda de bienes y servicios producidos en el país de origen.	<u>Sociología económica.</u> Presta atención al carácter de las comunidades de origen como determinante del tipo y momento de las migración. Considera a la migración internacional como un proceso cíclico, y las remesas son usadas para las inversiones.
1996 –Jones	<u>Estructuralista.</u> 70's 80's. - Existe dependencia de la migración. - Hay desigualdad de los ingresos. - Produce deterioro social.	<u>Funcionalista.</u> 90's. Las remesas se invierten en agricultura y capital humano. La migración reduce las disparidades de ingresos urbanos y rurales. La importancia de las redes sociales, como indicador para que los migrantes inviertan.	
2002 – Binford			<u>La migración es un proceso social.</u> Impactos económicos son para EU y México: migración internacional, remesas, desarrollo rural y globalización.
2004 – Canales y Montiel			Remesas contribuyen a un <u>Fondo Salarial</u> que se destina a uso y gasto de cualquier otro salario.

Continúa.

<p>2000 – García-Zamora</p>	<p>Remesas son transferencias privadas y que son usadas racionalmente por los migrantes. Solo un mejoramiento en las condiciones económicas promuevan el uso de las remesas para inversión productiva y para el desarrollo.</p>	<p>El sector público y privado toman acciones para aumentar el flujo de remesas y el empleo. Logrando un mayor impacto reduciendo costos de las transferencias y promoviendo su aplicación productiva.</p>	<p><u>Efectos multiplicadores.</u> El Edo. promueve la inversión mediante programas, y conocer los sistemas de envíos.</p>
<p>2002 – Taylor y Fletcher</p>	<p><u>La migración es considerada como un drenaje de trabajo y capital.</u> El beneficio de la migración no solo es para las familias pobres.</p>	<p><u>Perspectiva desarrollista.</u> Esta asociada con la NELM, la migración es un recurso utilizado por la familia, para obtener fondos adicionales para invertir en nuevas actividades y disminuir así el riesgo frente a situaciones de bajos ingresos o de baja producción (rurales).</p>	
<p>2007 – Lozano y Oliveira</p>			<p>El apoyo a través de programas gubernamentales para inversión productiva.</p>
<p>2010 – Lozano, Valdivia y Huesca</p>			<p>Impacto en el bienestar de las remesas y su contribución al desarrollo social. Resultados: El gasto social es menos progresivo en los hogares con remesas, y el gasto de estos hogares contribuye con un 5% de la recaudación del IVA (equivalente al 45% del programa Oportunidades).</p>

Fuente: Elaboración propia.

En el cuadro 2.1 se muestra un resumen de esta dicotomía y los enfoques alternativos a esta relación que han propuesto los diferentes autores en relación al debate sobre migración y desarrollo. Las posturas están muy relacionadas ya que el análisis de los autores retoma los enfoques estructuralistas y de la economía clásica.

Desde un enfoque negativo, bajo una perspectiva *histórico-estructural* (70's y 80's), Portes y Guarnizo (1991:27) en su crítica por ésta perspectiva postulan que la migración laboral internacional es una forma de explotación del capitalismo avanzado de los recursos de los países pobres. Es decir, la migración es resultado del desempleo en los países de origen, pero la inserción de la mano de obra que se da es en mercados laborales precarios, mal remunerados y temporales, además con el paso del tiempo las remesas fomentaba la dependencia de la emigración, la desigualdad de ingresos y el deterioro social.

Esta dependencia por las remesas es llamado, “*síndrome*”, como postula Mines (1981) donde los emigrantes eran como adictos a los dólares, es decir son dependientes de los dólares, por lo tanto prefieren conseguirlos de la emigración laboral a EU, que permanecer en el origen y/o continuar estudiando. No obstante, la migración internacional puede ser una arma de dos filos: por una parte permite que el migrante alcance un nivel de vida más alto; y por otro, los vuelve dependientes de la migración por mantener dichos niveles (Binford, 2002:124).

Una de la consecuencia económica de la migración es la remesa, pero debido a que los inmigrantes son empleados como mano de obra barata el resultado de las remesas enviadas a sus hogares de origen alcanzan solamente a cubrir necesidades básicas. No obstante, no se descarta la posibilidad, aunque con baja probabilidad de ocurrir, que hogares ya cubierto sus gastos de sobrevivencia puedan hacer consumo suntuario o existir y si hubiera opción de algún tipo de inversión, éstos serían precarios (Portes y Guarnizo, 1991:27). A pesar de que las remesas son consideradas como transferencias privadas, al mismo tiempo son usadas racionalmente por los migrantes y solo un mejoramiento en las condiciones económicas promoverá el uso de las remesas (y otros recursos) para inversiones productivas y para el desarrollo (García-Zamora, 2000). Por otra parte, si el migrante decide regresar a su lugar de origen raras veces se reinsertarse en el mercado laboral aportando conocimiento tecnológico, debido a que su experiencia laboral es sobre empleos rutinarios y de servicios y no favorece su calificación laboral en el lugar de origen (Portes y Guarnizo, 1991:27).

Estos argumentos están ligados con la postura de Taylor y Fletcher (2002), que la migración internacional es como un drenaje de trabajo y capital dado que compite con la producción local. En ese escenario, si los migrantes salen de la comunidad el ingreso per cápita en las zonas expulsoras de mano de obra puede reducirse. En suma, la pobreza puede aumentar, puesto que los beneficiarios de la migración no son precisamente los hogares más pobres, en ese sentido si la migración afecta a la producción local, entonces el ingreso de los pobres también puede decaer. Al mismo tiempo, el decrecimiento en la producción y los salarios pueden crear efectos multiplicadores negativos y los hogares receptores de remesas pueden no gastar precisamente tales ingresos en bienes y servicios ofrecidos por otros habitantes pobres de la comunidad.

Desde un enfoque optimista, está la postura de la *economía neoclásica*, en donde Portes y Guarnizo (1991:25) señalan que la migración de un país a otro es resultado lógico de los diferentes niveles de demanda de trabajo y salariales que tienen entre ellos. Ello supone que la migración tiene un efecto positivo sobre el país emisor, por ejemplo, las remesas. Éstas pueden ser destinadas a inversiones de capital, además que nivelan la balanza de pago e incentivan la demanda de bienes y servicios producidos en el país de origen. A su vez, los migrantes como consecuencia del contacto con la economía y la sociedad receptora van adquiriendo un nuevo conocimiento tecnológico -capital humano-, que en un futuro los migrantes al regreso pueden ocupar posiciones de mayor calificación e influir en un nuevo dinamismo a la economía de los países de origen.

Con la finalidad de contrarrestar los argumentos de la dependencia que plantea el enfoque estructuralista, Jones (1996) para los noventa plantea una postura *funcionalista*. Se plantea reinvierte las relaciones de causa y efecto, es decir que la migración y las remesas deberían ser vistas como un instrumento que puede ser aprovechado para revertir las condiciones de desigualdad social y atraso económico que prevalecen en las comunidades de origen de la migración. En ese sentido reformula la cuestión sobre el impacto de la migración: “¿Bajo que condiciones la migración beneficia a la sociedad de origen y en qué condiciones es les hace daño? (Jones, 1996). A su vez, presenta tres formas en que las remesas promueven el desarrollo regional: 1) se subestimaba de modo considerable la inversión productiva financiada con remesas —en agricultura y capital humano— ; 2) aún el gasto denominado ‘improductivo’ genera efectos multiplicadores a nivel local y regional; y 3) las remesas

contribuyen también a reducir las desigualdades de clase, regiones y rural-urbanas (Canales y Montiel, 2004).

En esta misma visión positiva se le adhiere una posición a la que denominan perspectiva *desarrollista*. De acuerdo a Taylor y Fletcher (2002) está asociada con la nueva economía de la migración laboral (NELM, por sus siglas en inglés New Economic of the Labor Migration). Esta visión sugiere que la migración es un recurso utilizado por las familias, es decir las personas actúan de manera colectiva, que les permita no solo maximizar sus ingresos y obtener fondos adicionales para invertir en nuevas actividades sino también minimizar el riesgo frente a situaciones de bajos ingresos o de baja producción. La NELM concibe la migración como un recurso con un gran potencial para reducir la pobreza en áreas rurales, pues las remesas contribuyen directa o indirectamente a elevar los ingresos de los hogares pobres que participan en la migración.

En esta misma idea, se da énfasis al apoyo por parte del sector público y privado en las remesas, ya que éstas tienen efectos económicos y sociales multiplicadores en las regiones de origen. Las múltiples acciones que realicen el sector público y privado aumentarían el flujo de las remesas, el empleo tendría mayores impactos económicos; podrían reducir el costo de las transferencias y así promover su aplicación productiva (García-Zamora, 2000).

La visión de desarrollo considera relevante el uso de las remesas en la inversión productiva. Aunado a esto, Mooney (2003) considera que las redes sociales (los lazos sociales) son un importante indicador de inversión de los migrantes, puesto que estadísticamente hablando, la gente con redes sociales más densas es más propensa, a invertir que aquellas cuyas redes son más débiles.

En este mismo tono, los principales organismos internacionales, el Banco Mundial (BM), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y las Organizaciones de las Naciones Unidas (ONU), promotores de las políticas neoliberales de ajuste estructural impulsan una agenda internacional de migración y desarrollo. Ésta agenda supone que la migración es una palanca para el desarrollo, es decir, las remesas puedan canalizarse hacia inversión productiva que superen el desarrollo, para algunos autores esta visión es llamada el nuevo *mantra del desarrollo* (Kapur, 2004). Esta visión positiva trae aspectos: a) las remesas como palanca del desarrollo en varios niveles; b) la diáspora como agente del desarrollo; c) la migración de

retorno como incorporación de nuevas habilidades y actitudes; y e) los programas de trabajadores temporales como una estrategia que beneficia a países receptores y emisores (Márquez y Delgado Wise, 2012: 911y121).

La relación entre remesas y desarrollo está afectada por esta dicotomía. Por una parte, aparece el enfoque estructuralista que plantea que la migración y remesas no generan desarrollo en las comunidades de origen y provoca una dependencia a la recepción de remesas principalmente para gastos de sobrevivencia. Por otra parte, destaca el enfoque funcionalista, acompañado de una posición desarrollista, rescatando la importancia de las remesas en la inversión productiva. Es evidente que la influencia de las disciplinas está presente, se contraponen nociones económicas y socio-antropológicas. Sin embargo, han surgido nuevas propuestas, que no se inclinan por una o por otra, pues la evidencia muestra cambios en las sociedades.

Otro planteamiento es de la *sociología económica* el cual sugiere que tanto el análisis marxista como el neoclásico dan poca importancia a la dimensión social de la migración, pues otorgan un peso mayor a los factores económicos para explicar la conducta de los individuos. La sociología económica brinda mayor atención al carácter de las comunidades de origen como determinante del tipo y momento de la migración; y de los contextos sociales en los que los migrantes se incorporan a la sociedad receptora, por ejemplo de las redes de relaciones binacionales creadas en el proceso. De tal manera, la migración laboral puede tener un carácter de *válvula de escape* unidireccional que alivie el desempleo y pobreza; de *estrategia de sobrevivencia* de las familias migrantes que crecen progresivamente dependiendo de las remesa en efectivo, o de una genuina *maquina* empresarial, estimulada por las transferencias e capital y los conocimientos prácticos de los migrantes en el extranjero. Considera que debido al importante volumen de remesas, éstas se destinan al ahorro o a la formación de pequeños negocios en el país de origen. Para la sociología económica, la migración internacional es un proceso cíclico, es decir que las inversiones de remesas ocurren tanto en los lugares de origen como en los de destino (Portes y Guarnizo, 1991:29).

En ese sentido, se da la necesidad de estudiar la migración como un proceso social total, considerando los impactos económicos tanto de la economía emisora como en la expulsora de migrantes, elementos como migración internacional, remesas, desarrollo rural y

globalización. Se homogenizan y a la vez diferencian el capital y los mercados globalizados; pues la crisis económica del Tercer Mundo y el fetichismo de mercancías impulsado por el mercado moviliza una fuerza laboral internacional, que se incorpora en nichos étnicos y raciales que fomentan la división política e ideológica entre y en el interior de los grupos de emigrantes y no emigrantes (Binford, 2002:151).

Por otra parte, hay una postura que trata la confusión conceptual que lleva a una interpretación errónea del verdadero significado económico de las remesas, pues para conocer el impacto económico de las remesas, se le debe agregar los efectos derivados de la transformación y modernización de la base económica local y regional. Para Canales y Montiel (2004) las remesas no representan un tipo de ahorro migrantes, sino que constituyen un *fondo salarial* que suele destinarse a los mismos usos y gastos que cualquier otro salario. Esto es que los efectos multiplicadores, a través del consumo familiar, no son estructuralmente diferentes a los de cualquier otra remuneración del trabajo. El tipo de consumo, no es en esencia diferente del tipo de consumo que tienen el resto de los hogares mexicanos con ingreso per cápita similares.

Su crítica al discurso oficial sobre los impactos económicos de las remesas lo considera en 6 argumentos:

- 1) Aún cuando el nivel agregado se trata de grandes sumas de dinero, las remesas fluyen de tal manera que dificultan cualquier intento para reorientarlas hacia fines productivos.
- 2) Las remesas se utilizan principalmente para financiar la reproducción material de los hogares de los migrantes y es muy pequeña la proporción de ellas que se destina a proyectos de inversión productiva. Las remesas, en relación a los patrones de consumo, no financian gastos suntuarios, incluso, lo destinado a gastos ceremoniales, rituales y fiestas no es significativamente diferente a lo que se gasta en cualquier barrio o colonia de clase media de las zonas urbanas.
- 3) Es poco probable que la inversión productiva financiada con remesas pueda tener un impacto modernizado. Esto debido a que por lo general los establecimientos económicos financiados son pequeños y medianos negocios de alcance local y a veces regional, su capacidad de generar empleo remunerado es baja y los niveles de inversión y capital de trabajo están por debajo de los esperados.
- 4) Los impactos directos e indirectos, así como los efectos multiplicadores, de las llamadas “remesas productivas” son bastante reducidos y están lejos de constituir una verdadera opción para el financiamiento del desarrollo local. Es decir, no es un motor de desarrollo, sino una opción que tienen los hogares de los migrantes es desarrollar una actividad económica orientada principalmente a su propia reproducción y manutención, y a la cual dedican no solo los activos económicos sino también su fuerza de trabajo.

5) El hecho de que el municipio se beneficie, en bajo porcentaje, de remesas productivas es un indicador de que no se beneficia de las políticas públicas de desarrollo local, orientadas a la fomentar la creación de pequeñas y medianas empresas.

6) Con las remesas los migrantes generan y acumulan un capital económico, ello no es suficiente para contrarrestar una estructura de desigualdad social (Canales y Montiel, 2004).

En una crítica más contemporánea, Lozano y Oliveira (2007), con el propósito de ‘destrabar’ el debate de la visión dicotómica de lo ‘blanco y negro’, insisten en el hecho de que la migración internacional pueden tener al mismo tiempo efectos positivos y negativos en el desarrollo económico de los países de origen. Además que el impacto es profundamente desigual y heterogéneo a través del tiempo, en distintos contextos nacionales, regionales y locales, y en los diferentes hogares. Plantean que usualmente una forma común de evaluar el impacto económico de las remesas en los países de origen de los migrantes es comparando su monto con el producto interno bruto (PIB) y con el valor de las exportaciones de bienes. Sin embargo, el peso económico de las remesas tiende a ser mayor en países pequeños, presumiblemente más pobres y con una estructura productiva menos diversificada. Y por otro lado, los hogares que se encuentran en la etapa de formación (de acuerdo al ciclo de desarrollo del hogar) son los que dependen más significativamente de las remesas. Adhieren, que otro aspecto de carácter contextual que define la relación entre remesas y desarrollo son los programas y políticas gubernamentales para incentivar el uso productivo de las remesas, los antecedentes empresariales de los migrantes, las oportunidades reales de inversión, el ambiente social y político, entre otros (Lozano y Oliveira, 2007:9).

Finalmente, las remesas tienen un impacto en el bienestar de las remesas y al desarrollo social. Las remesas contribuyen de manera importante al erario público, pese a la desaceleración en su ritmo de crecimiento e incluso disminución absoluta, pues la caída no es ni por mucho cerca de la observada con otras fuentes de ingreso fiscal como el petróleo. Esto es gracias a los migrantes, pues el comportamiento del gasto en productos y servicios que generan IVA en el mercado interno nacional, contribuyen con una parte significativa de los ingresos fiscales de México. Dando como resultado que en la población más vulnerable, que es la que vive en áreas rurales, los niveles de pobreza en los hogares con remesas son considerablemente menores que los observados en los hogares que no se ven beneficiadas por estos recursos (Lozano et al., 2010:146,160).

El análisis de estos enfoques toma tradicionalmente como referencia, el impacto de la migración y las remesas en las comunidades rurales de los migrantes en su lugar de origen, es decir, la migración rural-urbano. Sin embargo, también presta atención en las zonas urbanas, puesto que es mayor la probabilidad de desarrollo económico a través de las remesas. Es decir, la mayoría del consumo se hace en las zonas urbanas y esto ocasiona aumentar la variación y demanda de productos.

En suma, continúa el debate sobre los efectos que tiene la migración y las remesas en el desarrollo económico en las comunidades de origen de los migrantes. Las perspectivas teóricas, señaladas arriba, en su conjunto proporcionan una variedad de puntos de referencias para guiar el análisis. Sin embargo, para lo aquí interesa se considerará la perspectiva desarrollista, que está asociada con la economía de la familia y analiza los incentivos y las implicaciones de las decisiones tomadas por los miembros de la familia, en el sentido de maximizar sus ganancias. Se es consiente que los efectos positivos y negativos será totalmente independientes a cada una de las regiones por su contexto y tiempo. Puesto que en un principio, a nivel microeconómico cuando se habla de remesas y consumo frecuentemente se dice que las remesas tienen un bajo potencial en el desarrollo económico porque se destinan casi en su totalidad a apoyar el consumo de las familias, es decir, a la manutención de la misma y es baja la proporción que se destina para el ahorro y la inversión sobre todo en las comunidades rurales. Sin embargo, cuando se habla de comunidades urbanas la proporción que se destina al ahorro e inversión aumenta, permitiendo con ello, que las familias receptoras complementen sus ingresos en el futuro.

2.4 Por qué remitir, consumir y/o invertir.

A pesar de la importancia económica que tienen las remesas en las comunidades de origen de los migrantes, solamente se ha estudiado desde las teorías de migración, puesto que pocos escritores ofrecen explicaciones teóricas de los procesos de determinación de las mismas. Por ejemplo, en la teoría económica clásica se hace un análisis en relación con el movimiento laboral (Adam Smith, 1776, Ravenstein, 1885; y Redford, 1926,1968); se ha abordado desde la disciplina de la economía del desarrollo (Lewis, 1954; Fei y Ranis, 1961); posteriormente la teoría de desarrollo económico neoclásica (Harris y Todaro, 1970); y

recientemente, el enfoque teórico, la Nueva economía de la migración Laboral (Stark, 1991), considerándose ésta última clave para nuestra investigación.

Los estudios de movilidad laboral incluyen factores que no se relacionan con la condiciones de mercado, tales como la presencia de amigos y parientes, las llamadas “amenidades” o incentivos (secundarios en muchos casos) los servicios disponibles, la asistencia oficial y la inequidad racial. En estos estudios se ha introducido el concepto de *migrant stock* que se refiere a la cantidad de población del área donante residiendo en la receptora. La importancia de este concepto es que ha resultado tener una decisiva y muy positiva relación con los flujos migratorios y es un antecedente de la noción posteriormente introducida bajo el nombre de “redes migratorias” (Herrera, 2006:116).

En 1940 Stouffer presentó el concepto “oportunidades intervinientes”, señalando que la distancia como tal, no debería ser un factor tan importante como las oportunidades disponibles en el trayecto de un punto a otro del traslado migratorio y sugirió que “el número de personas dirigiéndose hacia una distancia dada, es directamente proporcional al número de oportunidades intervinientes” (Herrera, 2006:123). Esto quiere decir ni más ni menos, que en su recorrido, el migrante no irá más allá de donde encuentre las condiciones necesarias para detenerse y asentarse.

Así pues, las *redes de migración* se componen de lazos interpersonales que conectan a los migrantes, los migrantes anteriores, y los que no migran en áreas de origen y destino a través de lazos de parentesco, de amistad, o por pertenencia a la misma comunidad de origen. Las conexiones en red constituyen una forma de capital social. Entendido el *capital social*, para Bourdieu, como “el agregado de los recursos reales o potenciales que están unidos a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de reconocimiento mutuo”. Esta definición supone que un grupo pertenece a uno que posea propiedades comunes y esta unido por vínculos relativamente permanentes y estables (Bourdieu, 1985:248).

El estudio de la migración se ha hecho desde diferentes perspectivas (estructural, funcionalista, histórico-estructural, etcétera), quienes se refieren principalmente que la decisión a emigrar es tomada de forma individual. Sin embargo, Wood (1982) plantea un marco conceptual que integra los efectos individuales y estructurales para el estudio de la migración al cambiar la unidad de análisis: el hogar (Wood, 1982: 312).

Teóricamente esta relación es por contrato implícito familiar, considerada en el modelo denominado “Nueva Economía de la Migración Laboral” de Stark (1991) — siglas en inglés, NELM, concepto que proviene de la nueva economía política (New Political Economy) de la economía de la familia—. El análisis del modelo es sobre el papel que juegan las familias en la decisión al migrar, en el envío de dinero y patrón de uso de las remesas, ya que la migración no es el resultado de una toma de decisión por individuo aislado, sino que es parte de una estrategia de la familia (Stark y Bloom, 1985).

La NELM considera que la motivación principal detrás de las migraciones se encuentra en la reducción y diversificación del riesgo generado por la incertidumbre en los mercados de capitales y laborales. Es aquí donde la familia actúa como agente maximizador. La familia al enviar a un miembro de la familia para trabajar lejos del hogar, hace una inversión esperando aumentar sus ingresos al recuperar con la llegada de remesas migratorias o como mecanismo para diversificar el riesgo de la familia (Stark y Lucas, 1988; Garay y Rodríguez, 2005; Stark, 2009).

El comportamiento de envío de remesas de lo migrantes son resultado de una relación intrafamiliar bajo un acuerdo implícito. Las motivaciones de las personas emisoras de las remesas están medidas por la expectativa de la herencia, es decir, la retribución familiar a la inversión realizada en su formación, así el altruismo como el egoísmo (el interés propio en el sentido). pueden ser identificados probablemente como fuerzas conductoras cuando ocurra el regreso del emigrante a su lugar de origen, ya que la NELM se enfoca en los emigrantes temporales que esperan volver a casa (Lucas y Stark, 1985).

La fuente del ingreso es la cuestión principal, los migrantes tienen incentivos significativos para remitir al lugar de origen y las familias receptoras para consumo e invertir los escasos recursos familiares en actividades y proyectos que puedan contribuir al acceso de nuevos recursos, incluso si tales actividades no incrementan su ingreso total (Massey, 1993).

Las razones para remitir son muy variadas, por ejemplo, las remesas son como un rompecabezas que constituyen las transferencias entre las entidades que se han separado el uno del otro. Las razones principales por las que se remiten son:

“a) el riesgo compartido justifica la migración y las remesas; b) para diversificar su cartera de ingresos; c) las remesas reducen el ahorro de la familia, consideras como una señal de fondos

que la familia pueda hacer uso en caso de crisis de ingresos inesperados, aligera a los hogares de la necesidad de ahorrar como medida de precaución; d) las remesas destinadas a la compra de seguros de la familia; e) como acuerdo implícito; f) el altruismo, privación relativa y el valor de las remesas, g) las remesas como comprador de gratitud; h) las remesas como instrumentos para mejorar el status social; i) las remesas como estrategia, debido que la información sobre las habilidades que tienen los migrantes no se conoce por parte del empleador destino, se contrata y paga a todos en un promedio medio al grupo de migrantes; j) remiten por competencia entre los migrantes; k) migrantes condicionados a la competencia; l) las remesas y la herencia; m) la disminución/ depresión de las remesas; n) razones para las que las remesas llegan a su fin, es decir, la migración de retorno” (Stark, 2009).

Se asume que el núcleo de la familia a quien se remite, es una familia tradicional⁹, estable y cohesiva que parte de un acuerdo implícito o explícito con el miembro de la familia que emigra. En suma, la mayoría de quienes remiten lo hacen para apoyar en el gasto familiar de los hogares receptores, así también en la inversión, como estrategia económica al regreso al lugar de origen, ya que el gasto se hace en el mercado interno nacional que contribuye en los ingresos fiscales de México (Lozano et al., 2010:146,160).

Resulta interesante analizar no solo los motivos de remitir desde el emigrante, sino también desde los receptores de remesas, es decir, desde la perspectiva desde el hogar¹⁰. Los arreglos familiares y domésticos que se establecen con cada patrón migratorio podrán ayudar a explicar la decisión de uso de las remesas, en otras palabras la reorganización y distribución del ingreso por remesas no solo en consumo, sino también destinados al ahorro e inversión en proyectos productivos en las comunidades de origen de los migrantes.

La teoría económica neoclásica, puede ayudar a comprender la toma de decisiones en el gasto familiar. De acuerdo a la teoría del consumo, existe una relación entre consumo e

⁹ De acuerdo a García et al., (1982:57) la clasificación hogar-unidad doméstica es nuclear, extendida y compuesta, adaptación que comúnmente se utiliza en la literatura, hechas con el fin de diferenciar los hogares según su grado de complejidad. Definidas como: Nuclear, se compone de la pareja de esposos con o sin hijos solteros. Incluye además al jefe sólo con uno u más hijos solteros; Extendida, está formada por una familia nuclear más algún otro pariente que no sea hijo soltero. Este pariente puede ser un hijo casado o cualquier otro en la línea de parentesco vertical o colateral; y Compuesta, comprende a la familia nuclear o extendida más otra u otras personas no emparentadas con el jefe que no sean empleadas domésticas.

¹⁰ A lo que aquí concierne, nos basaremos en el término “configuraciones familiares”, que abarca el concepto de familia y el de hogar, es decir se refiere al espacio compartido por parientes y no parientes, co-residentes y no co-residentes, va más allá del espacio al considerar configuraciones que “se construyen de manera flexible y temporal a partir de arreglos o acuerdos entre los miembros de distintas familias con filiación consanguínea y al entorno de relaciones sociales que engloban a las familias de migrantes, da cuenta de cómo se entrecruzan los ciclos migratorios sujetos al ir y venir entre el lugar de residencia y de trabajo, y los ciclos familiares establecidos por las distintas etapas que atraviesan las familias y los individuos. Así como por paisanaje, género, edad, sexualidad, formación profesional o laboral, creencia religiosa, compadrazgo, padrinzago” (Grammont et al., 2004: 358).

ingresos; entonces, las decisiones del uso de las remesas se verán limitadas por el presupuesto disponible y su objetivo consiste en maximizar su utilidad y el bienestar familiar (Guillen, 2003). En ese sentido, Campbell (1998) dice que las decisiones se ponen a disposición del hogar en un conjunto de bienes, que el mercado ofrece y que el hogar puede demandar a través de una secuencia de preferencias el hogar elige un determinado conjunto de bienes sobre otro conjunto, es decir, adopta medidas incluidas “la selección, la compra, el uso, el mantenimiento, la reparación y la eliminación de cualquier producto o servicio” (OCDE, 2002).

Asimismo, se define el hogar como “un grupo que asegura su mantenimiento y reproducción mediante la generación y disposición de un fondo de renta colectiva”. Por consiguiente, el ingreso del hogar “se refiere a la retribución derivada de las actividades productivas de los miembros de la unidad, o de otras fuentes, como los alquileres, inversiones, pagos de transferencias, subsidios o regalos” (Wood, 1982:312).

Si bien, el comportamiento de los hogares puede ser conceptualizada como una serie de “estrategias de subsistencia”; éstas últimas deben ser necesariamente dinámicas, incluso en un entorno socio-económico y político estable, aunque sólo sea porque los cambios en la composición del hogar con las diferentes etapas del ciclo de vida. En condiciones de cambio social, la familia tiene que idear estrategias flexibles e innovadoras compatibles con cambiantes oportunidades productivas, y en respuesta a los factores estructurales que afectan a la capacidad productiva de la unidad (Wood, 1982:313).

La preocupación tanto del emisor como el receptor de remesas es brindar bienestar a la familia. El bienestar familiar se integra por dos componentes: el consumo de supervivencia y consumo de bienestar, ya que todo hogar presenta estos dos tipos de consumo y el nivel de ingreso familiar determina el monto que se asigna a cada componente. El consumo de supervivencia considera los gastos de alimentos, gastos de vestido y calzado y gastos de vivienda y servicios; por su parte el consumo de bienestar lo conforma los gastos de salud, gastos de educación y gastos de confort. En el gasto de confort se encuentra el ahorro e inversión (Reyes y Gijón, 2011:9).

El consumo no está peleado con el ahorro, al respecto, de acuerdo a la Teoría Económica, en la función del consumo¹¹, éste aumenta cuando se incrementa el ingreso, pero en proporción menor, esto tiene que ver con el hecho de que conforme se incrementa el ingreso, los individuos destinan una proporción de éste al ahorro, y por ende el ahorro podría ser dirigido a la inversión. Una vez cubiertas las necesidades de subsistencia, parte del ingreso puede ahorrarse y llegar a dar crédito a actividades productivas. Como en la hipótesis del ciclo vital del ahorro (Fisher, 1930; Modigliani y Ando, 1957; Modigliani, 1986), éste puede entenderse como un mecanismo de consumo inter-temporal: una parte del ingreso familiar es ahorrada “hoy” para ser consumida o gasto familiar¹² “mañana”. Resulta necesario especificar el uso efectivo que se le da a ese ahorro: si el financiamiento de su consumo futuro (balance ingreso-gasto) o el financiamiento de proyectos de inversión en negocios o empresas familiares (balance ahorro-inversión); pues, es posible que el exceso de ingresos sobre gastos se destine a financiar proyectos de inversión en negocios o empresas familiares, recibiendo una retribución por el riesgo asumido (Canales y Montiel, 2004: 14; Reyes y Gijón, 2011). En cualquiera de los casos, las decisiones sobre el uso de los ingresos deben ser flexibles y dinámicas en el tiempo, para hacerse compatibles con las oportunidades de negocio y con los cambios en la capacidad productiva de la unidad familiar a lo largo de su ciclo de vida (Wood, 1982: 313).

Aquí se hace referencia al uso productivo de ese ahorro en balance ahorro-inversión. Los ahorros pueden ser enviados o traídos por el propio migrante, para ser invertidos de manera productiva en algún pequeño negocio propio, González y Viera señalan lo siguiente:

¹¹ De acuerdo a Keynes, existe una relación entre ingreso y consumo, señaló que: “el monto del consumo, en conjunto, depende principalmente del volumen de ingreso total”, es decir “...los hombres están dispuestos, por regla general y en promedio, a aumentar su consume a medida que su ingreso crece, aunque no tanto como el crecimiento de su ingreso” (Keynes, 1936:93). Sin embargo esta relación es incompleta en el mejor de los casos. Cuando la gente decide cuánto va a consumir y cuánto va a ahorrar, considera tanto el presente como el futuro. Cuánto más consumo hoy, menos podrá consumir mañana. Ante disyuntiva, debe pensar en la renta que espera recibir en el futuro en el consumo de bienes y servicios que confía en poder permitirse. Fisher desarrolló modelo con el que los economistas ven cómo los consumidores racionales y previsores toman decisiones intertemporales, es decir decisiones en las que intervienen diferentes periodos de tiempo. Esta concepción seguiría siendo abordada por Modigliani (1950) y Friedman (1957). Para Modigliani (1950) con la hipótesis de ciclo vital, dice que la mayor parte de las personas tienden a tener un nivel estable de consumo a lo largo de la vida, pero en determinados periodos los ingresos serán bajos, por lo que se endeudarán, mientras que en otros, por ser éstos más altos, podrán ahorrar y prevenir para el futuro. Y Friedman (1957) complementa la hipótesis del ciclo vital, con la hipótesis de la renta permanente hace énfasis en que la renta de la gente experimenta variaciones aleatorias y temporales de un año a otro. Ambas pueden explicar el enigma del consumo (Mankiw, 2007: 653-780).

¹² En esta categoría de consumo personal y familiar se incluyen la compra de bienes inmuebles y de bienes duraderos, la educación de los hijos, y los seguros médicos y de retiro, inversión u otros gastos.

Se define ‘Actividad productiva’ al empleo de recursos económicos (remesas) en alternativas de ahorro o inversión. Esto incluye los ahorros bancarios, a las inversiones orientadas a la producción de bienes y servicios, a la adquisición de activos fijos para mejorar la infraestructura social y comunitaria, la apertura de negocios, la compra de títulos o valores, el establecimiento de fondos cooperativos, etc. (González y Viera, 2009:50).

Sin embargo, hay algunos autores que consideran la inversión de capital humano, esto es gastos en educación y salud, ya que éstos valorizan la fuerza de trabajo migrante (Lozano, 2000:8; De la Rosa et al., 2006:81).

La inversión en pequeños negocios familiares es lo que interesa a la presente investigación, pues a diferencia de los grandes negocios, tienen una mayor flexibilidad para modificar sus actividades y, sobre todo, adaptarse a nuevas exigencias del mercado. (Michalus, et al., 2011:220). Se entiende por “‘negocios familiares’ aquellos en los que exclusivamente trabajan los cónyuges, sus ascendientes, descendientes o pupilos...; ‘los talleres familiares’ son miembros de la familia y personas cercanas las que en conjunto se organizan para producir bienes o prestar algún servicio de cuya comercialización obtienen ingresos para la familia y sus allegados.¹³ Y por ‘negocios remeseros’ los establecidos en las localidades de origen de los migrantes que han sido financiados con dólares provenientes del extranjero, ya sea para iniciar los proyectos, para la compra de maquinaria, para su ampliación o la compra de insumos (Montoya, 2007:63).

El tipo de inversión es muy importante para los migrantes y la familia de origen, pues en función de ello se reorganizará este recurso para maximizarlo. Se vuelve un inversionista de carácter privado preocupado por obtener ganancias a través de la producción de bienes y servicios (Moctezuma, 2005).

Las actividades a las que se dedican los negocios familiares son variadas, que inciden en todos los sectores de la economía y ramas del aparato productivo, así como en todas las ciudades, poblaciones o localidades, urbanas y rurales. En base al artículo 27 de la Constitución Mexicana, las actividades se dividen en dos¹⁴:

¹³ Ley Federal del Trabajo. Nueva Ley publicada en el Diario Oficial de la Federación el 1o de abril de 1970. Artículos 351, 352 y 353. TEXTO VIGENTE. Última reforma publicada DOF 17-01-2006.

¹⁴ Secretaría de Economía, “¿Qué es un negocio familiar y cuales son sus beneficios y obligaciones?”, Estrategia del gobierno federal para los negocios familiares. [Disponible en línea: <http://www.talleresfamiliares.gob.mx/portalTalleres/negociof.htm>] Consultado: Domingo 16 de octubre del 2011: 10:55pm.

“1) Actividades de producción de bienes: preparación y venta de alimentos, como panaderías, tortillerías, heladerías o neverías, cocinas familiares o fondas; talabartera; carpintería o fabricación de muebles; herrera; fabricación de ladrillos o tabiques para construcción; hilados y tejidos; sastrerías, confección o costura de prendas de vestir, fabricación de cortinas; producción o reparación de calzado; producción de artesanías; orfebrería y joyera; actividades agropecuarias en parcelas o traspatios, como cultivo de hortalizas, viveros de plantas ornamentales o cría de animales; etc.

2) Actividades de prestación de servicios: tiendas de abarrotes o lonjas mercantiles; verduleras, fruterías o recauderías; expendios de huevo o carnes; papelerías; sastrerías; salones de belleza y peluquerías; enmarcado de cuadros; reparaciones de aparatos electrodomésticos; reparaciones de motores o vehículos automotrices, hojalatería y pintura automotriz, reparación de llantas; transporte de mercancías, mudanzas, sitios de taxis, servicios de alojamiento; como casas de huéspedes o cabañas de ecoturismo; entre otros.”

Desde esta posición neoclásica, se han dado estudios sobre la toma de decisiones relacionados con las remesas, como posibles indicadores acerca de cómo los migrantes deciden situar sus remesas y ahorros. Las transferencias de este recurso implica que podría generar una recomposición del gasto de las familias en consumo, ahorro o inversión. Visto desde el hogar en las comunidades de origen, las remesas pueden ser utilizadas para ampliar sus oportunidades, así como también la subsistencia de la propia familia, como inversión de capital humano, de pequeños y medianos negocios, o así como adquisición de la tierra (Stark, 1991).

2.5 Remitentes y receptores.

El efecto del uso de las remesas en el consumo, el ahorro y la inversión productiva podría estar determinado por la característica del hogar, es decir del emisor y del receptor de remesas involucrado.

Principalmente, visto desde el emigrante, las tomas de decisiones del envío y uso de las remesas en las comunidades de origen están condicionadas por la distinta capacidad de inversión e incidencia regional y comunitaria. En ese sentido es pertinente retomar a Moctezuma (2005) quien explica cinco tipos de migrantes: a) el migrante colectivo; b) el migrante empresarial; c) el migrante ahorrador; d) el migrante de sobrevivencia; y e) el migrante retirado.

El migrante colectivo, está conformado por centenares de club de migrantes que inicialmente fueron constituidos por miembros de una misma comunidad filial, y al emigrar logran reconstruir en EU, una o varias comunidades hijas (Moctezuma, 2005:120). Tienen un fondo común con el dinero de los clubes de migrantes a la cual le llaman “remesas colectivas”. Las remesas colectivas tienen una gran atracción, debido a que no son remesas como ingreso, y son consideradas un ‘recurso de alta calidad’ por el apoyo de la organización (Goldring, 2005:81-82). Sin embargo, a lo que aquí corresponde son las remesas familiares, es decir aquellas que no estén relacionadas con migrante colectivo precisamente, sino las que relacionan al migrante con la familia en su lugar de origen, sin intervención de un tercero actor social (las asociaciones o clubes de migrantes), es decir tienden a ser independientes y a desarrollarse por si mismos.

El migrante empresario, aquel migrante que en el extranjero ha pasado del ahorro a la inversión y, por tanto cuenta con empresas e interés de llevar a cabo alguna inversión productiva en su país de origen. Es un inversionista de carácter privado, pues su idea es la obtención de ganancias a través de la producción de bienes y servicios, de igual forma vislumbra su participación en la inversión como el objeto de generar empleos en sus comunidades y como una forma de respaldar a la comunidad. El migrante empresario puede generar esquemas de asociación junto con otros migrantes empresarios o con inversionistas de la localidad, región y país. La asociación empresarial de los migrantes aumenta el capital semilla y se abre expectativas de inversión más ambiciosa (Moctezuma, 2005:122-123).

El migrante ahorrador, tiene como característica el esfuerzo individual por acumular algunos ahorros que envían a sus familiares más cercanos con el claro objetivo de hacer pequeñas inversiones, que en la mayoría de los caso no rebasan las actividades productivas tradicionales. Considera pequeñas sumas de dinero que generalmente provienen del ahorro/salario, y que, en estricto sentido, y en algunos casos no forman parte de las remesas familiares sino de envíos especiales (Moctezuma, 2005:124). Los ahorros más modestos de los migrantes que se envían a las comunidades de origen, aunque sean muy diseminados, podrían servir como alternativa para fomentar la inversión productiva.

El migrante retirado,. otra perspectiva de inversión del ahorro-migrante es identificando las habilidades y aprendizaje del algunos migrantes retirados que han retornado a sus

comunidades de origen. Está relacionado con la apropiación de técnicas y tecnológicas de los migrantes y cuentan con ahorros e intenciones de invertir. Aquellos migrantes que tienen mayores experiencias y habilidades son los que han permanecido más tiempo en EU y desempeñan actividades más complejas, cuentan con un mayor grado de escolaridad y son bilingües. Sin embargo, el aprovechamiento de la experiencia laboral de los migrantes está condicionado a las propias limitaciones de la economía local y regional (Moctezuma, 2005:126).

El migrante de sobrevivencia, este migrante trabaja y percibe ingresos únicamente para sobrevivir. Vive en el lugar receptor de migrantes sin familia, por ello tiene responsabilidad de enviar parte de su salario para cubrir necesidades básicas de la familia radicada en la comunidad de origen, una vez cubierta sus propias necesidades. El rango de sobrevivencia constituye la característica primordial de quien emigra por primera vez y más aún si dispone de escasa calificación laboral (Moctezuma, 2005:127).

Es importante distinguir funcionalmente las diferencias de los migrantes, para comprender mejor el porqué las familias están usando las remesas en sus comunidades de origen. Podría suceder que el migrante pueda ser miembro de una organización, empresario y tenga capacidad de ahorro.

Las diferencias en los montos y usos pueden estar relacionados, también, con el género del remitente. Hay evidencia que muestra que el porcentaje de envío de remesas en mujeres es menor al promedio de envío con los varones y traían menos dinero al retornar a la comunidad de origen. Sin embargo, las mujeres tienen una mayor participación en remesas no monetarias, es decir aquellos artículos de uso cotidiano. Ellas emigran por la necesidad de garantizar la sobrevivencia de los hijos y familia que no migra; esto constata que el uso de las remesas está relacionado con la motivación de migrar (Ramírez-García, 2009).

Por otro lado, el caso de los envíos por parte de los varones, el uso está relacionado con cubrir necesidades básicas principalmente, pero consideran, el adquirir bienes y propiedades (Ramírez-García, 2009). Al retorno los ex migrantes, gracias a sus niveles salariales de EU y a los ahorros que estos lograron realizar, tienen mayor la probabilidad de invertir en sus lugares de origen, creando microempresas o establecimientos por cuenta propia (Papail, 2005:327). Esto se constata en países sudafricanos, los ahorros de los migrantes que

regresan a sus comunidades son una importante fuente de capital para los microempresarios, ya que las inversiones financiadas por remesas a largo plazo aumentan la producción de bienes agrícolas y ganaderas de las comunidades (Lucas, 1987).

Hay diversas conceptualizaciones de las formas en que se asume la migración. Para fines de la investigación se agrega la propuesta de Alonso et al, (1980) quienes en un estudio por en unidades campesinas sobre la migración por motivo del sector productivo, consideran que las formas de migración son: temporal, itinerante, por plazos, escalonada, definitiva e intermitente¹⁵. En ese sentido, aquí se hace referencia a la “*migración por plazos*, es la movilización en que el migrante permanece fuera de la comunidad de origen durante temporadas más largas, meses o aún años, pero regresan a ella”; a la “*migración definitiva*, es la movilización que implica el abandono del lugar de origen para vivir en otra población, donde se piensa radicar definitivamente” (OEA,1988:19); además a la “*migración circulante*, definida dentro del marco de las migraciones temporales y pueden ser como una forma de migración que permite un cierto grado de movilidad legal de ida y vuelta entre dos países (Bovenkerk, 1974), se facilita la circulación de emigrantes o antiguos emigrantes (Alaminos, et al, 2009:64).

Ahora bien, visto desde el país de origen, ¿quiénes son los que reciben estas remesas?. No hay que dejar de lado que el patrón de uso de las remesas está influenciado por la condición de género, ya que la construcción sociocultural de lo femenino y lo masculino determinan la forma en que el hombre o la mujer hace uso de las remesas (Ramírez-García, 2009:163; Huesca et al., 2009). Es el jefe de hogar quien toma las decisiones del hogar, es decir adopta medidas incluidas la selección, la compra, el uso, el mantenimiento, la reparación y la eliminación de cualquier producto o servicio.

¹⁵ Alonso et al., (1980) describen seis formas en que se asume a la migración: *Migración intermitente*, es un tipo de movilización del campo a un centro urbano, en la que los migrantes se trasladan cotidianamente de un lugar de residencia a su sitio de trabajo, sin que implique cambio de residencia, pero sí cambio de sector de la producción de país. *Migración escalonada*, es la movilización que implica que el migrante sale definitivamente de su lugar de origen, pero va cambiando periódicamente de un lugar de destino. *Migración itinerante*, es el tipo de movilización en que los migrantes salen definitivamente de su lugar de origen, pero va cambiando periódicamente de lugar de destino. *Migrante temporal*, es el tipo de movilización en que el migrante sale a trabajar a otro lugar durante los días laborales y regresa a su pueblo, donde vive la familia, los días de descanso. No implica cambio definitivo de residencia (OEA,1988:19).

El concepto de jefe de hogar puede tener varias connotaciones, sobre todo jerárquica y patriarcal, además debido al contexto migratorio, ya que históricamente el sexo masculino es el que tiene mayor propensión a emigrar que el sexo femenino, y ellas se vuelven sujetas dependientes económicas de los varones. La autora Faune (1996) sugiere la adopción del término de ‘responsables de la familia’, pues son ellas las que aparecen como las gestoras y articuladoras de estrategias para la administración del presupuesto familia.

Han surgido aportes a partir de indicadores sobre el sostenimiento del hogar y razones para considerar jefe de hogar, que no precisamente sea estrictamente económica, estos son: jefatura económica, aquel que lleva responsabilidades de sostenimiento del hogar con carácter económico; jefatura no económica, que como su nombre lo indica, se justifica por razones que no son de carácter económico; y jefatura mixta, que tiene responsabilidades por el sostenimiento del hogar , y las razones que se justifican no económicas. Asociadas éstas a la condición de género, la jefaturas económicas predominan el sexo masculino, las no económicas el sexo femenino, y en el caso de las mixtas puede ser cualquiera de los dos (Zabala, 2004:2).

La literatura constata que la mayoría de los receptores de remesas son mujeres. Para El Salvador y México, las mujeres conforman 64 por ciento de las personas que reciben remesas (Canales, 2002; Santillan y Ulfe, 2006). El índice de percepción de remesas se debe más al tipo de arreglo familiar y doméstico (el tipo de hogar, escolaridad del jefe, tasas de participación económica, redes migratorias), que a la mera presencia de una mujer en la jefatura del hogar. Es decir, la jefatura de la mujer esta articulada por las condiciones contextuales del hogar (Canales, 2002).

Usualmente se dice que la jefatura femenina del hogar está asociada con implicaciones negativas, es decir, a situaciones de pobreza, informalidad, estrategias de sobrevivencia en condiciones de marginalidad, etc. Sin embargo, hay ventajas comparativas como el estilo más democrático en la toma de decisiones, gestión intrafamiliar más participativa, mejor aprovechamiento de los recursos existentes, mayor distribución de las tareas domésticas, etc (Zabala, 2004:4).

Otra de las características del jefe del hogar, es la edad como una aproximación al concepto del ciclo vital¹⁶. De acuerdo a Lee, existen tres factores que intervienen en el proceso migratorio: el volumen, la corriente y contracorriente y la selectividad. En ese sentido, para el estudio de caso seleccionado, se toma en cuenta dos supuestos: a) que la alta propensión a migrar en ciertas etapas del ciclo de vida es importante en la selección de los migrantes; y b) las características de la población en el origen y la población en el destino. Es decir, la diferencia entre los migrantes y sus características hacen difícil o sencillo pasar sobre los obstáculos intervinientes (Herrera, 2006:128,129).

Se pueden considerar entonces, dos etapas del ciclo de la vida del jefe del hogar, primero cuando está formándose el núcleo familiar y en segundo lugar, en sus etapas finales. Ya que en términos del tiempo del envío y percepción de las remesas estarían en función de los distintos tiempos del ciclo de cada hogar. En ese sentido, sería el caso de hogares con jefes jóvenes, el cual van formando el núcleo familiar, son bajos los niveles de acumulación y riqueza, pero con disponibilidad para migrar. En el caso de hogares con jefes de la tercera edad, que se considera su etapa final, es encontrado sobre todo en lugares de alta tradición migratoria, en la cual el hijo o varios hijos emigraron y son responsables de su manutención (Canales, 2002).

Relacionando el tipo de migrante con el ciclo de vida, las inversiones individuales o familiares se han venido realizando lentamente en actividades como la compra de terrenos, maquinaria agrícola y ganado; cultivos agrícolas y la irrigación; el establecimiento de pequeños comercios, casa de cambio, agencias de viaje, y el mejoramiento de las viviendas. Esto quiere decir que el migrante ahorrador ya existe pero que sus ingresos no han sido suficientes para transformarlo en un empresario o inversionista. Incluso se coincide con los postulados por Canales (2004), referente a que el potencial de la remesa no está en sí misma, sino en las características del hogar, especialmente en los miembros involucrados, ese perfil de emprendedor.

¹⁶ De acuerdo a Kono (1977) la idea básica (de ciclo de vital) es que las familias pasan a través de una secuencia de estadios característicos, tales como el matrimonio, el nacimiento de los hijos, el lanzamiento de los hijos hacia sus respectivos matrimonios, el estadio 'post-hijos', y la disolución de la familia por muerte de uno o de los cónyuges (García et al., 1982:52-52).

En síntesis, las remesas tienden a configurar el comportamiento del gasto en los hogares receptores, sin embargo, el uso de este recurso puede tener influencia por la característica del migrante y género del emisor como del receptor, pues sus decisiones se verán limitadas por el presupuesto disponible y/u objetivo, ya que teóricamente consiste en maximizar su utilidad y el bienestar familiar.

2.6 Impacto de las remesas sobre el consumo e inversión productiva.

Las remesas se han convertido en una importante ‘inyección de recursos’ que llegan cada vez más a las familias, gracias a que la migración se extiende a más regiones del mundo.

Como ya se introdujo anteriormente, la literatura respecto a los impactos que tienen las remesas en la economía familiar en los lugares de origen ha sido muy variada. A nivel macroeconómico, las remesas contribuyen al equilibrio en la balanza de pagos; tienen efecto positivo en el crecimiento económico, a través de la elasticidad-producto en función de las variaciones porcentuales ocurridas en las remesas en el largo plazo (Muñoz, 2006a; 2006b); es una fuente sustancial de financiamiento a la microempresa y sobre todo de los gastos de consumo financiados con remesas pues incrementan la demanda de bienes y servicios productivo para desarrollo regional en los lugares de origen de los migrantes (Durand et al., 1996; Woodruff y Zenteno, 2001; Lozano-Ascencio, 2003; Aguirre e Infante, 2005; y Meza et al., 2006). Además de que existe una relación de las remesas con los efectos a nivel de negocios y el uso del sistema financiero por parte de los que reciben las remesas (Glytsos, 1993; Canales, 2005 y 2006; Giuliano y Ruiz-Arranz, 2009).

A nivel microeconómico del hogar, las remesas brindan bienestar económica y social; amplía oportunidades no sólo en gasto de subsistencia, sino en capital humano, el desarrollo productivo en la generación de pequeños negocios y la adquisición de tierra en el lugar de origen (Lucas, 1987; Duran et al., 1996; Van Doorn, 1999; Zahniser, 1999; Lozano-Ascencio, 2000; Torres, 2000; Woodruff y Zenteno, 2001; Canales y Montiel, 2004; Zarate-Hoyos, 2004; Garay et al., 2005; Aguirre e Infante, 2005; Papail, 2005; Meza et al., 2006; Adams et al., 2008; Leal-Calderón, 2006; Rosas Vargas et al., 2010).

Se realizó un análisis de las remesas a nivel microeconómico, bajo el supuesto que existe una reorganización en el gasto familiar de hogares receptores de remesas y éstas pueden ser una fuente de inversión productiva, y en cierto modo generar desarrollo.

En la evidencia empírica en torno a la temática existe un consenso en que el uso de las remesas se destina principalmente para el consumo de manutención del hogar y es bajo el porcentaje que se destina al ahorro e inversión productiva (De la Rosa et al., 2006; Garay y Rodríguez, 2005; Canales, 2004; Durand et al., 1996). Pero, hay quienes prueban que ese bajo porcentaje es estadísticamente significativo, pues la inversión productiva será diferenciada en contexto y tiempo (Papail, 2005; Canales y Montiel, 2004; Woodroff y Zenteno, 2001; Van Doorn, 1999; Woodruff, 2007; Binford, 2002; Lozano, 2006; De la Rosa et al., 2006).

En general, en los hogares receptores de remesas la distribución del gasto familiar esta principalmente dirigido para satisfacción de necesidades básicas (alimentación, vestido y algunos servicios) y otros tipos de gasto familiar (educación y salud); después en gasto de vivienda, esto es compra, mejora, ampliación o construcción; pago de deudas, no siempre productivas, así como pago de obligaciones rituales y compromiso; mejoría comunitaria, es decir, servicios de salud, pavimentación de calles e iglesias, etcétera.; finalmente ahorro e inversión productiva, relacionado con el refuerzo de empresas o actividad productiva, principalmente agrícolas y en menor medida comercio y manufactura (Canales, 2004; Garay y Rodríguez, 2005; De la Rosa et al., 2006; Adams et al., 2008).

Pareciera que el tipo de consumo, no es en esencia diferente del que tienen el resto de los hogares con ingreso per cápita similares (Canales, 2004; Robles et al, 2011). Para Canales (2004) las remesas no representan un tipo de ahorro migrante, sino que constituyen un fondo salarial que suele destinarse a los mismos usos y gastos que cualquier otro salario. Tanto para hogares perceptores de remesas como aquellos que no lo son, el escenario es el mismo, pues el monto final para financiar los negocios se complementa con los ahorros propios, donaciones, herencias o subsidios estatales como del apoyo de instituciones privadas y públicas.

Es cierto que para muchas familias receptoras de remesas tienen destino único el sostenimiento familiar, pero se olvida que la transformación del patrón de consumo de los hogares receptores se genera una vez que la familia se inserta en el fenómeno migratorio. Así pues, las remesas no solo mejoran las condiciones de vida de los hogares, sino que han

cambiado la cultura del país, los hábitos del consumo, actitudes hacia el trabajo, y han ampliado la composición social de la élite (Waller-Meyers, 1998:11). Además las remesas representan un efecto adicional para la población sin seguridad social (Valero y Treviño, 2010).

Puede pensarse que en la medida en que las remesas se convierten en un ingreso ‘cuasi-permanente’, se produce una sustitución de ingresos al promoverse un mayor nivel de inactividad laboral en algunos de sus miembros en edad de trabajar; puesto que parte importante se concentran fundamentalmente a la financiación de gastos recurrentes del hogar (alimentación, servicios públicos, salud y educación). Esto no quiere decir que las familias en las sociedades de origen tiene un comportamiento irracional y valoran exageradamente el ocio en relación con el estudio y el trabajo; sino que las decisiones de consumo de las familias no son circunstancias exclusivamente propias, sino también de su entorno económico, político, social y cultural (Garay y Rodríguez, 2005:17-18).

Es evidente que las remesas tienen efectos multiplicadores en el lugar de origen. Por una parte, el gasto familiar en consumo de supervivencia no carece de un elemento dinamizador, ya que el consumo de bienes y servicios también contribuye a estimular la actividad económica a nivel local; y por otra, las inversiones productivas impulsan la economía nacional (Durand et al., 1996; De la Rosa et al., 2006). Por uso productivo se refiere a “cualquier actividad que tiene el potencial de generar un ingreso adicional, o salvaguarda en contra alguna futura experiencia” (Van Doorn, 1999).

En el discurso oficial del gobierno y de las estancias supranacionales —como el Banco Mundial, BID FMI, CEPAL— está la visión optimista de la migración y las remesas, en el que el autoempleo y la formación de negocios (changarritos) financiados con remesas se ofrecen como alternativa al desempleo y la pobreza (Canales y Montiel, 2004:148).

La evidencia empírica muestra algunos casos de éxito en inversión productiva. En un estudio en el Sur de África, Lucas (1987) encontró que la inversión tradicionalmente se da en el sector agrícola, es poco en la inversión de actividades de prestaciones de servicios o producción de bienes, es decir, en negocios familiares en comunidades rurales, ya que el movimiento migratoria es rural-urbano. Puesto que en comunidades rurales, las inversiones financiadas por remesas a largo plazo aumentan la producción de bienes agrícolas y ganaderas

de las comunidades, además que los ahorros de los migrantes que regresan a sus comunidades son una importante fuente de capital para los microempresarios del sector .

Pero muchos de los migrantes ya no son atraídos por la agricultura, aunque antes de migrar el trabajo se concentraba en el sector agrícola. Hay una falta de interés tanto de la agricultura como del trabajo asalariado, por la preferencia en el autoempleo, es decir que lo migrantes con considerables ahorros inviertan en pequeñas empresas, pero son diferentes las condiciones de inversión de negocios familiares en los lugares de origen.

En Irlanda un tercio de la población de repatriados fueron capaces de crear una empresas propias. España, Yugoslavia, Italia, Monserrat (España), Carriacou (Granada) lugares principales de repatriados, invierten sobre todo en pequeñas tiendas, bares y cafés. Los migrantes de la Isla Caribeña de Carriacou, (Granada) Irlanda, Filipinas, y Grecia, que han pasado varios años trabajando en el área metropolitana en una sociedad extranjera, atraen alternativas y más eficientes formas de hacer las cosas y en diferentes grados desarrollar una ética urbana (Gmelch, 1980:50). El conocimiento adquirido como parte de su experiencia de migrantes retornados posibilita el reincorporarse a un empleo, o a iniciar un negocio (Binford, 2002; Lozano, 2006; De la Rosa et al., 2006:82).

Por su parte, Mesnard y Ravallion (2006) y Mesnard (2004) plantean (con el caso de Tunéz) que la decisión de una migración temporal de trabajadores es consecuencia de las restricciones de crédito, además que el grado de las restricciones de liquidez afectan a las decisiones de autoempleo de los migrantes retornados. Aunado a ello, Glytsos (1993) y Giuliano y Ruiz-Arranz (2009) prueban que las remesas tienden a fomentar el crecimiento sobre todo en los países con sistemas financieros menos desarrollados, ayudando a superar las restricciones de liquidez. Evidencia en línea con Canales (2005 y 2006) y Stark (1991). Este último bajo la hipótesis de que los migrantes pueden jugar el papel de los intermediarios financieros, permitiendo a las familias rurales superar las limitaciones de crédito y que faltan los mercados de seguros.

Para el caso de migrantes de El Salvador y República Dominicana, las redes de contactos en el extranjero forman parte importante para el negocio. Las remesas se han convertido en una especie de subsidio para la formación de negocios; y éstos no son rentables, entonces se tiene que volver a migrar para mantenerlos o contar con un miembro de la familia

trabajando en el exterior. Se beneficia de la red de contactos en el exterior, tanto para abastecer su negocio como para la adquisición de equipo de trabajo, o para mantenerse al corriente sobre cambios en el mercado tecnológico y precios (Montoya, 2006:135-139; Woodruff y Zenteno, 2006).

En línea con la evidencia anterior, Vaaler (2011) plantea que los inmigrantes y sus remesas jugar un papel importante en el financiamiento de riesgo en la fase inicial en los países menos desarrollados con escaso capital. Infiere que las relaciones entre países informales disminuyen los costos de transacción y aumento en la transacción de conocimiento de inmigrantes de países en desarrollo a remitir dinero e ideas directamente mejorando el entorno general de riesgo-inversión en el retorno. A su vez el impacto de las remesas es moderada positivamente por factores individuales y colectivos relacionados con los inmigrantes en los países receptores. Considera una ruta circular, en donde el dinero y las ideas encuentran un camino a casa (el origen) para el desarrollo de nuevos negocios que luego, a menudo se remontan en el extranjero. Para ello, postula 5 hipótesis para explicar: (1) Existe una relación positiva entre las remesas de inmigrantes y la disponibilidad de capital en los países en desarrollo; (2) Existe una relación positiva entre las remesas de inmigrantes y nuevos tipos de negocio fundados en los países en desarrollo; (3) Existe una relación positiva entre las remesas de inmigrantes y el nivel de internacionalización de la economía en los países en desarrollo; (4) El impacto positivo de las remesas de los inmigrantes en el entorno de inversión de riesgo de países en desarrollo es mayor para el desarrollo de los países con los inmigrantes mejor educados; y (5) El impacto positivo de las remesas de los inmigrantes en el entorno de inversión de riesgo de países en desarrollo es mayor para los países desarrollados con las comunidades de inmigrantes más concentrados en el extranjero. Demuestra que los migrantes están bien posicionados para arriesgar la transferencia de dinero e ideas, dado por los vínculos informales relacionados con la pertenencia a la comunidad y las redes compartidas; además la falta de educación avanzada o formación técnica no parece socavar los efectos del financiamiento conjunta.

Considerando que la migración puede ser la causa o efecto de algunos resultados económicos. En un estudio hecho en México por Woodruff y Zenteno (2001) consideran que la migración puede estar asociada con la actividad empresarial debido a que la migración aporta el capital necesario para abrir un negocio o bien porque la familia empresarial puede

enviar a los inmigrantes y así iniciar negocios. El bienestar de los hogares, no provienen del aumento de la inversión o el trabajo, sino del aumento de los beneficios que generan esas inversiones. Estadísticamente en sus resultados comprueban que las remesas influyen en la generación y el desarrollo de las microempresas en México, pues el acceso a financiamientos mediante éstas afecta de manera positiva la intención de autoempleo. Sobre todo en comunidades de alta migración (Woodroff y Zenteno, 2001; Woodroff, 2007).

El uso de las remesas en inversión productiva puede ser incentivada o limitada por diferentes condiciones y con ciertos factores económicos, sociales y políticos, a decir de Montoya (2007)

En un *enfoque económico* los factores están relacionados con la estabilidad económica del país, los recursos económicos con los que cuentan las localidades de origen, las propiedades y nivel económico de los hogares migrantes, así como el capital humano de los migrantes. En un *enfoque social* los factores son las remesas colectivas, el nivel de madurez del proceso migratorio, las nuevas funciones de las remesas en los hogares y las redes sociales. Finalmente en un *enfoque político*, la implementación de programas y apoyos gubernamentales incentiva la inversión productiva de las remesas y la falta de ellos la limita (Montoya, 2007:65-67).

En la práctica los tres enfoques están muy relacionados. Hay autores que coinciden que se requiere un sistema político y económico estable que promueva la inversión mediante programas de incentivos, sucursales bancarias binacionales más eficientes y programas que estimulen el uso de las remesas para micro-proyectos productivos. Las iniciativas de encauzar las remesas hacia la inversión han tenido poco éxito, pues los programas están enfocados en atraer fondos compensatorios de las remesas de asociaciones de emigrantes, dichos fondos se desvían a otras prioridades de financiamiento local comunitario, más no a proyectos privados. Debido a que las remesas sean esencialmente fondos privados y como tales representan otra fuente de ingreso familiar y no pueden considerarse un sustituto de la asistencia oficial para el desarrollo (García-Zamora, 2000; Ratha, 2005).

Por otro lado, hay quienes plantean la combinación social y política para fomentar el uso de las remesas en proyectos productivos. Las condiciones de inversión están dados por los programas y políticas de los gobiernos que promuevan el uso productivo; la experiencia de los emigrantes o de sus familiares en las actividades productivas a invertir; las oportunidades reales que exista y el conocimiento de dichas oportunidades por parte de los emigrantes; y un

ambiente social y políticamente viable para las inversiones (Lozano, 2000; Rosas et al., 2010:223).

Principalmente los programas gubernamentales promueven la inversión de las remesas colectivas en la mejora de la infraestructura de las localidades y en la generación de negocios productivos (Montoya, 2007). Sin embargo, el *3x1* en el caso de México no ha tenido un impacto generalizado sino demasiado local, incluso, se ha criticado pensando que sustituye la labor del gobierno en proveer satisfactores básicas y de infraestructura básica a la comunidades de migrantes (Lozano et al., 2010). Los principales programas gubernamentales se dividen en productivos y sociales de atención a la pobreza. Respecto a programas productivos se encuentran “*Alianza*”, “*Kilo por Kilo*”, Emergentes a Cultivos, Programas de Empleo Temporal, y los crediticios, como el Fideicomiso de Riesgo Compartido (FIRCO) y “*Crédito a la Palabra*”. Los gestores para financiar son la Nacional Financiera (NAFIN), la Fundación para la productividad en el Campo, AC (FPC) e Hispanics in Philanthropy (HIP), pero en un sentido macronegocio (Dyer, 2006; Verduzco Igartúa, 2008; BID, 2010).

Referente a los programas sociales se puede ubicar a los apoyados por SAGARPA y SEDESOL: Programa de Atención a los adultos mayores en zonas rurales; Programas de atención a jornaleros agrícolas; Programa de empleo temporal; Programa de Oportunidades productivas; Programa de desarrollo local (microrregiones); Programa 3 x1 migrantes; Programa iniciativa ciudadana 3x1; Programas de inversión patrimonial; Programa para el desarrollo de los pueblos y comunidades indígenas; Programa hábitat; Programa de Desarrollo Humano Oportunidades.

Los programas gubernamentales sociales consideran a las remesas colectivas — donaciones de las organizaciones migrantes para obras comunitarias —, pues los migrantes tienden a estar afiliados a algún Club Migrante, y muestran mejor disposición en invertir en proyectos comunitarios por el sentimiento de identidad y arraigo al lugar de origen. Se crea un fondo común con el dinero de los clubes de migrantes y se invierte en proyectos comunitarios (infraestructura de la comunidad, fiestas patronales, escuelas, etc.) en los lugares de origen. La inversión productiva con remesas colectiva en la práctica es muy difícil, ya que las expectativas sobre rendimientos, donde invertir y los términos de la inversión, son muy distintas (Montoya, 2007; García-Zamora, 2007).

Este hecho, despierta el interés por parte de los gobiernos estatales en la iniciativa e implementado programas encaminados a aumentar el uso productivo de las remesas. Tal caso en Jalisco (Fideraza), San Luis Potosí (Fondo de Apoyo a Comunidades) y Zacatecas (Fondo Estatal de Apoyo de los Zacatecanos Ausentes, FEAZA). Se encuentran en algunos casos que las familias de los migrantes en México no desean convertirse en emprendedoras y la cultura del trabajo de los diferentes estados era distinta (en Jalisco, los emprendedores eran individualistas; en Zacatecas, se mostraban más dispuestos al esfuerzo comunitario) (Moctezuma, 2005; Montoya, 2007).

Recientemente, SEDESOL lanzó, bajo el esquema de *3x1*, el programa de inversión patrimonial. El acreedor al apoyo debe estar afiliado en algún Club de Migrantes, considerándolo éste como aval, pero la inversión será individual. El programa de inversión patrimonial es considerado un modo de financiamiento a los migrantes en EU, para contar con una inversión en negocios familiares en su lugar de origen. El primer caso exitoso de inversión patrimonial está en Guanajuato.

En suma, el destino de las remesas no exclusivamente va al gasto de sobrevivencia, sino que también para la inversión de proyectos productivos. Existen diversas condiciones que incentivan la inversión en proyectos productivos. Hasta ahora revisado, las redes, la actividad económica en el lugar de origen y destino, la característica del migrante y el apoyo de algún programa gubernamental incentiva la inversión en proyectos productivos en las comunidades de origen de los migrantes.

Retomando la postura de Lozano y Oliveira (2007) que el impacto de las remesas es desigual y heterogéneo en distintos contextos nacionales, regionales y locales, y en los distintos tipos de hogares. en el sentido que la inversión productiva de las remesas familiares es una realidad en espacios y tiempos determinados. (Woodroff y Zenteno, 2000; Corona-Vázquez et al., 2005; De la Rosa et al., 2006; Leal-Calderón, 2006; Montoya, 2007). Se adhieren otras condiciones para romper con el *cliché* de que las remesas se destinan en mayor proporción al consumo de sobrevivencia, por ende no genera inversión productiva.

Existe diferencia significativa entre la zona urbana y rural. En el caso de México, Corona-Vázquez et al. (2005) anuncian que en principio el consumo doméstico es mayor en las localidades rurales que en las urbanas, pero es común en el pago de rentas o compra de

electrodoméstico en los hogares urbanos. Por su parte en la inversión productiva, la mayoría de los hogares urbanos invierten en establecer un negocio, mientras que la mayoría de los hogares rurales que invierten lo hacen en tierra o implementos agrícolas; e igualmente, son los hogares urbanos los que mayor proporción tienden a destinar las remesas al ahorro. En la misma línea Woodroff y Zenteno (2001:5) demuestran que la formación de microempresas establecidas en el ámbito urbano es bastante significativo, casi 20 por ciento del capital invertido en micronegocios localizadas en ámbito urbano esta asociado a la migración internacional. Cabe mencionar que la inversión está asociada a la experiencia de trabajo en EU, pues pueden producir beneficios adicionales a los migrantes cuando regresan a México, sea al reincorporarse a un empleo, o a iniciar un negocio (Binford, 2002; Lozano y Oliveira, 2007; De la Rosa et al., 2006:82).

La migración cíclica con retornos anuales al lugar de origen, tiene características favorables para el uso de las remesas en actividades productivas; hablando de migrantes legalizados. Se cuenta con un flujo constante de ahorros que los migrantes traen consigo en el retorno, y la familia juega un papel de apoyo y ayuda en la instalación, funcionamiento y estrategia de organización de los negocios que emprenden (Montoya, 2007:88). Por otra parte no carece de importante considerar la migración permanente o a largo plazo. Se sabe que la mayoría de los migrantes son de carácter ilegal, lo cual hace que sus viajes a su lugar de origen se prolonguen, con la esperanza de ser residentes en el lugar destino, o finalmente retornar.

Si bien, cabe resaltar tal como Chiodi, Jaimovich y Montes-Rojas (2009) plantean que los hogares pobres recurren a la migración, ya que ésta les abre posibilidades para acelerar la acumulación de activos, en particular en activos productivos para algunas comunidades rurales; no obstante como estrategia para hacer frente los problemas de endogeneidad sugieren tener en cuenta para evitar sesgo de selección, por una parte, que los hogares de migrantes pueden presentar impactos adversos dado que puede presentarse cambios en la naturaleza de la migración (temporal versus permanente); por otra que los hogares migrantes son intrínsecamente diferentes de los no migrantes.

El envío de remesas a los hogares de origen de los migrantes es constante, pero no se puede descartar que el monto puede variar en aumento o disminución en el tiempo. Lo cual, se

reordena progresivamente la distribución del gasto familiar, que favorece el uso de las remesas en el rubro 'ahorros y financiamiento de negocios'; y una parte de las inversiones conciernen al pequeño comercio (Papail, 2005:327). En ese sentido, el tiempo de migración y por ende envío de remesas a los hogares receptores sería otra condicionante para favorecer la inversión en proyectos productivos en las comunidades.

En las familias promedio la probabilidad de inversión en los primeros años de emigración es baja, pero se incrementa posteriormente. Es decir, hay un cambio gradual en destino de los recursos: en la primera etapa es con la finalidad de pagar deudas contraídas para sufragar el viaje y contribuir a satisfacer los requerimientos de los hogares relativos a la alimentación, vestido, salud y educación; en las etapas sucesivas, los recursos se dedican al equipamiento del hogar, incluyendo la reparación o ampliación de los inmuebles o la compra de terrenos y/o casa; más adelante, los recursos generados se destinan a “inversión productiva”, como la compra de herramientas, equipo de insumos para la producción agrícola, si se trata de familias rurales, y la inversión en negocios familiares. La recuperación del consumo obedece a un mejoramiento en el ingreso, y este a su vez proviene de la actividad económica y del empleo (Massey y Parrado, 1998; Binford, 2002; De la Rosa et al., 2006:81).

Se espera que una vez establecido el negocio, se mejora las expectativas familiares de largo plazo, elevando el flujo del ingreso familiar. Una vez madurado el proyecto y comprobándose su viabilidad, la familia debería dejar de ser dependiente exclusivo de las remesas y disminuir la probabilidad de migrar. Pero, si el proyecto no es autosostenible, la familia hará perpetuo el ciclo de dependencia de las remesas a fin de sostener el propio negocio y los gastos familiares, probablemente arraigando la tradición de emigrar entre los miembros de la familia, y el ingreso por parte del negocio sería un complemento del ingreso familiar (Zahniser, 1999; De la Rosa et al., 2006: 83; Adams et al., 2008).

Sin embargo, de acuerdo al reporte de migración y remesas del BBVA (2014) los micronegocios con recepción de remesas tienen menores volúmenes de ventas y mayor producción destinada a autoconsumo. En los micronegocios de los hogares receptores de remesas del sector servicio e industrial se observa que el ingreso monetario derivado de las ventas es 40 por ciento y 70 por ciento menor, respectivamente, que en los hogares que no reciben remesas en México, lo que puede indicar que son de menor tamaño. Cabe mencionar,

como lo indicaron con datos de la ENIGH 2012, los hogares receptores de remesas es mayor la proporción de la producción que se destina al autoconsumo del hogar, tanto en micronegocios comerciales, industriales y de servicios; lo que sugiere que la motivación inicial de la actividad productiva del negocio no siempre era la renta monetaria o se empezó con menor visión empresarial, por lo que podrían ser menos sustentables a mediano y largo plazo.

Adicionalmente, usando la ENIF 2012 y a partir de modelos Probit, BBVA (2014b) controlando por distintas variables y tras estimar los efectos marginales en las medias (MEMS), se encontró que los hogares receptores de remesas tienen más probabilidad de tener cuentas de ahorro (+10.2% a +11.3%) y utilizar sucursales bancarias (+11.0% a +18.8%), pero menor uso de seguros (-7.6% a -12.1%) y cajeros automáticos (-8.1% a - 8.6%). No se hallaron efectos en: i) tenencia de cuenta de nómina, inversión u otra, ii) apertura de fondos de inversión, iii) tenencia de algún préstamo o crédito, iv) tenencia específica de tarjeta de crédito, y v) solicitud de créditos hipotecarios. Así, existen amplias áreas de oportunidad para potenciar la inclusión financiera en los receptores de remesas según este estudio.

Cabe mencionar que esta evidencia de BBVA (2014) no apoya el argumento de Papail (2005) expuesto anteriormente sobre que en el tiempo existe un reordenamiento del gasto familiar de los hogares receptores que favorecen el ahorro y financiamiento de negocios, y no solo al gasto corriente (alimentación, vestido, salud, transporte, renta, escolaridad); pero considera un elemento más que da soporte al análisis apoyado por la evidencia de Canales (2005 y 2006) de que:

En realidad, gran parte de este discurso sobre un supuesto potencial productivo de las remesas, no hace sino ocultar el hecho que tales remesas son en el fondo una forma de subsidio que hacen los migrantes a las capas más acomodadas de la sociedad. En efecto, las remesas permiten al Estado un ahorro de recursos, que puede destinar a otros usos, entre ellos, cumplir su responsabilidad social de dotar de infraestructura social y económica en barrios urbanos acomodados. Pero, si las grandes magnitudes que periódicamente se transfieren bajo la forma de remesas, es la base para sustentar la tesis de un supuesto potencial productivo de las remesas, entonces por qué no replicar ese mismo argumento en relación a los salarios de amplias capas de trabajadores de altos ingresos. Así por ejemplo, cabe preguntarse ¿por qué la responsabilidad de dotar de infraestructura social a sus comunidades de origen debe recaer en los migrantes, cuando por el contrario, en todos los barrios urbanos de clase media alta y alta, es el Estado quien provee de esos servicios. Acaso pedirle a los migrantes que cumplan ese papel, no es una forma de ocultar el abandono del Estado de una responsabilidad social, que sin embargo, sí está

dispuesto a cumplir y satisfacer para sectores más acomodados de la sociedad?.” (Canales, 2005: 3; Canales, 2006: 177).

En suma, las redes, el contexto geográfico, económico de la comunidad de origen y destino del migrante, la característica del migrante y el apoyo de algún programa gubernamental e instituciones financiera condicionan la inversión en proyectos productivos en las comunidades de origen de los migrantes.

2.7 Conclusiones.

En este capítulo se trató de explicar en base a evidencia empírica las condiciones que posibilitan la inversión productiva en las comunidades de origen de migrantes rurales y urbanas.

La emigración mexicana hacia los EU ha significado una importante inyección de recursos monetarios en México, dado que juega un papel central en el sostenimiento de millones de familias del campo y la ciudad.

En el recuento histórico de la recepción de remesas de México, el envío es constante a pesar de que el monto de remesas disminuyó por la crisis económica de EU. Sin embargo las remesas se están incrementando progresivamente.

La medición de las remesas es independiente para los países. En el caso mexicano, no existe una encuesta específica que pueda medir todas las variables en conjunto para entender los efectos económicos de las remesas en las comunidades de origen. El Banco de México y el INEGI con la ENIGH son las dos principales fuentes de información. La preocupación por explicar el fenómeno ha hecho que el gobierno federal con instituciones crean encuestas, en su mayoría para explicar ciertos casos.

Como se mencionó anteriormente, la medición de las remesas está muy relacionada con la definición de la misma. Para lo que aquí compete, se define a las remesas familiares, como aquel dinero que envían los emigrantes que trabajan en el extranjero a sus familias y hogares en sus lugares de origen; y en relación al tipo y uso de transferencia del ingreso, como la

repatriación de ahorros que los migrantes envían en forma de inversiones, sea de tipo personal o empresarial, se incluye que son transferencias de migrantes temporales.

Tradicionalmente el debate sobre el efecto que tienen las remesas en el desarrollo es dicotómico y unidireccional. Recientemente surgen nuevas propuestas que operan en el ámbito multi-espacial (Portes y Guarnizo, 1991; Taylor y Fletcher, 2002; Binford 2002; Canales y Montiel, 2004; Lozano y Oliveira, 2007; Lozano et al., 2010). Así pues, se retoma estas nuevas propuestas para explicar el tema que aquí compete: el de las remesas depende de las situaciones económicas, sociales, políticas y culturales de los países de origen y destino, por ejemplo, la historia del flujo migratorio, las características socioeconómicas y demográficas de los hogares e individuos envueltos en la migración internacional.

El análisis se basa en los supuesto de la teoría de la NELM. Ésta teoría parte que remitir es consecuencia de un contrato implícito; las decisiones son a nivel familiar, ya no individual; la distribución del gasto familiar esta condicionado por el presupuesto disponible, en ese sentido no se puede aislar al migrante en las decisiones de uso de las remesas. En ese sentido, el gasto familiar puede ser de sobrevivencia y confort; éste último genera bienestar familiar, y económicamente hablando se espera que se maximice su gasto familiar a través del balance ahorro-inversión, es decir, el financiamiento en negocios familiares; que la inversión en un plazo largo traería ingreso y éste sería complemento del ingreso familiar de hogares receptores de remesas.

Los actores principales son el receptor y emisor de remesas, no son independientes. Existen condiciones que favorecen o limitan la inversión en proyectos productivos. En un primer acercamiento, la literatura muestra que para la inversión influyen las características del emisor y receptor , como género, edad y carácter migratorio.

Tradicionalmente se dice que el principal destino de las remesas es cubrir las necesidades básicas y baja proporción al ahorro e inversión productiva. Recientemente se habla de una reorganización del gasto familiar que favorecería el ahorro e inversión en proyectos productivos. Se esperaría que la inversión a largo plazo generará complemento en el ingreso familiar de los hogares receptores.

Con todo lo anterior surge la interrogante de ¿bajo que condiciones es posible que se dé esta inversión? Primero es evidente que el hogar al momento de insertarse en la migración presenta una reorganización progresiva en su gasto familiar, y ésta favorece al ahorro e inversión productiva. La evidencia muestra la existencia de condiciones que incentivan o limitan la inversión productiva. Las cuales se muestran como supuestos en orden de importancia:

- 1) Las características del hogar, especialmente el perfil del remitente y receptor involucrados en la inversión productiva.
- 2) El contexto sociodemográfico de la comunidad de origen del migrante y del negocio. Existe diferencia significativa entre la zona urbana y rural, de alta y baja migración.
- 3) El tiempo de migración y por ende envío de remesas a los hogares receptores condiciona el tiempo del ahorro (el patrón de consumo asociado al ahorro) e inversión de proyectos productivos.
- 4) El tipo de migración en la cual los hogares estén inmersos influye en la inversión de proyectos productivos. La migración cíclica y de retorno traen capital humano y monetario. La migración permanente solo capital monetario.
- 5) Las redes de contactos en el exterior no sólo subsidia al negocio, sino que también permiten el acceso a productos, información, compradores y vendedores, entre otras cosas.
- 6) Existe una relación entre migración, actividad económica laboral y comunidad tradicional migrante.
- 7) El apoyo de programas de asistencia social y crediticia de carácter gubernamentales y privadas. (Este punto principalmente se da en migrantes afiliados a un Club Migrante).

En suma, la inversión en proyectos productivos está condicionada principalmente por el tiempo de estancia en el extranjero y envío de remesas; el contexto geográfico: rural/ urbano, región de alta/baja migración; el tipo de migración; las redes; y el apoyo de programas gubernamentales sociales y crediticias. Este último no necesariamente se debe cubrir pues se entiende que va dirigido esencialmente a asociaciones de migrantes en el exterior, pero no se puede dejar de considerarlos.

CAPÍTULO III. MARCO CONTEXTUAL. ¿POR QUÉ GUANAJUATO?

Introducción.

El tema de la migración mexicana hacia el país vecino del norte, Estados Unidos (EU) adquiere gran relevancia , sobre todo por los diversos efectos económicos, sociales y culturales en las comunidades de origen. Dentro de los efectos económicos que trae la migración destacan las remesas familiares o colectivas que los migrantes envían a sus familias y/o comunidades de origen.

El debate sobre el uso de las remesas no es nuevo. Tradicionalmente se dice que las remesas tienden a cubrir las necesidades básicas, como comida, vestido, escuela y salud; y es muy bajo el uso hacia la inversión. Sin embargo, recientemente se habla sobre la inversión en proyectos productivos con remesas en las comunidades de origen, ya que el negocio viene a generar ingreso adicional en las familias.

Se entiende por uso productivo de las remesas, en general, aquel que va aparejado con el ahorro y la inversión, aunque a veces se extiende el concepto a otros gastos como los de educación y salud. Dentro del término inversión no debe pensarse solamente en la inversión orientada a la producción de bienes y servicios, sino en general en cualquier clase de inversión en activos fijos, trátase de infraestructura pública y comunitaria, vivienda o activos de una empresa o negocio.

Muchos autores consideran que la evaluación del impacto de la derrama económica de las remesas familiares de los hogares con migrantes debe hacerse en el ámbito regional y al nivel de las familias de hogares migrantes, por ello se decidió estudiar el uso productivo de las remesas familiares en el caso del Estado de Guanajuato.

¿Por qué Guanajuato? Guanajuato es un estado con riqueza agrícola, ganadera, minera e industrial que ha ido sufriendo los efectos sociales, demográficos, económicos y culturales principalmente por su historia migratoria. Actualmente, es considerado el segundo lugar de mayor emigración y recepción de remesas. En relación a inversión productiva (que es lo que interesa) Guanajuato es considerado el primer caso de éxito de ‘inversión productiva

patrimonial¹⁷, a través de la Asociación de migrantes y apoyado por el gobierno de México a través de la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL). Además que se cuenta con información estadística representativa a nivel estado en la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares en México (ENIGH) para el año 2010.

El presente estudio no se enfoca en remesas colectivas - derivadas de las Asociaciones de migrantes-, sino más bien de las remesas familiares, sin embargo, es importante considerarlas ya que los diferentes programas de gobierno sobre apoyo a inversión que se ofrece a los migrantes es a través de las Asociaciones, estas inversiones son de forma colectiva e individual.

En este apartado se hace una revisión del contexto geográfico, socioeconómico y político del estado de Guanajuato y sus municipios relacionados con el tema de migración y las remesas, para poder comprender y explicar el uso de las remesas hacia la inversión productiva de los emigrantes de guanajuatenses.

3.1 Guanajuato en México.

De acuerdo al Censo Poblacional, en el 2010 Guanajuato es el sexto estado más poblado del país, el 70 por ciento de la población se encuentra en la zona urbana y 30 por ciento de la población en la zona rural. Cuenta con una población de 5,486,372 millones de personas que corresponde al 4.8 por ciento a nivel nacional. Por género, en Guanajuato 51.8 por ciento de la población es del sexo femenino (2,846,947 millones de personas) y 48.0 por ciento del sexo masculino (2,639,425 millones de personas). Cabe mencionar, al comparar a nivel nacional, 51.1 por ciento son mujeres y 48.3 por ciento son hombres, la diferencia puede deberse a la migración en el Estado. Respecto al interior de los municipios del Estado, éste porcentaje es generalizado al interior de cada uno, hay una presencia mayor del sexo femenino en 7 de los 46 municipios (INEGI, 2011).

¹⁷ Programa de reciente creación bajo el esquema 3x1 migrantes, tiene la particularidad de que el migrante puede iniciar un negocio (individual) como patrimonio familiar. adelante se explica el programa.

Guanajuato ha experimentado importantes transformaciones, consolidando el proceso de transición demográfica y el desarrollo de las actividades productivas. La población se concentra principalmente en las zonas urbanas incrementando el desarrollo de actividades terciarias e industriales, sin embargo aún tiene peso en la economía el sector primario en el Estado (IPLANEG, 2010:76).

De acuerdo a la Encuesta Nacional de Empleo en el 2012, los principales sectores de personal ocupado fueron, en orden de importancia, la industria manufacturera (7.6%), comercio (5.3%), construcción (4.8%), otros servicios (4.0%), agropecuarias (3.5%) e industria extractiva y electricidad (2.6%) (ENOE, 2012).

A nivel nacional, el estado captó 4.7 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB), un incremento mayor respecto al PIB nacional 3.9 por ciento. Los principales sectores productivos, de acuerdo a la distribución del PIB en Guanajuato fueron: 57 por ciento principalmente en actividades terciarias que conformaron el comercio, servicios inmobiliarios; 38 por ciento en las actividades secundarias, que se encontró en la minería, electricidad, suministro de gas por ductos, construcción e industria manufacturera; y finalmente 5 por ciento en actividades primarias, que fue agricultura, ganadería, forestal, pesca y caza (INEGI, 2011). Cabe mencionar que a pesar de que se presenta una reducción del PIB estatal entre 2008 y 2013 como consecuencia de la caída de las remesas en ese periodo, Guanajuato junto con Michoacán, Guerrero, Oaxaca, Jalisco, Nayarit, Morelos, Puebla, Tlaxcala e Hidalgo, son los que han experimentado una mayor dependencia hacia los flujos de remesas; en estos casos la participación de las remesas en el PIB estatal fue entre 3.0 por ciento y 7.4 por ciento en 2013 (BBVA, 2014:7).

De acuerdo a la información de empresas registradas (no a la totalidad de las existentes en el país) en el Sistema de Información Empresarial Mexicano¹⁸ (SIEM), existe un registro de 704,388 empresas a nivel nacional. Para el estado de Guanajuato 45,464 empresas registradas, que representa el 6.5 por ciento nacional, en las diferentes ramas de actividad: agropecuario 33 empresas; minería 3 empresas; electricidad y agua 12 empresas; construcción 1,622 empresas; Industrias manufactureras 2,925 empresas; Comercio 33, 990 empresas; y transportes, comunicaciones y servicios 6,870 empresas (SIEM, 2013).

¹⁸ Sistema de Información empresarial mexicano (SIEM). Fecha de última actualización 14 de mayo de 2013. Disponible [<http://www.siem.gob.mx/siem/portal/estadisticas/ActXedo.asp>].

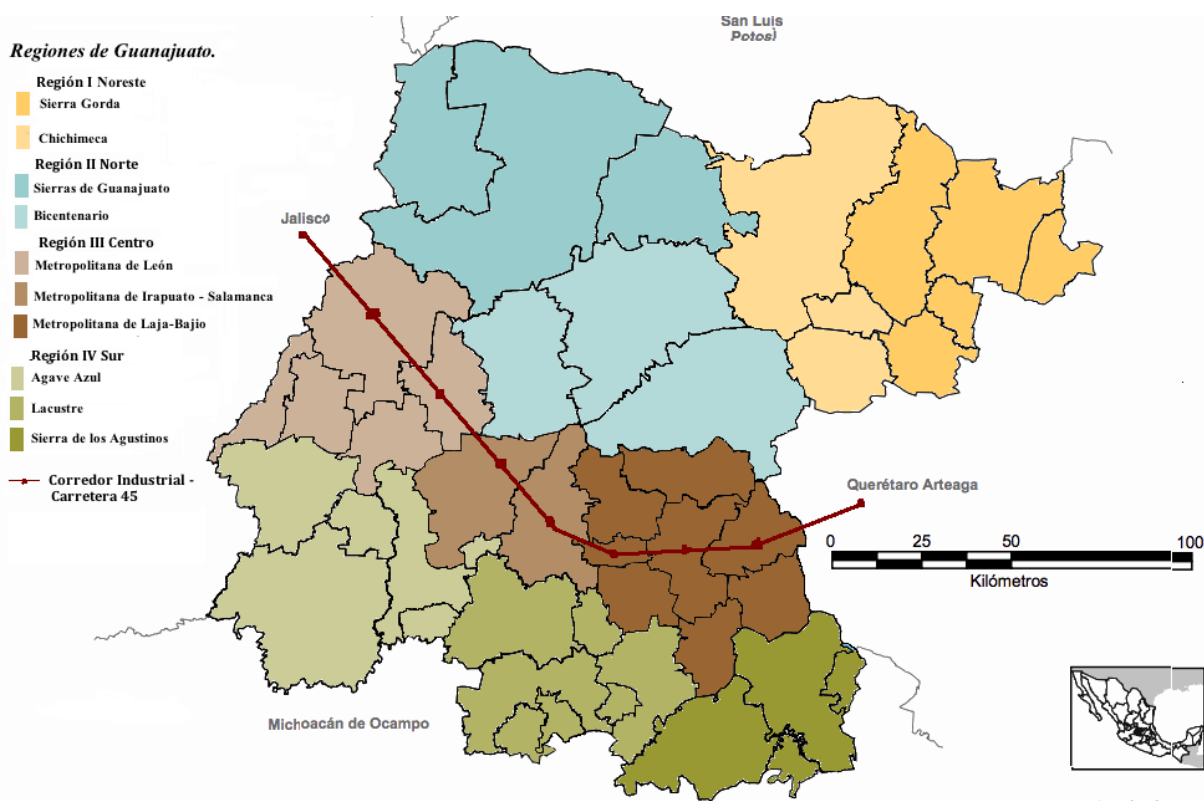
Guanajuato es uno de los estados a nivel nacional que destacan actividades terciarias, junto con Campeche, Baja California, Coahuila de Zaragoza, Tamaulipas. Tiene una diversificación económica que incluye sectores productivos de alto valor agregado. Su fortaleza industrial son las autopartes, metalmecánica, electrodomésticos, cuero y calzado, textiles, agro-alimentos, farmacéutica, envases y empaques, plástico, vidrio y petroquímica. Es el primero en *cluster* automotriz de América Latina y en manufactura de calzado y cuero. Al mismo tiempo sobresalen los sectores tradicionales como fabricación de calzado y la producción principalmente de fresa, brócoli, lechuga, y cebada; en segundo lugar los espárragos, sorgo, trigo y césped; y leche de cabra (IPLANEG, 2009; 2010:79). [véase **Anexo 1**, se muestra a detalle por municipio unidades y actividad económica][se complementa en el **Anexo 2**]:

3.1.1 Regiones¹⁹.

El estado de Guanajuato presentan condiciones territoriales muy diversos de las que surgen cuatro regiones y a su vez diez subregiones (mapa 3.1). Cada región y subregión tienen características únicas que las distingue económica, social, cultural y ambientalmente. (IPLANEG, 2013: 9) [Ver **Anexo 3**].

¹⁹Esta sección es tomada de la información arrojada por Instituto de Planeación Estadística y Geográfica del Estado de Guanajuato (IPLANEG) sobre los Programas de desarrollo regional del Estado, visión 2018. Disponible en [<http://iplaneg.guanajuato.gob.mx/contactanos/biblioteca-digital>], y del Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, de INEGI 2011-2012. Disponible en [http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/integracion/pais/aeum/2011/Aeeum1_1_1.pdf]

Mapa 3.1. Regiones del Estado de Guanajuato.



Fuente: Instituto de Planeación Estadística y Geográfica del Estado de Guanajuato (IPLANEG).

Región I Noreste, esta integrada por ocho municipios: Atarjea, Xichú, Santa Catarina, Victoria, Tierra Blanca, Doctor Mora, San José Iturbide y San Luis de la Paz. Tiene una superficie total de 5,664km, o sea, 18.5 por ciento de la superficie total del estado (INEGI, 2011)

La región esta dividida en dos subregiones fisiográficas: la subregión de la mesa central, que abarca las llanuras y sierras del norte de Guanajuato, equivale al 63.0 por ciento de la región; y la subregión que comprende la Sierra Gorda, abarca el 37.0 por ciento de la superficie de la región. De acuerdo al Censo 2010, aproximadamente 36 de cada 100 personas son niños entre 0 y 14 años, 27 son jóvenes entre 15 y 29 años, 28 son adultos entre 30 y 59 años y 8 son adultos con 60 y más años. La mayor parte de su población se ubica en áreas rurales, 60 por ciento viven en localidades de 2,500 habitantes, caso contrario a nivel estado donde 70 por

ciento viven en zonas urbanas. En esta región el 11 por ciento de los hogares recibe remesas, porcentaje superior al promedio estatal del 9.2 por ciento. Cuatro de los ocho municipios de la región presentan un alto índice de intensidad migratoria: San José Iturbide, San Luis de la Paz, Santa Catarina y Xichú. Y los municipios de Atarjea, Doctor Mora, Tierra Blanca y Victoria se registra un índice de intensidad migratoria medio (INEGI, 2011; IPLANEG, 2013).

Es la región lejana de la capital, tiene un clima semidesértico y sus tierras son en su mayoría áridas, por lo tanto, las actividades productivas en la región, se basan en el aprovechamiento de los recursos naturales, la producción agropecuaria y utilización de pastizales así como actividades de recolección. Tiene una topografía abrupta, que puede considerarse una causa a su atraso de infraestructura, pues la mayoría de las localidades son rurales, y el 93.0 por ciento se encuentra incomunicadas, lo cual limita el desarrollo económico regional. Uno de los problemas en las comunidades es la disponibilidad de servicios básicos, como electricidad, comunicaciones, drenajes, agua potable y medios de transporte. Sin embargo, la región cuenta con una zona industrializada, que tiene acceso al ramal ferroviario México-Laredo, ubicado en el corredor de la carretera federal 57 que pasa por los municipios de San José Iturbide y San Luis de la Paz. Éstos municipios son zonas habitacionales con servicios urbanos, educativos y de salud. Se encuentran empresas competitivas a nivel nacional e internacional, con procesos productivos y comerciales innovadores y sustentables, y con salarios favorables; mientras los menos poblados son Santa Catarina, Atarjea y Xichú. Cabe mencionar, que es una región que impulsa y promueve la creación de empresas y micro empresas con la participación social potencializando los recursos locales eficientemente, tales como, actividades artesanales y pequeños talleres de manufactura textiles (IPLANEG, 2013).

Región II Norte, esta integrada por seis municipios: Ocampo, San Felipe, San Diego de la Unión, Guanajuato, Dolores Hidalgo y San Manuel de Allende. Tiene una superficie total de 927,335 km, o sea 30.3 por ciento de la superficie total del estado (INEGI, 2011)

La región está dividida en dos subregiones fisiográficas: la subregión de las Sierras de Guanajuato, que abarca las llanuras de Ojuelos, la Sierra de la Cuatralba y las llanuras y sierras del norte, equivale al 13.80 por ciento de la región; y la subregión Bicentenaria que abarca las llanuras y sierras de Querétaro, abarca el 16.54 por ciento de la superficie de la región. De

acuerdo al Censo 2010, la mayor parte de su población se ubica en áreas rurales, 68 por ciento viven en localidades menores de 2,500 habitantes, el 2 por ciento en localidades de 2,500 habitantes a 5 mil en Allende, San Felipe y Guanajuato, y el 30 por ciento restante habita en las cabeceras municipales. Los municipios más poblados son Guanajuato, San Felipe, Allende y Dolores, mientras los menos poblados son San Diego de la Unión y Ocampo. Se caracteriza por su gran número de comunidades rurales y su importancia turística y artesanal (INEGI, 2011; IPLANEG, 2013).

La región se caracteriza por tener una extensión del Corredor Económico Pueblos del Rincón-Silao- San Felipe enfocado a la rama automotriz. Concentra 9.3 por ciento de la actividad estatal sobresaliendo los sectores electricidad, agua y suministro de gas, información de medios masivos y las industrias manufactureras. Según su suelo, la región cuenta con la mayor superficie con mayor superficie de pastizal y bisque del estado. La región cuenta con la segunda mayor infraestructura y afluencia del turismo del estado, el primer lugar estatal en el valor de la producción de ovino, además la segunda región con mayor superficie de cuerpos de agua. Cabe señalar que la región cuenta con un importante sector turístico, cultural y artesanal. Además destacan en su territorio tres rutas turísticas: turismo de aventura, historia y arqueología. Se puede decir que el sector agrícola - pecuario sigue siendo de las principales actividades, pero por otra parte el empleo del sector de la manufactura de productos artesanales tiene una contribución importante en las ramas económicas de la región. Sin embargo hay una carencia en servicios, pues apenas el 54.51 por ciento de las viviendas cuentan con agua potable y el 32.7 por ciento con drenaje (IPLANEG, 2013).

Región III Centro, esta integrada por 17 municipios León, San Francisco del Rincón, Purísima del Rincón, Romita, Silao, Guanajuato, Irapuato, Salamanca, Comonfort, Juventino Rosas, Villagrán, Celaya, Apaseo el Grande, Cortazar, Tarimoro y Apaseo el Alto. Tiene una superficie total de 776,621 km, o sea 25.4 por ciento de la superficie total del estado (INEGI, 2011).

La región esta dividida en tres subregiones fisiográficas: la Metropolitana de León, que abarca al 9.5 por ciento de la región; Metropolitana Irapuato - Salamanca que abarca el 5.3 por ciento de la superficie de la región; y la Metropolitana Laja - Bajío que abarca 10.6 superficie de la

región. Tiene una población de 82.0 por ciento de la población se localiza en zonas urbanas y el 18.0 por ciento habita en zonas rurales. Región que presenta mayor polo de desarrollo industrial y comercial. Acoge a la capital del estado y muestra la mayor concentración de población debido a la influencia del municipio de León. Región donde se encuentran los municipios de Celaya y Apaseo el Grande, principales polos de desarrollo industrial y comercial de la región (INEGI, 2011; IPLANEG, 2013).

La región es una oportunidad para fortalecer la red urbana existente en el Estado, son regiones polinucleares, a diferencia de los esquemas de centralidad uninuclear de la mayoría de los estados del país; se localiza el aeropuerto internacional de Guanajuato, con destinos nacionales e internacionales que representa un factor a favor del desarrollo de las regiones; la conurbación de San Francisco del Rincón-Purísima de Bustos, y las ciudades de León, Silao, Irapuato y Salamanca, contienen la mayor parte del parque industrial, e integran, conjuntamente con la región Laja-Bajío²⁰, donde se ubica Celaya para llegar a Querétaro; dichos municipios van articulando, por la carretera 45, el corredor industrial del bajío. El corredor industrial lo conforman los municipios: León, Silao, Irapuato, Salamanca, Villagrán, Celaya y Apaseo el Grande. (COPLADEG, 2002:15)

Región IV Sur, está integrada por 17 municipios: Ciudad Manuel Doblado, Pénjamo, Cuerámara, Abasolo, Huanímaro, Pueblo Nuevo, Valle de Santiago, Yuriria, Moroleón, Uriangato, Jaral del Progreso, Salvatierra, Santiago Maravatío, Acámbaro, Jerécuaro, Coroneo y Tarandacuao. Tiene una superficie total de 789,307 km, o sea 25.8 por ciento de la superficie total del estado. La región está dividida en tres subregiones fisiográficas: la Agave Azul, que abarca 11.3 por ciento de la región; la Lacustre que abarca el 8.0 por ciento de la superficie de la región; y la Sierra de los Agustinos que abarca 6.5 de la superficie de la región (INEGI, 2011; IPLANEG, 2013).

La región concentra 4.15 por ciento de la producción económica del estado, sobresaliendo los sectores de comercio al mayor y menudeo, manufactureras y transporte; pues se caracteriza

²⁰ Se denomina región Laja-Bajío en alusión a los dos elementos físicos que generaron riqueza y el desarrollo de las zona el río Laja y el fértil valle del Bajío guanajuatense, conformada por los municipios de Apaseo el Alto, Apaseo el Grande, Celaya, Comonfort, Cortazar, San Cruz Juventino Rosas, Jaral del Progreso, Tarimoro, y Villagrán.

por tener extensiones de los Corredores Económicos de Irapuato-Pénjamo, Celaya-Acámbaro y Salamanca-Moroleón, los cuales entroncan con la carretera federal 45, dando por resultados un área con alto potencial industrial y agrícola. Es una región comercial (artesanal), agropecuaria, y especialmente la porcicultura. Se caracteriza por contar con una vocación agrícola, destinándose a esta actividad 69.1 por ciento del territorio. Tiene al Lago de Yuriria como cuenca lacustre y potencial centro de desarrollo turístico. Pénjamo es el principal productor ganadero y pecuario de la región, representando un 32 por ciento. La región cuenta con el segundo mayor bono demográfico del estado, debido a que en esta zona el 67.4 por ciento de las personas se encuentran en edad productiva, además que es la región con más alta proporción de adultos mayores, 65 años y más. Esta es la región con mayor recepción de remesas, ya que 14.9 por ciento de los hogares las reciben; y de los municipios que integran la región, 15 de 16 presentan grado de intensidad migratoria entre alto y muy alto. La población femenina tiene mayor participación en el ámbito regional, ya que representan el 54.5 por ciento; mientras que la población masculina representa el 45.5 por ciento, lo que apunta la existencia del fenómeno migratorio (IPLANEG, 2013).

El fenómeno migratorio es característico de la demografía guanajuatense. La población migrante principalmente viene de las zonas rurales del Estado, disminuyendo la población en zonas del norte, noroeste y sureste. Sin embargo esto no sucede en la zona urbana central, debido al proceso de metropolitanización desarrollándose con la creciente infraestructura y áreas industriales (IPLANEG, 2010:76).

3.2 Guanajuato en Estados Unidos.

3.2.1 Los que se van.

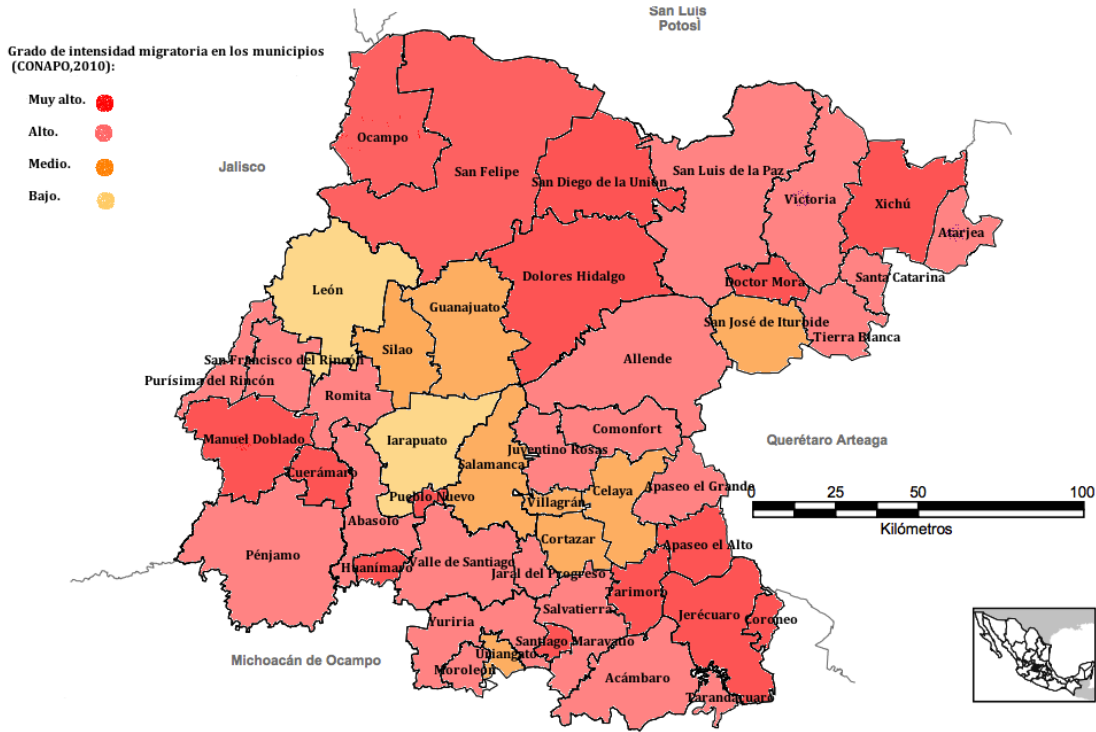
Guanajuato se considera el segundo lugar por su grado de intensidad migratoria que es muy alto a nivel nacional (3,891 habs.²¹), seguido de Zacatecas (4,4222 habs.), en tercer lugar Michoacán (3, 869 habs.) y Nayarit en cuarto lugar (3,370 habs.) (CONAPO, 2010:33).

A nivel estatal, Guanajuato tiene 46 municipios con tradición migratoria, por ejemplo, el Censo Poblacional 2010 arrojó en Junio de 2005 para ese estado una cifra de 79,661 personas de 5 a más años de edad residían en EU, lo cual corresponde al 8 por ciento nacional. Por genero, hay un mayor moviendo del sexo masculino que del sexo femenino, es decir el 78 por ciento y 22 por ciento respectivamente; este dato es generalizado al interior de los municipios. De acuerdo al grado de intensidad migratoria los municipios están ubicados en los rangos de ‘muy alto (15), alto (20), medio (9) y bajo (2)’ y son como siguen: (CONAPO, 2010) –mapa 3.2-:

- *Muy alto.* Ciudad Manuel Doblado, Cuerámara, Pueblo Nuevo, Huanímaro, Santiago Maravatío, Tarimoro, Apaseo el Alto, Jerécuaro, Coroneo, Xichú, Doctor Mora, Dolores Hidalgo, San Diego de la Unión, San Felipe y Ocampo.
- *Alto.* San Luis de la Paz, Victoria, Santa Catarina, Tierra Blanca, Allende, Comonfort, San Cruz de Juventino Rosas, Apaseo el Grande, Tarandacuao, Acámbaro, Salvatierra, Jaral del Progreso, Yuriria, Moroleón, Valle de Santiago, Abasolo, Pénjamo, Romita, San Francisco del Rincón, Purísima del Rincón,
- *Medio.* Atarjea, San José Iturbide, Guanajuato, Silao, Salamanca, Villagrán, Cortazar, Celaya y Uriangato.
- *Bajo.* León e Irapuato.

²¹ El índice de intensidad migratoria en una escala de 0 a 100. El valor extremo 100 significa que las cuatro condiciones definida por los indicadores fueron universales en las viviendas, y el valor cero, por el contrario, que es en ninguna de las viviendas se presentaron indicios de alguna de las cuatro modalidades consideradas (CONAPO, 2010:33).

Mapa 3.2 Municipios de Guanajuato según grado de intensidad migratoria.



Fuente: Elaboración propia con base en CONAPO, 2010.

3.2.2 Los que cruzan la frontera.

Los migrantes guanajuatenses se encuentran en la mayoría de los estados de EU, pero principalmente se ubican en California, Texas, Illinois y Georgia. Para el 2009 existían aproximadamente 1.1 millones de residentes en EU que nacieron en Guanajuato. Principalmente se encuentran trabajando en sectores agrícolas, ganaderas, turismo, servicios y en la industria de la transformación (IPLANEG, 2009).

De acuerdo a la estadística de Mexicanos en el Exterior (IME) en el 2009, considerando el número de matriculaciones consulares expedidas, hay migrantes de Guanajuato en tres principales estados: de una muestra de 924,400 matriculaciones a nivel nacional, en Texas

son 21,169, en California 19,142 y en Illinois 7,779. En ese mismo sentido, de acuerdo al número de matriculas expedidas en los consulados en EU, donde hay mayoría de migrantes de Guanajuato son: Chicago (9,532), Dallas (8,622), Houston (6, 987), Los Ángeles (4,705), Atlanta (5, 076) y Santa Ana (1,937) (IME, 2009).

Una forma que se hace presente Guanajuato en EU es como una comunidad organizada en los diferentes estados del mismo. Esta organización se da a través de diferentes Asociaciones de migrantes. Por ejemplo, de acuerdo al Consulado de Los Ángeles (LA), CA.²², considerando las tomas de nota en California, en el 2008 se registraron 94, en el 2009 se registraron 54, para el 2010 hubo un registro de 91, en el 2011 solo 57 y hasta el 6 de Septiembre del 2012 se registraron 46 asociaciones de migrantes²³.

De acuerdo a la Secretaria de Desarrollo Social y Humano del Estado de Guanajuato, se tiene un registro en los tres principales estados de EU con mayor presencia de migrantes guanajuatenses en las llamadas ‘Casas Guanajuato’. Por mencionar algunos, en Casas Texas: Casa Guanajuato Dallas; Club Mendoza Guanajuato Arizona; Oficina del Migrante Sanmiguelense; Casa Salamanca Guanajuato; Casa Guanajuato McAllen; Grupo contacto Guanajuatense. En Casas en California: Casa Guanajuato Napa; Casa Guanajuato Santa Ana; Club Barrio de Guadalupe de San Francisco del Rincón; Federación Sur de California; Asociación de Cuernavarenses Unidos. Para el caso de Casas en Illinois: Casa Guanajuato Mundelein, Illinois; Club de San José de Uriangato; Casa Club Yuriria, Casa Guanajuato Chicago²⁴.

²² El Consulado de Los Ángeles, CA. nos direccionó con el Encargado del Área para el Desarrollo Económico en Los Angeles CA., quienes a través de llamadas y correos nos brindo información sobre los contactos de oficinas mexicanas y de Guanajuato en California, como de algunas Asociaciones de migrantes.

²³ Lo interesante es que el número de tomas de notas disminuyen y/o aumenta de un año a otro. Uno de los motivos de ese cambio es por la unión de dos o pequeños grupos o las Federaciones de migrantes atraen esos grupos, volviendo la federación grande. Por otra parte, hay casos que los clubes se registraron por un par de años y después por la falta de interés no dieron continuidad y dejaron de existir, suelen ser pequeños grupos.

²⁴ Secretaria de Desarrollo Social y Humano. Casas Guanajuato. Migrantes. Disponible [<http://www.guanajuato.gob.mx/migrantes/casas-gto.htm>] Consultado el 10 de Agosto del 2012, 3:47pm.

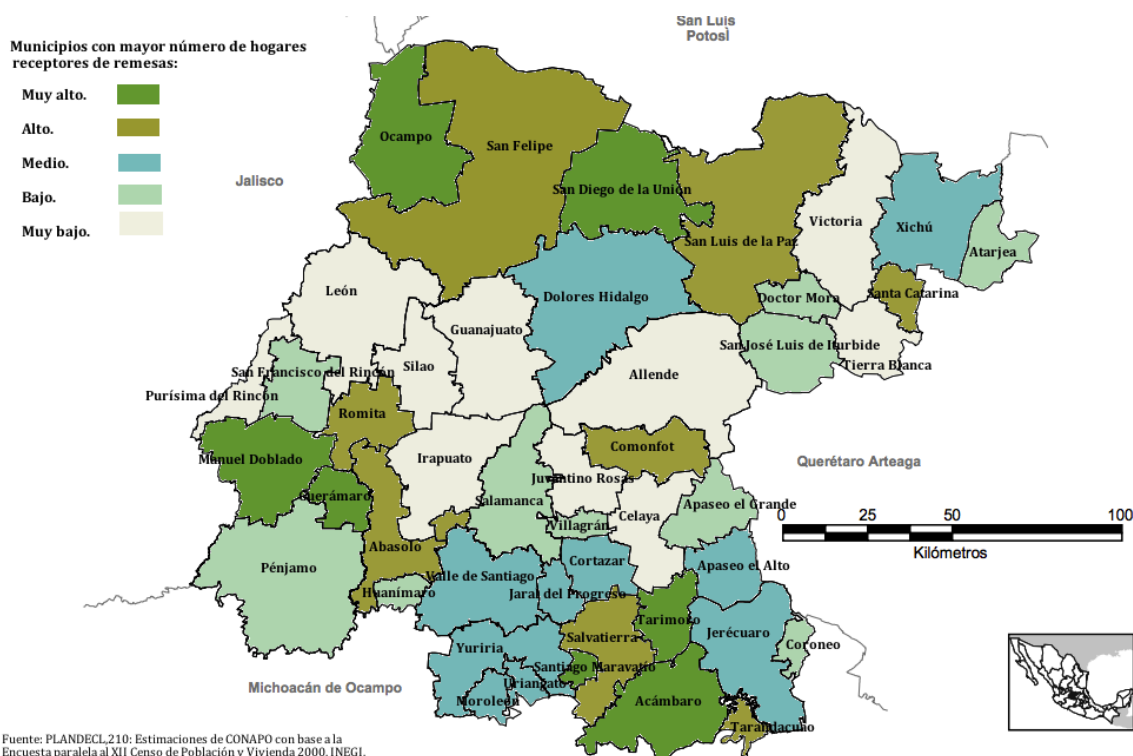
3.2.3 Los que reciben remesas.

En relación a la recepción de remesas, en el 2013 el país recibió 21,296.60 millones de dólares, colocando a Guanajuato como la segunda entidad federativa con mayor recepción de remesas, es decir, 2,138 millones de dólares que representa el 9.40 por ciento a nivel nacional, seguido de Michoacán con 9.99 por ciento (2,158.34 millones de dólares), en tercer lugar el Jalisco con 8.34 por ciento (1,800 millones de dólares) y cuarto lugar el Estado de México con 6.70 por ciento (1,446.06 millones de dólares) (Banco de México, 2014).

A nivel estatal, los municipios con mayor número de hogares receptores de remesas son (PLANDECL, 2010:21) – mapa 3.3-:

- *Muy alto (8)*. Ocampo, San Diego de la Unión, Ciudad Manuel Doblado, Cuerámara, Huanímaro, Santiago Maravatío, Tarimoro, Acámbaro.
- *Alto (8)*. San Felipe, Sal Luis de la Paz, Santa Catarina, Romita, Abasolo, Salvatierra, Tarandacuao, Pueblo Nuevo, Comonfort.
- *Medio (9)*. Dolores Hidalgo, Xichú, Valle de Santiago, Yuriria, Cortazar. Moroleón, Uriangato, Apaseo el Alto, Jerécuaro, Jaral del Progreso.
- *Bajo (10)*. San Francisco del Rincón, Pénjamo, Salamanca, Villagrán, Apaseo el Grande, Coroneo, San José Iturbide, Doctor Mora, Atarjea. Huanímaro.
- *Muy bajo (10)*. Victoria, Tierra Blanca, San Miguel de Allende, Celaya, Santa Cruz de Juventino Rosas, Irapuato, Guanajuato, Silao, León, Purísima del Rincón.

Mapa 3.3. Municipios de Guanajuato según número de hogares receptores de remesas.



Fuente: PLANDECL, 2010: Estimaciones de CONAPO con base a la Encuesta paralela al XII Censo de Población y Vivienda (CONAPO) 2000. INEGI.

3.2.4 Los que regresan: Inserción laboral.

Existen diferentes factores que hacen que las remesas aumenten o disminuyan en el lugar receptor. Dentro de los factores es el retorno voluntario y/o obligado del emigrante a su lugar de origen, el acceso que tienen los emisores y receptores a las herramientas financieras, el estatus migratorio, así como las características sociodemográficas del emigrante.

El emigrante cuando llega al lugar destino se enfrenta a la competencia de oferta de trabajo, principalmente se inserta en el sector servicios, industrial y de agricultura. En el tiempo, ese trabajando le genera aprendizaje y desarrollo de habilidades, que le pueden servir de seguro en su retorno al lugar de origen e insertarse en alguna actividad afín del lugar destino. Sin embargo, en el retorno el migrante se enfrenta a dificultades en la búsqueda de

trabajo, sobre todo porque la experiencia adquirida es diferenciada entre zonas urbanas y rurales.

De acuerdo a la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) en México entre 2005 y 2012 el número de retornados es mayor en zonas rurales que aquellos retornados en las zonas urbanas²⁵. El sexo masculino es quien en su mayoría regresan (72.3%), que el sexo femenino (27.7%) - podría ser porque ellas presentan otros patrones migratorios- aunque la proporción de mujeres ha aumentado en los últimos años. Comparando a las mujeres urbanas y rurales, hay una mayor participación de mujeres rurales que de urbanas. Tanto para hombres y mujeres retornados son personas que por lo general regresan en edades potencialmente productivas, entre el 2005 y 2012 el 54.4 por ciento tienen entre 18 a 34 años, 26.7 por ciento entre 35 y 49 años, y sólo 2.5 por ciento tiene 65 o más años. En su mayoría son migrantes que regresan de forma voluntaria, el 88 por ciento su motivo fue reunirse con su familia; sin embargo el dato puede cruzarse con los migrantes repatriados (Albo, et al., 2012; Orozco, 2012, BBVA, 2013).

En general el migrante el tiempo en insertarse laboralmente es el mismo tiempo que el resto de la población. El 70 por ciento de los migrantes en edad productiva tardan 3 meses, el 90 por ciento logran insertarse entre 6 meses y 1 año, tanto en el medio rural como urbano. La mayoría de los retornados se emplean en primer lugar como trabajador subordinado y remunerado (57%), y en segundo lugar como trabajador por cuenta propia (20%), en la zona rural la proporción incrementa en los trabajadores subordinados y remunerados. La proporción con trabajos por cuenta propia disminuyendo en el 2012 (14%), esto puede ser que los migrantes retornados no cuenten con suficiente dinero para emplear por su cuenta como antes. En general los migrantes retornados desempeñan actividades distintas a las que realizaron en el lugar destino: en EU principalmente en construcción, manufactura, esparcimiento, servicios y otros; en México principalmente en agropecuario, servicios, construcción. Los empleos de los retornados son de baja calidad, el 35 por ciento de los migrantes retornados que consiguen trabajo lo hacen en el sector informal, sólo el 14 por ciento logran conseguir un trabajo con

²⁵ De 2005 al 2011 tanto el número de emigrantes como migrantes retornados ha disminuido. Para el caso de la migración retornada en el país es predominante la participación de retornados en zonas rurales que las urbanas (Albo, et al. 2012:244).

servicio de salud (Albo, et al., 2012; Orozco, 2012, BBVA, 2013). Abajo se muestra el cuadro 3.1 de las características de los retornados.

Cuadro 3.1. Características de los retornados entre 2005-2012. Porcentaje promedio.

<i>Retornados en 2011</i>	206 mil mexicanos.
<i>Motivo del retorno</i>	
Voluntaria *: reunirse con su familia	88.0%
<i>Sexo</i>	
Hombre	72.3%
Mujer	27.7%
<i>Edad</i>	
18 a 34 años	54.4%
35 y 49 años	26.7%
65 años y	2.6%
<i>Tiempo para encontrar trabajo</i>	
3 meses	70.0%
6 meses a 1 Año o	90.0%
<i>Tipo de trabajo</i>	
Trabajador subordinado y remunerado	57.0%
Trabajador por cuenta propia	20.0%
<i>Calidad del trabajo</i>	
Sector informal	35.0%
Sector forma	14.0%

* Este dato puede cruzarse con los repatriados.

Fuente: Elaboración propia con datos de BBVA Research- CONAPO- Fundación Bancomer, Anuario de Migración y Remesas 20013.

3.2.5 Los que invierten. Migrantes organizados.

3.2.5.1 El Gobierno mexicano y las remesas.

En los noventa después de la crisis por las políticas de ajuste estructural se instrumenta la nueva política social, "... promueve la idea de que la población afectada por las políticas neoliberales debe de participar con sus propios recursos sumados a exiguos fondos estatales para superar sus problemas, específicamente de las políticas de combate a la pobreza, que presenta a los pobres empoderados" (Márquez y Delgado Wise, 2012:124). En contexto, las organizaciones internacionales — ONU, el BM y el BID, CEPAL, OCDE, OIM y OIT — presentan un marco general de las políticas de migración y desarrollo donde las remesas puedan ser un instrumento o motor del desarrollo, ya que su impacto es como un golpe de suerte de poder económico a los pobres. Para que esto suceda, se propone integrar las remesas al sistema financiero bajo un esquema de *democracia financiera*, la intención es aumentar el efecto multiplicador a través de instrumentos de ahorro y préstamo, con la ayuda de bancos, cooperativas y microfinancieras en el *mercado de remesas*, es decir, los principios del *modelo de desarrollo basado en las remesas*. La intención de las instituciones es darle un supuesto *rostro humano* al capitalismo neoliberal para tratar temas como combate a la pobreza, equidad e inclusión social, utilizando como instrumento las remesas. Países como México, El Salvador, Filipinas y Marruecos adoptaron este modelo (Márquez y Delgado Wise, 2012:122-127).

En ese sentido, México es ejemplo impulsor de la política de migración y desarrollo dentro del discurso del modelo, tal como lo señalan Márquez y Delgado Wise (2012)

México ha experimentado un transe socioeconómico muy conspicuo al interior del modelo neoliberal: el paso del modelo de exportador de fuerza de trabajo barata al modelo desarrollado en las remesas. El primero esta relacionado con el contexto de integración neoliberal de México a Estados Unidos, el trabajo de maquiladora encubierta y migración laboral, que juega parte importante en el proceso de reestructuración de la economía estadounidense. El segundo, el migrante gracias a su trabajo en EU se ha consolidado como fuente proveedora de remesas – familiares y colectivas- que constituye a mantener la precaria estabilidad socioeconómica de México (Márquez y Delgado Wise, 2012:122).

En principio el migrante ante la dificultad de integrarse a las instituciones sociales y políticas en EU, encuentran fácil enfocarse en el bienestar de sus comunidades de origen en México, en lugar de ocuparse de crear mejores condiciones en los EU. Así que se agrupa en asociaciones de migrantes para realizan actividades de recaude fondos en pro de su comunidad de origen,

por una parte con visión altruista y por otra para reforzar su liderazgo. En sí, éstas remesas colectivas — remesas a través de las asociaciones— vienen siendo un motor indirecto de desarrollo regional y funcionan como sustituto del Estado benefactor en México (Alarcón, 2004:181-182). Por ello el interés por parte del gobierno de México por los migrantes, según Márquez y Delgado Wise (2012) manifiestan el siguiente comportamiento:

las remesas colectivas están relacionadas con las asociaciones de migrantes dirigidas al lugar de origen, y el Estado. En los 60' las asociaciones de migrantes a través de donaciones colectivas desde EU financian obras de infraestructura social; esta etapa ha sido llamada por los mismos migrantes como “Cero por Uno”, pues sólo se recaba la aportación de los migrantes sin participación gubernamental alguna. adelante, en los 70's se financian algunas obras de infraestructura básica en las comunidades de origen con aportaciones de las organizaciones de migrantes y de los municipios de forma no institucional; esta etapa se conoce como “Uno por Uno”. La maduración de las organizaciones de migrantes oriundas del estado de Zacatecas – primer Estado que inicia con el proyecto apoyo a las comunidades de origen – posibilita que en 1992 se establezca el “Programa Dos por Uno”, mediante el cual los migrantes aportan un dólar por un del gobierno estatal y otro del gobierno federal. En 1999, cuando los municipios del país reciben mayores recursos federales se integran al esquema de fondos concurrentes y nace el “Programa Tres por Uno”, que en el 2002 se denomina oficialmente Programa Iniciativa Ciudadana Tres por Uno, dependiente del Programa de Microregiones de la Secretaria de Desarrollo Social... (Márquez y Delgado Wise, 2012:140)

La formalización de las relaciones federales, estatales y municipales con las asociaciones de migrantes se dio bajo la administración del presidente Carlos Salinas de Gortari (1988-1994). Se interesó por la comunidad mexicana en EU por dos razones: uno, las elecciones presidenciales de 1988 cuando Salinas se convirtió en presidente, pues gran parte de la población que voto vivía en México y EU (fueron consideradas un fraude); y dos, el inicio de las discusiones para firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre los gobiernos de México, EU y Canadá. Estos hechos anteceden el surgimiento de grupos de migrantes opositores al gobierno (a cargo de Cuauhtémoc Cárdenas) pidiendo el respeto de la democracia en México y atención de las aduanas y consulados en el respeto de sus derechos humanos y voto en el extranjero. Ante la presión y con miras a crear una buena imagen en el exterior, el gobierno federal creó el Programa Paisano, Solidaridad Internacional y el Programa para las Comunidades Mexicanas en el Exterior en 1990. La intención de los programas es acercar el gobierno mexicano con la población migrante en EU a través de los diferentes programas. Principalmente el Programa de Comunidades Mexicanas en el Extranjero fue quien inicia el contacto con las asociaciones de migrantes para promover la

creación de federaciones²⁶ para facilitar la relación con el estado y los municipios y presentación de los diferentes programas en pro de la comunidad de origen con el uso de sus remesas (Alarcón, 2004:173).

Actualmente en México, el gobierno federal tiene en marcha diferentes programas para el uso de las remesas a través de diversas dependencias en todos los municipios. Las clasifica en cuatro opciones: “ayuda a tu comunidad de origen”, “compra casa en México”, “invierte en el campo” y “monta un negocio”.²⁷

* *Ayuda a tu comunidad de origen.* A través del 3x1 migrantes.

Este programa está dirigido principalmente para obras en las comunidades, como: construcción de escuelas, hospitales, parques, instalaciones de drenajes, pavimentos, etc. Paralelamente, está apoyado por la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), por cada peso que aporta el grupo de migrantes, los gobiernos municipal, estatal y federal aportan, cada uno, un peso; no es un crédito, más bien es a fondo perdido en el estatal y municipal, y el federal se regresa el dinero al club aval para que hagan otra obra en las comunidades.

* *Compra casa en México.* Tu vivienda en México.

Es un esquema que permite adquirir una casa en México pagándola poco a poco; es decir, facilita pagar a crédito a través de transferencias a la institución de crédito seleccionada; si es un crédito. Las dependencias son: Sociedad Hipotecaria Federal (SHF); Comisión Nacional de Vivienda (CONAVI); Instituto de los Mexicanos en el Exterior (IME).

* *Invierte en el campo. ¡Paisano, invierte en tu tierra!; Fomento a la inversión en la propiedad rural (FIPP); inclusión financiera para migrantes.*

Tiene que ver con el desarrollo de proyectos agrícolas, ganaderos y de exportación de productos del campo, entre otros.

²⁶ Los migrantes están agrupados en clubes, asociaciones de migrantes y Federaciones. Los clubes están integrado de migrantes de la misma comunidad o cercana a ellos, son informales, tienen contacto con el gobierno mexicano y es muy fácil desintegrarse. Las asociaciones de migrantes, es un conjunto de clubes, pueden ser de la misma comunidad o de otras, cuentan con estatutos, tiene un relación binacional y amplia legitimidad. Las Federaciones es el conjunto de asociaciones de migrantes, está integrado de migrantes del mismo Estado de origen, tienen legitimidad y relación binacional.

²⁷ Está sección se tomo de Secretaria de Relaciones Exteriores (SRE) e Instituto de los mexicanos en el exterior (IME), Sácale provecho a tus remesas”. Disponible: [<http://mujermigrante.mx/category/tramites-y-servicios/remesas/>]

El programa *¡Paisano, invierte en tu tierra!*, inicia y amplía un agronegocio en México o exporta productos típicamente mexicanos; son apoyos complementarios (a riesgo compartido²⁸), están apoyados por la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, la Secretaría de Pesca y Alimentación (SAGARPA) y el Fideicomiso de Riesgo Compartido (FIRCO). Entre los tipos de proyectos que apoya el programa están: *Agroindustria*: acopio, refrigeración, empaque, transformación, comercialización, aprovechamiento y explotación de actividades no agropecuarias y extractivas; *Turismo*: de naturaleza, cultural, recreativo, negocios, salud, cinegético y de pesca; *Agricultura protegida*: para el apoyo y creación de invernaderos, malla sombra y macro túneles; y, *Energía renovable*: construcción de biodigestores e implantación de sistemas de energía renovable.

El *Fomento a la inversión en la propiedad rural*, el interesado puede asociarse con un ejido o con un ejidatario para invertir su dinero y hacer negocios que beneficien a ambas partes; sólo es asesoría y gestoría, no otorga créditos y es gratuito; es por parte de la Secretaría de la Reforma Agraria (SRA) y la Procuraduría Agraria. Si se está interesado en ser inversionista, puede hacerlo en tres sus vertientes: 1) Desarrollo agropecuario; 2) Desarrollo urbano, industrial y servicios; y 3) Turístico.

Finalmente, destaca *Inclusión financiera para migrantes*, si se quiere instalar un proyecto en México o si se necesita fortalecer el negocio pero no se cuenta con el capital suficiente, se puede obtener un crédito para aprovechar mejor el dinero e invertir en el país a través de Financiera Rural. Puede ser en la vertiente productiva de 3x1 para migrantes, por cada peso que da el migrante, SEDESOL aportará otro peso y si es el caso Financiera Rural podrá cubrir mediante líneas de crédito autorizadas, las necesidades adicionales de financiamiento del proyecto productivo, por ejemplo, bajo el supuesto que se consigue el apoyo de SEDESOL para exportar tomates, ahora necesita equipar el negocio, es en este punto donde entra el apoyo de Financiera Rural; y otro es el financiamiento directo, en este caso se puede solicitar un crédito con Financiera Rural a fin de iniciar o darle continuidad a el negocio, por ejemplo, se está interesado en establecer un centro de acopio de leche y se esta asociado con familiares, uno de ellos funciona como acreditado, y se hará cargo del proyecto en México.

* *Monta un negocio. Programa 3x1 migrantes; y México emprende para migrantes.*

²⁸ Riesgo compartido quiere decir que no solo los migrantes aportaran el dinero necesario para arrancar el negocio, también el gobierno aporta recursos asumiendo el riesgo de no recuperarlos.

Aquí se trata de fundar su propio negocio o hacerlo crecer, asesoría para saber si los planes que se tienen son viables, talleres de negocios y alternativas de financiamiento.

El programa *3x1 para migrantes*, hay dos modalidades: proyectos productivos para el fortalecimiento comunitario (PPFC) y proyectos productivos para el fortalecimiento patrimonial individuales (PPFP), se desarrolla proyectos agrícolas ganaderas, de infraestructura, manufactura u otros en territorio mexicano, es un financiamiento (no cobra intereses) que se regresa al club aval del migrante para continuar con nuevos proyectos en las comunidades. En el PPF Patrimonial el migrante aporta el 50 por ciento y SEDESOL 50 por ciento (1x1 -federal y migrante-) esta modalidad permite invertir en un negocio privado o familia en México; son proyectos como restaurantes, producción de alimentos, construcción, venta de materiales, contratistas de albañilería, carpintería, emparadoras, transporte, tiendas de abarrotes, bordador, salones de belleza, papelerías, servicio de fumigación, talleres mecánicos, refaccionarias, ciber-café, renta de sillas y mesas para fiesta y sonido, entre otros. El PPF Comunitario el migrante aporta 25 por ciento, SEDESOL (federal) 25 por ciento, gobierno estatal 50 por ciento y municipal 50 por ciento (3x1), tiene como requisito indispensable beneficiar a más de 20 familias, los proyectos son como producción de jitomate, empaedora de vegetales, producción de ganado, producción de lácteos y sus derivados, entre otros.

Finalmente *emprende para migrantes*; que facilita opciones para iniciar, consolidar o reactivar una micro, pequeña y/o mediana empresa en México por parte de la Secretaría de Economía (SE); contempla cuatro tipos de apoyo: a) emprendedores: si el migrante tiene una idea de negocio o quiere adquirir habilidades empresariales; b) microempresas: para iniciar o hacer crecer un negocio independiente de tipo tradicional (tortillería, tienda de abarrotes, panadería, taller mecánico o cerrajería). La especialidad de este rubro es el programa denominado *MI TORTILLA*, con el que estos negocios pueden acceder a financiamiento enfocado a su modernización; c) Pymes: para empresas pequeñas o medianas operando en México, el programa brinda financiamiento para consolidarla; si la empresa está operando fuera del territorio nacional, instálala en México; y 4) franquicias: para desarrollar un modelo de franquicias de tu negocio actual.

3.2.5.2 Gobierno de Guanajuato y los migrantes con remesas.

Actualmente se ha creado el Instituto Estatal de Atención al Migrante Guanajuatense y sus familias, con el fin de que se les brinde un mejor apoyo en asesorías sobre algún caso a los connacionales, además de retomar el tema de *'emigrante emprendedor'*.

Como antecedente a éste, durante el gobierno del Ing. Carlos Medina Plascencia (1991-1995) la migración toma importancia en justicia a favor de los y las migrantes guanajuatenses, que reciben la atención que ameritan y que por derecho les corresponde, a través de la primer oficina estatal, que estaba adscrita a la Secretaría Particular del Gobernador. Con ese fin, el 31 de mayo de 1994 se establece la Dirección General de Atención a Comunidades Guanajuatenses en el Extranjero, cuyo objetivo era brindar principalmente atención a los guanajuatenses que radican en el extranjero, a través de acciones que permitieran establecer lazos de identidad nacional, elevar la calidad de vida en sus regiones, promover el respeto a sus derechos y garantías individuales y atenderlos a la par que a sus familias en la entidad. Se trabajaban con dos programas: Atención ciudadana y Fortalecimiento a Casas Guanajuato; y formaba parte de la plantilla de Secretaría de Gobierno; no obstante en 2005 fue transferida a la Secretaría de Desarrollo Social y Humano. Para octubre 24 de 2008, la Secretaría de Desarrollo Social y Humano, a fin de actualizar los cambios estructurales que permitían congruencia con la política de austeridad del gobierno estatal, se publica mediante decreto gubernativo las disposiciones que le denominaron “Dirección General de Asuntos Migratorios”, trabajando así hasta el 2012 (Gobierno de Guanajuato²⁹, 2013).

3.2.5.2.1 Formación del Instituto.

Para el 2012, con la elección del Lic. Miguel Márquez Márquez, como parte de sus compromisos con la ciudadanía y derivado de la “Estrategia de Desarrollo 2012-2018” para el Estado de Guanajuato, firmó a un mes de tomar posesión como Gobernador Constitucional del Estado el primer decreto gubernativo, que creaba el *“Instituto Estatal de Atención al Migrante*

²⁹ Presentación por parte de la Lic. Susa Guerra Vallejo, en el Taller impartido para los municipios de Guanajuato: “Instituto Estatal de Atención al Migrante Guanajuatense y sus familias”. El día 30 de Abril del 2013 en Celaya, Gto.

Guanajuatense y sus familias". Se publicó en el Periódico Oficial del Estado (POE), el 30 de octubre de 2012, dando al nuevo Instituto, personalidad jurídica y patrimonio propio, para su entrada en función como un Organismo Público descentralizado a partir del 01 de Enero, 2013 (Gobierno de Guanajuato³⁰, 2013).

La organización del Instituto cuenta con un Consejo Directivo, conformado por el Director General del Instituto como Secretario Técnico; el presidente del Consejo Directivo es un líder migrante³¹; cuatro representantes de las comunidades o asociaciones de migrantes en el extranjero³²; un representante de las organizaciones civiles en el Estado de Guanajuato³³; como invitados colaboran un Diputado de la legislatura Local y un joven universitario residente en el extranjero de origen guanajuatense³⁴; además, con el apoyo y participación de los funcionarios titulares de las Secretarías de: Desarrollo Social y Humano, Desarrollo Económico Sustentable, Desarrollo Agropecuario, Finanzas, Inversión y Administración, Transparencia y Rendición de Cuentas y Sistema DIF Estatal. Lo interesante de este Instituto es que los que llevan los cargos son migrantes.

La estructura del Instituto esta conformada por una: Coordinación de Atención al Migrante y sus familias; Coordinación de Organizaciones Guanajuatenses en el Extranjero; Coordinación de Proyectos e Inversión Migrante; y Coordinación de Investigación, Estadística y Vinculación.

Se da énfasis en la Coordinación de Proyectos e Inversión Migrante, ésta se encarga de coordinar, asesorar y operar con los migrantes guanajuatenses, los diferentes esquemas de financiamiento, federales, estatales y municipales, que permitan mejorar la economía familiar, comunitaria y/o regional. Tales como: Fondo de apoyo a migrantes (FAM); Fondos Guanajuato; Programa 3x1; Opciones productivas de SEDESOL.

³⁰ Ídem.

³¹ El Migrante tiene voz y voto en la toma de decisiones de los programas y acciones que les brindan atención de la mano del gobierno estatal, con dos años de duración, sin derecho a reelección y designado por integrantes del propio Consejo Directivo.

³² Los cuatro representantes de las comunidades o asociaciones de migrantes en el extranjero tienen una duración de dos años y son designados por el Consejo Directivo.

³³ El representante de las organizaciones civiles en el Estado de Guanajuato es quien atiendan el tema de la migración, con una duración de dos años y es designado por el Consejo Directivo.

³⁴ Los invitados tanto el Diputado de la legislatura Local y un joven universitario deben ser elegidos cada dos años.

3.2.5.2.2 Fondo de apoyo a Migrantes (FAM).

El Fondo de apoyo a Migrantes (FAM)³⁵ es un subsidio federal, que se estableció en el Artículo 56 del Presupuesto de Egresos de la Federación para el ejercicio fiscal 2009. El cual se destinará a proyectos, acciones y obras de infraestructura y su equipamiento, que apoyen a los trabajadores migrantes en retorno y a las familias que reciben remesas para: encontrar una ocupación en el mercado formal; contar con opciones de autoempleo; generar ingresos; mejorar su capital humano y vivienda; y apoyar la operación de albergues que los atiendan y puedan retornar a su lugar de origen.

Los recursos del FAM se distribuyen en diferentes estados del país elegidos de acuerdo a los estratos de bienestar definidos por el INEGI y en los que del 10 por ciento de los hogares reciban remesas. Para el estado de Guanajuato son 19: Coroneo, Cuerámara, Doctor Mora, Dolores Hidalgo, Huanímaro, Jerécuaro, Manuel Doblado, Ocampo, Pueblo Nuevo, Romita, Salvatierra, San Diego de la Unión, San Felipe, Santa Catarina, Santiago Maravatío, Tarandacuao, Tarimoro, Xichú y Yuriria.

Los tipos de programas y/o proyectos apoyados son: Capacitación y/o asistencia técnica que impulsen las capacidades productivas de los beneficiarios en actividades económicas; Apoyo para emprender proyectos y actividades productivas, individuales o de grupo; Apoyo para el mejoramiento de la vivienda; Operación de albergues y el retorno a sus comunidades de origen; y Obras de infraestructura y su equipamiento, ya sean nuevos o en proceso.

A través del FAM se apoyó a 58 proyectos del 2010 al 2012 en el Estado de Guanajuato, en los municipios de Santa Catarina, Tarimoro, Ocampo y Coroneo. Estos municipios son de *muy alto* receptores de remesas y *alto grado* de índice alto migratorio. El giro del negocio en su mayoría son: tiendas de abarrotes, herrería, carpintería, ladrillera, estética, taller de bicicletas, invernadero, techo para forrajes de ganado; adquisición de cabezas de ganado ovino, corrales de ganado (crianza) y equipos para trabajo. [ver **Anexo 4** del listado de los proyectos]

³⁵ Presentación por parte de la Arq. Alejandra Ojeda de la Coordinación de Proyectos e Inversión Migrante, en el Taller impartido para los municipios de Guanajuato: “Instituto Estatal de Atención al Migrante Guanajuatense y sus familias”. El día 30 de Abril del 2013 en Celaya, Gto.

3.2.5.2.3 Fondo Guanajuato a migrantes.

El Fondo Guanajuato³⁶, anteriormente se apoyaban de un fideicomiso migrante o un fondo migrante, es muy diferente al 3x1, es un esquema de financiamiento que genera el gobierno para poder dar salida a las necesidades de varios migrantes que quieren regresar a su Estado y quieren poner en su estado esa experiencia laboral y estabilidad laboral por muchos años en las diferentes áreas de ese país destino, y vienen a instalar una carpintería, una fábrica, diferentes negocios que requieren de financiamiento del gobierno para salir adelante. Actualmente se llama Fondo Migrantes a Pymes de migrantes.

Hasta la fecha se han apoyado a 18 proyectos en los diferentes municipios. De acuerdo a la intensidad migratoria es: *Muy alta migración*: Dolores Hidalgo, Huanímaro; *alto migración*: Pénjamo, San Luis de la Paz y Acámbaro; *medio migración*: Salamanca, Cortazar, Silao y San José de Iturbide, *bajo*: León. Los giro de los negocios son de producción de bienes y servicios: elaboración de Piñatas y disfraces (venta y renta); forrajera, carpintería y maderería; producción alimentos en invernadero; procesadora de pures de diversos tipos de Chiles producción y comercializadora de botanas; producción de materiales de construcción Comercializadora de agave y derivados, de dulces, de materiales de construcción Venta de blancos; comercialización e instalación de concreto hidráulico premezclado; servicios musicales; salón de eventos; y aprovechamiento comunitario sustentable [ver **Anexo 5** del listado de los proyectos].

3.2.5.2.4 Programa 3x1 Migrantes.

Como antecedente al programa 3x1, se creó en 1997 el Programa MI COMUNIDAD. Programa que promovía los proyectos productivos a través del establecimiento de maquiladoras textiles (caso ejemplo en Yuriria), se invitaba a los migrantes y propietarios de maquiladoras textiles utilizando mano de obra femenina. El ex presidente Vicente Fox Quezada, candidato (1995-1999) a la gubernatura del Estado inició el programa, considerando

³⁶ Presentación por parte de la Lic. Susa Guerra Vallejo, en el Taller impartido para los municipios de Guanajuato: “Instituto Estatal de Atención al Migrante Guanajuatense y sus familias”. El día 30 de Abril del 2013 en Celaya, Gto.

el proyecto del anterior gobernador Carlos Medina Plascencia (1991-1995), con la intención de generar empleos en Guanajuato y contribuir a disminuir la migración a EU. Sin embargo, para 1999 de las 30 maquilas originalmente planeadas sólo funcionaban 6, hasta que paulatinamente se empezaron a cerrar por falta de interés de los socios en la organización de los talleres. Para 2001, siguiendo la experiencia exitosa de los clubes de Zacatecas, las Casa Guanajuato empezaron a desarrollar el programa Dos por Uno en unión con el gobierno estatal, principalmente para obras de infraestructura, y también como proyectos productivos (Rionda y Romero, 1999; Vega, 2001, Alarcón, 2004).

En el 2002, El gobierno Federal (Presidente en turno Vicente Fox -2000-2006) en conjunto con los migrantes mexicanos en el extranjero (Zacatecas) se solicitó la institucionalización del programa 3x1 para hacer disponible en todos los 31 estados de la República Mexicana, creándose el programa Iniciativa Ciudadana 3x1, mismo que se ha modificado en las reglas de operación cada año. Se restablece el programa original y hasta febrero 2005 se denomina “Programa 3x1 para Migrantes”, donde se continua trabajando en adaptar las reglas acorde a las necesidades del los migrantes y sus comunidades de origen³⁷. El programa ha fomentado la integración y organización de los ciudadanos mexicanos que radican en el extranjero y ha generado un capital social importante al incrementar la conformación de clubes de oriundos. Además es un espacio de interacción con los tres órdenes de gobierno: federal, estatal y municipal. El programa esta a cargo de SEDESOL, y esta orientado principalmente hacia la construcción de infraestructura social y comunitaria³⁸ en las localidades de origen de los migrantes, pero también cuentan con acciones de apoyo a proyectos productivos (SEDESOL, 2013:28).

Si bien, la inversión que los clubes de migrantes han realizado en sus comunidades de origen, por iniciativa propia y a través del programa 3x1 para migrantes, ha ayudado a mejorar las condiciones de vida de sus familias, por lo que los propios migrantes, en una nueva etapa

³⁷ Tomado de Programa 3x1 para Migrantes. Federación Zacatecana AC. Disponible en <http://fedzac.mx/recursos/programas/programa-3x1-para-migrantes>. Consultado 20 de Mayo 2014, 6:18pm.

³⁸ Este tipo de apoyo es de Infraestructura, equipamiento y de servicios comunitarios en material de: agua, drenaje y electrificación; educación, salud y deporte; comunicaciones, camiones y carreteras; mejoramiento urbano; saneamiento ambiental y conservación de los recursos naturales; cultura y recreación; becas educativas 3x1; otras que acuerden las partes en materia de desarrollo social comunitario. Los proyectos podrán ser financiado de acuerdo a la siguiente mezcla: el 25 por ciento corresponderá al Gobierno Federal, el 25 por ciento al los clubes u organizaciones de migrantes y el 50 por ciento restante a gobiernos de las entidades federativas y municipales (SEDESOL, 2013:4).

de desarrollo, buscan poner en marcha iniciativas productivas bajo una visión plenamente empresarial que, a la par de generar empleos en desarrollo, reducen la necesidad de migrar (SEDESOL, 2013:28).

Cada vez con mayor insistencia, los proyectos de orientación productiva se convirtieron en una de las peticiones sentidas de la comunidad migrante. Respondiendo a esa demanda, en las reglas de operación del Programa 3x1 para Migrantes para el ejercicio fiscal 2009, se incorporaron formalmente acciones para el desarrollo de Proyectos productivos para el Fortalecimiento Patrimonial (SEDESOL, 2013:28).

Así pues, los proyectos productivos podrán ser de dos modalidades: Proyectos Productivos Comunitarios y Proyectos Productivos individuales. El tipo de proyectos puede ser, por ejemplo: ganadería: cría y engorda de ganado; agricultura: producción de hortalizas, producción de jitomate hidropónico; ecoturismo: construcción de cabañas; floricultura: producción de rosa; servicios: tales como restaurantes, producción de alimentos, construcción, venta de materiales, contratistas de albañilería, carpintería, empacadoras, transporte, tiendas de abarrotes, bordados, salones de belleza, tiendas de papelerías, servicio de fumigación, talleres mecánicos, refaccionarias, cibercafé, renta de sillas y mesas para fiestas o renta de sonido, lavandería, fotografía, limpieza, zapaterías, purificadoras de agua potable, producción de artesanía, farmacia y empresas que brindan servicios de reciclaje (IME, 2013; SEDESOL, 2013:28).

3.2.5.2.4.1 Proyecto Productivo Comunitario.

El *Proyecto Productivo Comunitario* tiene como finalidad contribuir a la generación de ingresos y empleo entre la población objetivo del Programa. Por ello, en sus criterios marca que debe beneficiar, al menos a cinco familias radicadas en México; orientados a beneficiar a un grupo de productores o socios en la comunidad mexicana, debidamente constituidos ante Notario Público. Además, el Proyecto deberá estar respaldado por un club de migrantes registrado dentro del Programa 3x1 para Migrantes. Existe una mezcla financiera de recursos, de acuerdo a la siguiente mezcla: el 25 por ciento corresponderá al Gobierno Federal, el 25 por ciento a los clubes u organizaciones de migrantes y el 50 por ciento restante a gobierno de las entidades federativas y municipios (SEDESOL, 2013:4,30).

De acuerdo a datos por parte de la Coordinación de Proyectos e Inversión Migrante del Instituto Estatal de Atención al Migrante Guanajuatense y sus familias, en el Estado de Guanajuato desde el ejercicio del 2009 al 2012 hubo 24 Proyectos productivos Comunitarios de los municipios: Yuriria, San Francisco del Rincón, León, Tarimoro, Jerécuaro, Romita, Santa Catarina, Pénjamo y San Luis de la Paz. Hubo participación de las tres órdenes de gobierno (Federal, estatal y municipal). Sin embargo hay casos en los cuales el gobierno municipal ³⁹no participó, cubriendo entonces el monto las otras dos órdenes de gobierno y el club u organización migrante. Los proyectos fueron principalmente en el giro de adquisición de equipo y de productos, invernaderos, servicios de restaurante y fabricación de productos. Hubo una mayor participación de los club u organizaciones que se encuentran residiendo en el Estado de California, EU, y migrantes cuyo origen son de municipios con Alta y medio índice de intensidad migratoria [ver **Anexo 6** del listado de los proyectos].

3.2.5.2.4.2 Proyecto Productivo Patrimonial o individual.

El Proyecto Productivo Patrimonial o individual va dirigido a los migrantes emprendedores, brinda financiamiento para proyectos productivos individuales o familiares, con la finalidad de fortalecer su patrimonio y generar empleos en su comunidad. El migrante interesado debe ser miembro de un club de migrantes registrado dentro del Programa 3x1. El Proyecto podrá ser financiados de acuerdo a la siguiente mezcla: el 50 por ciento corresponderá al Gobierno Federal y el 50 por ciento a los miembros de clubes de organizaciones de migrantes, es decir 1x1⁴⁰. Los recursos que aportó la Federación deberá ser devueltos al 100 por ciento (el dinero será reinvertido en un proyecto de infraestructura comunitaria), en un periodo máximo de recuperación de cinco años y la recuperación será a través de un proyecto comunitario 3x1 (IME, 2013; SEDESOL, 2013:4).

De acuerdo a datos de SEDESOL Guanajuato en el ejercicio del 2011 se apoyo en 15 municipios: Abasolo, Cortazar, Doctor Mora, Dolores Hidalgo, Guanajuato, Irapuato, León, Pénjamo, Pueblo Nuevo, San Francisco del Rincón, Santa Catarina, Santa Cruz de Juventino

³⁹ El municipio será el ejecutor del proyecto, sin importar que éste no aporte el porcentaje proporcional del proyecto.

⁴⁰ Es posible en estos proyectos la aportación adicional de las otras dos órdenes de gobierno u otros actores, bajo los esquemas de coinversión que establece las reglas de operación.

Rosas, Valle de Santiago, Villagrán, Xichú; con 38 proyectos relacionados con la compra de maquinaria y equipo de trabajo: textil, agrícola, medico, oficina, restaurante, gimnasio; mercancías: ganado, agroquímicos; y compra de lotes. En 15 diferentes Club u organizaciones de migrantes, en éstos también hay una mayor participación de migrantes que residen en el Estado de California, EU [ver **Anexo 7** del listado de los proyectos].

3.3 Conclusiones.

La migración y las remesas tienen efectos distintos en las diferentes comunidades de Guanajuato. En principio la migración ha generado importantes transformaciones demográficas y el desarrollo de actividades productivas. En ese sentido, las remesas sirven como amortiguador en momento de crisis de los hogares receptores. Recientemente se habla sobre la inversión en proyectos productivos con remesas en las comunidades de origen, ya que el negocio viene a generar ingreso adicional en las familias.

Guanajuato es un estado con riqueza agrícola, ganadera, minera e industrial que va sufriendo los efectos sociales, demográficos, económicos y culturales principalmente por su historia migratoria. La población se concentra principalmente en las zonas urbanas incrementando el desarrollo de actividades terciarias e industriales, sin embargo aún tiene peso en la economía el sector primario en el Estado. De acuerdo a las empresas registradas por SIEM, en el 2013 Guanajuato representa el 6.5 por ciento nacional de las empresas en las diferentes ramas de actividad: agropecuario, minería, electricidad y agua, construcción, industrias manufactureras, comercio y transportes, comunicaciones y servicios.

Guanajuato tiene una historia migratoria, es el segundo estado de mayor población emigrante y en receptor de remesas a nivel nacional. Los emigrantes guanajuatenses se encuentran casi en todo los estados de EU, principalmente en California, Texas, Illinois y Georgia. Una forma que se hace presente Guanajuato en EU es organizada en los diferentes estados de dicho país. Esta organización se da a través de diferentes Asociaciones de migrantes, en las llamadas ‘Casas Guanajuato’, principalmente en: Casas Texas, Casas en California, Casas en Illinois.

En México, el gobierno ha creado diferentes programas para el uso de las remesas a través de diversas dependencias en los todos los municipios. Las clasifica en cuatro opciones: ayuda a tu comunidad de origen, compra casa en México, invierte en el campo, monta un negocio. Pero ya a nivel local, en dicho estado con el fin de brindar un mejor apoyo en asesorías a los connacionales y retomar el tema “*emigrante emprendedor*”, crea el Instituto Estatal de Atención al Migrante Guanajuatense, en el 2012.

El Instituto al Migrante tiene diferentes coordinaciones, y la que interesa es la Coordinación de Proyectos Productivos e Inversión Migrante. Esta Coordinación lleva a su cargo operar, asesorar, coordinar los diferentes esquemas de financiamiento federal, estatal y municipal, tales como Fondo de apoyo a migrantes; Fondos Guanajuato; Programa 3x1; y Opciones productivas de SEDESOL.

Por parte de Fondo de apoyo a migrantes del 2010 al 2012 se han apoyado 58 proyectos en 19 diferentes municipios de Guanajuato elegidos por la Federación. El Fondos Guanajuato, bajo un esquemas de financiamiento para cualquier tipo de negocio, se han apoyado a 18 proyectos en diferentes municipios, hasta el 2012. El Programa 3x1 para migrantes apoyados con las asociaciones de migrantes en EU, es de dos modalidades: la primera es bajo proyectos Productivos Comunitarios y Proyectos Productivos individuales. Los Proyectos productivos para el fortalecimiento comunitario del 2009 al 2012 se han apoyado a 24 proyectos, en la cual hubo participación de las tres órdenes de gobierno (Federal, estatal y municipal). En segundo lugar, los Proyectos productivos para el fortalecimiento patrimonial, que es un programa relativamente nuevo (2009), bajo una modalidad 1x1, se ha apoyado en 15 municipios a 38 proyectos de 15 diferentes asociaciones de migrantes en el 2011.

En suma, el gobierno federal y estatal ha logrado dar apoyo a los migrantes través de los diferentes programas para la inversión con proyectos productivos, principalmente en aquellos municipios con alta migración. Sin embargo, los migrantes tienden a invertir en negocios de forma individual, es decir, sin el apoyo de alguna Asociación de migrantes o programa de apoyo del gobierno. Esto tiene que ver con el proceso de aceptación del proyecto por parte de algún programa, pues es largo o no se cumple con algunos de los requisitos de las reglas de operación del programa. Lo que conlleva que el migrante tienda a buscar otros agentes de financiamiento y/o con sus propios ahorros.

CAPÍTULO IV. ESTRATEGIA METODOLÓGICA.

Introducción.

El estudio de los efectos de la remesa se ha realizado a nivel macro y micro económico. A nivel macro, con base en la encuesta nacional se explica la distribución del ingreso y comportamiento del gasto familiar; la intención es comprender la estructura de la economía familiar de los hogares receptoras de remesas. Por su parte, a nivel micro se ha recurrido a la combinación de bases de información: creación de encuestas y estudios de caso; como complemento del análisis para ir integrando los procesos observados en un plano comprensivo de reflexión sobre el uso de remesas, ahorro e inversión productiva: para el caso de Guanajuato.

El análisis parte de que existe una reorganización en el gasto familiar de hogares receptores de remesas y éstas pueden ser una fuente de inversión productiva, y en cierto modo generar desarrollo. Añadiendo que el impacto que tenga las remesas están relacionados con el contextos nacionales, regionales y locales, y tipo de hogares, principalmente los involucrados en el fenómeno.

Se recurre a una metodología mixta, método estadístico cuantitativo para determinar las relaciones causales; y método comparativo cualitativo para explicar un determinado proceso con la configuración de combinaciones causales reversibles, especialmente contextual (Ariza y Gandini, 2012). No obstante, retomando a Zárate (2004:83), existe la crítica sobre el problema de la generalización a partir de estudios de caso, en nuestro caso migrantes de Guanajuato, pero abordar el estudio así se esperarían arrojar cierta luz sobre las razones por qué se realizan inversiones productivas, además que se valen principalmente de encuesta sobre gastos de los hogares para determinar el uso directo de las remesas.

4.1 Descripción del estudio.

La investigación tuvo en cuenta tanto enfoques cuantitativos y cualitativos en la recolección de datos primarios y secundarios para el análisis, con el fin de responder a las

preguntas de investigación: ¿Cuál es el uso que se les da a las remesas para el consumo del hogar? ¿Qué tan exitosas pueden ser las remesas para generar proyectos productivos? ¿Cómo se utilizan las remesas en proyectos productivos? ¿Cómo influye el ciclo de vida del migrante para generar proyectos productivos? ¿Cuál ha sido el proceso para invertir en sus lugares de origen? ¿Las asociaciones de migrantes y/o fondos y programas son determinantes de la generación de proyectos productivos?. En ese sentido, el trabajo de campo se realizó en tres Fases: Fase I a nivel macro y Fases II y III a nivel micro.

Fase I. Encuesta nacional. La Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) del 2010, levantada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), se caracteriza por tener resultados generalizados a toda la población; está dirigida a los hogares del territorio nacional, para el ámbito rural y urbano. Además, específicamente la ENIGH 2010 es representativa para el área geográfica objetivo, Guanajuato. La intención del uso de esta encuesta, es para enriquecer y dar apoyo a los resultados a nivel micro, con la aplicación de estadística descriptiva y de modelos logísticos.

Fase II. Encuesta a emigrantes de Guanajuato en California 2012, sobre el uso productivo de las remesas y desarrollo. Se realizó una pequeña encuesta, cuyo fin es conocer el destino de las remesas de los emigrantes de Guanajuato a sus lugares de origen, y a su vez identificar quienes relacionan las remesas con el ahorro e inversión. Esta encuesta se aplicó a 96 emigrantes de Guanajuato, cuyas características son: radicando en el Estado de California, EU; mayores de 18 años; que hubieran enviado en algún momento remesas a sus familiares en el origen. La búsqueda de los migrantes se hizo con el método *bola de nieve* con el apoyo de 6 Asociaciones de migrantes localizados en cinco Condados de California (San Diego, Orange, Ventura, Los Ángeles y San Bernardino).

Fase III. Entrevistas a migrantes que hubieran iniciado un negocio, resultado de la Encuesta a migrantes en California. Los criterios de selección fue una opción pensada con las siguientes características: inició un negocio en México y/o EU; que el negocio continúe trabajando, el negocio en algún momento fue financiado por remesas. Se aplicó una entrevista a profundidad al migrante con negocio en su lugar de origen (Guanajuato) para conocer el proceso y motivaciones de inversión, el lugar y tipo de negocio. Con el fin de comprender y explicar cómo y por qué los emigrantes de Guanajuato están invirtiendo en sus lugares de

origen con remesas, y ésta inversión puede promover el desarrollo regional. Además, entrevista a informantes claves sobre los procesos de inversión por parte de las instituciones privadas y de gobierno, relacionados con inversión productiva y patrimonial con remesas de emigrantes.

4.2 Fuentes de información: definición de las variables.

Captar el monto y cómo es posible que las remesas se dirijan hacia el ahorro e inversión en proyectos productivos no es cosa fácil. A nivel macro, principalmente se hizo uso de las encuestas nacionales para explicar la distribución del ingreso y comportamiento del consumo y ahorro familiar, y así comprender de maneja general la estructura económica de la familia en México (Attanasio y Székeley, 1999; Urciaga, 2002; Lozano, et al, 2010; Robles, et al, 2011). A nivel micro con la construcción de bases de datos de estudios de casos, por una parte los resultados muestran que principalmente las familias receptoras destinan las remesas para el gasto de sobrevivencia (Canales y Montiel, 2004). Por otra parte, estudios demuestran que a pesar de que es poca la proporción de ese recurso, es posible el ahorro y la inversión en proyectos productivos (Castro, 2004, Corona-Vázquez, et al, 2005, De la Rosa et al, 2006). Recientemente gracias al financiamiento por parte de algunas entidades para extender la muestra significativa en la encuesta nacional, se ha podido dar explicación del uso de las remesas en entidades migrantes emergentes (Peláez, et al, 2013).

La evidencia empírica dice que la inversión tiene que ver con las características de los emisores y receptores, es decir, el tiempo de la estancia en el extranjero o migrantes de retorno, pues de él depende el reordenamiento del gasto familiar para establecer etapas a largo plazo de ahorro e inversión; y la zona en la cual es origen el migrante (hay diferencia significativa entre la zona urbana y rural) (Gmelch., 1980; Regmi, y Tisdell, 2002; Castro, 2004; Corona-Vázquez, et al, 2005; De la Rosa et al, 2006; Peláez, 2013). Se adhiere, que el arreglo familiar que se establece con cada hogar con característica migratoria explica la decisión de uso de las remesas, es decir la distribución y reorganización del ingreso por remesas no sólo en consumo, sino también en ahorro e inversión. El hogar a través de “estrategias de subsistencia” y preferencias elige un determinado conjunto de bienes sobre otro conjunto, incluso en un entorno socio-económico y político estable donde se encuentre

(Campbell, 1998, en OCDE, 2002; Wood, 1982). En ese sentido, los patrones de gasto de las remesas están fuertemente relacionados con las características contextuales y sociodemográficas de los hogares receptores en los países de origen de los migrantes (Porter y Guarnizo 1991; Lozano, 2000; Taylor y Fletcher, 2002; Binford 2002; Canales y Montiel; 2004, Lozano- Asencio y Oliveira 2007; Lozano, et al, 2010).

El tema de los patrones del gasto de las remesas es central en la discusión sobre migración y desarrollo, sobre todo para saber cual es el significado de las remesas en la inversión productiva según el ámbito de impacto macro y microeconómico. Tomando en cuenta que el emisor y el receptor están preocupados por el bienestar de la familia, la clasificación de los patrones del gasto familiar en general es consumo de supervivencia y consumo de bienestar (Reyes y Gijón, 2006). Sin embargo, para poder medir empíricamente la información estadística se contempla las tipologías (que son muy parecidas) de Lozano (2000) y Canales (2008).

Para Reyes y Gijón (2006), el bienestar familiar se compone en gasto de supervivencia y gasto de bienestar. El gasto de supervivencia, considerado aquel que permite sobrevivir y asegurar la protección de cierta privacidad del hogar, como: gasto de alimento, gasto de vestido y calzado, gasto de vivienda. Por su parte, el gasto de bienestar requiere que los hogares tengan un nivel de ingreso familiar suficiente para satisfacer, además de los gastos de supervivencia, los rubros de confort y seguridad, como: salud, educación, gasto de confort -paseo, entretenimiento-, ahorro e inversión.

Lozano (2000:8) considera en tres tipos el uso de las remesas:

- 1) Consumo de bienes básicos. Son los gastos en alimentación, vestido y gastos de manutención. Sin embargo, en este rubro para algunos autores debe incluirse los gastos de educación y en salud (consultas médicas y medicamentos);
- 2) Ahorro. Aquí las remesas son depositadas en cuentas bancarias o simplemente guardadas “debajo del colchón”;
- 3) Inversión productiva. Hay tres formas de inversión productiva: a) inversión de bienes duraderos, como lo es la compra de terrenos, la compra o remodelación de casa; b) inversión en bienes de capital, como puede ser la compra de vehículos, maquinaria y herramienta; y por

último, c) la formación de pequeños negocios o empresas. Algunos autores consideran que los gastos de educación y salud se incluyen como inversión productiva, pues son valorizados como la fuerza de trabajo migrante.

Por su parte, Canales (2008:57) con el fin de construir categorías de remesas que permita generar indicadores para poder ser medidos, propone la clasificación y organización de las diferentes modalidades de las remesas. El siguiente cuadro ilustra la tipología de las remesas.

Cuadro 4.1. Tipología de las remesas (Canales, 2008).

Remesas familiares	Reproducción familiar	Remesas- salarios	Reproducción cotidiana, alimentos, bebidas, ropa, y otros gastos de la casa. Es el destino usual de todo salario.
		Remesas- ahorro familiar	Compra de electrodomésticos, autos, casa, etc. Como todo ahorro familiar, implica posposición del gasto: acumulación y ahorro para un gasto poco usual, etc.
		Remesas- emergencia	Uso de gasto médicos e imprevistos.
	Reproducción social	Ahorro- gasto ceremonial y festivo	Uso para financiar usos y costumbres comunitarias: fiestas religiosas, fiestas sociales (quinceaños, bodas, etc.), que implican la reproducción de relaciones y lazos sociales intracomunitarios, sus creencias, etc.
Remesas productivas	Inversión privada	Inversión en negocios urbanos	Gasto en inversión de capital circulante, reinversión, etc.
		Compra e inversión en predios agrícolas	Tierra y maquinaria y equipos, ganado e insumos, etc.
		Ahorro especulativo	Ahorro en bancos, propiedades, etc.
	Inversión social	Ahorro- inversión social	Inversión en infraestructura material, social, etc., en la comunidad. Por ejemplo, apoyar construcción de escuela, de iglesia, de puertos, energía eléctrica, etc.

Estas tipologías permiten construir una clasificación del uso de las remesas que se acerque a lo que nos interesa analizar, tanto para elección de las variables ENIGH como para la Encuesta a migrantes en California. Para el caso de la Encuesta a migrantes en California se tiene en cuenta los motivos de envío del migrante al lugar de origen. En el caso de la ENIGH 2010, se consideran variables que tengan relación con nuestra clasificación (adelante en el apartado de la ENIGH se describen).

1) *Gasto no productivo*⁴¹:

- Gasto de manutención: gasto de alimento, gasto de vestido y calzado, gasto de vivienda.
- Gasto de bienestar: gasto de salud, gasto de educación, gasto de confort -paseo, entretenimiento-

2) *Gasto Productivo*:

- Ahorro e inversión (establecimiento de negocio, terrenos, maquinaria, etcétera)

Finalmente teniendo en cuenta que hay migrantes en EU organizados, se consideró una clasificación del tipo de remesas con el fin de identificar aquellos migrantes ahorradores – emprendedores:

- *Remesas familiares*: mejoramiento de las condiciones de vivienda; compra de terrenos; capital y activos fijos de pequeños negocios; inversión en negocio: tienda, restaurante, etc.; ahorro en banco.

- *Remesas colectivas*: patrocinio de fiestas cívicas o religiosas; infraestructura pública u obras comunitarias; proyecto de tipo empresarial.

En suma, la decisión de cómo situar las remesas en gasto de consumo, ahorro e inversión, implica una recomposición del gasto de las familias, debido a que el hogar considera como ampliar sus oportunidades de subsistencia familia e inversión de pequeños y medianos negocios.

4.2.1 Encuesta de Ingresos y Gastos de los Hogares en México (ENIGH) 2010.

El análisis de las remesas se hace en dos niveles: macroeconómico (regiones migrantes) y microeconómico (Guanajuato), bajo el supuesto que existe una reorganización en el gasto familiar de hogares receptores de remesas y éstas pueden ser una fuente de inversión productiva, y en cierto modo generar desarrollo.

⁴¹ La división de Gastos de manutención y gastos de bienestar se considero así puesto que en la respuesta de la prueba piloto de la encuesta a migrantes en California, había quienes enviaban solo para casos de emergencia o de diversión de la familia, pues no mantenían a la familia, a diferencia de quienes respondían que el dinero enviado era para comida y vestido. Sin embargo, había una opción para quien considera los dos gastos.

Se hizo uso de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) del 2010. Ésta última contiene una desagregación muy detallada de las fuentes de ingresos, una de estas fuentes es la categoría “ingresos provenientes de otros países”, considerada como indicador aproximado de remesas enviadas de EU⁴². El diseño de la muestra se caracterizó por ser probabilístico; en consecuencia, los resultados obtenidos de la encuesta se generalizan a toda la población. A la vez, el diseño es bietápico (muestreo en dos etapas), estratificado y por conglomerados, donde la unidad última de selección es la vivienda y la unidad de observación es el hogar. La encuesta está dirigida a los hogares del territorio nacional, para los ámbitos rural y urbano⁴³. Se ha considerado la ENIGH 2010 principalmente porque la muestra es representativa para el área geográfica objetivo, Guanajuato⁴⁴.

Teniendo en cuenta la definición de remesas y categorías sociodemográficas, se utilizó un grupo de control, la población de hogares que no reciben remesas, para ver el impacto de las remesas en la estructura del ingreso y gasto familiar. De esta manera, comparar la población constituye un modo indirecto de estudiar los efectos del flujo de remesas en sus patrones de consumo de los hogares receptores, pero es justificado el cambio en los flujos. Se atiende la propuesta de Zárate (2004) y Peláez et al. (2013).

La preocupación tanto del emisor como el receptor de remesas es brindar bienestar a la familia, y este bienestar está integrado por dos componentes: el consumo de supervivencia y el consumo de bienestar⁴⁵. El hogar presenta estos dos tipos de consumo y el nivel de ingreso familiar determina el monto que se asigna a cada componente (Reyes y Gijón, 2011:9).

⁴² Teniendo en cuenta que el 99 por ciento de la migración al exterior es hacia EU, nos permite identificar los hogares que reciben remesas y los que no las reciben (Zárate, 2004:78).

⁴³ La evidencia empírica muestra que efecto de las remesas tienen una diferencia significativa entre la zona urbana y rural (Gmelch., 1980; Regmi, y Tisdell, 2002; Castro, 2004; Corona-Vázquez, et al, 2005; De la Rosa et al, 2006; Canales, 2008; Peláez, et al, 2013). A nivel nacional podemos comprobarlo, pero a nivel de Guanajuato podemos tener una aproximación del impacto.

⁴⁴ Al operativo nacional de la ENIGH se sumaron cinco entidades, firmaron convenios de colaboración con el INEGI para ampliar la muestra, y cuatro de ellas (Chiapas, Estado de México, Yucatán y el Distrito Federal) decidieron ampliar la muestra a 3 000 viviendas y así obtener información a nivel estatal con desglose de localidades de 2 500 y habitantes y localidades de menos de 2 500 habitantes. Adicionalmente, Guanajuato convino en ampliar la muestra a 2 000 viviendas, suficiente para obtener información para el estado en su conjunto (INEGI, 2011:4).

⁴⁵ El bienestar familiar se integra por dos componentes: a) el consumo de supervivencia: considera los gastos de alimentos, gastos de vestido y calzado y gastos de vivienda y servicios; y b) el consumo de bienestar: lo conforma los gastos de salud, gastos de educación y gastos de confort (Reyes y Gijón, 2011:9).

Así pues, la encuesta provee el gasto total familiar, éste se desagregó en grandes rubros de acuerdo a las definiciones de la ENIGH. El gasto corriente no monetario iguala al ingreso corriente no monetario, ocurriendo lo mismo con las erogaciones no monetarias, lo que permite descartar los gastos no monetarios y quedarse únicamente con los monetarios como posible destino de las remesas (Peláez, et al, 2013:296).

Para diferenciar las partidas del gasto monetario se clasifica en consumo, inversión o ahorro. Se ha considerado esta tipología por Lozano (2000) y Canales (2008). Esto es, que casi todo el gasto corriente es consumo, mientras que las erogaciones monetarias son ahorro o inversión, salvo por las excepciones⁴⁶. La clasificación del gasto familiar se ha hecho con cierta flexibilidad al no agregar todos los rubros principales que presenta la encuesta, ya que se ha considerado los diferentes estudios previos para definir las categorías.

Para seleccionar las variables que conformaron a la inversión y consumo, se tomó de referencia el trabajo de Peláez, et al, (2013)⁴⁷, quienes adoptan una perspectiva cercana a lo que en la actualidad se entiende por “desarrollo” a partir del enfoque de capacidades de Sen (1983).

“El concepto de desarrollo humano ha priorizado la capacidad de las personas para elegir entre formas alternativas de vida que se consideran valiosos. Esta noción se refiere a las oportunidades de los individuos para gozar de una larga vida y saludable, para acceder a conocimientos individuales y socialmente útiles, y decidir sobre su entorno” (PNUD, 2012:7).

Sin embargo, Keynes (1965) consideraba que el criterio para distinguir el consumo de la inversión es “la línea que separa al consumidor del empresario”. Pero si se adopta esa perspectiva tradicional, en la ENIGH es imposible identificar partida alguna que clasifique como inversión, principalmente porque la encuesta esta diseñada para captar los ingresos y gastos de los hogares y no de los empresarios. Es por eso que recurrir al enfoque del desarrollo humano resuelve parcialmente este detalle, entonces los gastos de salud o educación se

⁴⁶ Peláez, et al, (2013) realizan un estudio sobre el uso de las remesas en hogares chiapanecos, en su análisis empírico con base en la ENIGH 2010 desagregan el gasto monetario: consumo, ahorro e inversión. Agregan como inversión las variables del gasto corriente: salud, educación, adquisición de autos; como consumo a las variables de erogaciones monetarias: pago de tarjeta de crédito y pago de deudas.

⁴⁷ La intención de tomar para nuestro estudio como referencia el trabajo de Peláez, et al, (2013) “El papel de las remesas en los hogares de Chiapas ¿Consumo, inversión o ahorro? ¿Una vía para el desarrollo?”, es porque analizan a una entidad emergente, y al homogenizar los procedimientos los estudios puedes ser comparables.

contemplan como inversión (capital humano) y no como consumo, ya que éstos valorizan la fuerza de trabajo migrante (Lozano, 2000:8; De la Rosa et al, 2006:81; Peláez, et al, 2013:296).

Por inversión, también se clasifica a las inversiones situadas a la producción de bienes y servicios, a la adquisición de activos fijos para mejorar la infraestructura social y comunitaria (inversión de bienes duraderos - compra de terrenos, la compra o remodelación de casa-), la apertura de negocios, la compra de títulos o valores (inversión en bienes de capital - compra de vehículos, maquinaria y herramienta-), el establecimiento de fondos cooperativos, etc. (Lozano, 2000:8; Corona, 2008; González y Viera, 2009:50).

Finalmente definir al ahorro, en esencia, es que inversión o consumo diferido en el tiempo. Es decir, son las remesas depositadas en cuentas bancarias o simplemente guardadas “debajo del colchón” (Lozano, 200:8). La ENIGH tiene una variable llamada “deposito de ahorros”, que son los ahorros de las familias; además se considera que todo el ingreso que no se gasta (en consumo o en inversión), también constituye ahorro (o desahorro si los gastos superan a los ingresos). La encuesta por definición, los gastos no monetarios son idénticos a los ingresos no monetarios, el ahorro diferencial se calcula a partir de los ingresos y gastos totales como de los monetarios, obteniendo en ambos casos el mismo resultado (Peláez, et al, 2013:297).

La clasificación del consumo, inversión y ahorro, conforme a la teoría y las variables de la ENIGH 2010 quedó así:

<u>Consumo.</u>	<i>Gasto corriente monetario:</i> Alimentos; vestido y calzado; vivienda; limpieza; transporte publico; transporte foráneo; mantenimiento; comunicación; esparcimiento; turismo; gastos personales; y transferencias;	<i>Erogaciones monetarias:</i> pago de tarjeta de crédito; y pago de deudas.
<u>Inversión.</u>	<i>Gasto corriente monetario:</i> Salud; adquisición de autos; y educación.	<i>Erogaciones monetarias:</i> cuota por vivienda; servicios y materiales; préstamos a terceros; balance de negocios; y otras.
<u>Ahorro.</u>	<i>Erogaciones monetarias:</i> Depósitos de ahorros.	

Fuente: Peláez, et al, (2013).

Recordando que “el impacto de las remesas es ... desigual y heterogéneo [...] en distintos contextos nacionales, regionales y locales, y en los distintos tipo de hogares” (Lozano y Oliveira, 2007), nos da partida, con datos de la ENIGH, realizar un análisis del uso exclusivo de las remesas, considerando la distribución del ingreso monetario por grandes rubros de cada familia receptora, pero imputando solo la parte correspondiente a la proporción que estas transferencias representan en el ingreso de cada hogar. Así se puede conocer que si son propensos los receptores de remesas tener un negocio en contraste con los no receptores⁴⁸.

4.2.1.1 Regiones migratorias.

A partir de la ENIGH es posible obtener información sobre el número de hogares que reciben remesas, la cuantía de las mismas, el porcentaje que representan en el ingreso de todos los hogares de una región o sólo de los que se benefician de estas transferencias, la tenencia de negocios, así como las estructuras de ingresos y gastos de los hogares, entre otras muchas características.

Además, es posible realizar comparaciones interregionales y comprobar si estos patrones son homogéneos para todo el territorio nacional o existen diferencias en el sentido que se plantea, esto es, si la inversión de las remesas en negocios tiende a ser mayor en las regiones de migración tradicional. Se recurre, para ello al nivel de desagregación de regiones migratorias en vez de entidades federativas ya que la ENIGH no garantiza la representatividad de su muestra para todas las entidades del país. De hecho, para el caso de Guanajuato, donde la encuesta sí es representativa a nivel estado (INEGI, 2011: 4), dejaría de serlo al considerar únicamente a los hogares receptores de remesas. Agrupando las entidades federativas en regiones, se consigue ampliar el tamaño muestral de las unidades de análisis, lo que en buena parte evita cometer errores graves, aunque técnicamente no garantiza que las conclusiones del estudio sean extrapolables al total de la población. No obstante, los resultados que se obtienen son relevantes, ayudan a decidir sobre la veracidad de la hipótesis planteada y, además,

⁴⁸ Realizan un ejercicio similar Lozano, et al, (2010) para computar el IVA asociado exclusivamente de las remesas, y Peláez, Martínez y García (2013) para conocer el uso de las remesas en los hogares de Chiapas.

posteriormente se cotejan con la información recabada mediante trabajo de campo, lo que refrenda en buena medida su validez, aunque con las precauciones mencionadas.

La regionalización que se utiliza es la propuesta por Zúñiga *et al.* (2005) y Uribe *et al.* (2012), quienes agrupan en la región tradicional a las entidades de Aguascalientes, Colima, Durango, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Nayarit, San Luis Potosí y Zacatecas; la región norte queda integrada por Baja California, Baja California Sur, Coahuila, Chihuahua, Nuevo León, Sinaloa, Sonora y Tamaulipas; la región centro: Distrito Federal, Hidalgo, Estado de México, Morelos, Puebla, Querétaro y Tlaxcala; y la región sur-sureste: Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz y Yucatán. La única diferencia entre esta regionalización y la propuesta por Durand (1998) y Durand y Massey (2003) es que estos últimos clasifican a los estados de Guerrero y Oaxaca en la región central mientras que para Zúñiga *et al.* (2005) y Uribe *et al.* (2012) son parte de la región sur-sureste.

4.2.1.2 Modelo Logísticos: Perfil del receptor y Perfil del emprendedor.

Por otra lado, ¿qué condiciona que los hogares que tengan una mayor probabilidad de percibir remesas y a invertir en negocios? Para ello, se realizaron dos análisis mediante estimaciones de modelos logit y probit. Con base en la ENIGH se pudo ver el efecto que tenían algunas variables sobre las condiciones que caracterizan a los hogares receptores y sobre la inversión en negocios. Es decir, con los modelos fue posible calcular el sentido y la intensidad de estas variables en conjunto y complementar el análisis de la estadística descriptiva. Para ello, se recurrió a un esquema parecido al propuesto por Canales (2008: 185-205) y se retoma a Peláez, et al, (2013)⁴⁹ para operacionalizar las variables.

El análisis se hace en dos modalidades, designando como variable explicada: 1) A nivel de regiones, la inversión (o no) de remesas en negocios por parte de los hogares

⁴⁹ Peláez, et al, (2013) en su estudio para el caso de Chiapas con base en la ENIGH 2010 atienden propuesta de Canales (2008), las variables están relacionadas con condiciones contextuales, las características sociodemográficas de los hogares, las relativas al jefe del hogar, y las características socioeconómicas de los hogares.

receptores de estas transferencias.⁵⁰; y 2) A nivel Guanajuato, propensión a percibir remesas (o no).

En el primer modelo, la variable explicativa principal es la región en que se localiza el hogar, que queda representada por tres *dummies*, actuando la región norte como base de comparación⁵¹. Las tres *dummies* toman los valores: $X_1=1$ si el hogar se localiza en la región tradicional, $X_1=0$ en otro caso; $X_2=1$ si el hogar se localiza en la región centro, $X_2=0$ en otro caso; $X_3=1$ si el hogar se localiza en la región sur-sureste, $X_3=0$ en otro caso. También se incluyen otras variables explicativas que pueden afectar a esta relación como: a) condiciones contextuales: rural-urbana, el grado de marginación; b) relativas al jefe del hogar: el género del jefe de hogar, la edad del jefe de hogar, el grado de escolaridad del jefe de hogar; y c) socioeconómica del hogar: la tasa de ocupación laboral del hogar, y el porcentaje de ingresos por remesas respecto del ingreso monetario total del hogar. La descripción de las variables las puedes ver en el cuadro 4.2. Las variables explicativas se relacionan con la explicada mediante la función logística:

$$\text{Logit} \quad P_i = \frac{1}{1 + e^{-\beta X}} \quad (1)$$

donde $0 \leq p_i \leq 1$ es la probabilidad de que el hogar i -ésimo (perceptor de remesas) esté contribuyendo con sus recursos a financiar un negocio, β representa el vector de parámetros a estimar, y X la matriz de variables explicativas.

En el segundo modelo, la variable explicativa principal es las remesas en la entidad, queda representada por estilo dicotómico o *dummie*. La *dummie* toman los valores: $X_1=1$ si el hogar recibe remesas, $X_1=0$ si el hogar no recibe remesas. También se incluyen otras variables explicativas que pueden afectar a esta relación como: a) condiciones contextuales: rural-urbana⁵², el grado de marginación; b) Sociodemográficas del hogar: tamaño del hogar, clase del hogar; c) relativas al jefe del hogar: el género del jefe de hogar, la edad del jefe de hogar,

⁵⁰La variable explicada toma el valor 1 cuando el hogar receptor de remesas destina alguna cantidad de su ingreso a negocio; toma el valor 0 en caso contrario, esto es, cuando la partida “balance de negocio” es nula.

⁵¹ Cabe esperar que el coeficiente correspondiente a la región tradicional sea el alto, indicando una mayor propensión de éstas familias a invertir las remesas en negocios.

⁵² Se advierte que la ENIGH 2010 su muestra es representativa en la entidad, Guanajuato, pero no para el ámbito rural y urbano; sin embargo se ha considerado la variable solo por curiosidad y contextualizar el análisis

el cohorte de edad del jefe del hogar, el grado de escolaridad del jefe de hogar; d) socioeconómica del hogar: la tasa de ocupación laboral del hogar, tenencia de vivienda en propiedad y el porcentaje de ingresos por negocio respecto del ingreso monetario total del hogar. La descripción de las variables las puedes ver en el cuadro 4.3. Las variables explicativas se relacionan con la explicada mediante las funciones:

$$\text{Logit} \quad P_i = \frac{1}{1 + e^{-\beta X}} \quad (2)$$

$$\text{y probit}^{53} \quad P_i = \Phi(\alpha \beta_i X_i) \quad (3)$$

donde $0 \leq p_i \leq 1$ es la probabilidad de que el hogar i -ésimo receptor de remesas (de Guanajuato), β representa el vector de parámetros a estimar, y \mathbf{X} la matriz de variables explicativas.

Cuadro 4.2. Modelo perfil de inversión. Variables explicativas.

a) Contextuales	
- Condición rural - urbano	1: rural: si la localidad de residencia tiene menos de 2,500 habitantes; 0: urbano: en otro caso.
- Grado de marginación	1: si el municipio de residencia presenta un grado de marginación alto, muy alto; 0: medio, bajo y muy bajo.
b) Relativas al jefe del hogar	
- Sexo	1: si el jefe de hogar es Hombre; 0: si el jefe de hogar es Mujer
- Edad	Años cumplidos
- Grado de escolaridad	1: si el jefe de hogar tiene estudios superiores a primaria completa; 0: en otro caso.
c) Socioeconómica del hogar	
- Tasa de ocupación laboral	La tasa de ocupación se calcula como el número de ocupados dividido por el total de integrantes del hogar
- Ingreso por remesas.	Porcentaje de ingresos por remesas respecto del ingreso monetario total del hogar

⁵³ Para interpretar los resultados de los modelos tipo Probit se utilizan los coeficientes estimados, sus errores estándar y el valor de la función de Logverosimilitud, donde los coeficientes dan los signos de los efectos parciales de cada X_i en la probabilidad de respuesta y la significación estadística se deriva del rechazo de la hipótesis nula para el valor cero de los coeficientes. El porcentaje de pronósticos correctos es un indicador valioso aunque en cierto modo inestable para el ajuste del modelo, mientras que la pseudo R cuadrada utilizada en los modelos, o R cuadrada de McFadden, estimada por la inversa de la relación entre la función de Logverosimilitud para el modelo estimado y la correspondiente al modelo con una sola intercepción, no es en general tan importante como la significancia estadística y económica de las variables explicativas (Díaz, 2005:130).

Cuadro 4.3. Modelo perfil del perceptor de remesas. Variables explicativas.

a) Contextuales	
- Condición rural - urbano	1: rural: si la localidad de residencia tiene menos de 2,500 habitantes; 0: urbano: en otro caso.
- Grado de marginación	1: si el municipio de residencia presenta un grado de marginación alto, muy alto; 0: medio, bajo y muy bajo.
b) Sociodemográficas del hogar	
- Tamaño del hogar	Número de residentes
- Clase de hogar	1: Hogares nucleares; 0: Otros casos
c) Relativas al jefe del hogar	
- Sexo	1: si el jefe de hogar es Mujer; 0: si el jefe de hogar es Hombre
- Edad	Años cumplidos
- Cohorte de edad.	Cohorte1=18-24 Cohorte2=25-34 Cohorte3=35-44 Cohorte4=45-54 Cohorte5=55-64 Cohorte6=65-74 Cohorte7=75-84 Cohorte8=85-97
- Grado de escolaridad	1: Primaria completa o menos; 0: de primaria completa o más.
d) Socioeconómica del hogar	
- Tasa de ocupación laboral	Porcentaje de integrantes del hogar que están ocupados
- Tenencia de vivienda en propiedad	1: vivienda en propiedad; 0: otros casos
- Ingresos por negocios.	Porcentaje de ingresos por negocios respecto del total de ingresos del hogar.

4.2.1.3 Ingreso esperado: ciclo de vida del ingreso los hogares receptores en Guanajuato.

Finalmente, ¿qué atributos del hogar impactan sobre el ingreso esperado de los hogares receptores de Guanajuato, teniendo en cuenta el ciclo de vida del ingreso?. En ese sentido, la intención es identificar el comportamiento del ingreso en los hogares una vez que sean receptores, pues se espera que aquellos hogares que tengan jefes de familia en edad productiva

y que, con el paso del tiempo, han ido modificando su ingreso en el sentido que postula la hipótesis del ciclo vital del ingreso (Fisher, 1930; Modigliani y Ando, 1957; Modigliani, 1986), habiendo reorganizado su gasto de consumo de supervivencia y siendo ahora propensos a la inversión. Adhiriendo que existen condiciones del jefe del hogar que determinan esos cambios.

Se recurrió para el análisis, siguiendo a Robles, et al., (2011)⁵⁴ y Nava-Bolaños y Ham-Chande (s.f.)⁵⁵, el modelo de ciclo de vida (MCV) de Modigliani (Modigliani y Ando, 1963), apoyada por las formulaciones de Friedman (1957); y para estudiar los microdatos del 2010. Cabe advertir, que la encuesta ENIGH no genera información del mismo individuo en varios años, sino que son una muestra no aleatoria para años consecutivos en donde los individuos no son los mismos. Por ello, se retoma el método de pseudo- paneles propuesto por Browning et al. (1985). La técnica consiste en construir de un cohortes sintéticos (grupos de individuos) con base a en un criterio fijo y para un intervalo constante, por ejemplo para este caso se considera la edad del jefe del hogar. Esto nos permitirá seguir el comportamiento medio del ingreso per cápita de cada cohorte por décil sucesivo, dado que cada cohorte agrupa al jefe de familia es posible seguir el comportamiento de cierto grupo de hogares receptores a través del tiempo. Se advierte, que la composición de los grupos según la edad del jefe de hogar es constante a lo largo del tiempo (Nava-Bolaños y Ham-Chande, s.f.).

Primero para identificar el ingreso promedio esperado, se considera el ingreso total per cápita de los hogares receptores y la variable edad del jefe del hogar. Se construyó la variable “cohorte de edad” a partir de la variable edad del jefe del hogar, en intervalos de cinco años. Por ejemplo, grupos de edad en los rangos: 18-24; 25-34; 34-44; 45-54; 55-64; 65-74; 75-84; 85-94; y 95-95.

En un segundo momento se recurre al uso de una regresión simple, donde la variable explicada es: atributos de hogar que determinan el ingreso esperado. En el modelo, la variable

⁵⁴ Robles, et al., (2011) realizan un estudio probando la hipótesis del ciclo de vida de Modigliani (1962, 2005) acerca del comportamiento del consumo, con el objetivo de identificar los cambios en el comportamiento del consumo de los hogares de acuerdo al ciclo de vida del jefe de hogar en los casos de México y Sonora.

⁵⁵ Nava-Bolaños y Ham-Chande (s.f.) realizan un estudio sobre el comportamiento del ahorro de los hogares mexicanos a partir de la descomposición de los efectos edad, cohorte y periodo. Su análisis es por cohortes sintéticas, que construyen a partir del método de pseudo paneles, utilizando la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) para el periodo 1994-2008.

explicativa principal es el ingreso total por d ciles en que se localizan los cambios del ingreso esperado, que queda representada por nueve *dummies*⁵⁶, actuando el primer d cil como base de comparación. Las nueve *dummies* toman los valores: $X_1=1$ si los cambios del ingreso esperado se localizan en el d cil 2, $X_1=0$ en otro caso; $X_2=1$ si los cambios del ingreso esperado se localizan en el d cil 3, $X_2=0$ en otro caso; $X_3=1$ si los cambios del ingreso esperado se localizan en el d cil 4, $X_3=0$ en otro caso; $X_4=1$ si los cambios del ingreso esperado se localizan en el d cil 5, $X_4=0$ en otro caso; $X_5=1$ si los cambios del ingreso esperado se localizan en el d cil 6, $X_5=0$ en otro caso; $X_6=1$ si los cambios del ingreso esperado se localizan en el d cil 7, $X_6=0$ en otro caso; $X_7=1$ si los cambios del ingreso esperado se localizan en el d cil 8, $X_7=0$ en otro caso; $X_8=1$ si los cambios del ingreso esperado se localizan en el d cil 9, $X_8=0$ en otro caso; $X_9=1$ si los cambios del ingreso esperado se localizan en el d cil 10, $X_9=0$ en otro caso. También se incluyen otras variables explicativas que pueden afectar a esta relación como: a) condiciones contextuales: rural-urbana; b) relativas al jefe del hogar: el género del jefe de hogar; inicio un negocio; y si es receptor de remesa.

Se estima a partir de una regresión el logaritmo natural del ingreso de aquellos hogares receptores en b y observados en $b + a$, en un conjunto de variables *dummies* de ingreso per cápita, d cil. La descripción de las variables las puedes ver en el cuadro 4.4.

$$\overline{\ln y} = \alpha + B_1\beta_y + B_2 + X_y \quad (4)$$

donde $\overline{\ln y}$ es un vector columna cuyo elemento t pico es el logaritmo del ingreso percápita correspondiente a cada decil; B_1 es una matriz de variables *dummies* del ingreso por decil, B_2 la matriz de variables explicativas; y X_y es el término de error de la función de ingreso.

⁵⁶ Se generan nueve *dummies*, por que si se corta por cada uno de los d ciles se puede observaciones y afectar los grados de libertad.

Cuadro 4.4. Modelo atributos del ingreso esperado con remesas. Variables explicativas.

a) Contextuales	
- Condición rural – urbano	1: rural: si la localidad de residencia tiene menos de 2,500 habitantes; 0: urbano: en otro caso.
c) Relativas al jefe del hogar	
- Sexo	1: si el jefe de hogar es Hombre; 0: si el jefe de hogar es Mujer
- Inicio negocio	1: inicio negocio 0: otros casos
- Receptor de remesa	1: receptor de remesa 0: otros casos

4.2.2 Encuesta a Migrantes 2012.

El migrante⁵⁷ es uno de los principales actores en el fenómeno de inversión productiva en el lugar de origen. En ese sentido, la preocupación por comprender el uso de las remesas en consumo, ahorro e inversión nos impulsa a la construcción de una nueva fuente de información (véase **Anexo 8**) para conocer los motivos e intereses del migrante al enviar remesas. Ver el fenómeno desde el migrante nos permitirá explorar los factores que influyen en la idea de ahorro y emprendimiento para la generación de proyectos productivos en el lugar de origen.

4.2.2.1 Muestra.

La muestra seleccionada se compuso de un grupo de 96 migrantes, 67 hombres y 29 mujeres, provenientes de Guanajuato que radican en 5 condados de California. El criterio de selección para ello fue no probabilístico o dirigido. Se trabajó con el método de *bola de nieve*.

⁵⁷ Migrante, aquel que decide (ya sea de modo individual o familiar) insertarse laboralmente en una nueva economía del mismo país o extranjera manteniendo vinculo con el lugar de origen.

“Bola nieve, técnica de muestreo que selecciona al azar un grupo de entrevistados, posteriormente se pide a los participantes que identifique a otros que pertenecen a la población meta de interés. Los entrevistados subsecuentes se eligen con base en las referencias o información que proporcionan los entrevistados iniciales, este proceso se lleva a cabo de forma progresiva”.⁵⁸

El trabajo de campo se realizó en el Estado de California, EU entre septiembre 2012 y enero 2013. El motivo de elegir California en lugar de Texas e Illinois (consientes que son los tres estados principales con migrantes de Guanajuato) fue porque SEDESOL en su informe de resultados sobre los programas 3x1 Migrantes, específicamente el nuevo programa “Proyecto Productivo Patrimonial” impulsado en el 2009, presentó el primer caso de éxito con migrante respaldado por una Asociación de migrantes guanajuatense radicando en California, EU. Éste caso sirvió como pretexto para identificar y conocer la información y proceso de inversión no sólo como migrante individual sino también como migrante colectivo pues los programas de apoyo gubernamental van dirigidos a las asociaciones de migrantes.

Localizar a los migrantes de origen guanajuatense en California no fue tarea fácil. Se buscó a las asociaciones de migrantes guanajuatenses con ayuda del Consulado de Los Ángeles, California (LA, Ca), pidiendo el registro del número de asociaciones en California a través de la toma de nota y el contacto de quién podría brindar información sobre las asociaciones.

El primer contacto se obtuvo con el Departamento de Enlace de Gobierno de Guanajuato en California, quienes son encargados de todos los asuntos relacionados con los mexicanos en el extranjero, específicamente de migrantes de Guanajuato. A través de correos, llamadas y visita al departamento en LA, Ca., se obtuvo información de las asociaciones y contactos, realizando un mapa de la ubicación geográfica, principalmente de aquellas asociaciones que estuvieran relacionadas con los temas: “proyectos productivos”, “inversión en negocios”, etcétera. El mapeo consideró asociaciones de norte a sur del estado: Casa Guanajuato Napa, en Santa Helena, Ca.; Club Barrio de Guadalupe de San Francisco del Rincón, en Corona, Ca.; Casa Club Pueblo Nuevo, en LA, Ca.; Club Yuriria, en Paramount, Ca.; Casa Guanajuato Santa Ana, en Santa Ana, Ca.

⁵⁸ Muestreo. Disponible [<http://www.estadistica.mat.uson.mx/Material/elmuestreo.pdf>] Consultado el 1 de Agosto del 2012, 5:00 pm.

Se continúa con el mismo procedimiento de envió de correos y llamadas para contactarlos, pero no se pudo contactar a todos, ya que la participación de los migrantes en el grupo es de forma voluntaria, es decir, ‘*trabajan*’ en el grupo sólo en ciertos días y a su tiempo, así que las respuestas a los correos y llamadas o las citas con algunos representantes fueron muy tardados.

Sin desanimar se insistió. Por fin, la primera respuesta favorable, fue la Casa Guanajuato Santa Ana, Ca., quienes son parte muy importante en el contacto y aplicación de toda la encuesta⁵⁹. Se reunió con los representantes de la Asociación para exponer el proyecto y ser los primeros en aplicar los cuestionarios. Debido a que son una Asociación con muy pocos integrantes de origen guanajuatense, se encontró apoyo para contactar otras Asociaciones con referencia a nuestro tema de interés.

Así que regresar a reconstruir el mapa con las nuevas Asociaciones, y en el proceso incluir a los nuevos participantes. Se contactó a través de correos, llamadas para concretar en una visita al grupo. Finalmente las Asociaciones de migrantes que participaron fueron: Casa Guanajuato Santa Ana, Ca, El Club Ojos de Agua y el Novillero Unidos (CODAYNU) en Fullerton, Ca.; Club Huanímaro en Oxnard, Ca.; Federación de Clubes Guanajuatenses, LA., Ca.; Club el Varal en Paramount, Ca.; y el Club Ludovicence en Burbank, Ca.

La aplicación de los cuestionarios se hizo participando en los eventos que las diferentes Asociaciones organizaban. Se asistió a cada uno de ellos, esperando las fechas que ya tenían establecidas, y en algunos casos programando nuevos eventos deportivos y culturales e invitar nuevos migrantes que no siempre eran de la Asociación y de origen guanajuatense. Para poder contestar el cuestionario el migrante debía responder preguntas informales como “¿si su origen es Guanajuato?, ¿eres mayor de 18 años? y ¿si alguna vez ha enviado dinero a México⁶⁰?”.

La asistencia de los migrantes era muy variada, ya que su participación en las asociaciones es voluntaria, así que se pidió apoyo a los ya encuestados para invitar y contactar

⁵⁹ Casa Guanajuato Santa Ana, Ca., es una asociación preocupada en difundir la cultura de Guanajuato en Ca., en coordinación con Universidades y escuelas de educación básica del Condado de Orange. Asociación a quien agradecemos principalmente por su apoyo, tiempo y dedicación en la participación del proyecto de tesis.

⁶⁰ Es importante aclarar, se hizo la pregunta informal ¿si han enviado dinero a México? porque nos encontramos con varios ‘migrantes’ que decían ser de Guanajuato, pero que se los trajeron desde pequeños o nacieron en EU y nunca enviaron dinero a México, ya sea porque su familia vive con ellos en EU, o murió, pero entran y salen de EU para visitar Guanajuato.

a nuevos migrantes para contestar el cuestionario, no necesariamente pertenezcan al grupo. Así, de voz a voz, se contacto de modo individual a migrantes de Guanajuato en Santa Ana, Tustin, Anaheim, LA, Oxnard y Burbank. La idea de apoyarnos con los migrantes ya encuestados fue porque podían contar la experiencia al contestar el cuestionario al nuevo participante, además generar confianza y seguridad tanto para ellos como el investigador puesto que varios en principio temían que al contestar el cuestionario ‘*la migra vendría por ellos*’.

En un principio, debido a que la respuesta de los representantes de las Asociaciones pertenecían al Condado de LA y Orange, se pensó analizar solamente esos dos Condados. Sin embargo, en el transcurso del tiempo, con la respuesta favorable de las de asociaciones en la aplicación de los cuestionario, finalmente se consideró a cinco Condados donde radican los migrantes participantes: San Diego, Orange, Ventura, Los Ángeles y San Bernardino⁶¹.

4.2.2.2 Instrumento.

Con el objetivo de obtener información directa para conocer los usos (consumo y ahorro) de las remesas de los hogares de familias migrantes y el proceso de inversión en proyectos productivos se levantó una encuesta a los migrantes. El cuestionario está diseñado en 6 secciones; consta de 49 preguntas semi-estructuradas con el fin de conocer el destino de las remesas de los emigrantes de Guanajuato a sus lugares de origen e identificar a quienes relacionan las remesas con el ahorro e inversión.

La encuesta permitió explorar cuestiones que tienen como propósitos brindar información de un número considerable de migrantes, sobre: hogares receptores de remesas familiares que tienen ingresos provenientes de negocios familiares; el nivel de ahorro de los hogares receptores de remesas; la probabilidad de emprender proyectos de micro y pequeñas empresas en las comunidades de origen, según sea que reciban financiamiento o no; el proceso de inversión en negocio familiar en los hogares receptores; la motivación del migrante en el exterior con idea de emprendimiento en sus comunidades de origen; la participación de

⁶¹ Ciudades de residencia de migrantes según el Condado: Orange: Anaheim y Santa Ana; LA: Burbank, Hollywood y LA; San Bernardino: Brumntun, Riverside, Ontario, Realto y Big Bear city; Ventura: Oxnard; y San Diego: San Ysidro.

agentes de financiamiento públicos y privados y las asociaciones de migrantes en el emprendimiento de un negocio familiar.

El cuestionario constó e preguntas cerradas y abiertas (Gómez, 2006). Las preguntas cerrada contienen categorías fijas de respuesta que han sido delimitadas, las respuestas incluyen posibilidades dicotómicas o varias alternativas (para poder facilitar la codificación de las respuestas de los sujetos). Y, las preguntas abiertas, se usan cuando no se tenia información sobre posibles respuestas, en estas preguntas la codificación se efectuó después que se obtuvo la respuesta.

Finalmente, el cuestionario tiene preguntas para evaluar la opinión, es decir, que el migrante exprese su grado de importancia/sin importancia sobre la asociación de migrantes, los fondos y programas de apoyo y la información brindada por parte del gobierno mexicano sobre emprender un negocio familiar⁶².

El cuestionario recoge características de los encuestados con seis grandes módulos temáticos. El primer modulo cubre los rubros de identificación del migrante, con preguntas sociodemográficas. El segundo modulo, aspectos migratorios, con el fin conocer su proceso de emigrar. El tercer modulo, se centra sobre en los motivos de remitir al lugar de origen los migrantes y sobre todo el uso que se les da al ahorro en el mismo, ya sea productivo o no productivo; en ese mismo sentido, el ahorro puede ser invertido no sólo en la familia sino también en la comunidad, las llamadas remesas colectivas. El cuarto modulo, se identifica a aquellos migrantes que tienen o en algún momento tuvieron un negocio, ya sea en México o en EU a través de las remesas y el ahorro de los migrantes; una vez identificados los negocios se conocerá, por medio de una par de preguntas, el uso que se le dio a la remesas para el negocio, el tipo de negocio y giro, y motivo del negocio. El modulo cinco, se conoce la relación que tiene el negocio con otras instituciones financieras gubernamentales y no gubernamentales; así como la información que llega al migrante sobre emprender negocio en México por parte de las dependencias de gobierno mexicanas en el exterior. Finalmente, el modulo seis, es sobre la relación e importancia de la asociación con el migrante sobre emprender un negocio; además de conocer su interés y preocupación sobre los programas que ofrece el gobierno mexicano a nivel federal, estatal y local.

⁶² Se utilizó la escala Likert. Escala que la mayoría de las investigaciones aplican cuando se quiere evaluar actitudes y opiniones.

4.2.2.3 Pequeña nota de trabajo de campo.

El migrante participa de forma voluntaria, respetando su identidad, si así lo desea. Al momento de aplicar la encuesta se le explica el propósito de la investigación, dando énfasis que los datos que proporcione serán únicamente usados para fines de esta investigación, y si fuera necesario contactarlo en una segunda vez ellos podían aceptar o negarse a participar. Los migrantes participantes fueron muy variados. No obstante, se encontró con migrantes que se negaron a participar, no sólo por apatía por el estudio sino también por el temor a ser identificados por “la migra” y ser deportados a México, pues la mayoría de los encuestados tenían el status migratorio “ilegal”. Por otra parte, se encontró con migrantes emocionados de participar en el estudio, migrantes interesados en ser escuchados contando experiencias para contribuir en las propuestas/políticas de apoyo al migrante. Algunos de ellos al momento de ir contestando cada pregunta contaban anécdotas relacionadas (o no) con las preguntas y la preocupación que tienen por su estancia en EU y participación en México.

Ante este escenario se encontró que aún existe una carencia de información sobre los derechos y obligaciones que tiene el migrante en el lugar receptor, no puedo asegurar que el motivo sea por el migrante desinteresado, las redes de migrantes que transmiten “*algún miedo*” o descuido de los agentes gubernamentales mexicanos y estadounidenses, sin embargo esta preocupación es evidente.

4.2.3 Entrevista a migrantes emprendedores.

Las remesas e inversión en el Estado de Guanajuato es presente al interior de cada uno de los municipios, este hecho es evidente en los resultados obtenidos. Ante la preocupación por comprender cómo es el proceso de inversión de los migrantes, se incluye en el análisis el análisis comparativo cualitativo o estudio de caso, “entendido como un método orientado a casos que permita analizar formal y sistemáticamente la causalidad de un determinado proceso” (Ariza y Gandini, 2012:502). Cabe mencionar, que los procesos sociales no obedecen a una única causa, sino en una configuración de combinaciones causales reversibles, por lo

que son complejas; estas causas explican un determinado proceso, necesariamente contextual, es decir son circunstanciales a la situación en la que tienen lugar (Ariza y Gandini, 2012).

En ese sentido, se recurre a la técnicas cualitativas, la aplicación de entrevista ⁶³ semiestructurada–enfocada, definida como:

“la entrevista semi estructurada–enfocada va dirigida a sujetos ya específicos, se establece una conversación enfocada cara a cara sobre un tema en particular. El entrevistador proporciona al sujeto, quien sabe que intervino en una situación particular, temas o preguntas preestablecidas brindando el espacio y libertad suficiente para definir el contenido de la discusión siempre y cuando se mantenga los puntos que abarca los objetivos de la investigación. Además, los resultados obtenidos pueden manejarse cuantitativamente y estadísticamente, lo que le da un interés adicional a su utilización, ya que posteriormente se podrá usar como fuente estadística en trabajos futuros” (Vela, 2001:75-78).

En ese sentido, la entrevista va dirigida a migrantes ‘emprendedores’ en su negocio en el lugar de origen, Guanajuato. En las entrevistas se utilizó un guión con tres módulos temáticos (véase **Anexo 9**), para que el migrante pueda contar libremente su experiencia migratoria, el proceso de inversión y actividad del negocio, la relación con agentes de financiamiento para su negocio, y su relación con el desarrollo regional. El trabajo de campo se realizó en el Estado de Guanajuato, México entre marzo y julio del 2013.

4.2.3.1 Muestra.

No obstante, la crítica de los estudios cualitativos es el inconveniente en alcanzar cierto grado de generalización. A lo que propone Ragin, la construcción de un muestreo teórico o intencionales y en mecanismos de generalización basados en reglas lógicas (como la inducción analítica) y no estadísticos; pues se habla de generalizaciones modestas, propias de las teorías de alcance medio. Tal como señala Flyvbjerg (2004:45)

“no se pretende alcanzar la representatividad estadística, sino aprovechar al máximo la información que pueda derivarse de un conjunto reducido de casos, o de casos considerados únicos dentro de la problemática que se estudia” [...]

⁶³ Se entiende por entrevista “un acercamiento a la figura del individuo como un actor que desempeña, dramatizándolo, un cierto modelo de rol social” (Delgado, 1994:236).

[...] integrando los procesos observados en un plano comprensivo de reflexión (Ariza y Gandini, 2012:506).

Desde esta acepción, la selección de casos tiene como base la encuesta a migrantes aplicada: casos de migrantes emprendedores. En la encuesta, el modulo cuatro es el filtro que proporciona información sobre las características del migrante emprendedor. De manera general, de la encuesta resultaron 28 migrantes que iniciaron algún vez un negocio en México y EU. Los migrantes son originarios de los municipios de Abasolo, Cortazar, Huanímaro, Irapuato, León, Romita, Salamanca, San Francisco del Rincón, San Luis de la Paz, San Miguel de Allende y Uriangato. El giro de los negocios son actividades de producción de bienes y prestación de servicios.

El criterio que se tomó para la selección de los entrevistados fue que cumplieran características como: aún tengan el negocio, con cargo en el negocio de dueño y/o socio⁶⁴, y el negocio en México. Se eligieron seis casos:

- 1) Originario de Irapuato. Giro: Maquila de frutas. Socio. Forma de inversión: Colectivo.
- 2) Originario de Cortazar. Giro: Invernadero. Socio. Forma de inversión: Colectivo.
- 3) Originario de Uriangato. Giro: Salón de Fiestas. Dueño. Forma de inversión: Individual.
- 4) Originario de Abasolo. Giro: Restaurante. Dueño. Forma de inversión: Individual.
- 5) Originario de Abasolo. Giro: Fábrica de botas. Dueño. Forma de inversión: Individual.
- 6) Originario de San Luis de la Paz. Giro: Estética. Dueño. Forma de inversión: Individual.

Sin embargo, sólo se pudieron entrevistar a tres migrantes de los seis seleccionados: Dueño de la Fábrica de Botas, Socio del Invernadero, Dueño del Salón de Fiestas. Pero, en el camino del reencuentro con éstos migrantes, la visita en el negocio e informantes claves, se encontró con cinco casos de migrantes que iniciaron su negocio con remesas. La decisión de incluir estos nuevos casos es porque aportan elementos muy interesantes que pueden apoyar nuestra

⁶⁴ El migrante con posición de prestamista en el negocio no fue seleccionado, ya que de los negocios que se iniciaron en México no tiene participación activa el prestador, pues sólo 'préstamo de dinero'.

hipótesis. Uno de estos nuevos casos es el “caso exitoso” que promueve los programas de gobierno 3x1 migrante “proyecto productivo patrimonial” de SEDESOL.

Finalmente para el análisis se consideran ocho casos de migrantes inversores: tres resultado de la encuesta a migrantes y cinco “encontrados en el camino” de trabajo de campo. En el cuadro 4.5 se muestra un resumen de los migrantes con negocios entrevistados.

Cuadro 4.5. Migrantes inversores de Guanajuato. Casos.

Características del negocio	Lugar del Negocio	<i>Abasolo</i>	<i>Uriangato</i>	<i>Salvatierra</i>	<i>San Francisco del Rincón</i>	<i>San Luis de la Paz</i>				
	Giro del negocio	Fábrica de Botas	Salón de Fiestas	Invernadero	Fábrica de Látex	Canitas y Banquetes	Carnicería	Taquería	Molino	Blockera
	Tipo de financiamiento.	Ahorro-remesas-Banca EU	Ahorro-remesas-Banca EU	Ahorro-remesas-Banrural	Ahorro-remesas/ Programa 3x1 comunitario	Ahorro-remesas/ Programa 3x1 patrimonial	Ahorro-remesas-Fomento Económico Gto.	Ahorro-remesas/Fondo GTO	Ahorro-remesas	Ahorro-remesas-Financiera Coincidir
	Motivo de préstamo	Expansión	Expansión	Inicio	Inicio	Inicio	Expansión	Expansión	Inicio	Expansión
	Años del Negocio	11	7	1	0.5	3	19	17	20	0.5
Características del emigrante	Puesto en el negocio	Dueño	Dueño	Socio	Socio	Dueño	Dueño	Dueño	Dueño	
	Sexo	Hombre	Hombre	Hombre	Hombre	Mujer	Mujer	Hombre	Hombre	
	Edad	49	41	47	31	48	40	53	46	
	Edad de migración	16	20	22	21	14	18	25	20	
	Año llegada	1979	1991	1987	2003	1979	1990	1985	1989	
	Años en EU	33	21	25	10	3	2	3	8	
	Escolaridad	Primaria	Preparatoria	Licenciatura	Maestría	Licenciatura	Preparatoria	Secundaria	Preparatoria	
Tipo de migración	Permanente	Permanente	Permanente	Permanente	Circulante	Circulante	Retorno	Retorno		

Fuente: Elaboración propia con datos de entrevistas aplicadas a migrantes inversores. 2013

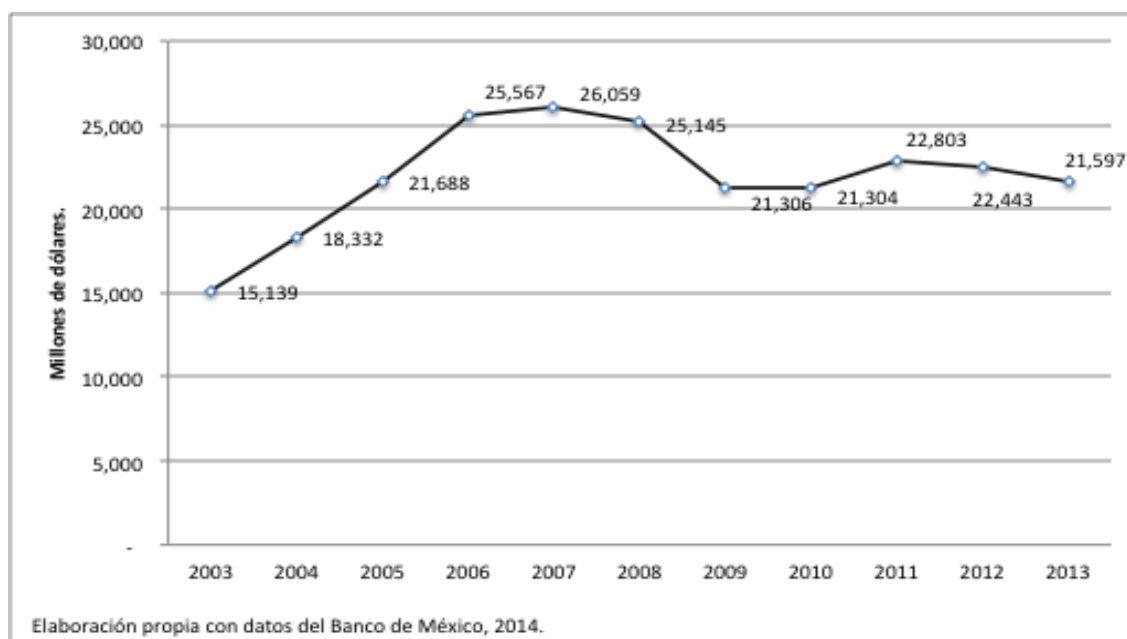
CAPÍTULO V. ANÁLISIS DE RESULTADOS.

5.1 ¿QUIÉNES INVIERTEN?

Introducción

En últimos años, México ha experimentado momentos críticos en el flujo de remesas, sin embargo este flujo se mantiene constante. De acuerdo a datos del Banco de México (gráfica 5.1), el país han presentado un ligero crecimiento del flujo de las remesa después de la crisis del 2008 (tuvo un crecimiento negativo de -18%)⁶⁵, pues entre 2011 y 2013 hay un crecimiento negativo de -3.9%. Sin embargo para el primer trimestre (ene-mar) de 2014 las remesas tienen un crecimiento positivo de 9.5%⁶⁶ con relación al primer trimestre de 2013.

Gráfica 5.1. Ingreso por remesas familiares del 2003 a 2013 en México. (millones de dólares).



⁶⁵ Entre el 2006 y 2007, hubo un ligero crecimiento absoluto de 2% reflejando una desaceleración del ritmo de crecimiento observado desde 2000. Sin embargo entre 2007 y 2008 el flujo de remesas se presentó por primera vez un crecimiento negativo de -3.6%, porcentaje que se previó continuar disminuyendo entre 2008 y 2009 en -15% (Lozano, et al, 2010).

⁶⁶ De acuerdo con datos del Banco de México, en el primer trimestre del 2013 las remesas fueron de 4, 822 millones de dólares, y para el mismo periodo en el 2014 las se incrementaron a 5, 326 millones de dólares.

En efecto, las remesas continúan siendo una fuente importante de recursos externos al país ante la eventual recuperación de la economía estadounidense (Lozano, et al, 2010:148). Pero, ¿a quienes llega este recurso? ¿qué hacen con las remesas? Con el fin de comprobar que las remesas pueden ser fondos para la creación y sostenimiento de negocios, se revisan las características que condicionan el envío de remesas y la decisión de su uso por parte de los hogares receptores de remesas. Partiendo de una análisis macro, a nivel de las regiones migrantes, continuar a nivel meso, Guanajuato, y terminar a nivel micro, migrantes de Guanajuato en California.

5.1.1 Regiones migratorias⁶⁷.

De acuerdo a la teoría, el impacto de las remesas es desigual y heterogéneo, pues existen factores que condicionan la emigración y por ende la recepción de remesas, éstas tienen que ver con el contexto socioeconómico (nacional, regional y local) en los distintos hogares. Por ejemplo, los efectos de las remesas dependen de los años de exposición al fenómeno migratorio, es decir, las regiones que son antiguas en términos de participación en el fenómeno migratorio crean un patrón histórico en el flujo de remesas, son considerados los hogares en región de *migración tradicional* (Canales, 2008; Zárate, 2004). La distinción de las regiones en el proceso migratorio hacia EU es relevante para el análisis del uso de las remesas, ya que favorece que ciertas comunidades tengan redes e instituciones consolidadas que otras. En esa idea, se tiene en cuenta la regionalización propuesta por Zúñiga *et al.* (2005) y Uribe *et al.* (2012), quienes agrupan en 4 regiones: tradicional, norte, centro y sur-sureste⁶⁸.

⁶⁷ El análisis de este apartado se hizo en conjunto con Óscar Peláez y Noé Fuentes para la publicación de artículo, titulado “La tradición migratoria como factor explicativo del uso de remesas en la financiación de negocios: el caso de Guanajuato”. Actualmente se encuentra en revisión.

⁶⁸ Zúñiga *et al.* (2005) y Uribe *et al.* (2012), agrupan en la región tradicional a las entidades de Aguascalientes, Colima, Durango, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Nayarit, San Luis Potosí y Zacatecas; la región norte queda integrada por Baja California, Baja California Sur, Coahuila, Chihuahua, Nuevo León, Sinaloa, Sonora y Tamaulipas; la región centro: Distrito Federal, Hidalgo, Estado de México, Morelos, Puebla, Querétaro y Tlaxcala; y la región sur-sureste: Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz y Yucatán. La única diferencia entre ésta regionalización y la propuesta por Durand (1998) y Durand y Massey (2003) es que estos últimos clasifican a los estados de Guerrero y Oaxaca en la región central mientras que para Zúñiga *et al.* (2005) y Uribe *et al.* (2012) son parte de la región sur-sureste.

5.1.1.1 Composición del ingreso total de los hogares de las regiones migratorias.

Según datos de la ENIGH 2010, el 9.7 por ciento de los hogares que reciben remesas se encuentran en la región tradicional, cifra superior a la del resto de regiones migratorias, norte 2.68 por ciento; centro 2.91 por ciento; sur-sureste 3.99 por ciento, lo que da muestra del elevado grado de difusión de estos flujos entre la población de las entidades en esta región. En cuanto a su volumen, se tiene que representan hasta el 2.51 por ciento del ingreso total de las familias residentes. En el país sólo el 0.90 por ciento de los ingresos clasifican en este rubro. Tomando en cuenta las diferencias según el ámbito de residencia sea urbano o rural. En todo México las remesas participan con 2.74 por ciento para los hogares rurales y 0.64 por ciento en los urbanos. En cualquiera de las regiones contempladas, las remesas siempre tienen una participación mucho mayor en el ingreso de las familias rurales (localidades de menos de 2,500 habitantes).

Para los hogares receptores, estas transferencias representan, en promedio, en la región tradicional el 27.25 por ciento; norte 29.90 por ciento; centro 22.79 por ciento; y sur-sureste 34.54 por ciento de su ingreso total. A nivel macroeconómico estos recursos son importante como fuente indispensable en las familias receptoras, ya que estas transferencias son un ingreso semejante al de los no receptores.

Considerando que la remesa es fruto del trabajo del emigrante, que en el lugar de origen la familia no puede disponer (planteamiento de Canales, 2004), y esperando que se consuman o inviertan en medida muy distinta a la de los sueldos y salarios retribuidos en el territorio nacional. El análisis de la estructura de ingresos (Cuadro 5.1) prueba que, los hogares receptores en la regiones en su conjunto, la participación de las remesas equivale a la menor contribución del trabajo al ingreso total. En la región tradicional, la suma de las participaciones de remesas (22.77%) y trabajo (33.46%) en el ingreso total de los hogares no receptores, también viene a equivaler a la participación del trabajo en los hogares no receptores (49.29%). En la región norte se tiene prácticamente lo mismo: $29.2 + 29.41 = 58.61 \approx 55.29$; al igual que en la región centro: $22.79 + 32.58 = 55.37 \approx 55.96$; y en la región sur-sureste: $34.54 + 22.18 = 56.72 \approx 50.99$.

Cuadro 5.1. Composición del ingreso total de los hogares de las regiones migratorias según percepción de remesas (%).

Concepto	Región tradicional			Región norte			Región centro			Región sur-sureste		
	Receptores	No receptores		Receptores	No Receptores		Receptores	No Receptores		Receptores	No Receptores	
Trabajo y otros trabajos	33.46	49.16	**	29.41	55.29	**	32.58	55.96	**	22.18	50.99	**
Negocio	5.57	11.04	**	5.66	7.38		4.96	7.66		5.37	9.64	**
Rentas	1.53	3.41	**	1.95	4.09		0.98	3.4	**	0.68	2.65	**
<i>Transferencias:</i>	33.67	9.59	**	38.25	10.68	**	32.16	8.79	**	46	11.96	**
-Remesas	22.77	0	**	29.2	0	**	22.79	0	**	34.54	0	**
-Transferencias gub.	4.18	1.52	**	1.55	0.89		2.65	1.13		6.26	3.5	
-Otras transferencias	6.72	8.06		7.5	9.78		6.71	7.65		5.2	8.46	*
Otros ingresos	25.77	26.8		24.73	22.57		29.33	24.2		25.77	24.75	
Ingreso total	100	100		100	100		100	100		100	100	

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 2010.

Nota: Las diferencias de proporciones entre hogares receptores y no receptores de remesas son significativas al * 95%, ** 99% de confianza, o no significativas, según cada concepto.

Es interesante ver que en relación a los ingresos por negocio, el porcentaje es menor en los hogares receptores que los no receptores; sin embargo cuando se consideró las transferencias gubernamentales es mayor el porcentaje de participación en los hogares receptores que los no receptores. Este resultado evidencia que aquellos hogares receptores tienen un mayor acceso a los programas de apoyo del gobierno, sobre todo en aquellas regiones: tradicional y sur-sureste (principalmente en áreas rurales de alta y muy alta marginación).

Los resultados concuerdan con los hallazgos de Zárate (2004:73), los estados que por tradición migratoria han enviado a migrantes, reciben sumas considerablemente mayores mediante las remesas que de los gastos federales, en ocasiones 14 veces el nivel el gasto federal en materia social, como es el caso del estado de Guanajuato.

5.1.1.2 Patrones de consumo: uso de las remesas.

El hecho de que las remesas sean poco más que sustitutivas de los sueldos y salarios, así como que las familias receptoras dispongan de menos ingresos por negocios, son aspectos relevantes para entender el uso que se da a estos montos y las posibilidades de su inversión productiva. Como se observa en el Cuadro 5.2, los hogares en las regiones no presentan diferencias significativas en las proporciones de ingreso destinadas a consumo en función de que reciban o no reciban remesas. Las diferencias se tienen en términos de inversión y ahorro.

En la región tradicional se observan que hay desahorro por parte de los hogares receptores de remesas, pero que, se destina tanto a inversión como a consumo. Las partidas de inversión con mayor brecha en favor de los hogares receptores son: salud y, en especial, balance de negocios, lo cual es de suma relevancia para el propósito de esta investigación. Según la evidencia disponible, en promedio, los hogares con remesas destinan 6.92 por ciento de sus ingresos monetarios a negocios. Los hogares no receptores apenas dedican 1.36 por ciento, lo que se constituye en una diferencia estadísticamente significativa.

En la región norte, las diferencias entre hogares receptores y no receptores son casi inexistentes. En el sur-sureste, los hogares con remesas son menos propensos a ahorrar y a invertir en salud. La región centro es la que se asemeja a la tradicional: con desahorro por parte de los hogares receptores, que se destina a inversión, pero, en este caso, a educación que a negocios.

Respecto a la inversión en negocios, destaca el hecho de que sólo en las regiones tradicional y centro se tengan porcentajes mayores para los hogares con remesas en comparación con las familias que no tienen acceso a estas transferencias. Más aún destaca la elevada cifra asociada a este rubro en los hogares receptores de la región tradicional (6.92%), que supera ampliamente los porcentajes de balance de negocios de cualquiera de las otras regiones.

Cuadro 5.2. Estructura de gastos: uso del ingreso monetario (%) en las regiones migratorias.

Concepto	Región tradicional			Región norte		Región centro		Región sur-sureste	
	Recep.	No receptores		Recep.	No recep.	Recep.	No recep.	Recep.	No recep.
1. Consumo	78.47	71.92	**	70.21	70.06	77.34	76.28	76.25	75.75
Alimentos	31.37	25.91	**	25.35	22.08	33.64	28.43	36.31	30.96
Vestido y calzado	4.7	4.65		4.12	4.23	5.3	4.74	4.73	4.51
Otros consumos	42.4	41.37		40.74	43.74	38.4	43.11	35.21	40.28
2. Inversión	24.34	19.25	**	10.4	16.06	26.26	17.08	**	17.49 15.11
Adquisición de autos	2.53	2.94		0.21	1.9	**	1.74	1.52	0.04 1.96 **
Cuota por vivienda	2.5	2.51		1.34	2.84		3.53	1.98	2.91 1.68
Educación	6.49	7.36		5.4	6.29		14.84	8.94	*
Salud	3.99	2.14	*	2.06	1.76		4.22	2.53	7.25 1.81 **
Balance de negocios	6.92	1.36	**	0.25	1.8	**	1.63	0.91	0.91 1.18
Otras inversiones	1.92	2.93		1.15	1.47		0.29	1.2	*
3. Ahorro	-2.81	8.83	**	19.39	13.89		-3.6	6.65	**
Depósitos de ahorro	6	5.42		6.38	5.92		4.19	5.62	3.44 6.6 **
Balance del hogar	-8.81	3.41	**	13.01	7.96		-7.79	1.03	**
Ingreso monetario total	100	100		100	100		100	100	

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 2010.

Nota: Las diferencias de proporciones entre hogares receptores y no receptores de remesas son significativas al * 95%, ** 99% de confianza, o no significativas, según cada concepto.

5.1.1.3 Inversión de las remesas en negocios.

En general, los hogares receptores de remesas destinan la mayor parte de su ingreso a consumo, similar a proporción que el resto de hogares. Sin embargo, hay diferencias en cuanto a los porcentajes de ahorro e inversión, que afectan de manera especial a algunas regiones. La mayor inversión por parte de los hogares receptores de remesas en comparación con los no receptores se genera a costa del ahorro, y se observa sólo en las regiones tradicional y centro. La propensión de los hogares con remesas a invertir en negocios es también mayor en estas dos regiones, pero de manera destacada en la tradicional.

Al analizar la estructura de ingresos, se ha advertido que los hogares que reciben remesas son menos propensos a disponer de ingresos por negocio que los que no las reciben. Ahora, al examinar la estructura de gastos, las diferencias que se observan en los montos que

van desde las familias hacia los negocios (balance de negocios) no se tienen tanto en la comparación de los hogares receptores frente a los no receptores, como entre los propios hogares receptores de remesas de unas y otras regiones.

La estimación del modelo logit propuesto, permite profundizar en el conocimiento de estas diferencias regionales aislando los efectos de otras variables que afectan a la relación. Como se observa en el Cuadro 5.3, los coeficientes correspondientes a las regiones son significativos, positivos y presentan los valores esperados. La región tradicional es la de mayor coeficiente, indicando que en estas entidades es donde los hogares que reciben remesas son propensos a destinar parte de su ingreso a negocios. Le siguen la región centro y la sur-sureste. La menor probabilidad, *ceteris paribus*, se tiene entre los hogares receptores de remesas de la región norte, que es la utilizada como base de comparación.

Cuadro 5.3. Estimación del modelo de regresión logística: perfil de inversión.

	β	Error estándar	$\exp\{\beta\}$
Constante	-6.5336	0.0212	0.0015
Región:			
Tradicional	1.2711	0.0137	3.5649
Centro	1.0289	0.0146	2.7979
Sur-sureste	0.9426	0.0150	2.5666
Ruralidad	1.3527	0.0067	3.8679
Marginación	0.3815	0.0084	1.4645
Género del jefe de hogar: Hombre	1.2533	0.0072	3.5020
Edad del jefe de hogar	0.0086	0.0002	1.0086
Escolaridad del jefe de hogar: primaria completa.	0.5032	0.0079	1.6540
Tasa de ocupación laboral	2.7950	0.0099	16.3624
Porcentaje de remesas	0.3332	0.0115	1.3955

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 2010.

Respecto a las otras variables, es probable que un hogar receptor de remesas destine parte de su ingreso a negocio si se localiza en la zona rural, de alta marginación; cuando el jefe de hogar es hombre, ha cursado de primaria completa, y a medida que aumenta su edad. Además, la probabilidad crece con la tasa de ocupación y el porcentaje de remesas. Es importante aclarar que, a partir de la ENIGH, se están considerando negocios de todo tipo, incluso de agricultura de subsistencia.

En suma, los resultados sostienen que la tradición migratoria de una región favorece que se destine una mayor proporción de las remesas a inversión en negocios. En ese sentido, se espera que al interior, en cada una de las entidades que se agrupan la región, ocurra lo mismo. Con la intención de brindar mayor explicación a la cuestión, se estudia el caso de Guanajuato. El estado de Guanajuato es el único de la región tradicional para el que la ENIGH ofrece información representativa a nivel de entidad, lo que ha permitido ver algunas de sus características.

5.1.2 Guanajuato.

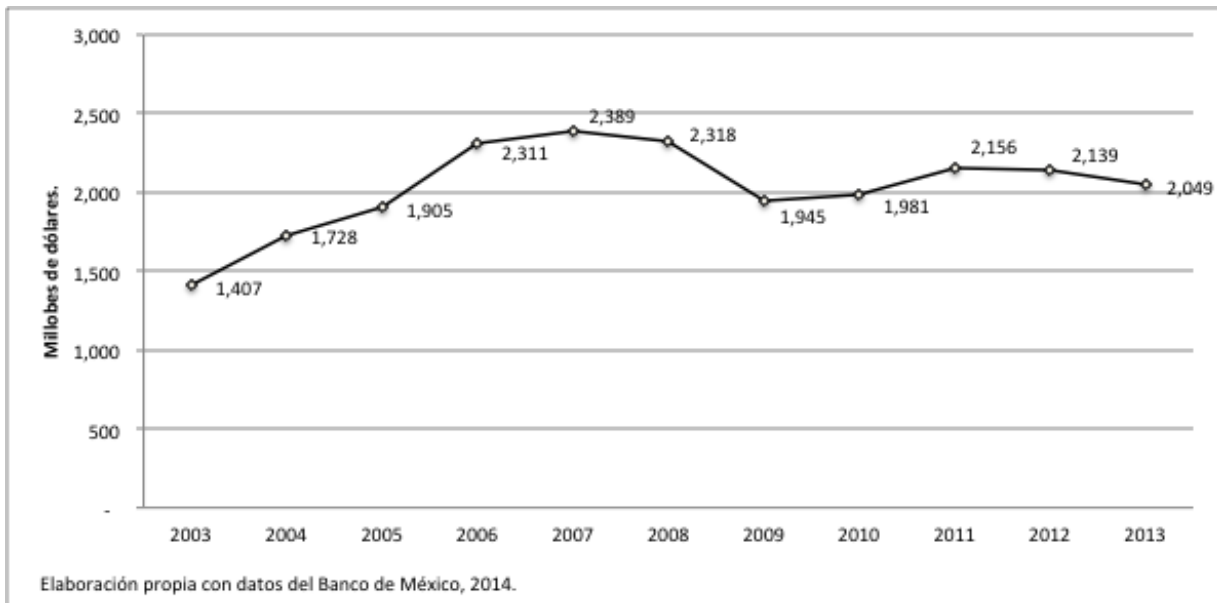
El flujo de las remesas en los hogares de México es muy diferenciado, pues tiene que ver el contexto sociocultural y demográfico de las entidades. Guanajuato es considerado uno de los estados con mayor movilidad de población hacia Estados Unidos (EU) y por ende de mayor recepción de remesas, tiene como característica la tradición migratoria. Gracias a las bondades de los datos de la ENIGH, en el 2010 Guanajuato fue uno de los estados que financió para que tuviera representación a nivel estatal, por ello es posible bajar el análisis a nivel microeconómico y explicar particularmente la estructura del gasto familiar de los hogares receptores en Guanajuato.

Las remesas en Guanajuato tienen gran importancia, tiene un flujo creciente constante, es decir que hay emigrantes de Guanajuato continúan enviando remesas, a pesar de la crisis del 2008⁶⁹. Según datos del Banco de México (gráfica 5.2), entre 2011 y 2013 hay un crecimiento negativo de -4.36 por ciento. Sin embargo, para el primer trimestre (enero-marzo) del 2014, las remesas presentaron un crecimiento positivo de 11.3 por ciento respecto al monto percibido en el mismo periodo en el 2013, esperando se mantenga el crecimiento positivo del flujo de remesas⁷⁰.

⁶⁹ Resultado de la crisis del 2007, el flujo de remesas tuvo entre 2008 y 2009 un crecimiento negativo de -19.17%. Sin embargo entre 2009 a 2013 hay un crecimiento positivo del flujo de remesas de 5.10%, es decir de 1,949 a 2,049 millones de dólares (Banco de México, 2014).

⁷⁰ En el 2013 en el primer trimestre (enero-marzo) las remesas fueron de 454.05 millones de dólares, pero para el mismo trimestre en el 2014 incrementó a 511.66 millones de dólares. (Banco de México, 2014).

Gráfica 5.2. Ingreso por remesas familiares del 2003 a 2013 en Guanajuato. (millones de dólares).



De acuerdo a datos de ENIGH 2010, Guanajuato a nivel agregado, es la primer entidad con mayor hogares receptores de remesas, 153,815 que representan el 11.17 por ciento (le siguen Jalisco 149,327 hogares, 10% y Michoacán 125,478 hogares, 9%), y esto corresponde el 10.23 por ciento del ingreso nacional percibido bajo el rubro remesas (siendo por debajo de Jalisco 12.2% y arriba de Michoacán 7.1%). Los hogares receptores se encuentran el 16.2 por ciento en el ámbito rural y el 7.4 por ciento en el ámbito urbano.

Para los hogares receptores, las remesas tiene el primer lugar en sus ingresos totales, estas transferencias representan, en promedio, el 27.25 por ciento de su ingreso total. Existen diferencias entre hogares urbanos y rurales. Para los primeros, las remesas suponen el 19.49 por ciento de su ingreso; para los segundos, 35.38 por ciento. Lo que a nivel macroeconómico es una fuente importante de recursos, a nivel de familias receptoras se convierte en indispensable, ya que el acceso a estas transferencias es clave para que los hogares receptores dispongan de un ingreso semejante al de los no receptores. Es pues (cuadro 5.4), el ingreso promedio de los hogares receptores de remesas en la zona rural es 20,063\$; el ingreso de los hogares rurales no receptores es 19,793\$. En el caso de los hogares urbanos, el ingreso de los receptores es 34,696\$, mientras que el de los no receptores apenas se eleva hasta 35,557\$.

Cuadro 5.4. Ingreso trimestral promedio de los hogares receptores de Guanajuato (pesos corrientes).

Zona	Receptores	No receptores	Total
Urbano	\$34,696.29	\$35,557.85	\$35,506.66
Rural	\$20,063.79	\$19,793.24	\$19,857.89
Total	\$25,587.73	\$31,631.38	\$30,956.85

Elaboración propia con datos de la ENIGH, 2010.

5.1.2.1 Composición de las fuentes de ingreso total de los hogares de Guanajuato.

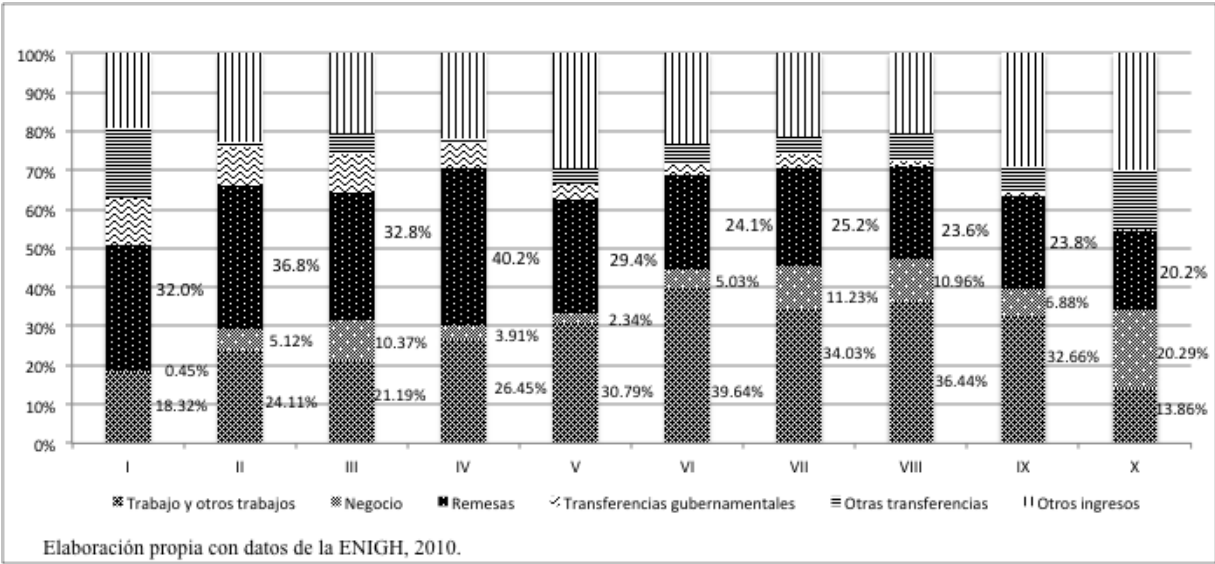
Como es evidente, las remesas son un recurso importante en el ingreso familiar en cualquiera del ámbito rural y urbano que pertenezcan. Sin embargo existen diferencias entre el grupo de menor ingreso y de mayor ingreso. Una manera sencilla de saberlo es dividiendo los hogares en déciles, en 10 grupos de acuerdo a su nivel de ingreso per cápita, en donde el primer décil, está integrado por la décima parte de los hogares que tienen los menos ingresos; mientras que el último décil, por la décima parte de los hogares con mayores ingresos (ENIGH, 2010).

En general, las remesas forman parte del ingreso total en cada uno de los grupos de ingreso en los hogares Guanajuato⁷¹, pero ¿qué pasa al interior, en los hogares receptores? Al hacer esta división, la siguiente gráfica (5.3) permite ver que en los hogares pobres se concentra mayor participación del ingreso por remesas, que en los hogares ricos. El punto alto se encuentra en el cuarto décil con el 40 por ciento del ingreso, y conforme pasa a un décil mayor, el ingreso por este rubro disminuye. Para el caso del ingreso por trabajo, los hogares que se encuentran entre los déciles cinco y nueve tienen mayor participación, el punto alto se encuentra en el décil seis, y disminuye el ingreso por trabajo al pasar a hogares pobres. Respecto al ingreso por negocio, existe una mayor participación en los hogares ricos que

⁷¹ A nivel macro, en los hogares de Guanajuato, el ingreso por remesas tiene el 6to lugar en su ingreso total con el 2.51 por ciento, (debajo de ingreso por trabajo 52%, otro ingreso 21%, negocio 11%, rentas 8%); pero a nivel micro, en los hogares receptores, el ingreso por remesas tienen el primer lugar en su ingreso total con el 27.7 por ciento (por encima de trabajo 26%, otro ingreso 24%, negocio 9%).

hogares pobres, excepto los hogares que perteneces al décil tres. La participación de los programas de apoyo por parte del gobierno es relevante en el estudio de la migración y remesas, en ese sentido, se observó que existe una relación positiva entre transferencias gubernamentales⁷² y remesas, es decir, los hogares pobres cuentan con este ingreso en comparación con los hogares ricos.

Gráfica 5.3. Distribución del ingreso total de los hogares receptores de Guanajuato por déciles de ingreso per cápita: participación de la remesas en el ingreso total.



Con la intención esclarecer el debate del destino de las remesas a consumo e inversión, se incluye a los no receptores en la comparación del ingreso total. Al desagregar esta composición por fuentes de ingreso, se observa en el (cuadro 5.5) la existencia de un patrón de diferencias entre los hogares de Guanajuato, una vez que llega a éstos el ingreso por remesas. La suma de las aportaciones al ingreso total de remesas (27.25%) y de remuneraciones del trabajo (26.92%) en los hogares receptores, prácticamente iguala a la remuneración del trabajo de los no receptores (54.75%). Las remesas, por tanto, compensan casi exactamente la menor

⁷² El concepto de transferencias gubernamentales considera ingresos por: Beneficio de Oportunidades; Beneficio de Procampo; Beneficio del programa 70 y ; Beneficio de otros programas para adultos mayores; Beneficio del programa Alimentario; Beneficio del programa de Empleo Temporal; Beneficios de otros programas sociales (ENIGH, 2010:171).

percepción de ingresos por concepto de trabajo realizado en el territorio nacional⁷³. Las remuneraciones por transferencias gubernamentales es mayor en los hogares con remesas (4.05%) que en los hogares no receptores (1.44%).

Cuadro 5.5. Composición del ingreso total de los hogares de Guanajuato según percepción de remesas (%). ENIGH 2010.

Concepto	Receptores	No Receptores	
Trabajo y otros trabajos	26.92%	54.75%	**
Negocio	9.57%	11.31%	
Agropecuario	1.30%	0.48%	
Agrícolas	0.74%	0.23%	
Pecuarios	0.56%	0.19%	
Recolección	0.00%	0.07%	
Pesca	0.00%	0.00%	
No agropecuario	8.27%	10.83%	
Industria	1.96%	2.45%	
Comercio	5.37%	5.09%	
Servicios	0.93%	3.28%	
Rentas	0.60%	3.01%	**
Transferencias	38.75%	9.61%	**
Remesas	27.25%	0.00%	**
Transferencias gubernamentales	4.05%	1.44%	*
Otras transferencias	7.45%	8.17%	
Otros ingresos	24.15%	21.31%	
TOTAL	100%	100%	

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 2010. Nota: Las diferencias de proporciones entre hogares receptores y no receptores de remesas son significativas al * 95%, ** 99% de confianza, o no significativas, según cada concepto.

Finalmente, se destaca que a nivel agregado en el concepto negocio, los hogares receptores son porcentualmente menores (9.57%) que los no receptores (11.31%). Sin embargo en los negocios de tipo agropecuario, los hogares receptores tienen mayor porcentaje

⁷³ Los resultados coinciden con los de Canales (2004:108), pues se muestra que los ingresos totales de los hogares receptores y no receptores no son muy diferentes, pues las remesas constituyen un ingreso familiar y en algunos casos actúan como sustituto de otras fuentes de ingresos, como trabajo.

en ingreso (1.30%) que los no receptores (0.48%).

De acuerdo con la ENIGH 2010, a nivel nacional el 3.38 por ciento de los hogares que reciben remesas cuentan con algún negocio, principalmente en aquellas regiones de migración tradicional. El cuadro 5.6 muestra que en Guanajuato sucede algo similar, el 2.13 por ciento de los hogares receptores de remesas tienen un negocio, principalmente hogares rurales. Pues se espera que los hogares con migrantes y remesas sean propensos a tener negocios. En relación a los rubros que comprende la inversión de negocios, la mayoría de los hogares receptores rurales invierten en establecer un negocio no agropecuario (1.01%) y en menor proporción (0.43%) en agropecuarios. Para los hogares urbanos ocurre lo mismo, pero en menor proporción agropecuario (0.11%) y no agropecuario (0.51%). Estos resultados concuerdan con los de Peláez, et al., (2013), pero se diferencian con estudios previos revisados, pues se espera que los hogares receptores urbanos sean los que mayormente invierten que los hogares receptores rurales, principalmente en negocios no agropecuarios (Gmelch., 1980; Regmi, y Tisdell, 2002; Woodroff y Zenteno, 2001; Castro, 2004; Corona-Vázquez, et al, 2005; De la Rosa et al, 2006).

Cuadro 5.6. Proporción de hogares de Guanajuato según percepción de remesas de acuerdo al tipo de negocio por zona (%).

	Receptores de remesas			No receptores de remesas			Total
	Rural	Urbano	Total	Rural	Urbano	Total	
Con negocio	1.51	0.62	2.13	4.9	16.25	21.14	23.27
Agropecuario	0.43	0.11	0.54	2.02	0.13	2.16	2.7
No Agropecuario	1.01	0.51	1.52	2.57	15.93	18.5	20.02
Ambos	0.06	0	0.06	0.3	0.19	0.49	0.55
Sin negocio	5.44	3.6	9.04	17.23	50.47	67.7	76.73
	6.95	4.21	11.16	22.13	66.71	88.84	100

Fuentes: Elaboración propia con datos de la ENIGH, 2010.

5.1.2.2 ¿En qué gastan los hogares receptores de remesas?

Entrando al debate si las remesas tienen uso en la inversión no sólo de consumo y éste puede generar desarrollo en las localidades de origen, se analiza el uso de este recurso en la

estructura del gasto familiar. Al comparar los hogares receptores y no receptores surgen dos patrones evidentes (cuadro 5.7). De acuerdo con la definición que se dio en cada unos de los rubros: consumo, inversión y ahorro, aproximadamente el 70 por ciento de los gastos tanto de los hogares receptores y no receptores se dirigen al consumo y principalmente en el rubro de otros consumos (gasto de vivienda, limpieza, transporte público, foráneo, gasto de mantenimiento de vehículo, comunicaciones, esparcimiento, paquetes turísticos, gastos de cuidado personal y accesorios, transferencias de gastos, pago de tarjeta de crédito y deudas).

Cuadro 5.7. Uso del ingreso monetario de los hogares de Guanajuato: estructura del gasto (%).
ENIGH 2010.

Concepto.	Receptores	No Receptores	
Consumo	71.70%	70.15%	
Alimentos	29.54%	28.82%	
Vestido y calzado	4.15%	4.17%	
Otros consumos	38.02%	37.16%	
Inversión	29.22%	15.87%	**
Adquisición de autos	8.19%	1.11%	**
Cuota por vivienda y servicios y materiales	1.25%	1.98%	
Educación	6.90%	7.72%	
Salud	4.84%	1.74%	*
Balance de negocios	2.75%	1.62%	
Otras inversiones	5.28%	1.70%	*
Ahorro	-0.92%	13.98%	**
Depósitos de ahorro	4.82%	6.56%	
Balance del hogar	-5.75%	7.42%	**
TOTAL	100.00%	100.00%	

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 2010. Nota: Las diferencias de proporciones entre hogares receptores y no receptores de remesas son significativas al * 95%, ** 99% de confianza, o no significativas, según cada concepto.

Estos resultados no son raros, puesto que es un migrante cuyas remesas constituyen parte de los ingresos salariales de sus familias, y son destinados para cubrir los gastos de la reproducción familiar. Lo interesante es que los hogares receptores declaran mayor proporción en el destino de sus remesas a la inversión que los no receptores (29.2%;15.8%). Llama la atención que el principal destino de inversión es la adquisición de auto el 8.19 por ciento, pues

es considerado un gasto no habitual (como la comida, vestido y vivienda), puesto que por lo general implica un proceso previo de ahorro, es decir, lo hacen a medio y largo plazo. Además se destina proporción (5.28%) en otras inversiones, que pueden ser de negocios u otras propiedades, como: casas, condominios, locales o terrenos; maquinaria, equipo, animales destinados a la reproducción, utilizados en negocios del hogar.

Cabe destacar, que pareciera que los hogares receptores no tienen como prioridad ahorrar, es decir que su tendencia es hacia el consumo e inversión. En contexto, por una parte en esencia la ENIGH solo tiene en cuenta el lapso trimestral (Peláez, et al, 2013:304); por otra, incluso podría suponerse que el migrante lentamente desde años atrás ha venido ahorrando para poco a poco realizar actividades como la compra de terrenos, maquinaria agrícola y ganado; el establecimiento de pequeños comercios y el mejoramiento de las viviendas. Esto quiere decir que el migrante ahorrador ya existe (Moctezuma, 2005:124), y actualmente se encuentra en la fase de inversión.

5.1.2.3 Perfil de los receptores de remesas.

Finalmente, como apoyo de los resultados previos, se analiza la incidencia de que ciertos hogares sean propensos a la emigración internacional y percepción de remesas lo cual condiciona el uso de estos recursos. Se consideran las características contextuales de los hogares, y las relativas al jefe del hogar.

A partir del análisis realizado, se encontró (cuadro 5.8) que algunas variables que se plantearon en un principio no son significativas en el caso de Guanajuato⁷⁴, por ejemplo al considerar la clase y tamaño de hogar, tenencia, edad y en algunos cohorte de edad no aportan información del tipo de hogar propenso a recibir remesas. Evidencia que no contradice hallazgos del BBVA (2014b).

⁷⁴Para el caso de hogares en Chiapas, se eliminaron las variables de marginación, clase del hogar, tamaño del hogar y edad, pues no daban mucha explicación al modelo sobre qué tipo de hogar registra mayor probabilidad de recibir remesas (Peláez, et al, 2013). Es posible que una especificación de tipo multinomial era más acorde (que la bivariada) al tipo de hipótesis que planteó Peláez o incluso Durán. En la de Huesca, Calderón y García (2009) se explica mejor la evidencia, e incluyendo variables de Gasto social, transferencias y tenencia de la vivienda así como de bienes durables, y en Calderón y Huesca (2014) se incluyen variables de privación relativa.

Cuadro 5.8. Estimaciones de parámetros de los modelos Logit y Probit.

VARIABLES	Estimación Logit	Estimación Probit
Constante	-8.809	-5.161
Ruralidad	1.197	0.643
Género del jefe del hogar: Mujer	1.113	0.603
Grado de escolaridad: primaria completa o menos.	0.639	0.335
Tasa de Ocupación	-1.689	-0.902
Cohorte 2: 25-34	1.877	1.000
Cohorte 3: 35-44	1.526	0.866
Cohorte 8: 85-94	0.964	0.566
Porcentaje de ingresos por negocio	-0.277	-0.198

Fuente: Elaboración propia con base de la ENIGH, 2010. Las estimaciones son significativas al 95% de confianza.

El modelo muestra las características que tiene un hogar para ser propenso a recibir remesas. Bajo condiciones contextuales, ubica que los hogares en las zonas rurales (1.197 coeficiente) sea donde se encuentren los receptores de remesas. La características del jefe del hogar, con relación al género del jefe de familia, los hogares donde el jefe es mujer tiene mayor probabilidad de ser receptor, esto se justifica pues tradicionalmente el hombre es el que emigra, quedando la mujer en casa para el cuidado de los hijos y casa. Respecto a la variable educación, la probabilidad de recibir remesas tiene un efecto reducido. Bajo condiciones sociodemográficas existe una relación inversa, se prueba que los hogares con menor proporción de ocupados en actividades laborales y hogares que perciben menos ingreso por negocios, son propensos a recibir remesas. Por su parte la variable edad y algunos cohortes de edad no son significativas, sin embargo se muestra que los hogares perceptores se encuentran en un rango de edad de 18 a 44 años y con efecto reducido en hogares perceptores en el rango de edad 84-97 años. Los resultados, salvo las variables no relevantes, no contradice los hallazgos de otras investigaciones⁷⁵ (Peláez, et al., 2013; Canales, 2008; Huesca, et al., 2009). Por ejemplo Huesca y Calderón, 2014 analizan cualidades individuales y perfil microeconómico de los trabajadores con la intención de mejorar el bienestar de las expectativas de su comunidad, bajo relación de circunstancias de privación considera la

⁷⁵ Para el caso de Chipas, tener menos personas ocupadas y menor ingreso por negocios es mayor la probabilidad de ser un hogar receptor de remesas (Peláez, et al, 2013).

opción de migrar. Encontraron una relación inversa entre escolaridad y ser fuente de ingresos por remesas sobre todo en las zonas que tradicionalmente expulsa a personas.

En suma, Guanajuato como una entidad con migración tradicional, se favorece de mayor proporción de remesas y éstas van dirigidas a la inversión. El ingreso por remesas representan el 27.7 por ciento en el ingreso total de los receptores. Las remesas tienen participación en todos los niveles de ingreso, principalmente en aquellos hogares con niveles de ingresos bajos (décil 1 al 4); y de las zonas rurales. Sobre todo, cuando el jefe de hogar es mujer, la escolaridad del mismo es primaria completa o menos; con menor proporción de tasa laboral e ingreso por negocio. En los hogares receptores, el ingreso por remesas más el ingreso por trabajo, equivale al ingreso por trabajo de los hogares no receptores. Respecto a la estructura del gasto familiar, en general es parecido la distribución del gasto en aquellos hogares no receptores como los receptores. Sin embargo en el rubro de inversiones, los hogares receptores tienen mayor aportación en educación, salud y adquisición de autos, y niveles reducidos en el ahorro. Este hecho, explica el desahorro en los hogares receptores, pues se han venido realizado lentamente desde años atrás en actividades como la compra de terrenos, maquinaria agrícola y ganado; cultivos agrícolas y la irrigación; el establecimiento de pequeños comercios, casa de cambio, agencias de viaje, y el mejoramiento de las viviendas.

5.2 ¿CÓMO INVIERTEN?

Introducción.

La finalidad de este trabajo es comprender y dar mejor conocimiento acerca de los factores o condiciones que hacen posible la inversión en negocios con remesa, considerando el caso de Guanajuato. Si bien, en los apartados anteriores, los resultados sostienen que los hogares que pertenecen a una región de tradición migratoria, principalmente en Guanajuato, favorece que se destine una mayor proporción de las remesas a inversión en negocios, por dos motivos: la mayor edad de los migrantes y la consolidación de las instituciones. Pero ante los datos de la ENIGH, se confirma que la propia encuesta tiene ciertas limitantes para verificar directamente estas cuestiones, ya que sólo permite conocer algunas de las características del perfil del

perceptor de remesas y posible emprendedor, como la edad del jefe de hogar. No hay que olvidar que la decisión de invertir no es exclusivamente del migrante, sino que es una decisión tomada en el seno de la familia, y como se desprende del coeficiente correspondiente a la variable “edad del jefe de hogar” del Cuadro 5.9 y de la información contenida en el Cuadro 16, la evidencia no parece contradecir lo expuesto

Cuadro 5.9. Media de edad del jefe del hogar (años).

	Hogares con remesas	Hogares sin remesas	Diferencia
Guanajuato	51.13	47.56	3.57
Región Tradicional	52.92	47.99	4.93
Región Norte	50.00	48.91	1.09
Región Centro	51.93	47.98	3.95
Región Sur-sureste	49.69	47.68	2.02

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 2010.

Los jefes de hogares receptores de remesas en la región tradicional son los de mayor edad de todo el país. En todas las regiones siempre tienen edad los jefes de hogares receptores de remesas, pero en la región tradicional es donde la diferencia es amplia: casi 5 años. Le siguen la región centro (3.95 años), sur-sureste (2.02) y norte (1.09); dándose la misma ordenación que en los coeficientes regionales del modelo logit. Guanajuato es un prueba de lo que caracteriza a la región tradicional.

En ese sentido, para profundizar en el tema sobre las condiciones que hacen posible la inversión en negocios con remesa se recurrió a la aplicación de encuesta a migrantes guanajuatenses residentes en California. La intención fue complementar nuestro estudio con información obtenida directa, es decir desde la perspectiva del migrante o la persona que envía las remesas, y no de quien las recibe, pues se quiso tener un conocimiento preciso de la remisión y uso de remesas, la inversión y el consumo por parte de los hogares receptores, la creación y mantenimiento de negocios, o la participación de agentes de financiamiento

públicos o privados y de asociaciones de migrantes en el emprendimiento de negocios familiares. No obstante, como lo señala Zárte (2004:71) se es consciente ante la posible diferencia entre las respuestas de quienes las envía y quienes las reciben; pues quizás el migrante tiene la intención de que las remesas se utilicen para una categoría determinada, pero los miembros del hogar en México pueden estar gastando el dinero de manera diferente.

5.2.1 Características de los migrantes guanajuatense en California.

Se tiene una población de 96 migrantes encuestados en el 2012 de origen guanajuatense; 67 hombres y 29 mujeres, radicando en 5 condados de California: Orange (44.8%), Los Ángeles (38.5%), Ventura (7.3%), San Bernardino (8.3%) y San Diego (1%). La edad promedio es 45 años, con un máximo de 70 y un mínimo de 23. La escolaridad en su mayoría tienen nivel básico, que es hasta secundaria incompleta. Llegaron a Estados Unidos, por primera vez, entre 1969 y 2011. Llevan una media de 23 años en el país, en algunos casos el estatus del migrante es legal. Lo primero que se advierte es que todos, en algún momento, han enviado remesas a México, y que siguen enviándolas, aunque cada vez con menor frecuencia, un promedio de 2.5 meses.

Los migrantes encuestados son originarios de los distintos municipios de Guanajuato. Con la intención de ir entendiendo la particularidad del municipio de origen, se incluyó el índice de grado de intensidad migratoria que establece el CONAPO (2010) en cada uno de los municipios de la encuesta. Los datos en el cuadro 5.10 muestran existe una relación positiva entre la intensidad migratoria y la presencia de migrantes en EU. El origen de los migrantes en California son principalmente del municipio de Abasolo (34.4%), de alto grado de intensidad migratoria; Huanímaro (15.6%) considerado muy alto grado de intensidad migratoria; Irapuato (11.5%), aunque es considerado municipio con bajo grado de intensidad migratoria; San Luis de la Paz (9.4%) con una grado de intensidad migratoria alto; Uriangato (8.3%) con una grado de intensidad migratoria medio.

Cuadro 5.10. Migrantes de Guanajuato de acuerdo al municipio de origen guanajuatense, sexo y grado de intensidad migratoria, 2012.

Lugar de origen	Sexo		Total por municipio	% Por municipio	Grado de intensidad migratoria.*
	Mujeres	Hombres			
Abasolo	10	23	33	34,4 %	ALTO
Cortázar	0	1	1	1,0%	MEDIO
Dolores Hidalgo	0	1	1	1,0%	MUY ALTO
Guanajuato	0	1	1	1,0%	MEDIO
Huanímaro	1	14	15	15,6%	MUY ALTO
Irapuato	5	6	11	11,5%	BAJO
León	1	1	2	2,1%	BAJO
Pénjamo	1	0	1	1,0%	ALTO
Romita	1	1	2	2,1%	ALTO
Salamanca	0	1	1	1,0%	MEDIO
San Francisco del Rincón	0	3	3	3,1%	ALTO
San Luis de la Paz	5	4	9	9,4%	ALTO
San Miguel de Allende	0	1	1	1,0%	ALTO
Silao	0	1	1	1,0%	MEDIO
Tarimoro	1	1	2	2,1%	MUY ALTO
Uriangato	4	4	8	8,3%	MEDIO
Valle de Santiago	0	2	2	2,1%	ALTO
Yuriria	0	2	2	2,1%	ALTO
Total	29	67	96	100%	

Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuestas a migrantes 2012.

* Grado de intensidad migratoria de acuerdo a estimaciones del CONAPO con base en el INEGI, muestra del diez por ciento del Censo de Población y Vivienda 2010 (CONAPO, 2010).

5.2.2 Motivos de envío de remesas.

El motivo principal de envío de remesas de los migrantes guanajuatenses a su lugar de origen, tiene la generalidad de ser principalmente para gasto no productivo (mantención y bienestar) y menor proporción en gasto productivo (ahorro e inversión), los resultados no contradicen trabajos anteriores. El cuadro 5.11 muestra que el migrante principalmente esta preocupado por gastos de manutención (42.7%) y gastos de bienestar, como salud, educación y gasto de confort (paseo, entretenimiento) (38.5%), tanto para hombres como mujeres. Por su parte

sobre el gasto productivo, el 3.1 por ciento de los migrantes tienen interés exclusivamente por el ahorro e inversión, ya sea establecimiento de negocio, terrenos, maquinaria, entre otras; principalmente el sexo masculino. No obstante, es interesante notar que el 15.6 por ciento de los migrantes envían para ambos gastos (productivos y no productivos), con mayor participación los hombres (11 migrantes) y en menor las mujeres (4 migrantes). El destino de la remesa principalmente va a los padres (56.2%), después hermanos (16%), otros parientes (14%), como tíos, sobrinos y suegras; y en menor proporción a esposas (8%) e hijos (4%). Lo interesante del destino es que el 90 por ciento de los migrantes contestaron que tienen pareja mexicana viviendo en EU, ya sea porque su pareja migró al mismo tiempo, tiempo antes o tiempo después a ellos, dejando en el origen a sus padres; e influye además el tiempo promedio viviendo en EU de los migrantes.

Cuadro 5.11. Motivos de envío de remesas de migrantes guanajuatense en California, 2012.

Gastos	Sexo		% Envío	% Total
	Mujeres	Hombres		
<i>Gasto no productivo</i>				81.2
Gasto de manutención: gasto de alimento, gasto de vestido y calzado, gasto de vivienda.	13	28	42.7	
Gasto de Bienestar: salud, educación, gasto de confort - paseo, entretenimiento-.	12	25	38.5	
<i>Gasto productivo</i>				3.1
Ahorro e inversión: establecimiento de negocio, terrenos, maquinaria, etc.	-	3	3.1	
<i>Ambos gastos</i>				15.6
Gasto productivo y no productivo.	4	11	15.6	
Total	29	67		100

Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta a migrantes 2012.

Para el migrante las remesas en el lugar de origen son un recurso importante, sobre todo si el migrante tiene pensado regresar o está preocupado por el bienestar de su familia o simplemente continuar con ese vínculo en las comunidades, a lo que ellos llaman *ahorros en un sentido productivo*. El migrante encuestado se encuentra organizado, por ello se recurrió a la clasificación de las remesas: familiares y colectivas. De acuerdo al cuadro 5.12, el destino principal del ahorro de los migrantes son las remesas familiares (42.7%), después quienes contribuyen con remesas familiares y colectivas (27.08%) y aquellos quienes destinan sólo remesas colectivas (17.7%). Lo interesante aquí es que el migrante de remesas familiares está preocupado por el mejoramiento de la vivienda, compra de terrenos e inversión en negocios, y en menor medida en el ahorro en banco. Se tiene el supuesto que el porcentaje del ahorro en bancos es menor por las dificultades al que se enfrenta el familiar con las diferentes instituciones bancarias, ya sea por falta en la comunidad o el papeleo que requiera por el trámite de alguna tarjeta. Por su parte el migrante con remesas colectivas le interesa principalmente contribuir en la infraestructura de su comunidad, las fiestas cívicas y religiosas, y en menor medida proyectos de tipo empresarial. El bajo porcentaje sobre proyectos de tipo empresarial esta relacionado por dos factores: la información y la gestión. Primero, la falta de información sobre los programas de apoyo a inversión por parte de las Asociaciones de migrantes y/o gobierno mexicano. Segundo, por la dificultad en el proceso de ser acreedor en alguno de los programas de inversión. Estos puntos se verán más adelante.

Cuadro 5.12. Destino del ahorro de los migrantes guanajuatense, 2012.

Tipo de remesa.	Migrantes*	%	% Total
<i>Remesas Familiares</i>	41		<i>42.71</i>
Mejoramiento de las condiciones de vivienda.		25.77	
Compra de terrenos.		5.15	
Capital y activos fijos de pequeños negocios		1.47	
Inversión en negocio: tienda, restaurante, etc.		6.63	
Ahorro en banco		3.68	
<i>Remesas Colectivas</i>	17		<i>17.71</i>
Patrocinio de fiestas cívicas o religiosas.		8.17	
Infraestructura pública u obras comunitarias.		9.54	
Proyecto de tipo empresarial.		-	
<i>Ambas remesas</i>	26		<i>27.08</i>
<i>* Familiares</i>			
Mejoramiento de las condiciones de vivienda.		13.54	
Compra de terrenos.		4.12	
Capital y activos fijos de pequeños negocios		3.53	
Inversión en negocio: tienda, restaurante, etc.		3.53	
Ahorro en banco		2.35	
<i>* Colectivas</i>			
Patrocinio de fiestas cívicas o religiosas.		11.61	
Infraestructura pública u obras comunitarias.		12.90	
Proyecto de tipo empresarial.		2.58	
<i>No contestaron</i>	12	12.50	<i>12.50</i>
TOTAL	96		100.00

Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta a migrantes 2012.

* El migrante podía elegir una o más opciones si así lo consideraba.

5.2.3 Migrantes con negocios y remesas.

Hasta ahora se encontró que hay una conciliación en los resultados de la encuesta a migrantes y la encuesta nacional, es decir, el migrante como el receptor usa las remesas en mayor proporción para manutención de la familia, y en menor para ahorro e inversión. Además, es evidente la existencia de un interés por invertir en el origen, tanto por parte del receptor como el remitente. Los estudios revisados señalan que existen varios factores que condicionan la

inversión, que a nivel macro alguno de ellos se ha podido demostrar, por ejemplo, los hogares con tradición migratoria y si localiza en la zona rural, de alta marginación favorece que se destine una mayor proporción de las remesas a inversión en negocios; así también como el perfil del hogar sea hombre, haya cursado de primaria completa, y a medida que aumenta su edad. Pero, para complementar la evidencia obtenida, nos lleva a cuestionarnos: ¿cómo están invirtiendo?, en ese sentido, conocer las características y proceso de inversión del migrante que ha emprendido un negocio.

5.2.3.1 Características del migrante con negocio.

De acuerdo a la encuesta a migrantes 2012, el 30.0 por ciento de los migrantes iniciaron un negocio tanto en México como en EU; 8 del sexo femenino y 20 del sexo masculino. La escolaridad en su mayoría tienen nivel básico, que es hasta secundaria incompleta. Llegaron a EU, por primera vez, entre 1970 y 2003. Llevan una media de 25 años en el país, en algunos casos el estatus del migrante es legal. Lo primero que se advierte es que todos, en algún momento, han enviado remesas a México, y que siguen enviándolas, aunque cada vez con menor frecuencia. De estos migrantes, 28 han iniciado algún negocio: 14 de ellos en sus comunidades de origen en México, 11 en EU y 3 en ambos países. Para el caso de México se tienen negocios principalmente en actividades de producción de bienes; en EU los negocios son en actividades de prestación de servicios. No se distinguen grandes diferencias de género entre los migrantes con participación en negocios allá de las propias de la muestra. El índice de masculinidad para los migrantes con negocio es 2.50; mientras que para el conjunto de los 96 entrevistados resulta ligeramente inferior: 2.31.⁷⁶ Por rangos de edad, se tiene que 6 de los 28 migrantes con negocio aún no cumplieron los 40 años de edad; 16 se encuentran entre los 40 y los 55 años; y los 6 restantes por encima de los 55.

Lo interesante resulta al considerar el cargo que desempeña el migrante en la actividad del negocio: dueño, socio o prestamista⁷⁷ (Cuadro 5.13). Por género, se observa una mayor tendencia de los hombres a ser dueños y de las mujeres a ser prestamistas. La edad de los

⁷⁶ El índice de masculinidad se calcula como el número de hombres dividido por el número de mujeres.

⁷⁷ Por prestamista nos referimos a aquella persona que solamente presta dinero a un familiar o amigo que se lo pida, pero este puede recibir o no el pago del prestamos en un futuro, ya que usualmente el migrante tiende a ser altruista, y puede o no interesarle el regreso del préstamo. Pero el prestamista no tiene poder sobre el negocio.

migrantes también varía según su cargo en el negocio. En promedio, los que fungen como dueños son los de mayor edad: casi 55 años. Los socios y prestamistas son sensiblemente jóvenes: 41.7 y 43 años, respectivamente. En cuanto al lugar de establecimiento del negocio, aquellos que tienen cargo de dueños se localizan en mayor proporción en EU; mientras que los que son socios y, principalmente, prestamistas se ubican en México. Incluso se podría suponer la existencia de una migración permanente, circulante y de retornado. Pero independientemente del tipo de migración, el migrante con negocio continua su relación con el origen pues el envío de remesas persiste, especialmente, los prestamistas, y con menor frecuencia los migrantes con cargo de dueños y socios. De maneja general, en promedio la mujer con negocio envía remesas de manera regular, cada 1.37 meses a sus familiares de origen, mientras que el hombre con negocio envía en promedio cada 1.89 meses.

Cuadro 5.13. Características del migrante con negocio.

	Dueños	Socios	Prestamistas	Total
Hombres	9	7	4	20
Mujeres	2	3	3	8
Total	11	10	7	28
Edad promedio	54.91	41.7	43	47.21
Años promedio en EU	33.45	21.8	17.57	25.32
Año promedio de la primera llegada a Estados Unidos	1978	1990	1994	1987
Escolaridad promedio	3.72	4.42	5	4.35
Frecuencia de tiempo promedio de envío de remesas (meses)	4.09	3	1.85	3.14
Lugar del negocio:				
México	1	6	7	14
Estados Unidos	7	4	0	11
Ambos países	2	1	0	3
Tipo de negocio:				
Colectivo	0	1	2	3
Individual	10	6	8	24
Ambos	1	0	0	1
Apoyo a financiamiento extra	4	5	3	12

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Encuesta a migrantes, 2012.

La teoría señala que el migrante a largo plazo tiene ahorros, y éstos contribuyen a la creación de un negocio. En ese contexto, el tiempo que el migrante permanece en EU laborando influye en la continuidad de envío de remesas, y éste, en el tiempo, reorganiza su ingreso para ahorro e inversión productiva. Se puede observar en términos medios, los dueños de negocios fueron los primeros en emigrar: 1978, es decir 33 años residiendo en EU; les siguen en antigüedad los socios con 21 años (1990) y los prestamistas 17 años (1994). Es de interés notar que la mayor parte son migrantes temporales y circulantes, pues esperan su retorno en un futuro. Sin embargo, están los que optan por actuar a modo de prestamistas debido a que continúan residiendo en EU y no les interesa tener un negocio propio en México ya que no lo pueden atender o no desean regresar, pero si mantenerse altruista.

Lo interesante aquí, es la influencia del ciclo de vida en la creación y desarrollo de procesos productivos en el sentido indicado por la teoría: a mayor edad, mayor grado de implicación en las actividades de inversión en negocios. Empero, cabe mencionar que son evidentemente los dueños de negocios los que radican estos en EU, por lo que no cabe esperar un gran impacto de los mismos en el desarrollo de las comunidades de origen en México. Se pensaría, que se trata de una fuga de capital humano, es decir, de personas capacitadas para alcanzar el éxito empresarial, nacidas en México, pero que ahora se desempeñan y generan efectos multiplicadores en Estados Unidos.

5.2.3.1.1 Características de los negocios.

Se esperaría que el migrante principalmente invierta en su lugar de origen, sin embargo pueden influir algunos factores que hagan o no factible la inversión, por ejemplo, el tipo y giro del negocio, ya que depende la demanda que pueda tener para alguno de los productos; y las oportunidades en base a las característica contextual y económica (actividad económica) de la comunidad. Teniendo en cuenta esto, para el migrante la inversión de microempresas o pequeños negocios familiares le son viables, pues “los pequeños negocios presentan mayor flexibilidad que los grandes negocios, sobre todo para modificar sus actividades y adaptarse a nuevas exigencias del mercado” (Michalus et al., 2011:220).

En contexto, en el cuadro 5.14, se muestra a los 28 migrante que han iniciado algún negocio: 14 de ellos en sus comunidades de origen en México, 11 en EU y 3 en ambos países.

Las comunidades de origen se localizan en 11 municipios de Guanajuato: Abasolo, Cortazar, Huanimaro, Irapuato, León, Romita, Salamanca, San Francisco del Rincón, San Luis de la Paz, San Miguel de Allende y Uriangato. A la luz de los resultados, existe una relación positiva entre el grado de intensidad migratoria y la inversión en negocios. Es decir, los migrantes que iniciaron un negocio pertenecen principalmente en aquellos municipios con alto grado de intensidad migratoria, por ejemplo, Abasolo y San Luis de la Paz.

El interés del migrante es el bienestar económico de su familia, en ese sentido, complementar su ingreso a través de un negocio ya sean en México o en EU. La toma de decisión de iniciar un negocio en lugar de residencia u origen tiene que ver con la definición de ‘realidad’ que considera el migrante; por ejemplo, la decisión del migrante en iniciar el negocio en EU tiene que ver con: preferencia del manejo personal del negocio, las facilidades de una sociedad familiar radicada en EU, las habilidades que aprendió en su trabajo las expande en un nuevo negocio del mismo ramo o simplemente no le interesa regresar a su origen. Por su parte la decisión del migrante en iniciar el negocio en México tiene que ver con: el arraigo con el terruño, generar empleos en sus comunidades, apoyo a su familia, y como un seguro para su retorno.

Cuadro 5.14. Migrantes que iniciaron un negocio, de acuerdo al lugar del negocio, grado de intensidad migratoria y actividad económica, 2012.

Municipio de Guanajuato	Lugar del negocio			Grado de intensidad migratoria.**	Actividad económica***
	México	EU	Ambos		
Abasolo	4	4	2	ALTO	Terciaria
Cortazar	1	-	-	MEDIO	Terciaria
Huanimaro	1	-	-	MUY ALTO	Terciaria
Irapuato	4	-	-	BAJO	Primaria/Secundaria/Terciaria
León	-	1	-	BAJO	Primaria/Secundaria/Terciaria
Romita	-	1	-	ALTO	Terciaria
Salamanca	1	-	-	MEDIO	Secundaria
San Francisco del Rincón	-	1	-	ALTO	Secundaria/Terciaria
San Luis de la Paz	1	2	-	ALTO	Terciaria
San Miguel de Allende	1	-	-	ALTO	Primaria/Secundaria/Terciaria
Uriangato	1	2	1	MEDIO	Terciaria
Total	14	11	3		

** Grado de intensidad migratoria de acuerdo a estimaciones del CONAPO con base en el INEGI, muestra del diez por ciento del Censo de Población y Vivienda 2010.

*** Actividad económica de acuerdo al Censo Económico 2009. INEGI 2009.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta a migrantes 2012.

De acuerdo a encuesta a migrantes, se iniciaron 31⁷⁸ negocios instalados en México y EU, de los cuales hay tres casos de migrantes que iniciaron dos negocios. Los migrantes reportaron (cuadro 5.15) que el giro del negocio emprendido es de prestación de servicios (54.84%) y producción de bienes (45.16%), tanto en México como en EU. Es de interés notar que el migrante que invierte en México tiende hacerlo en mayor medida en la producción de bienes (32.26%), por ejemplo, maquila de mermelada; invernadero; cultivo de fresa; restaurante; taquería; tortillería; fabricación de calzado; que el migrante con negocio en EU (12.9%), taquería y maquila de calzado. Por su parte, el negocio con actividad de prestación de servicios no es tan diferente si inicia en México (25.81%) – papelería, tienda de la esquina; taller; salón de fiestas; estética - o en EU (29.03%) - carpintería; taxi; joyería; limpieza de casas; servicio de carros; jardinero; plomería y electricidad- . Con los resultado se asume, que los negocios en México están relacionados con el desarrollo local, es decir, el aprovechamiento de los recursos y potencialidades endógenas de la comunidad. Para el caso de los negocios en EU están relacionados con el desarrollo de capital humano, es decir, el migrante para la producción del trabajo pone en marcha sus habilidades adquiridas por la experiencia y aprendizaje en trabajo anterior. No obstante, el efecto de las remesas sobre el desarrollo no es claro.

⁷⁸ La decisión de no excluir alguno de los dos negocios fue por que consideran evidencia para explicar el proceso de inversión.

Cuadro 5.15. Giro del negocio de acuerdo al lugar del negocio, 2012.

Actividades del negocio	México		EU		Total	
	Negocios	%	Negocios	%	Negocios	%
<i>Producción de bienes:</i> Restaurante, carrito de tacos; maquila mermelada; invernadero; cultivo de fresa; tortillería; fábrica de calzado; carpintería; herrería.	10	32.26	4	12.9	14	45.16
<i>Prestación de servicios:</i> Mecánico; taxi; tienda de la esquina; salón de fiestas; limpieza de casas; servicios de carros; plomería y electricidad; venta de joyería (oro); estética; ciber-café.	8	25.81	9	29.03	17	54.84
Total	18	58.07	13	41.93	31	100

Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta a migrantes 2012.

Se da por entendido que el migrante sabe que realizar una inversión productiva requiere de un capital muy alto, a lo que recurre, ya sea en una inversión individual o en colectivo, a los ahorros de largo plazo y/o en su defecto a financiamiento de créditos. Es aquí donde es posible distinguir a las remesas familiares y colectivas. Las segunda están vinculadas con asociaciones de migrantes y el gobierno México. De la información contenida en el cuadro 5.13 y el cuadro 5.16, de los 28 migrantes con negocio, en general hay una mayor participación en negocios individuales que en colectivo. Los negocios de tipo individual hay tanto en México como EU; especialmente, participan los migrantes con cargo de dueño y prestamista, y en menor medida el migrante que participa como socio. Para el caso de negocios en colectivo, están establecidos principalmente en México; la participación es mínima, en orden de importancia, siendo prestamista, socio o dueño.

Cuadro 5.16. Destino del tipo de financiamiento de negocios de acuerdo a la formación y lugar del negocio, 2012.

Destino de tipo del financiamiento	México		EU	Total de negocios*	% respecto al total de negocios	% respecto al destino
	Individual	Colectiva	Individual			
<i>Inicio</i>						46.2
Banca Comercial	1	2	1	4	30.8	
Programa de gobierno	1	1	--	2	15.4	
<i>Expansión</i>						30.8
Banca Comercial	3	--	--	3	23.1	
Amigos y parientes		1	--	1	7.7	
<i>Operación</i>						23.1
Prestamista particular	2	--	--	2	15.4	
Amigos y parientes	--	1	--	1	7.7	
Total		12	1	13	100	100

Fuente: Elaboración propia con datos de Encuesta a migrantes, 2012.

* El 41.9% de los negocios recurrió a financiamientos como complemento de remesa.

Uno de los incentivos a iniciar un negocio son los créditos de financiamiento que ofrecen los diferentes agentes públicos y privados; con la intención de suavizar el desprendimiento de capital. Sólo 12 migrantes reportaron recurrir a un financiamiento, en mayor medida los dueños y socios; y especialmente negocios establecidos en México. El destino del financiamiento se dio en tres situaciones: al inicio, para expansión y operación del negocio. El primero tiene que ver con el capital inicial, es decir, la creación de un nuevo negocio. El segundo tiene que ver con la intención crecer, pues el negocio ya está en función pero por espacio o demanda de algún producto se necesita mover a un nuevo lugar o abrir sucursales. Y el tercero, el negocio ya está en funcionamiento y requiere nueva herramienta para desarrollar el trabajo. Es de interés notar que los negocios establecidos en México, de carácter individual y en colectivo, destinan su financiamiento al inicio, para expansión y operación de negocio; a diferencia de los negocios en EU, el destino principal es al inicio del negocio. Los migrantes recurrieron, especialmente, al financiamiento de Banca Comercial⁷⁹,

⁷⁹ Por Banca Comercial se entiende aquel intermediario financiero o tipo banco que en sus actividades administra y brinda préstamos estrictamente de inversión. Por prestamista particular se entiende, aquel agente de confianza que se dedica a proporcionar préstamos de dinero para cualquier actividad.

pero también, aunque en menor medida, el financiamiento por Prestamista particular, amigos y parientes, y Programas de gobierno.

Aquí, se puede inferir, que el apoyo de programas de asistencia social y crediticia en particulares y de gobierno influyen de manera positiva en la inversión productiva individual o en colectivo en el lugar de origen. Cabe mencionar, los resultados evidencian la baja participación de los programas de gobierno, por lo que al considerarlo como una estrategia de inversión se desvanece la ilusión y esperanza por contar con sus recursos para financiar proyecto productivos; o se habla de migrantes ahorradores.

5.2.3.1.2 Inversión y asociaciones de migrantes.

La particularidad de los migrantes encuestados, es que la mayoría en su momento, se han involucrado en alguna asociación de migrantes, y que siguen, aunque no con tanta frecuencia. La preocupación de las asociaciones de migrantes es el bienestar de las comunidades y de las familias en el origen, y considerado motivo principal por parte del gobierno mexicano por mantener una relación estrecha. Se advierte que las asociaciones de migrantes en conjunto con el gobierno mexicano, se encargan de la promoción y generación de proyectos productivos. En ese sentido, el 52 por ciento de los encuestados respondió que las asociaciones y clubes de migrantes eran muy importantes para la generación de éstos. Esta cifra apenas se modifica al considerar exclusivamente a los migrantes con negocio: 54 por ciento. En las otras opciones de respuesta tampoco se encuentran grandes diferencias. En conjunto, 22 por ciento cree que las asociaciones son importantes, 9 por ciento tiene una opinión intermedia, 11 por ciento las considera sin importancia y 6 por ciento muy poco importantes. El motivo de esta valoración generalmente positiva es que las asociaciones realizan acciones propias en las comunidades de origen de los migrantes, por ejemplo, mejoramiento de infraestructura (calles, escuelas, parques, iglesias, alumbrado, drenaje), equipamiento en escuelas (butacas, computadoras, material deportivo), en asilos (mobiliario y desayunos), en hospitales (ambulancias y camillas), o aportaciones a festividades patronales (juegos pirotécnicos y adornos conmemorativos); asimismo, brindan información oficial para emprender negocios y proyectos comunitarios.

Hay que precisar que el Gobierno de México mantiene una relación cercana con los nacionales que se encuentran en el extranjero a través de los clubes de migrantes, que se encargan de transmitir la información. Por este medio, 66.7 por ciento de los entrevistados habían tenido conocimiento del Programa 3x1, aunque sólo el 20 por ciento había llegado a participar en él. También conocían los Proyectos Productivos de la Secretaría de Desarrollo Económico Sustentable, el Fondo PYMES y otros programas sobre inversión en terrenos y agricultura, pero en mucha menor medida. Un 26 por ciento de los entrevistados no conocía ningún programa y un 74 por ciento nunca los había utilizado. Por último, cabe destacar que se detectó una relación positiva entre el conocimiento de los programas y la pertenencia y participación activa en los clubes de migrantes.

5.2.4 Ciclo de vida del ingreso en los hogares receptores de remesas

Finalmente, se puede advertir que existe una relación positiva entre la decisión de uso de las remesas del migrante y el receptor de remesas. Tanto el migrante como el receptor está preocupado por bienestar de la familia, en el sentido productivo, y el ahorro un recurso necesario cuando se pretende invertir. Los dos están conscientes que el tiempo es clave para llevar a cabo la inversión. En ese sentido el estudio del ciclo de vida ingreso en puede brindar soporte a toda nuestra investigación.

Teóricamente el aumento en consumo está relacionado con el incremento en el ingreso, y conforme incrementa el ingreso los individuos deciden destinar una parte al ahorro, y por ende el ahorro a inversión. Hasta ahora los resultados pueden constatar parcialmente esta teoría. En ese sentido ver el comportamiento del ciclo de vida del ingreso en los hogares receptores de remesas resulta necesario, pues el uso del ingreso está condicionado por las dinámicas en el tiempo, y las oportunidades de negocio pueden hacer cambios a lo largo de la vida del hogar receptor.

5.2.4.1 Comportamiento del ingreso en el ciclo de vida del jefe de familia.

En los hogares receptores de acuerdo a su nivel de ingresos, hay un cambio en el ingreso esperado en cada uno de los deciles una vez que pasan de un cohorte de edad a otro (cuadro 5.17). Principalmente hay un aumento en el ingreso esperado de los hogares que pertenecen en los deciles 2 y 3, por ejemplo, los hogares del decil 2 cuando el jefe del hogar está en el rango 25-34 años tiene un ingreso de 2,500\$, y su ingreso esperado en el rango 35-44 años aumenta a 2,660\$, va en aumento en los siguientes años, pero disminuye cuando llega a los 75 años, de 2,974\$ a 2,887\$. Es interesante notar que lo hogares que pertenecen en deciles ricos, 9 al 10, el ingreso esperado aumenta cuando se vuelven viejos, por ejemplo, cuando pasan de 45-54 años a 55-64 años, el ingreso esperado en el decil 9 aumenta de 11,803\$ a 12,193\$, y en el decil 10 aumenta de 29,505\$ a 70,023\$.

Cuadro 5.17. Ingreso esperado por deciles per cápita de los hogares receptores de remesas de acuerdo al cohorte de edad del jefe del hogar en Guanajuato, ENIGH, 2010.

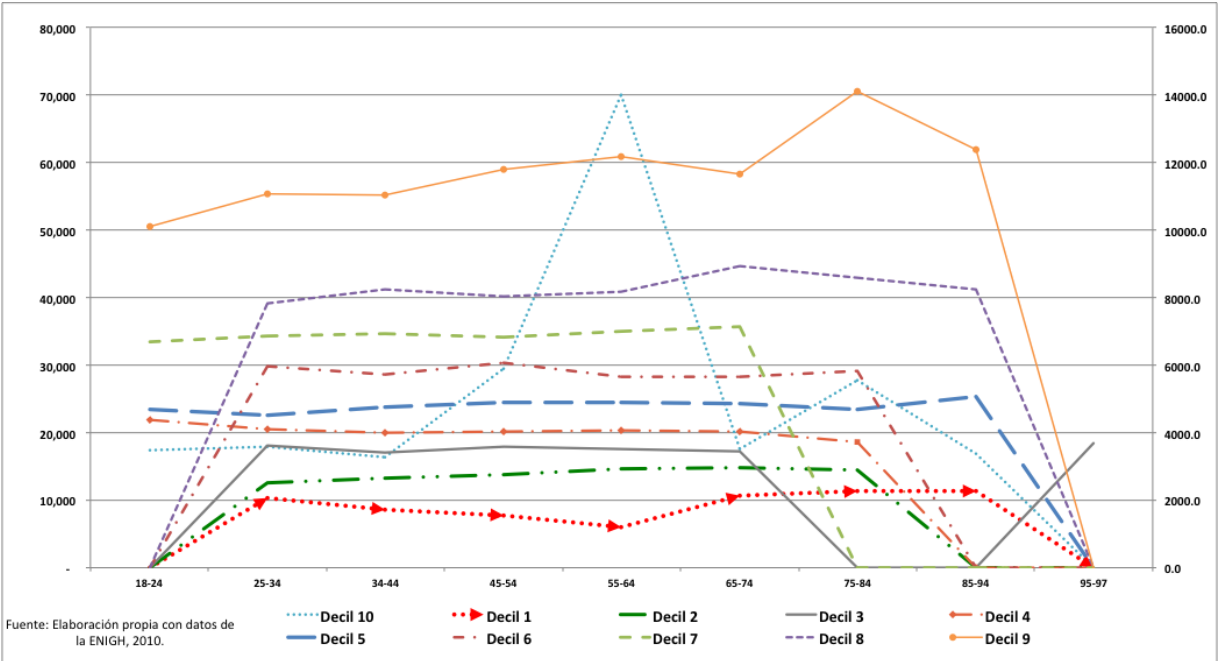
Cohorte de edad del jefe de hogar.	Déciles por ingreso per cápita										
	Décil 1	Décil 2	Décil 3	Décil 4	Décil 5	Décil 6	Décil 7	Décil 8	Décil 9	Décil 10	Total
18-24	-	-	-	4,374	4,695	-	6,693	-	10,116	17,449	7,026
25-34	2,063	2,500	3,603	4,109	4,524	5,961	6,877	7,845	11,071	17,858	5,908
34-44	1,725	2,660	3,403	3,986	4,760	5,717	6,926	8,241	11,034	16,450	4,860
45-54	1,538	2,751	3,589	4,030	4,888	6,088	6,849	8,027	11,803	29,505	6,801
55-64	1,213	2,913	3,517	4,063	4,884	5,669	6,996	8,171	12,193	70,023	8,901
65-74	2,140	2,974	3,446	4,018	4,878	5,669	7,151	8,946	11,677	17,500	5,609
75-84	2,257	2,887	-	3,725	4,688	5,820	-	8,581	14,130	27,829	7,798
85-94	2,275	-	-	-	5,081	-	-	8,242	12,401	16,963	7,203
95-97	-	-	3,692	-	-	-	-	-	-	-	3,692
Total	1,679	2,695	3,480	4,046	4,785	5,761	6,908	8,214	11,783	29,664	6,427

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH, 2010.

El movimiento de los cambios del ingreso esperado se aprecia mejor en la gráfica 5.4. El ingreso esperado aumenta en el cohorte 25-34 años principalmente en los decil 1, 2, 3, 6 y 8, pero caso contrario ocurre en los deciles 4, 5 y 7. En todos los deciles, en el tiempo el ingreso

se mantienen ligeramente en movimiento hasta que el ingreso baja bruscamente a partir del cohorte 75-84 para el décil 3 y 7; el cohorte 85-94 para los déciles 2, 4 y 6; y en el último cohorte para los déciles 1, 5 y 8. Es interesante notar que los hogares del décil 3 del cohorte 85-94 años su ingreso esperado aumenta. Cabe mencionar, los resultados están relacionados con el ingreso por negocios en estos hogares, se asume que el ingreso por negocio está complementando su ingreso familiar futuro principalmente (ver gráfica 5.3).

Gráfica 5.4 Ingreso esperado de los hogares receptores de remesas, por cohorte de edad y décil per capital. Guanajuato, 2010. (pesos corrientes).



Lo interesante ocurre en el décil 10, relacionando el ingreso esperado, la edad y el ingreso por negocios, los hogares receptores en este nivel se incrementa potencialmente su ingreso a partir de los 34 hasta los 74 años, teniendo el punto más alto en el cohorte 55-64 años, después bajan y vuelven a subir en el cohorte 75 - 84, no en el mismo ritmo pero si considerablemente, hasta ir bajando conforme pasa el tiempo. A la luz de los resultados, se puede suponer que el ingreso por negocio influye en los cambios del ingreso esperado en los hogares receptores de remesas, en todos los niveles.

5.2.4.2 Atributos del jefe del hogar sobre el ingreso esperado con remesas.

Finalmente, la estimación de una regresión, permite profundizar en el conocimiento sobre los atributos del jefe del hogar impactan sobre el ingreso esperado de los hogares receptores de Guanajuato, teniendo en cuenta el ciclo de vida del ingreso. De acuerdo con los resultados del cuadro 5.18 las variables dicotómicas son significativas en forma conjunta y tienen un efecto positivo en el ingreso esperado.

Cuadro 5.18. Estimaciones de los coeficientes estimados.

Ingreso esperado	Coefficiente	Std Error.
Constante	4.178	0.0352
Décil 1	1.414	0.0059
Décil 2	0.906	0.0057
Décil 3	0.782	0.0057
Décil 4	0.701	0.0057
Décil 5	0.754	0.0057
Décil 6	0.534	0.0057
Décil 7	0.462	0.0057
Décil 8	0.348	0.0056
Décil 9	0.075	0.0056
Hombre	0.316	0.0027
Rural	-0.217	0.0026
Negocio	0.289	0.0033
Remesas	0.000	0.0000

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH, 2010.
Las estimaciones son significativas al 95% de confianza.

En general, los resultados sostienen que los grupos de la población receptora de remesas en Guanajuato se favorece en el ingreso esperado teniendo un nivel de remesas. Los coeficiente en los deciles presentan valores esperados. En los deciles pobres es la de mayor coeficiente indicando que en dichos hogares hay un impacto positivo del ingreso esperado. Para el caso de los deciles ricos el impacto del ingreso esperado en menor.

Respecto a las otras variables, el ingreso esperado de las personas que reciben remesas impactan positivamente cuando el jefe del hogar es hombre, si se localiza en la zona rural, y tener una inversión de tipo agropecuario o no agropecuario.

CAPÍTULO VI. MIGRANTE INVERSOR: LA HISTORIA DE LOS NEGOCIOS ORIGINADOS CON REMESAS EN GUANAJUATO.

Introducción.

La literatura señala a la migración como un factor económico-social importante en la comunidad de origen, sobre todo en aquellas comunidades donde la migración es una parte sustancial del estilo de vida. En ese sentido, son concebidas las remesas productivas como el vínculo de arraigo del migrante con la comunidad de origen. Como ya se ha visto, en el recorrido de la tesis, las remesas productivas son transferencias monetarias que pueden potenciar el ahorro y su transformación en inversión en la comunidad de origen, de cualquier actividad productiva para generar un ingreso personal y familiar adicional en un futuro y consecuentemente ser un factor de desarrollo regional.

Tal como lo plantea Vaaler (2011), los inmigrantes y sus remesas mejoran el desarrollo de bloques de construcción empresariales vitales en los países de origen de los inmigrantes. Es decir, las remesas están directamente asociadas con la mayor disponibilidad de capital de invertir en nuevos negocios, lejos de que las remesas sirvan meramente como ayuda de subsistencia de pobres se encuentra evidencia que sirven como una fuente importante de dinero e ideas para los empresarios en países en desarrollo dado los vínculos informales con las redes y pertenencia a la comunidad.

En ese sentido, el escenario de fondo del trabajo que se tiene es un migrante que quiere desarrollar un negocio productivo, y que lo más probable es que si tiene dinero ahorrado inicie su negocio por cuenta propia y si no tiene dinero siga como empleado, esperando poder aumentar sus ahorros. Considerando como primera opción, invertir su ahorro de remesas en un negocio productivo propio en su comunidad de origen. Más aún, una vez que el negocio está operando, que produce beneficios económicos, que hay demanda para más producto, es quizá cuando es más probable que se recurra a la solicitud de préstamo, con la intención de expandirlo. El hecho de solicitar financiamiento, bajo una lógica racional, es

porque sabe que lo va poder pagar, es decir, el riesgo de no poder pagarlo es mucho menor con el negocio funcionando.

Este capítulo, tiene como objetivo tener mayor comprensión de un fenómeno tan complejo como es la inversión productiva, contextualizando los datos duros de los capítulos anteriores. Cabe mencionar, que la población migrante que inicia un negocio en las comunidades de origen no se puede considerar homogénea, pues existen características del perfil de migrante inversor que condicionan la inversión. Por ello a través del relato de migrantes inversores guanajuatense se puede conocer las condiciones de la formación de negocios en sus comunidades de origen.

6.1 Las Historias de Migrantes Inversores de Guanajuato.

Se habla de migrantes inversores con remesas, en particular, aquellos migrantes que han iniciado su negocio propio en su comunidad de origen con ahorro de remesas, y para cuya expansión del mismo recurren a financiamiento. Decidir invertir en un negocio productivo, no es cosa fácil, el migrante inversor se enfrentan a riesgos, sin embargo es un mecanismo de superación personal que le garantiza a futuro un mayor bienestar personal y familiar. El sentido de tener algo propio, pensando siempre en el bienestar personal, familiar, y también el bienestar social, significa cumplir con las expectativas del migrante inversor, definido como: “migrante inversor exitoso en la comunidad de origen”.

La interrogante entonces es, ¿cómo el migrante lo hace? Poner “rostro” a los datos a través de la experiencia contada por ellos permitirá comprender los escenarios e implicaciones que tiene la inversión en proyectos productivos para el migrante. En ese sentido, el análisis a partir de la configuración del perfil del migrante asociada a la inversión productiva ayuda a evidenciar las combinaciones causales que son comunes y diferentes a los casos de estudio.

6.1.1 Tipología o Perfil del migrante inversor.

Quizás es un poco arriesgado hacer una tipología⁸⁰ (cuadro 6.1) del perfil del migrante inversor, pero pudiera ser útil construirla, ya que se sintetizan las características de los migrantes que iniciaron un negocio productivo con remesas en sus comunidades de origen, tratando de ilustrar los diferentes procesos de inversión a partir de su relación con su proceso de migración.

Para el análisis se proponen tres categorías del movimiento migratorio: *migración definitiva*, entendida como la movilización que implica vivir en otra población donde se piensa radicar definitivamente, sin embargo aún mantiene la unión con el origen a través de las redes familiares y/o empresarial; *migración circulante-retorno*, entendida como la movilización que implica ir y venir entre dos países sin problema legal, mantienen la relación directa con el origen y destino de carácter familiar y/o empresarial, pensando en el retorno definitivo; y *migración de retorno*, entendida como la movilización que implica regresar definitivamente al origen para mantener la relación personal familiar y/o empresarial.

En ese sentido, se identifican tres casos de migrantes inversores con ahorro de remesas:

1. Migrante documentado residente en EU que tiene negocio en México, pero no pretende regresar a la comunidad de origen a vivir, solo por negocios.
2. Migrante documentado que va y viene de EU libremente, tiene negocio en México y pretende retornar a su comunidad de origen en un futuro.
3. Migrante no documentado que regresa a vivir y tiene negocio en su comunidad de origen, México.

Las condicionantes causales para explicar los diferentes perfiles de migrantes inversores están relacionadas por: la condición migratoria, el factor bienestar (familiar y social), el riesgo ante el financiamiento, y el género. En otras palabras, no existe un camino único, sino una diversidad de rutas que conducen al punto en común: el éxito de la inversión del migrante.

⁸⁰La selección de una tipología involucra siempre a la teoría, tal como lo sugiere Heyman (2012:421) “nos ayudan a evaluar el contexto, puntos en pugna, tácticas y resultados, por ello en la práctica las tipologías se prueban, critican y modifican”.

Lo que se quiere presentar con esta tipología es reconocer un poco la historia del migrante en el proceso de inversión del proyecto productivo, con el objetivo es tener una mejor comprensión de un fenómeno. El análisis se presenta a partir del relato de 8 migrantes inversores entrevistados en Guanajuato (ver cuadro 4.5).

Cuadro 6.1. Tipología o perfil del migrante inversor: negocios exitosos.

		Inicio: ahorro de remesas		
Variables condicionantes del migrante inversor	Caso A	Caso B	Caso C	
Condición migratoria	Definitiva: Migrante documentado permanente.	Circulante-retorno: Migrante documentado circulante-retornado.	Retorno: Migrante no documentado retornado.	
	Migrante colectivo: está integrado en un club de migrantes constituido por miembros de una misma comunidad.		Migrante individual: tienden a ser independiente y a desarrollarse por si mismo.	
Bienestar	Social: el factor social de la inversión, para la comunidad.		Familiar: el factor familiar de la inversión.	
Riesgo	Expansión: reducir el riesgo			
	Financiamiento adquirido en EU	Financiamiento adquirido en México: programas de gobierno		
	Residentes en EU	Dirigidos a Migrantes		Dirigidos a No migrantes
	Banco EU	3x1 Comunitario	3x1 Patrimonial	Fondo Gto.
Sexo	Hombre		Mujer	Hombre

6.2 **Parte I** “entonces todo mundo se venía para acá (...)y tiene el compromiso que su casa está allá (Mx), (...) nuestro corazón sigue estando allá”. Migración y origen.

Es una afirmación en común que tiene todo aquel sujeto que emigra hacia un nuevo destino. Entusiasmado por ese nuevo destino pero extrañando el origen, es el sentimiento que tiene presente el migrante inversor de Guanajuato. La partida y el retorno, acciones que le generan experiencias de vida y expectativas sobre un futuro que le garantice bienestar personal y familiar, a través de su decisión en la inversión. En particular, la experiencia del migrante inversor guanajuatense ilustra aquella motivación donde “*el corazón en el origen*” se convierte en algo tangible como la inversión en un negocio productivo. Se proponen tres tipos de migrantes inversores, aquel que permanece viviendo en EU; aquél que vive en Guanajuato pero va y viene libremente hacia EU; y aquél que ha regresado definitivamente a vivir a Guanajuato. Es necesario señalar que los tres migrantes tienen en común la inversión en la comunidad de origen, sin embargo pasan por situaciones diferentes para llegar a cumplir sus expectativas de éxito en su negocio. Todo comienza cuando deciden partir a EU.

6.2.1 “..la mayor parte de los jóvenes a esa edad nos veníamos..” Razones de la partida.

Las motivaciones de las partidas o movimientos migratorios de la población guanajuatenses muy particular, es una migración que está incluida en su vida cotidiana, una peculiaridad del ambiente que viven en las comunidades. Es una migración que desde que nacen van creciendo con la idea de ir a EU. Como bien señala Jorge, un joven migrante inversor preocupado por su comunidad:

“en comunidades donde hay una tradición de la migración bien arraigada y es casi cuando tú le dices a un chavito -‘¿cuándo salgas de la secundaria que vas hacer?’ él te va decir ‘irme al norte’...” [Jorge, entrevista, 2013]

No sólo la tradición que tienen las comunidades, sino las pocas oportunidades laborales y de estudios que les ofrecen el origen, pues eran mínimas para los jóvenes, esto hace que la decisión de migrar se vuelva como un efecto dominó entre las comunidades. Además se habla de una generación, aproximadamente en 1985, donde el movimiento migratorio era, como ellos lo llamaban, “sencillo”. Los siguientes relatos reflejan esta realidad:

“a los 16 años, y así la mayor parte de los jóvenes a esa edad nos veníamos. En ese tiempo ni siquiera oportunidad hubo de secundaria, era muy triste, entonces todo mundo se venía para acá (EU)..” [José Luis, entrevista, 2013]

“tenía más o menos 20 años, había terminado el bachillerato (...) lo que es preparatoria, nada más por la situación económica orillo a uno a buscar otras opciones. (...) La primera vez duré como 3 años que no vine, después me agarró migración y me mandaron para acá, (...) me dieron proceso de 3 años, pero yo aquí duré 15 días y me regrese, pues tenía muchas cosas allá, tenía pendientes, no tenía familia solo primos y ya, (...) iba y venía de ilegal, era fácil, no estaba la cosa como está ahora, después del 2001 la cosa se puso peluda ”. [Pedro, entrevista, 2013]

Ante las dificultades que tuviera en el trayecto y estancia en el destino, el migrante sabe que en EU tiene oportunidad de poder materializar sus decisiones en el origen.

6.2.2 “de alguna forma si hay conexión de invertir con vivienda y el negocio” Primer uso de remesas productivas.

El migrante guanajuatense, viene de una familia tradicional, donde los motivos de remitir se establecen por acuerdo implícito o explícito familiar, como una estrategia se sustentó económico familiar: las remesas. No obstante las remesas no tienen impacto solo el hogar, es decir en el gasto familiar (comida, vestido, etc), sino también en la inversión de la vivienda. En principio el migrante desde que llega a EU, sabe que su tiempo sólo será corto, para ganar dinero, y tiene la oportunidad de comprar con ese dinero ganado cosas que no podría viviendo en el origen, piensa en primera instancia en su casa. Es aquí donde comienza a ser un *migrante ahorrador*, cuando decide reservar parte de su ingreso en la compra de propiedades, como seguro a su regreso. La compra de terrenos y casas en el origen son la primera inversión que saben que deben de hacer, o quizás no lo saben en el momento, pero en el futuro se dan cuenta que tiene su recompensa. Además, el arraigo con el origen lo da la propiedad de una tierra, ese pedazo que antes no podían tener, algo propio, sentirse que son parte de algo, su origen. Así los testimonios de muchos de ellos.

“Yo estaba mandando 500 dólares a la semana, para que fuéramos armando el colchoncito, para cuando yo estuviera aquí empezáramos a desembolsar para todo”. [Jorge, entrevista, 2013]

“el migrante (...) durante los años que esta acá (EU) construye su casa, y tiene el compromiso que su casa está allá (Mx), (...) o sea no es posible olvidarse uno de lo que vivió de niñez, de lo que fue” [José Luis, entrevista, 2013].

“mi esposa y yo (...) sabíamos que allá no íbamos a tener nada, con un poquito de dinero (...) llegamos y a construir, tardamos un buen para construir, (...)fui solo yo otra vez, (...) fui a sacar dinero para pagar, (...) conseguí un dinero para tapar esta casa [Tomás, entrevista, 2013]

“Éste era mi pensamiento cuando no tenía papeles, de aquí a que vaya el terreno va subiendo, entonces compre varios terrenos, compre las casas..” [Rafa, entrevista, 2013]

“logré hacer una casa antes de regresar, (...) entonces rente mi casa un buen tiempo, me dio dinero y eso es lo que estoy usando aquí” [Pedro, entrevista, 2013]

Hasta ahora se ha visto que el migrante guanajuatense tiene en común el ahorro de sus remesas, que pretende usar para inversión en un futuro. Pero, ¿todos regresan a su lugar de origen?. Sí, bajo circunstancias diferentes, pues hay factores como la condición migratoria que influyen en las decisiones de inversión.

6.3 **Parte II** “a mí siempre me ha gustado superarme, o sea trabajar...” Invertir en México.

Migrante permanente.

6.3.1 “yo apenas voy empezando, una vez que yo aprenda inglés sé que me va ir mejor”. No regresar a vivir a México.

Regresar a México a vivir no es la idea del migrante permanente, pues está convencido que su estancia en EU es más gratificante que en el origen. Las oportunidades que le ha brindado EU tanto para la familia como para él lo llevan a decidir por el no retorno definitivo, solo considera su visita al origen de carácter vacacional o empresarial. El caso de Rafa ilustra el perfil de un *migrante permanente*. Es un *migrante inversor* que lleva 21 años viviendo en EU, quien se esforzó mucho en aprender inglés pues sabía que le abriría oportunidades de trabajo y principalmente para obtener la residencia americana para él y su esposa por asilo político, pues cuidaban al suegro diabético, quien comenta:

“regresar y trabajar allá no digo que no, pero si vamos a comparar lo que se gana aquí y lo que se gana allá, pero las niñas ya están impuestas, si de así de fácil fuera ya me hubiera ido allá pero no hay dinero. (...) Ahorita vamos (Mx) y es divertido pero cuando tienes dinero. El Salón de

fiesta va saliendo, lo atiende mi compadre, él me avisa si necesita algo, entonces voy” [Rafa, entrevista, 2013]

Cabe mencionar, que la oportunidad de iniciar un negocio en el origen para el *migrante permanente* tiene que ver con las redes que hace. Las redes ya sea en el origen o destino son un factor importante si se pretende iniciar un negocio, ya sea de tipo individual o en colectivo. Tal como lo plantea Vaaler (2011), el inmigrante representa una creciente fuente de dinero “*inteligente*” listo para fluir de regreso a casa con menos preocupaciones por el posible mal uso, son socios adecuados para el financiamiento. Como los casos a seguir:

“mi hermano primeramente, perdió el empleo, yo trabaja en una tienda de abarrotes, entonces me dijo ‘voy a traer mandado en Tijuana, porque es más barato allá, ¿no encargas algo para ahí la tienda?, entonces ya le empecé a encargar cosas, como, (...) en ese tiempo se tomaba Presidente y viejo Vergel, cigarros Raleigh, un par de botas, había las zapaterías Canadá, Trébol, y Tres hermanos (...) entonces empezamos a comprar (...), vi que era negocio, deje mi trabajo (...) y de ahí comenzó eso” [José Luis, entrevista, 2013]

“me dijeron que aquí hay la oportunidad, como yo estaba empapado de la literatura 3x1, entonces dije bueno, somos socios, él puso una parte y yo puse otra parte, (...) que se produzca algo que beneficie a la gente (...) entonces quedamos (...) hicimos el proyecto (...), yo regrese a EU (...) a mi me tocaba involucrarme en EU, hacerme de los lideres migrantes, entonces primero hasta formar mi club, (...) y lo segundo el netwok (...)” [Jorge, entrevista, 2013]

“.. decidimos que íbamos a apoyar a ese proyecto que tienen ellos por medio de Casa Guanajuato Santa Ana, vamos a entrar como el grupo que iba a promover ese, el invernadero, porque era lo que venían acá a decirnos, “no, que es muy fácil, que éntrele que hagan y que creen empleos, y que esto”, y fue también el tiempo en que estaba muy difícil la economía, y pues valió la pena, pero yo no lo veía (...) como un negocio para mí, sino que a mí lo que más me interesaba era poder hacerme socio, participar para que fuese la manera como nos hiciéramos responsables socialmente (...) poner algo de regreso a Casa Guanajuato (...) la intención que parte de lo que se esta generando, porque es un negocio, pasara acá como ‘bussinesentreprices’ que es un negocio que le pasa dinero a la ‘notprofit’”. [Adolfo, entrevista, 2013]

Sin embargo el migrante sabe que el riesgo es mayor para iniciar un negocio en México si no lo está vigilando personalmente, pero el “*capital social*”, la confianza en quien delegar responsabilidades, le garantiza la inversión. A continuación se muestran algunas expresiones:

“algo que es importantísimo y lo que la gente se le olvida es que “el capital social” es fundamental en estos negocios, que tú te involucres con gente con la cual tu confíes a ciegas, porque el dinero transforma a la gente. (...) mi hermano es el que va ser mis ojos, mis oídos mi todo acá, por eso yo quiero que él esté aquí, en el negocio” [Jorge, entrevista, 2013]

“casi no voy, si voy es a Vallarta, a Guadalajara, a las exposiciones, me gusta mi país. (...) Además allá mi negocio esta comisionado, hay responsables, mi hermano, no me preocupa” [José Luis, entrevista, 2013]

En esa misma idea, un aspecto que tiene relevancia para el migrante permanente es el altruismo social, pues está más interesado por el bienestar social. Es decir, su retorno al origen es simbólico. Generalmente es un migrante colectivo, preocupado por problemas de empleo o infraestructura en la comunidad. Por ello recurren a inversiones productivas para sopesar la carencia en las comunidades, como bien señalan algunos de ellos:

“la idea detrás de esos proyectos o al menos el Invernadero, (...) poner algo de regreso a la comunidad, (...) Ayudar a la población que se involucra” [Adolfo, entrevista, 2013]

“entonces esto es más que nada proyectos que traigo yo son humanitarios” [José Luis, entrevista, 2013]

“la idea es emplear a la comunidad del Maguey, (...) pero también (...) traer de mi rancho, (...) que de alguna forma mi gente de acá del rancho (Cruz de Aguilar) se beneficie” [Jorge, entrevista, 2013]

Migrante circulante y retornado.

6.3.2 “...sentimos como que nos estábamos como apretando”. Regresar a México.

Considerar tener un negocio en México como táctica de sobrevivencia, es un sentimiento común del migrante circulante y retornado. Vivir en EU ha llenado a los migrantes de experiencias de vida como laborales, sin embargo, esa misma experiencia les crea la necesidad ya sea personal- familiar o social de retornar y crear un negocio en el origen. Los siguientes relatos reflejan esa realidad, las decisiones del retorno:

“sentimos como que nos estábamos como apretando, los EU, como que después no íbamos a poder vivir ni tener nada aquí, y hay gente que está, que no tiene ese toque de ponerse a trabajar y solo está viviendo y gastándose lo que... viviendo al día y ni tiene casa aquí y ni tiene casa allá, hay gente así, yo tengo gente así allá”. [Tomás, entrevista, 2013]

“yo me fui porque mi esposo, yo iba a estudiar una carrera y yo nada que ver, cuando estuve allá dije Diosito que pecado cometí por estar en este encierro, allá iba ala escuela a aprender inglés (...) iba a la tienda, y a veces que me quedaba hasta una semana sola. Y ya me vine para acá y prácticamente también me vine porque él me metió la aplicación y yo tenía que estar un tiempo

viviendo en México, (...)entonces cuando llegué, me fui a León y compré bolsas, zapatos y accesorios, y me puse a vender con mis amigas, (...) a mí siempre me ha gustado superarme, o sea trabajar” [Nohemí, entrevista, 2013]

El *migrante circulante* y *de retorno* tienen en común que la inversión que inicien son ellos los únicos responsables del funcionamiento. El sentimiento de apropiación del negocio los lleva a la búsqueda de estrategias que garanticen un seguro económico y laboral, por ejemplo instalar el negocio como parte de su casa o cercano a ellos, o en alguna propiedad. Así los testimonios de muchos de ellos:

“trabaje en sociedad, con mi cuñado 8 años, y después decidí abrir yo solo, medio año llevo, aquí ya soy dueño, (...) con terreno propio”. [Pedro, entrevista, 2013]

“pusimos primero un molino de nixtamal (...) va cumplir 20 años y desde entonces ha funcionado como molino, (...) y trabajamos mientras, (...) después pusimos la taquera para poder sobrevivir de algo, la iniciamos nosotros, no pago renta porque es mío (...)y yo vivo aquí, (...) no sabía nada, pero aprendí a hacer los tacos”[Tomás, entrevista, 2013]

“yo trabajaba como traductora, (...) pero pues donde tengo que estar es en el negocio, (...) para entonces yo ya había mandado algo de dinero y había comprado una finca, que es donde ahora está el restaurante, (...) y nuestra casa., (...) que le inviertas a lo que está invertido” [Silvia, entrevista, 2013]

Sin embargo, el *migrante inversor* tanto *permanente*, *circulante* o *de retorno* está expuesto a retos del mismo sistema económico y social del lugar donde instala el negocio, pero pareciera que eso no impide la acertada decisión del negocio.

6.4 **Parte III** “Tiene mucho futuro lo que estamos haciendo...” Éxito, desarrollo familiar y social.

La decisión de inversión del migrante esta relacionado por el bienestar económico de la familia y la comunidad. En términos económicos, las ganancias que se obtienen en el negocio es un complemento del ingreso total; por una parte, éste ingreso puede contribuir en los gastos de consumo y bienestar familiar; y por otra puede disminuir la incidencia de migración ilegal, ya sea del propio migrante retornado y/o de los hijos. En ese sentido, el éxito el negocio esta medido por factores de bienestar familiar, social y económico. Cabe mencionar, adoptar la noción de “éxito del negocio”, está basado en el análisis de las características de los mismos

negocios. y percepción del migrante inversor, en las expectativas cumplidas que tienen sobre el negocio. Los siguientes relatos reflejan esa realidad.

Definen éxito como:

“o sea, cuando yo vi que era negocio, deje mi trabajo y nos metimos en esto, con mi hermano, ya tenía yo ahorrado de que había trabajado por 6 años, todavía no estaba casando (...) nos metimos a vender zapatos (...), fuimos creciendo y creciendo, ahora tenemos un negocio a nivel nacional” [José Luis, entrevista, 2013].

“se llama Blockera San Luis, ya está registrada y todo, (...) trabajamos no solo por pedido, lo que pasa es que aquí tenemos que estar produciendo (...)yo apoyo a los grupos que ganan las licitaciones (...) de los apoyos que da el gobierno a las comunidades, (...) nosotros con el hecho de que nos retiren (block, tabicón) buena cantidad en poco tiempo ya es ganancia, y nos da cabida a dar más, (...) queremos ampliar un poquito más para crecer, porque a veces si hace falta crecer” [Pedro, entrevista, 2013]

“siempre he sido “El Padrino”, toda la vida, porque tengo muchos ahijados dicen, (...)aquí nosotros la carne es de la buena calidad, está certificada, y luego mire uno está trabajando con el logotipo, tratamos de darle publicidad, (...)tenemos servicio a domicilio, mire dos motos, (...) sino luego que hacemos con los negocios” [Tomás, entrevista, 2013]

“Mira el ‘Buenavant SDRL’, es nuestra empresa, es el resultado de la fusión del Club de emprendedores de Guanajuato y una micro empresa que se llama ‘Mactu’, esa micro empresa ya se dedicaba a distribuir los productos que ahora nosotros vamos a producir, (...) pero les faltaba capital, entonces es donde entramos nosotros, el migrante. (...) Investigue por ejemplo el estudio de mercado y dije ‘no, si pega, oh! si, si pega’, el negocio vamos a irnos para adelante. Lo que determino la fusión es la confianza que nos tenemos, amigos desde hace muchos años” [Jorge, entrevista, 2013]

Sin embargo el bienestar familiar y social que les genera el negocio es concebida de forma diferenciada entre los tipos de migrante.

6.4.1 Bienestar social: Migrante permanente..

Para el *migrante permanente*, sobre todo aquel migrante en colectivo, que a partir de las asociaciones de migrantes o familiares ven oportunidad de iniciar un negocio en sociedad, el bienestar familiar está relacionado con el bienestar social. Es decir, él está preocupado sí por su familia pero la meta final es su comunidad. Dos casos ilustran esta realidad.

José Luis es un caso interesante de migrante en colectivo familiar, es decir, a partir de una sociedad familiar se inicia un negocio, que después tienen responsabilidad individual en sus propios negocios. En principio benefició a su familiar, una vez cumplido ese propósito, tuvo interés por su comunidad, El Valar de Cabrera, Abasolo.

“... aquí nuestra familia es grande, (...) todos casi estamos viviendo del mismo negocio aunque cada quien tiene sus negocios independientes, pero todo salió de la misma idea. De ahí que cada quien fue abriendo sus negocios (...) de la comunidad donde estamos, le damos trabajo a 32 comunidades. Tenemos negocio aquí (EU) y México, la de México tiene 12 años y éste negocio (EU) tiene desde 1990, como 22 años....”

.... mire, nos plantamos como las fábricas, para darle trabajo a las comunidades de nosotros.... (...) la empresa está hecha para que la gente viva una vida digna; que cuando trabaje la esposa y el esposo, los hijos ya no tienen necesidad de venir, y más que nada el esposo está lado de su familia y está al tanto de los hijos. Porque México cayó en una crisis de drogadicción muy fuerte, aún en las comunidades porque hacía falta el padre, la mano dura del papá para controlar los hijos. Nosotros logramos, en nuestra comunidad sacar a mucha gente de la droga. Agarramos gente que estaba mal y la metimos a trabajar a trabajar y ahí se conocía con alguna muchacha y ya la muchacha se encargaba de sacarlo del vicio y logramos erradicar el vicio en nuestra comunidad, con el empleo y platicando con la gente, dándole platicas....

.... cuando vaya a mi Rancho, yo soy de El Varal de Cabrera, va a ver que ya no es un rancho común ni corriente, va ver las construcciones, las casa, como todo está, eso mucho se hadado gracias a la industria que llevamos nosotros ahí, donde la gente tiene su ingreso cada 8 días...”

[José Luis, entrevista, 2013]

Otro caso es Adolfo, migrante colectivo. A quien se le invita a participar en un negocio con la asociación de migrantes, pues sabiendo las dificultades que tienen sus compatriotas en sus comunidades para iniciar un negocio, decide colaborar económicamente. Ahora no sólo para infraestructura en las comunidades como lo hacía sino también en proyectos productivos, pensando no sólo una ganancia para él, sino para la comunidad, Salvatierra, y para la propia asociación de migrantes. La intención de entrar con la Casa Guanajuato San Ana es para que pudieran hacerse responsables socialmente.

“... estaba reacio hacer un negocio, porque no es lo mío, a invertir pues, ser inversionista o socio de algún, yo lo que me he preocupado es bueno vamos a reunir dinero, hacer una recaudación de fondos, tenemos este proyecto ‘x’ para el hospital o para la escuela ‘x’, mandamos nuestra parte

y se acabó, (...) siempre hemos tenido trabas pero se han realizado, (...) siempre hemos dicho que si nos comprometemos vamos a seguir adelante y lo hemos hecho...

... había un grupo de socios, yo después entre como socio, (...) como Casa Guanajuato Santa Ana, (...) vi que tenían muchos problema entonces dije no pues hay que entrar, (...) ayudé con los documentos que necesiten para el 3x1 (...)... cuando no nos dieron los apoyos e iba a quedar como elefante blanco ahí, entonces dijimos está bien, nos comprometimos todos los que estamos aquí y quieren seguir enviando dinero cada mes (...), no porque necesariamente pensé que yo iba a resolver problema, pero iba también a aportar mi granito de arena, (...) para que levantaran”

[Por otra parte] Yo creo que lo más importante para mí no es el hecho de que pueda, a la mejor mañana o no sé en 5 o 6 años, recuperar mi inversión (...), echarle para adentro, para tu bolsita y se acabó (...), la idea detrás de esos proyectos o al menos el Invernadero, (...) poner algo de regreso a la comunidad, en Salvatierra. Ayudar a la población que se involucra, hay clases de computación para los trabajadores (...) les dan capacitación también, no es solo de vénganse a chambear, te pago y ya, hay algo más, es como si fuera una cooperativa que tu trabajas ahí y tu eres dueño, parte dueño del negocio, así le hechas ganas, no?. Se tiene visión de que sea una empresa muy responsable socialmente y empezar lógico con los empleados...”

[Adolfo, entrevista, 2013]

6.4.2 Bienestar familia: Migrante retornado.

Por su parte, el *migrante retornado* hace referencia por el bienestar familiar. El siguiente relato refleja esa realidad.

Tomás, un migrante retornado, que siempre tuvo presente que EU no era para vivir solo para trabajar y traer dinero. Durante mucho tiempo iba a EU con visa de trabajo y después de forma ilegal porque necesitaba dinero para pagar deudas, mientras su negocio aún no daba para cubrir gastos fuertes de la familia, como tratamientos y operaciones médicas de sus hijos, pero la dedicación al trabajo y fe, el negocio le trae satisfacción económica para su familia.

“ vivimos unos 3 año y nos venimos a trabajar mejor, (...) con un poquito de dinero (...) aquí antes era un terreno baldío, (...) llegamos a construir y trabajar, (...) pusimos el molino de nixtamal, y después de un tiempo la taquera... (...) aprendí hacer los tacos, (...) y nosotros trabajamos con esas tortillas del molino...”

... y después fui... pero ya fui con visa de trabajo, ahí estuve 2 años. (...) ya tenía la taquería y el molino, ya estaba trabajando, y lo que pasa es que (...) quería recuperarme algo porque los tiempo del 11 de septiembre que los negocios se vinieron abajo aquí, entonces dije no que

trabajan aquí y yo voy a ver el trabajo allá, a ver qué hago; me fue bien, pero me duro poco el gusto porque fue cuando mi hijo se enfermó de su pie, tenía muy poquito allá...

... se enfermó mucho un muchachito mío de un pie, ya se lo cortaban y que al final no se lo cortaban, se gastaron mucho, como 100 mil pesos y tuve que trabajar más allá, el negocio no daba para pagar así también, aparte el negocio estaba dando para, tengo un muchacho estudiando en Guanajuato (...). Me vine, estuvimos en el hospital, 11 veces al quirófano, y ahora salió, y es el que está estudiado medicina, lo inspiró. Tengo 8 hijos, el más chiquito tiene 13 años, es una niña, (...) el grande está de estudiante de Ingeniería Hidráulica, (...) otro medicina, la enfermedad del pie lo inspiró (..) están estudiando en la Universidad de Guanajuato. Gracias a que mis hijos están estudiando no tiene interés en irse a EU...

... Tenemos 17 años con el restaurante de tacos, y el mollino cumplirá 10 años. Trabajamos sólo la familia, no tenemos nadie de fuera, trabajamos 6 o 7 personas. En la mañana es el nixtamal y en la tarde es la barbacoa. Tenemos nuevo puesto de acero inoxidable, tenía un puestecito muy modesto y éste ya no, (...) es recomendable porque los alimentos se guardan mejor. El negocio esta funcionando, dando, no da en grande cantidades, (...) tratamos de darle publicidad (...) sino luego que hacemos con los negocios, (...) es mío y con trabajo vamos saliendo, (...) mire tengo mi propio altar de la virgen, ella nos cuida...

... ahorita estoy pensado mejor sacar una visa de turista para ir nada más a visitar a la familia, y quizás trabajar 6 meses, puede uno hacer eso aunque es arriesgado, (...) antes tenía visa de trabajo, la saque aquí en San Luis de la Paz, bueno en ese tiempo era aquí, ahorita no sé como está, pero si los contratan..."

[Tomás, entrevista, 2013]

6.5 **Parte IV** "... entonces no es nomás abre tu changarro.". Riesgo al invertir.

El migrante inversor sabe que mantener activo un negocio lleva mucha dedicación y trabajo, ser perseverantes a pesar las bajas económicas que tenga el negocio. Un patrón que tienen en común los *migrante inversores* de Guanajuato es que el negocio está dando productos, pocos para algunos casos pero no es motivo para renunciar al negocio sino de buscar estrategias para superarlos o sobrellevarlos. Teniendo en cuenta esto, es momento en que el migrante inversor por mantener la demanda de productos por parte del cliente le lleva a tomar una decisión, bajo pensamiento racional, pedir un financiamiento para equipo o expansión del negocio. El negocio funcionando les da una garantía para recurrir al préstamo, pues el riesgo a no poder pagar es menor.

No obstante, varían las oportunidades para el financiamiento, pues están condicionadas al tipo de migrante. Por ejemplo, para el *migrante permanente* sus opciones de financiamiento pueden ser dadas en el país destino como residente y en el país de origen como migrante; para el *migrante circulante*, tiene opciones en el país destino como residente y en el país de origen como migrante y no migrante; y para el migrante retornado su opción es el país de origen como migrante retornado y no migrante. Los siguientes relatos refleja esa realidad.

6.5.1 Financiamiento en el país destino como residente.

José Luis de 49 años, residente en EU, inicia primero el negocio en EU con ahorro por 6 años de trabajo. Se une con su hermano para la venta de productos que pedían sus clientes traer de México, principalmente vieron que el calzado de piel era negocio, por la dificultad en conseguirlo y de mala calidad en EU. En el tiempo, por la gran demanda de productos decidieron extender el negocio con más bodegas en EU e instalando en México una fábrica de botas y textiles. Las oportunidades que le ofrece EU de ser residente, le facilita la decisión en gestionar y pagar un préstamo en EU, pues ahí vive y no pretende regresar a México.

“ créditos pedimos acá (EU) pero no para negocios, para las construcciones, para las bodegas y todo, de infraestructura. Acá tenemos 5 bodegas por aquí cerca, sólo aquí hay muchas bodegas, (...) y la de México es la fábrica, (...) la iniciamos para traer todos los productos acá, allá se hacen cada una de las piezas, se arma el producto”

Algo similar fue con Rafa de 41 años, migrante residente en EU. La primera inversión con sus ahorros de trabajo fue comprar casa en EU, terrenos y casas en su comunidad de origen, Huriangato, como inversión a futuro, pues sabía que con el tiempo el valor de las propiedades incrementarían. Sin embargo cuando obtuvo la residencia decidió quedarse en EU, pero siempre pensando en tener una casa donde llegar en vacaciones en México y poner un Salón de fiestas. Entonces recurrió a la oportunidad de financiamiento que le da EU.

“tenía la idea de hacer el salón así, poner el comedor aquí, nomás dejarlo abierto, ponerle una fuente, una cascada chiquita, quedó muy linda, a mucha gente le gustó. (...) inicié la construcción, (...) mi hermano me dijo de un arquitecto bueno (...). Y ya después me dijo necesitamos más dinero y ya le hablaba por teléfono al banco y le pagamos (...), yo iba cuando eran gastos grandes, como el colado y eso (...). El dinero era de la casa, pues allá en EU es bueno tener casa porque si tu compras casa, ellos te prestan dinero con el valor de la casa, la casa

llego a costar 700 mil dólares, donde vivimos ahorita. Pienso (...) si la hubiéramos vendido hubiéramos hecho el negocio de la vida, pero si la hubiera vendido no hubiéramos tenido donde vivir y tendríamos que comprar e íbamos a comprar caro, y entonces lo que hicimos mejor, lo sacas y le inviertes acá. Ahorita esto es lo que vale la casa, me decían hace 2 o 3 años, cuesta 5 millones así todo como esta. La casa de EU la saque antes de que tuviera papeles, antes (...) de la crisis del 2007 (...) si se podía, ya ahorita no se puede, ahorita te piden mucho por todo el problema que paso (...). Con el dinero del préstamo de la casa hicimos el salón, el apartamento junto, y compre dos casas allá (EU), vendí una y compre terrenos aquí. Ya en el salón nos faltó lo último, empezamos a rentar pero no teníamos el techo y después de lo que iba saliendo del salón y en parte de lo que yo le ponía se puso ”.

6.5.2 Financiamiento en el país de origen como migrante.

El financiamiento en el origen está relacionado con las políticas de desarrollo del gobierno mexicano. Bajo el discurso de la política de migración y desarrollo *la relación migrante y el gobierno estatal*, es donde el gobierno mexicano tienen interés por el migrante como agente promotor contra la pobreza en las comunidades, bajo esquemas de programas de financiamiento para inversión productivos. Son programas de apoyo para migrantes, a través de la Secretaria de Desarrollo Social (SEDESOL): Programa 3x1 productivo comunitario y Programa 3x1 productivo patrimonial. El financiamiento lo consideran, aquel migrante residente en EU y aquel migrante que reside en México.

a) Residente en EU

El migrante permanente no sólo recurre a créditos en EU sino también en México. Los créditos que puede tener en México es a través de los programas a migrantes con el gobierno. Como los casos siguientes ilustran los Programas 3x1 proyectos productivos comunitarios.

Adolfo de 47 años, un migrante residente, que decide unirse a un proyecto productivo a través de su asociación de migrantes, Casa Guanajuato Santa Ana. Con la esperanza de ayudar a su comunidad ya no sólo con fondos para la construcción de escuelas, o donaciones de butacas en su escuela primaria de la infancia y equipos en hospitales de la comunidad, sino que también quiere apoyar a las comunidades generando empleos. Sin embargo su experiencia no ha sido del todo buena, pues su proyecto entró con la transición del gobierno estatal, lo que ha hecho que demore su proceso. Actualmente sigue en proceso el trámite con los programas 3x1, que

lo ha llevado dudar de la viabilidad y facilidad de los programas para emprender un proyecto productivo. Sabe que el camino no es fácil pero continúa aportando como socio pues siente un compromiso con su comunidad.

“mis socios iniciaron el proyecto hace 5 años, tratando de pedir apoyos al gobierno, fue muy difícil, hasta hace 2 años (...) finalmente son créditos muy caros, el 16% anual, entonces para una empresa que empieza es durísimo. Desde un principio había gente migrante interesada en participar, pero hasta que ellos no vieran bien pues nada, hicieron solicitudes en diferentes partes y pues la verdad no tenían (dinero). Entonces los orientaron para solicitar apoyo al gobierno con los migrantes (...) nos unimos al proyecto con la Casa Guanajuato San Ana, al 3x1, entregamos toda la documentación que necesitaba, (...) cuando no nos dieron los apoyos, (...) no íbamos a tener tirado pues básicamente miles de pesos a la basura, se iba a quedar como elefante blanco ahí, entonces dijimos esta bien, nos comprometimos todos los que estamos aquí y quieren seguir enviando 200 dólares o 300 dólares cada mes. Seguimos esperando nos resuelvan, pero el invernadero esta funcionando, (...) y pues le digo esto, gracias a que somos un grupo tan grande se mantuvo...”

... creemos (mis socios y yo) que no funcionan [los programas 3x1] porque, a la mejor con mucha buena voluntad a veces el gobierno nos apoya, y a veces uno se mete sin tener idea de lo que implica el tamaño este negocio, creme que yo también no creía el tamaño de este negocio, nos decían nos prestan 2 millones de pesos, ya la hicimos. Pero nos toco el cambio de administración (...) cada administración es de borrón y cuenta nueva, desafortunadamente llegan unos amigos que no tiene la menor idea de lo que se hará...

... la experiencia de proyecto productivo y comunitarios es diferente (...) es un proyecto, el invernadero de 5 millones de pesos, las butacas es de un proyecto de alrededor de 5 o 70 mil pesos (...) entonces han sido diferentes cosas y lo del invernadero es otra cosa [ex alumnos de la Escuela Primaria apoyó con butacas a través del programa 3x1, por medio de la Casa Guanajuato, si recibieron los recursos]...”

Jorge de 30 años, migrante joven emprendedor, emigra a Chicago por motivos de escuela y obtiene la residencia; viaja continuamente a México. Se asocia a un micro empresa que se dedica a distribuir productos con latex, pero ante la crisis económica que pasa la micro empresa, se funciona como socio al Club de emprendedores de Guanajuato en Chicago. Realiza todo una investigación de mercado para saber el futuro de su empresa, y tomar la decisión acertada de trabajar con ellos. En su camino de estudiante se encuentra con los programas 3x1, es un migrante con mucha fe en su comunidad, y preocupado por los

problemas económicos y sociales que tienen así que aprovecha las oportunidades que les da el gobierno a través de los programas a migrantes para extender su negocio.

“ la micro empresa Mactu estaba en crisis económica, así que me invitaron a invertir, nos asociamos. Se compró primero la máquina, se llama laminadora o moldeadora, lo que hace esta máquina es la planta de la plantilla, (...) el látex tiene muchos usos, y de acuerdo a ese uso es lo que vamos a producir, la textura y todo eso, por ejemplo para colchones, guantes de portero, para calzado, para los cosméticos, para los productos ortopédicos. Hasta ahora todo lo que hemos invertido es de nosotros, no estamos endrogados ni nada, (...)dije tenemos un recurso, 3x1 a migrante, vamos a provechar el momento (...) pero pensamos en usarlo para extensión del negocio. El nuevo lugar, es una bodega muy grande, antes era una granja, (...)el terreno es enorme, harán una cancha de futbol para que juegue la comunidad, (...) hay una oficina y el cuarto de trabajo, para las formulas; hay bodegas para guardar lo que sobre, en una materia prima y otro producto terminado; se hará una palapita con mesas para que descansen los trabajadores”

b) Reside en México.

Por otra parte, también estas los *migrantes circulantes- retornados*, aquellos que han decidido regresar a trabajar en el negocio y vivir en México. Silvia ilustra el caso exitoso de los Programas 3x1 proyectos productivos patrimoniales o individuales.

Silvia, mujer de 40 años, residente, pero va y viene de EU a México, pues su familia, sus hijos y esposo viven en San Francisco del Rincón. En su estancia en EU trabaja como traductora en las asociaciones de migrantes, y como asistente de un licitador de recursos. En el camino, entre reuniones y conferencias para migrantes conoce los programas 3x1 a migrantes, pero dirigidos a apoyos de infraestructura a las comunidades. Inicia la gestión de un proyecto para un techo en una escuela, y antes las dificultades del proceso regresa a México para resolverlo, y es ahí donde conoce los nuevos programas: 3x1 proyectos productivos patrimonial. Silvia es el primer caso de prueba y error de los patrimoniales. A pesar de las dificultades que tuvo el proceso, por ser nuevo, logró tener un negocio exitoso.

“... estaba con el trámite de la escuela (...) se hizo bien desesperante (...) entonces me mandaron a México, a ver el caso, a darles seguimiento, (...) pues resultaba que el proyecto estaba estancado en el Municipio porque ni idea de lo que era, (...) entonces vine y desatoré acá. Entre preguntando con quién y qué, me dice la de proyectos ‘¿a ti no te interesa el productivo?, ¿no tienes familiares en México que les interese?, y le dije, ¿qué se necesita?, entonces me dice “se necesita un proyecto, un plan de negocios, que tú pongas el 50% y ahí iba a ser el individual,

a grandes rasgos me dijo. Entonces le digo ‘¿para cuándo necesitas eso?’, era un Lunes, y dice ‘para el Jueves’, no pues sí. Iba mi esposo conmigo, él vendía carnitas en la zona, tenía un localito rentado, entonces me dice ‘¿cómo ves?’, para entonces yo ya había mandado algo de dinero y había comprado una finca, (...) pues él ya había visto qué posibilidades hay, es un área comercial realmente, es una zona de paso, (...) que es donde está ahora el restaurante pero era un casa. (...) Entonces ya cuando surgió esto del 3x1 dijo ‘allá en la casa hacemos’, ‘bueno’. (...) El negocio de mi esposo tenía como 16 años, (...) más antes me venía que, las temporadas que había trabajado en los eventos, en banquetes (...), y ya hasta ahora prácticamente tenemos 3 años trabajando juntos. (...) A raíz del proyecto 3x1 me quedé en México, ya no me fui como iba y venía un tiempo allá y luego me regresaba y así andaba...

... llevo el proyecto y dicen ‘déjamelos, porque mañana jueves yo entrego a los que hacen la logística del COVAM, todos los proyectos que tengo y no te aseguro nada, porque si tú entras sería el piloto, contigo va ser todo, va ser fracasos, éxitos, no sabemos procedimientos, no sabemos nada, entonces como puede ser que si exista como no’, dije ‘está bien!’. Presentamos en COVAM, lo pasan como el proyecto piloto y todos dicen SI!, se turna un subcomité, y ya el subcomité dice vamos a visitarla y evaluar todo, (...) a los 15 días marcan (...) vamos a visitar el local, a su esposo, hablan sobre si él tiene experiencia en el negocio...

... se hizo un plan de negocios con una persona conocida, (...) lo que es la ignorancia, porque nuestro changarro era una cosa más pequeña, pero en el plan de arquitectura venía ‘acabado de aladrillado, luego enjarre grueso, fijo, y luego tirol y pintura’, tantas cosas?, y nosotros queríamos puros ladrillos, así entonces eso a nosotros nos pegó y nos pegó fuerte, pero terminamos (...) y nada, hasta los sabios se equivocan, predicciones mal hechas, pero lo que sí, como te digo fue el piloto, tuvo todo los errores del mundo...

... para iniciar el negocio debíamos tener todos los permisos legales desde hacienda, salubridad sino hasta que estuviera bien. (...) Un negocio como el mío, que se atoró, porque se atoró por todo lados el dinero y el negocio todavía no es autosuficiente, todavía no se paga automáticamente, ¿por qué? porque es el proceso de toda empresa, mínimo debes tener 3 años para ver resultados, siempre es métele y métele y métele, entonces nosotros apenas vamos, acabamos de cumplir 3 años, pero no contamos contra las amenazas dentro del FODA que fue esta crisis garrafal que estamos viviendo y ahí pues ya no funcionó...

... tuvimos a las personas en capacitación, (...) cursos de atención y servicio al cliente, conociendo tu entorno y de finanzas, (...) cuando hemos tenido momentos difíciles y vamos a una asesoría o algo y nos dicen porque no haces esto y esto y esto otro, todo lo hemos hecho, o sea siempre quisimos que todo fuera de un marco legal, todo bien organizado, (...) el año pasado nos dieron el distintivo “M” de Moderniza (...) aprendimos todos los lineamientos de moderniza, o sea para que sea un empresa mundialmente competitiva, (...) no nos ha gustado nunca quedarnos así con lo típico y lo que sabemos, pues no sé, a veces las cosas no funciona...”

Hasta ahora, se ha visto que los programas para migrantes no han sido del todo bien organizados, sin embargo para el migrante ese no ha sido un obstáculo para desistir por continuar con el negocio. Es interesante notar que el migrante inversor recurre a los programas por la oportunidad que les ofrecen aunque con mucha incertidumbre, pero se comprometen a hacerlo, ya sea programas que da el gobierno o alguna financiera privada.

Sin embargo, hay afirmaciones en común que hacen un llamado de atención. Una es la falta de información sobre los programas para el migrante en destino como el migrante retornado. Tal como lo comenta Tomás, un migrante retornado:

“... sólo pedí ese préstamo, si hay otros programas, pero aquí, aquí la cabecera municipal [San Luis de la Paz] no hay, no sé el programa 3x1 que dice, ¿es para particulares? ¿para negocios?, [... después de explicar de qué tratan...] fíjese que interesante, necesita uno saber eso, y ¿en donde lo puede uno aprender? ¿en internet?, yo tengo una hermana en Los Ángeles y los de Texas hermanos de mi esposa...”

Otra es, por la experiencia en el uso o al investigar antes de usar algún financiamiento por parte de los programas de gobierno o de una financiera privada, concuerdan varios migrantes inversores que hay una falta de compromiso y organización en la ejecución en los proyectos. Así lo comentan José Luis *migrante permanente* y Silvia *migrante circulante-retornado*.

“el problema de los programas 3x1 o cualquiera (...) como le digo es que tienen buena voluntad de hacer proyectos, donde flaquean es que no pueden darle seguimiento al negocio, (...) porque les hizo falta otra parte, la comercialización y eso es lo que el gobierno tiene que hacer hincapié de los proyectos, se deben supervisar” [José Luis, entrevista, 2013]

“Financiera Rural pienso que es buena opción pero necesitas mucha más cultura como empresario, no como principiante, necesitas saber de finanzas, porque si el programa 3x1 le falta información al de Financiera Rural le falta muchísimo más, (...) al final de todo es como un Banco, es un préstamo con intereses. SEDESOL no, es un préstamo sin intereses y que vas a regresar en Obra Social. Entonces todo es cultura empresarial, todavía no se tiene como para entrar con Financiera Rural, y fue lo que le pasó a muchísimos migrantes, que prometieron la luna y las estrellas, y yo te presto y a mí así, y resulta que todavía no sacas la primera cosecha y ya debes un dineral, esa ha sido la problemática” [Silvia, entrevista, 2013]

6.5.3 Financiamiento en el país de origen como no migrante.

Los financiamientos para negocios que ofrece México, tanto por parte del gobierno como de financieras privadas, dan oportunidad para iniciar o extender el negocio. Es de interés notar que el migrante retornado busca financiamiento no como ex migrante sino como en calidad de no migrante, es decir, como uno de los ciudadanos no involucrados en el fenómeno migratorio. Aunque, la ejecución del negocio sea con aprendizaje en EU. Son el caso de tres migrantes retornados que recurren a financiamientos de: Fondo Económico de Guanajuato de SDES (Secretaría de Desarrollo Económico Sustentable), Fondo Guanajuato Pymes (no migrantes) y Financiera Coincidir. Dichas financieras tienen en común en mejorar el negocio a través de apoyo económico principalmente para la expansión del negocio, por ejemplo, mobiliario y equipo, mercancías, adecuaciones físicas, etc. Pues se habla de personas que tienen un negocio propio, en un local fijo o propio. El relato de tres migrantes refleja esta realidad.

Tomás, migrante retornado de 53 años.

“no sabía nada, pero aprendí a hacer los tacos. (...) cuando se compró este puesto -carrito- se pidió préstamo a Fondos Guanajuato por 3 años, porque yo tenía otro puesto (...) un puestecito modesto y pues éste ya no, (...) lo mandé hacer de acero inoxidable (...) me costó 36 mil pesos, con un espacio de baño maría, para tener la salsa caliente y el consomé de ese lado caliente, (...) éste tiene su flama para la barbacoa (...) mantiene el calor, tiene todo, y tiene su sección de almacén, tiene un cajón para basura y todo. (...) Yo hago todo, la salsa, la carne todo. Por ejemplo tiene mucho que ver el acero inoxidable, incluso en EU usan puro acero inoxidable, (...) usted deja los alimentos y no saben a acero. (...) Este puesto la mayor parte del tiempo está apagado, (...) sólo abrimos el gas cuando lo vamos a usar, usa tanque estacionario, así que no dejo fumar, aprendí en EU”

Pedro migrante retornado de 46 años.

“Allá trabajé de todo, en la yarda, en la construcción, y aprendí. Ahora que estoy sólo, en mi blockera, sacamos el crédito para la máquina (...) en Coincidir, no es el mismo que mi cuñado, ellos tienen apoyos de gobierno, yo en un particular, es diferente. (...) lo pedimos por 4 años, y ya lo pagué, (...) pero ahorita traigo un detalle con ellos (...) me dijeron, sabes que, te queda por decir 15 mil pesos de adeudo, y si pago 10 mil pesos, que con este dinero yo liquidaba todo (...) y lo di (...) y entonces nunca me reportaron nada y ahora me están diciendo que tengo un adeudo de no sé cuánto, yo aquí tengo los recibos que me dieron (...) ando aclarando”

Nohemí migrante circulante- retornada de 40 años.

“pedimos un prestamos de 500 mil pesos pero ya se pagó cuando abrimos la carnicería, la nueva. Lo pedimos en Fomento Económico en Guanajuato, nos dieron facilidades de pago, creo que pagábamos 17 mil o 18 mil pesos al mes, todo salió de la carnicería, de EU y de la carnicería, (...) nos lo dieron por 5 años, pero en ayudas ya lo pagamos (...) tuvimos 2 años. El préstamo fue expansión del negocio, para cuarto frio, la refrigeración, y ahorita estamos por poner el otro cuarto pero de congelación, ya pensamos en establecer aquí, de irnos a EU ya no”

6.6 **Parte V** “¿Dejar mi pastel preparado y que otro lo parta?” Mujeres inversoras.

De acuerdo al género del migrante inversor, en general las condiciones de inversión no hay mucha diferencia entre ambos sexos. Sin embargo, un aspecto relevante al diferenciar el proceso de inversión del migrante es considerar la participación de la mujer por las implicaciones que tiene en la familia como trabajadora por cuenta propia: inversión en negocio. Pues se enfrentan a diferentes factores familiares que podrían favorecer o dificultar la inversión.

6.6.1 “allá hay muchas comodidades, (...) pero también aquí tengo trabajo, me siento bien” La inversión con el retorno.

En principio la movilidad internacional femenina depende de condiciones familiares —ciclo familiar, estado civil, relaciones familiares, etcétera — (Woo, 1995:74). Condiciones diferentes al masculino que en generalmente parten por trabajo. Como bien señalan Silvia y Nohemí:

“tenía 12 años, me fui con mi papá, él era migrante desde los tiempos de los braceros”. [Silvia, entrevista, 2013]

“Nos casamos en México, él vivía y trabajaba en EU, y nos fuimos para allá, yo estaba estudiando la prepa y ya ni la terminé, como que no me gustó estar aquí y yo iba a estudiar, se supone”. [Nohemí, entrevista, 2013]

La motivación para iniciar un negocio puede estar relacionado por pequeños y contingentes eventos, por ejemplo, el retorno por la espera del trámite para la ciudadanía estadounidense, o estar en el tiempo y lugar exacto donde tiene una oportunidad de negocio.

Nohemí es un caso de mujer migrante inversor que regresa a México por el trámite de ciudadanía estadounidense en EU.

“ya soy residente, y ya me vine para acá y prácticamente porque él me metió la aplicación para la ciudadanía y yo tenía que estar un tiempo viviendo en México (...) yo no digo que no voy a trabajar allá porque no sé pues depende de cómo me vaya aquí, pero si Dios me dio oportunidad y esfuerzo de su trabajo también puedo tenerla no la voy a perder, sería un tontería eso. Mis papás tenían una carnicería yo les ayudaba y me lo pasó, (...) el negocio de mi papá yo lo cerré, cuando me cambie le dije, sabe me voy a cambiar, es un lugar muy chiquito (...) para mi demanda.”

Por su parte Silvia, quien viajaba constantemente a EU, pues en principio era parte de su estilo de vida y después por motivos de trabajo. Regresa a México para arreglar asuntos de trabajo que no podía hacer allá, agregado también la presión de su familiar por su regreso a ver a sus hijos. Sin embargo, cuando tiene la oportunidad de iniciar un nuevo negocio con su esposo, fue su mayor pretexto. El aspecto laboral en México era una variante personal de sus viajes a EU.

“soy residente... iba y venía por trabajo. (...) Yo fui a una reunión al consulado, (...) pero yo me iba a regresar con (...) un hermano mío ya había ido para allá (EU), porque acá mi marido siempre se quedaba con los niños, entonces me dice, ‘Ándale que tus hijos, llevas acá quien sabe cuantos meses sola, tu por acá, que no se que, ya vine por ti’, ‘espérame que tengo una reunioncita’ le decía. (...)regresé a México, (...) fui a la oficinas de SEDESOL, para desatorar el proyecto acá, (...) me dijeron si no quería un [proyecto] productivo, (...) le entré, (...) y ahora donde esta mi lugar es el negocio”.

No obstante la inversión hace que decidan por el retorno al origen. Nohemí lo manifiesta claramente.

“regresar a EU, trabajar allá y dejar la carnicería, ¿ahorita?, (...)no (...) llevo 19 años trabajando (...)porque es mucho esfuerzo, o sea bastante, otra si me gustaría, allá hay muchas comodidades, (...) pero también aquí tengo trabajo, me siento bien, hacemos muchos productos, ya hacemos la arrachera de aquí, chistorra, cecina seca, cecina fresca, chicarrón prensado, chuleta ahumada, muchos procesos que yo me ido capacitando en Celaya, he ido a conferencias hasta Monterrey”

6.6.2 “es la labor que inicio mi padre...” Idea de inversión como herencia.

La idea de inversión no nace por sí sola, ésta puede ser heredada de generación a generación, por ejemplo para nuestro caso, de padres a hijas. El migrante toma ejemplo de las prácticas del padre emprendedor en el origen, ya sea que continué con el mismo negocio, o empleé las enseñanzas de inversión en un nuevo giro. Ésta idea de inversión como herencia, el padre en el pasar de los años enseña a la hija una oportunidad de autoempleo, de disminuir el riesgo en caso de crisis, la independencia económica, la responsabilidad y compromiso personal y familiar. Cabe mencionar, que iniciar un negocio no es cosas fácil, pero el tener una guía de experiencia y carácter para emprender el negocio, lleva a sostener el negocio, por ejemplo, la paciencia y cuidados del mismo o tener en cuenta cómo te vas abastecer de materias primas para tu producción. Para el caso de migrantes inversores guanajuatenses, las mujeres migrantes son quienes tienen en cuenta la idea de inversión como herencia, quizás esto puede estar relacionado con el apego familiar.

Silvia quien hereda esa idea de emprendimiento de su padre, pues cuando él regresa a México para su retiro, después de 27 años de trabajo en EU, emprende un negocio de tienda de abarrotes que poco a poco en el pasar de los años lo expande a minisúper.

“mi papá empezó con una tiendita de abarrotes, luego ya tiene un supercito, y bueno él ya tiene, ahorita son 7 tiendas las que se hicieron, no muy grandes, son tiendas pequeñas, son minisúper, es la labor que inicio mi padre, pero mis hermanos la continúan, de hecho yo colaboré un tiempo con ellos, ya que empecé con mi negocio ya me retiré. El negocio lo inició mi esposo, pero ahora que nos cambiamos al restaurante trabajamos los dos. (...) Nuestro fuerte es la logística de los eventos, lo del restaurante es porque tenemos el punto de venta, el punto de referencia. Lo que pasa es que mi esposo desde toda su vida ha hecho carnitas, el autor intelectual de las carnitas”

Por su parte Nohemí, no solo hereda la idea de emprendimiento sino específicamente el mismo giro del negocio de los padres.

“(…) Y entonces mi papá tenía un carnicería, estaba chiquita ahí en su casa, (...) yo les ayudaba, (...) les cuidaba, ahí teníamos un muchacho que nos atendía, un carnicero y yo cobraba, (...) ellos ya estaban por cerrarla, porque a ellos no les era costeable, a este negocio se le necesita mucho cuidado, pues si quieres que te vaya bien tienes que dedicarle, (...) y me dijo que yo me quedara con la carnicería, y dije para que me traigan los animales (...) iba a ser el problema, ¿quién me va abastecer?, porque es muy difícil para uno de mujer, entonces me dijo no te preocupes yo te ayudo con lo demás y los proveedores. (...) me quedé con la carnicería, yo le pagaba renta mensual, después me cambie a un nuevo local por mi demanda(...)”

6.6.3 “nada de que eres empleado, nada que ver” El hogar y el poder en el campo laboral.

La sociedad y la familia espera de las mujeres el cumplimiento completo de sus roles de madre, esposa y ama de casa. Actualmente, los roles de las mujeres están cambiando, sobre todo en las mujeres migrantes. Hay autores que plantean que el significado del trabajo en la vida de las mujeres está relacionado con la necesidad económica y la realización personal. En ese sentido, la interrogante que se plantea es que si las mujeres casadas consideran su presencia económica como parte de un proyecto personal o si lo conciben como ayuda al marido en condiciones difíciles (García y Oliveira, 1994:28). Para el caso de las mujeres *migrantes inversoras* de Guanajuato, la inversión está relacionado con el proyecto personal, sobre todo, se habla de una mujer que tiene visión de superación personal, familiar y empresarial. La expresión de Nohemí refleja la idea en común de las migrantes entrevistadas.

“pues yo creo que hice mucho esfuerzo como para dejar mi pastel preparado y que otro lo parta”.

El caso de Nohemí está relacionado por el hecho del sentido de poder, en donde ella ahora con el negocio propio puede decir dónde y qué hacer. No necesariamente es pensar que dejar su negocio es desaprovechar el tiempo de trabajo invertido, sino el hecho de que ahora ella tiene cierta autoridad y responsabilidad en el negocio y su vida. No obstante de que su esposo le invita regresar a las comodidades de EU siempre tuvo su apoyo.

“ todos mis hermanos tienen carrera, yo soy la única rebelde, pero no me siento mal porque yo dije bueno supe salir adelante, (...) mi esposo a veces me decía que mejor nos fuéramos para allá, que era mucho trabajo (...) la mera verdad si él se pone a trabajar gana un poquito más aquí que en EU, (...) entonces le digo ponte a pensar, ya estamos en una casa, no tenemos que pagar renta, (...) tenemos una ventaja, trabajamos diario pero si yo digo ‘no, ahora quiero ir a tal parte’ nomás dejó necesito dejar al responsable (...) y me puedo ir y en otro trabajo no puedo hacer eso. (...) Si tienes presión de que todo va conforme lo des, y que tienes que estar checando, pero (...) nada de que eres empleado, nada que ver, (...) decía mi papá ‘quédate con la carnicería, tu te duermes sin dinero y al otro día ya tienes que darle de comer a tus hijos’. Hubo momentos en que yo no podía con el trabajo, era levantarse desde las 5 de la mañana hasta las 7 u 8 de la noche, y pues mi esposo dijo no te preocupes yo me voy unos días allá contigo, pues hasta ahorita aquí sigue (...) ya tiene como 10 años (...) y ya no ha regresado a EU a trabajar. (...) Después cuando me cambie (...) al último local que está más amplio y con la nueva tecnología, (...) me metía a cursos y trataba de empaparme con mi trabajo”

Sin embargo, a la mujer migrante, ante la decisión de superación personal y profesional, el aspecto emocional familiar puede no ser nada fácil. El caso de Silvia es un ejemplo. Ante la oportunidad de trabajar en EU, el ir y venir de EU, ya no en el campo sino colaborando con los Clubes de migrantes le abre oportunidades de emprendimiento, pero pagando algunos costos familiares. Pues su esposo, es él quien se queda en el origen al cuidado de los hijos, pareciera que ésta decisión puede tener consecuencia, que en cierta forma la mujer no la considera en una mala decisión sino hasta que su familia se lo demanda.

“cuando entré al Colegio (...) el ‘High School’(...) dijo mi papá no, éste mi sueldo no me alcanza para darles una carrera aquí, (...) somos 4 hermanos, entonces me regresó a México, hago lo que es la preparatoria y la Universidad, en la Universidad Autónoma de Chapingo, soy Ingeniero Agrónomo zootecnista, cada 6 meses me regresaba a EU porque la ley de migración no te permite estar fuera tanto tiempo (...) y duraba allá 2 meses, mes y medio. El periodo de vacaciones de acá, (...) trabajé en el campo, en el ‘Feel’ que le decimos, en la cosecha de lechuga, de brócoli, coliflor, alcachofa; (...) cuando terminé mi carrera en México me ofrecieron trabajo como la primera supervisor y directora del rastro municipal de San Francisco del Rincón. (...) Terminaron los 3 años de periodo en los municipios y pues ya no tuve empleo, me volví a trabajar a los EU, ahora ya no me fui hasta el campo, me quede en el área de San Isidro, en California, como traductora, babysitter, trabajaba también para el “souled college”, fui asistente de personas de capacidades diferentes (...) iba y venia (...). Mi hijos se quedaron aquí con él (mi esposo), es el papá soltero, tenía mucho éxito porque ya después yo venía y les decía, díganle tía, entonces mis papas y una muchacha, como quien dice pues es su nana, me ayudaron mucho en eso, entonces, yo cometí muchos errores, sigo cometiéndolos y uno fue... mi papá decía que jamás sus hijos y sus nietos, bueno sus nieto porque sus hijos podían hacer lo que quisieran pero sus nietos no iban a ir a hacer rico a los gringos, ideas, entonces cuando vio que ya me los iba a llevar, me dijo no salen de aquí, hazle como quieras, hasta que ellos decidan donde quieren estar, y pues sí entre que sí y que no y que las ideas familiares no les arregle, nunca los pedí, ahora ando que quiero pedirlos pero ya es muy poco probable porque tienen 20 y 21 años (...) si me hago ciudadana a la mejor en 1 año pero si tengo la residencia en 10 años, entonces ya voy a ver qué pasa”

En suma, la mujer *migrante inversora* se enfrenta a dificultades relacionados principalmente con los roles sociales, pero éstos no son motivos de renuncia en el negocio, sino al contrario la experiencia que va adquiriendo y el reto que le generan son parte de la motivación por materializar sus expectativas a futuro.

6.7 **Conclusiones:** “ una activista dice (...) ‘porque yo creo que EU sigue siendo el país de las oportunidades’, y yo (...) ‘¿por qué (...) no pueden decir lo mismo de México?’.”

Es interesante notar que el migrante, su primera opción no es invertir con préstamos, sino con sus propios recursos, ahorros, ya en el tiempo cuando su negocio está funcionando entonces si recurren a financiamiento para compra de equipo o expansión del negocio.

Se está hablando de un migrante que toma el riesgo al momento de iniciar el negocio, quizás por la poca experiencia que tiene en la materia, pero es consciente que la inversión que haga será propia y si no funciona, corre el riesgo de perderla pero no con deuda.

El hecho de recurrir a algún financiamiento de primera instancia lo hace cuando le da una seguridad, por ejemplo, el migrante que pide prestado a familiares o amigos para cubrir algún gasto que sabe que lo podrá pagar pronto, con trabajo en el origen o emigrando por trabajo.

Sin embargo, la inversión no ha sido cosa fácil, el migrante inversor se enfrenta a situaciones internas y externas del negocio, como las crisis económicas en el país de origen y el destino, las relaciones familiares y los conflictos de organización de los agentes de financiamientos. Pero estos eventos no logran que renuncien a su negocio, sino que le ponen más ahínco para desarrollarlo.

Es de interés notar que el migrante antes las dificultades que ha tenido al momento de recurrir a un financiamiento, postula ideas de propuesta para, no que se eliminen los apoyos porque saben que son importantes para el migrante o no migrante inversora, tener mejor organización de los apoyos por parte de los agentes, ya sean de índole público o privado. Además de la preocupación por el apoyo al migrante en general. Hacen un llamo de atención al gobierno mexicano, en especial al de Guanajuato de mejorar sus estrategias de apoyo al migrante, pues consideran que si son útiles, solo carecen de credibilidad. Tal como lo comentan algunos migrantes:

“estuvimos en un foro de información y con una chica que es una activista maravillosa que ella trabaja mucho con los chicos ‘Dreamers’, (...) y algo me dolió en cierta forma, fue cuando la entrevistan ‘porque estas apoyando a los Dreamers?’, dice ella ‘porque yo creo que EU sigue siendo el país de las oportunidades’, y yo me quede así de que el nudo, el hueco en el estomago,

porque nuestros jóvenes Mexicanos no pueden decir lo mismo de México” [Silvia, entrevista, 2013]

“vi que los negocios más exitositos es donde había la famosa ‘interacción complementaria entre remesa económica y la remesa social (...) entonces lo que yo quería decir ¿por qué unos ranchos están más jodidos que otros?, rural porque son de rancho” [Jorge, entrevista, 2013]

“Por la parte productiva tenemos solicitudes de varias personas, de hecho ahorita la problemática está muy fuerte, [por una parte] porque hay muchas familias que se han regresado a México y pues llegan con su “cápitalito” y a veces no saben ni que hacer porque vienen con hijos pero ellos son ilegales y los hijos son nacidos allá . [por otra parte] Cuando los proyectos aprobados no se patrocinaron, no se hicieron porque el proceso se hizo largo y al final que casi Hacienda no dio muchos recursos, o sea Hacienda tenía que cortar, tenía que entregar la nueva administración, entonces los recursos se corto, les toco la transición. (Por ejemplo), un proyecto fue aprobado, estaba, por un decirte hablarle y recibir el cheque y cuando revisan el expediente le falta un documento importante, entonces automáticamente se elimina y el dinero se regresa, o sea el dinero que no se aplica se regresa a oficinas centrales. [Además] el proceso de llenado de formas porque no te creas dice uno ‘un papelito que llenar’, es complicado, (...) poder ayudar a la gente porque realmente necesitas una asesoría, dar buena asesoría” [Silvia, entrevista, 2013]

“todos esos programas que está sacando el gobierno de 3x1 y que 1x1 y todo eso, a la larga van a lograr muchísimo, lo único que hace falta para que esos programas sean fiables, es que ‘aiga’ gente que agarre el compromiso de las comercializaciones, (...) de ayudar a lo más gente posible lograr a que sus sueños se hagan realidades con su mini negocios, que empiecen con un mini negocio, pero ya con algo tiene una garantía que va a funcionar” [José Luis, entrevista, 2013]

“los congresista norteamericanos se acercan a su gente de donde salieron, de donde obtuvieron votos (...), al migrante (...) a todo mundo legal o ilegal, (...) luchando por la reforma migratoria, porque salió de aquí. Los representantes de los trabajos también, por ejemplo en San Antonio, (...) y dice ‘nosotros tenemos la problemática porque la base de nuestro negocios es gente y no podemos contratar ilegales porque nos multan, (...) presionan a los congresistas para que hagan a favor de reforma. Aquí (Mx) ni se habló, desgraciadamente” [Silvia, entrevista, 2013]

CONCLUSIONES.

La teoría y evidencia empírica, nos muestra que el consumo, ahorro e inversión de la población es inter- temporal y están relacionados con el ciclo de vida del ingreso. En principio el migrante remite como parte de un contrato implícito y las decisiones son a nivel familiar, éstas se establecen con cada patrón migratorio. Reorganiza y distribuye el ingreso por remesas condicionado por el presupuesto disponible y una serie de estrategias de subsistencia, ya sea en un entorno socio-económico y político, y de cambio social o por las diferentes etapas del ciclo de vida, y es entonces donde idea estrategias como oportunidades productivas.

En ese sentido, tradicionalmente se dice que el principal destino de las remesas es cubrir las necesidades básicas y baja proporción al ahorro e inversión productiva. Recientemente se habla de una reorganización del gasto familiar que favorecería el ahorro e inversión en proyectos productivos. Se esperaría que la inversión a largo plazo generará complemento en el ingreso familiar de los hogares receptores. Entonces el efecto económico no sólo es a nivel del gasto familiar sino también en la inversión productiva, por ejemplo negocios familiares.

Lo anterior lleva a plantear como hipótesis de trabajo que las remesas familiares de hogares migrantes se están convirtiendo en capital de inversión (proyectos productivos) y no sólo en gasto de manutención, además estos proyectos productivos están relacionados con el ciclo de vida sobre el ingreso del migrante. Pues el ingreso de los migrantes varía a lo largo de la vida por lo que el ahorro le permite transferir ingresos a proyectos productivos y de esa manera la migración influye sobre el desarrollo regional.

Para dar respuesta a la hipótesis general se plantean supuestos a comprobar, partiendo de la pregunta ¿Bajo qué condiciones es posible que se dé una inversión?:

1. Las características del hogar, el contexto sociodemográfico de la comunidad de origen y especialmente el perfil del remitente y receptor involucrados en la inversión productiva;
2. El tipo de migración y por ende envío de remesas, influye en el ahorro (el patrón de consumo asociado al ahorro) y la inversión de proyectos productivos. La migración cíclica y de retorno traen capital humano y monetario. La migración permanente solo capital monetario;
3. Las redes de contactos en el exterior no sólo subsidia al negocio, sino que también permiten el

acceso a productos, información, compradores y vendedores, entre otras cosas; y 4. El apoyo de programas de asistencia social y crediticia de carácter gubernamentales y privadas.

Los hallazgos que se encontraron son:

- Existe una conciliación en los resultados de la encuesta nacional, la encuesta a migrantes, y el relato de los migrantes inversores. Pues se habla que en Guanajuato, aquel sujeto relacionado con el fenómeno es ahorrador. La influencia del ciclo de vida en la creación y desarrollo de procesos productivos en el sentido indicado por la teoría: a mayor edad, mayor grado de implicación en las actividades de inversión en negocios. El ingreso para inversión es más propenso cuando los hogares receptor pertenecen a zonas rurales, el ingreso por negocios y participación ocupación laboral es menor; su primera inversión tiene que ver con la compra de propiedades, como casas, terrenos y negocios; y tiene mayor apoyos de los programas de gobierno.

A nivel macro y meso: Regiones y en Guanajuato.

- La región tradicional, principalmente en Guanajuato, favorece que se destine una mayor proporción de las remesas, sobre todo tienen mayor participación en hogares de niveles más bajos de ingreso (décil 1 al 4).
- El perfil del hogar receptor de remesas es: mujer, educación básica (secundaria), edad en aumento, menos proporción de ocupados en actividades laborales e ingresos por negocio.
- Los hogares receptores tienen como primer lugar en su ingreso total el ingreso por remesas; la suma del ingreso por trabajo y el ingreso por remesas, es muy similar el ingreso por trabajo de los hogares no receptores de remesas; el ingreso por las transferencias gubernamentales es mayor el porcentaje de participación en los hogares receptores que los no receptores. Este resultado evidencia que aquellos hogares receptores tienen un mayor acceso a los programas de apoyo del gobierno
- El uso de ingreso total de los receptores: 71.70% gasto de consumo en alimentos y vestido; 29.22% en gasto de inversión, principalmente en: adquisición de auto 8.19%, educación 6.90%, salud 4.84%, balance de negocios 2.75%plazo y otras inversiones 5.28% (pueden ser de negocios u otras propiedades, como: casas, condominios, locales o terrenos; maquinaria, equipo, animales destinados a la reproducción, utilizados en negocios del

hogar). Esto podría explicar el desahorro de los hogares (-0.92%), pues el migrante lentamente desde años atrás ha venido ahorrando para poco a poco realizar actividades de otras inversiones.

- En relación a la inversión, la propensión que destinen sus ingresos totales a invertir en negocios es mayor. La probabilidad aumenta cuando un hogar receptor se localiza en zona rural, de alta marginación, el jefe del hogar es hombre, con primaria completa y a media que aumenta su edad. A nivel nacional el 3.38 por ciento de los hogares que reciben remesas cuentan con un negocio; a nivel Guanajuato, se asemeja con el 2.13 por ciento. Los negocios son principalmente no agropecuarios y menor medida los agropecuarios.
- El ahorro es un recurso necesario cuando se pretende invertir; se está consciente que el tiempo es clave para llevar a cabo la inversión. El cambio en el ingreso esperado de los hogares receptores sucede en el cohorte de edad 25-34 años para todos los niveles de ingreso. Se mantienen constantes en el tiempo, y comienzan a bajara a partir de los cohortes de edad 65-74 y 75-84; para el caso del décil 10 bajan y vuelven a subir. A la luz de los resultados, se puede suponer que el ingreso por negocio influye en los cambios del ingreso esperado en los hogares receptores de remesas, en todos los niveles. El ingreso esperado de las personas que reciben remesas impactan positivamente cuando los hogares pertenecen a déciles pobres; el jefe del hogar es hombre, si se localiza en la zona rural, y tener una inversión de tipo agropecuario o no agropecuario.

Cabe mencionar que Guanajuato, el hecho de que tenga una mayor proporción de las remesas a inversión en negocios, es por dos motivos: la mayor edad de los migrantes y la consolidación de las instituciones. Los datos de la ENIGH, permiten conocer algunas de las características del perfil del receptor de remesas y posible emprendedor, como la edad del jefe de hogar. Asimismo, la encuesta a migrantes e historias de migrantes inversores en el proceso de inversión permiten comprender el grado de desarrollo de las instituciones que ayudan a canalizar fondos hacia la inversión productiva.

A nivel micro: Migrantes guanajuatenses con negocio en California.

- Los migrantes guanajutenses en California, tienen edad promedio de 45 años; escolaridad de secundaria incompleta; llevan una media de 23 años en el país, en algunos casos el estatutos del migrante es legal. Todos en algún momento han enviado remesas, con una frecuencia promedio de 2.5 meses. El origen de los migrantes es de zonas con alto y medio grado de intensidad migratoria.
- El motivo principal de envío de remesas es gasto no productivo, que es el gasto de manutención, como gasto de alimento, gasto de vestido y calzado, gasto de vivienda (42.7%); y el gasto de bienestar, como salud, educación, gasto de confort - paseo, entretenimiento-. (38.5%); y en menor proporción el gasto productivo, que exclusivamente al ahorro e inversión, como establecimiento de negocio, terrenos, maquinaria, etc. (3.1%); pero hay quienes envía para ambos gastos productivo y no productivo (15.6%). El destino principal es para los padres, pues el 90 por ciento constataron que su pareja migro a EU también.
- En relación a *ahorros en un sentido productivo*, por tipo de remesas: remesas familiares, va destinado para el mejoramiento de la vivienda, compra de terrenos e inversión en negocios, y en menor medida en el ahorro en banco; y remesas colectivas son para contribuir en la infraestructura de su comunidad, las fiestas cívicas y religiosas, y en menor medida proyectos de tipo empresarial. El bajo porcentaje sobre proyectos de tipo empresarial esta relacionado por dos factores: la falta de información y dificulta en la gestión.
- *¿Cómo invierten?*. 28 de los 69 migrantes encuestados iniciaron negocio en México y EU; para el caso de México se tienen negocios principalmente en actividades de producción de bienes; en EU los negocios son en actividades de prestación de servicios. Por género, 8 del sexo femenino y 20 del sexo masculino; Por rangos de edad, 6 de los 28 migrantes con negocio aún no cumplieron los 40 años de edad; 16 se encuentran entre los 40 y los 55 años; y los 6 restantes por encima de los 55. La escolaridad en su mayoría tienen nivel básico, secundaria incompleta. Llevan una media de 25 años en el EU, en algunos casos el estatus del migrante es legal.
- El cargo que desempeña el migrante en la actividad del negocio: dueño, socio o prestamista. Por género, hay mayor tendencia de los hombres a ser dueños y de las mujeres a ser prestamistas; En promedio, los que fungen como dueños son los de mayor edad: casi 55

años. Los socios y prestamistas son sensiblemente jóvenes: 41.7 y 43 años, respectivamente; En cuanto al lugar de establecimiento del negocio, aquellos con cargo de dueños se localizan en mayor proporción en Estados Unidos; mientras que los que son socios y, principalmente, prestamistas se ubican en México; En relación al tiempo en EU, los dueños de negocios fueron los primeros en emigrar: 1978, es decir 33 años residiendo en EU; les siguen en antigüedad los socios con 21 años (1990) y los prestamistas 17 años (1994).

- El giro de los negocios emprendidos son de prestación de servicios (54.84%) y de producción de bienes (45.16%). El tipo de negocio para aquellos que tienen cargo de dueño es principalmente de carácter individual; para los socios y prestamistas consideran la inversión individual y en colectivo.
- Con la intención de suavizar el desprendimiento de capital, alguno de los migrantes recurren a financiamiento en tres situaciones: al inicio, para expansión y operación del negocio. Recurren especialmente, al financiamiento de Banca Comercial; en menor medida, el financiamiento por Prestamista particular, amigos y parientes, y Programas de gobierno.
- La baja participación de los programas de gobierno está relacionado por dos factores: la falta de información y dificultad en la gestión.
- Los migrantes guanajuatenses en California, en su momento, la mayoría se han involucrado en alguna asociación de migrantes, y se mantienen, aunque no con tanta frecuencia. Cabe mencionar que las asociaciones de migrantes en conjunto con el gobierno mexicano, se encargan de la promoción y generación de proyectos productivos, por ello el migrante considera que las asociaciones y clubes de migrantes eran muy importantes para la generación de éstos; pues las asociaciones realizan acciones propias en las comunidades de origen de los migrantes, por ejemplo, mejoramiento de infraestructura, equipamiento en escuelas, en asilos, en hospitales, o aportaciones a festividades; asimismo, brindan información oficial para emprender negocios y proyectos comunitarios. En su mayoría el migrante tiene conocimiento del Programa 3x1 y menor medida otros programas, aunque sólo el 20 por ciento había llegado a participar en él y un 74 por ciento nunca los había utilizado. Esto demuestra que hay una relación positiva entre el conocimiento de los programas y la pertenencia y participación activa en los clubes de migrantes.

Migrantes inversores.

- Las condicionantes causales para explicar los diferentes perfiles de migrantes inversores están relacionadas por: la condición migratoria, el factor bienestar (familiar y social), el riesgo ante el financiamiento, y el género.
- Migrantes inversores que inician un negocio con ahorros, cuya característica es ser migrantes permanentes, circulantes y de retorno. Su primera inversión es la compra de tierras y casa en el lugar de origen, pensando en un futuro tener ganancias de ellas o en su defecto poner ahí su negocio.
- Su condición migratoria condiciona su inversión, en el sentido de bienestar familiar y social. Aquellos migrantes permanentes están relacionados con el bienestar social, y los migrantes circulantes y de retorno con el bienestar familiar, lo que significa cumplir con las expectativas del migrante inversor, definido como: “*migrante inversor exitoso en la comunidad de origen*”.
- Un patrón que tienen en común los migrantes inversores de Guanajuato es que el negocio está dando productos, es cuando decir, bajo pensamiento racional, pedir un financiamiento para equipo o expansión del negocio. El negocio funcionando les da una garantía para recurrir al préstamo, pues el riesgo a no poder pagar es menor.
- Sin embargo la experiencia en el financiamiento con agentes del gobierno como una estrategia de inversión se desvanece la ilusión y esperanza, pues hay un descontento por la organización, por la falta de compromiso cuando al migrante le otorgan el financiamiento, además la falta de cultura empresarial, pues piensan que deberían de enseñar como hacerlo, ya que al migrante lo enrolan y en el camino lo dejan solo. Se espera que mejoren las condiciones pues piensan que los programas pueden tener futuro, sólo es cuestión de trabajar en su organización.
- En relación al género, la mujer migrante inversora se enfrenta a dificultades de los roles tradicionales en la sociedad, esposa, ama de casa, madre; sin embargo los roles van cambiando en donde el significado del trabajo tiene que ver la necesidad económica y la realización personal. Para el caso de las mujeres migrantes inversoras de Guanajuato, la inversión está relacionada con el proyecto personal, sobre todo, se habla de una mujer que tiene visión de superación personal, familiar y empresarial.

Pareciera que a la luz de los resultados se considera los enfoques desarrollista-funcionalista (Keely y Tran, 1989: 500), que suponen que con la migración internacional, el migrante de retorno es un agente de cambio e innovación para la solución a la carencia de desarrollo en las comunidades de origen, mientras que las remesas van mejorando la distribución del ingreso y la calidad de vida. Sin embargo el caso de Guanajuato va en un proceso de desarrollo más bien lento, pues si bien el migrante esta aportando su ‘dólar’, pero habrá que crear mejores condiciones para que puedan desarrollarlo complementándolo con sus habilidades aprendidas en Estados Unidos para sus comunidades de origen. El descontento de los migrantes por la organización al momento de la inversión y la falta de información en el destino llama atención, pues teniendo en cuenta que es una entidad con tradición migratoria debería haber mayor participación por parte del gobierno estatal y municipal. Se espera que ahora con la reciente creación del Instituto de Apoyo al Migrante, la relevancia de estos factores socio-históricos en un sentido del compromiso y corresponsabilidad del gobierno de Guanajuato con los migrantes se verá reflejado en una política migratoria en Guanajuato, con un punto de equilibrio beneficie al país de origen, al país de destino y a los propios migrantes.

Por otra parte esta la incertidumbre sobre la reforma migratoria en Estados Unidos y los posibles efectos en los hogares receptores de remesas, pues bien, puede considerarse un arma de dos filos. Por una parte el hecho de la implementación de una reforma que daría seguridad al migrante mexicano permanecer en Estados Unidos y/o circular a México sin problema alguno. Tal como la evidencia muestra que la circularidad de migrantes potencia el flujo de remesas al origen, que sería un factor favorable para los hogares receptores y la economía del país mexicano. Pero por el otro lado, el hecho de que el migrante tenga un estatus legal puede considera su residencia permanente en el destino, lo que influiría en los montos y decisiones de los migrantes para el envío de remesas al origen. En un tercer escenario, están aquellos migrantes que se enfrentan al riesgo de ser deportados, puesto que no cumplirían con los lineamientos que establece la reforma migratoria, en ese sentido, el flujo y monto de remesas al origen evidentemente disminuiría.

De tal forma, se esperaría de parte del gobierno mexicano nuevas estrategias para la regularización de migrantes en el destino y en el origen. Pensando un poco y teniendo en cuenta el análisis en esta investigación, una responsabilidad compartida migrante y estado mexicano.

Finalmente, considerar una metodología mixta creo que fue de gran utilidad debido a que la combinación de información da una mejor comprensión de la realidad, integrando los procesos observados en un plano de reflexión sobre el uso de remesas, ahorro e inversión productiva. Teniendo en cuenta que tanto las encuestas nacionales y de caso tienen limitantes particulares en el desarrollo de la investigación, la combinación de metodologías sirve como complemento por la diversidad de variables en la comprensión del fenómeno.

Sin embargo, este trabajo abre camino a futuras investigaciones, con la oportunidad de mejorar las estrategias de estimación, como la implementación de una nueva combinación de variables cuantitativas y cualitativas para explicar la causalidad entre remesas, ahorro e inversión.

Este trabajo prueba la existencia de inversión con remesas, particularmente en una entidad de tradición migratoria ubicada en el centro del país cuyos migrantes inversores son permanentes, circulantes-retornados y retornados. Pero ¿qué pasa con los migrantes transfronterizos? esta interrogante es resultado de la evidencia encontrada en este trabajo. Estadísticamente se encontró que en la región norte el ingreso por remesas y negocios es mayor, pero los apoyos gubernamentales son muy pocos respecto a la región tradicional, esto se explica por la cercanía con Estados Unidos, pues se encuentran trabajadores transfronterizos. Así también la región fronteriza tiende a dirigir su ingreso al ahorro, pero en menor proporción en gastos de inversión respecto a las otras regiones. Por consecuencia cabría pensar (quizás en una propuesta a futuro) que el migrante transfronterizo presenta particularidades similares con los migrantes circulantes-retornados, sin embargo considero que la motivación en emprender un negocio en la frontera mexicana sería bajo otros escenarios respecto a emprender un negocio en el centro del país mexicano, que quizás está relacionado con la importancia de las redes en Estados Unidos.

REFERENCIAS.

Monografías, antologías y revistas.

- Adams, Richard H, Alfredo Cuecuecha, y John Page, 2008, “Remittances, consumption and investment in Ghana”, (Working paper no. 4515 February). The World Bank Development Economic Department and Africa Region, Policy Research.
- Aguirre, Jerjes Izcoatl, Ochoa y Zoe Tamar Infante Jimenez, 2005, *Remesas y Microempresas: Un análisis estadístico para el caso de Michoacán, Remesas e Inversión, Consideraciones para el caso mexicano*, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales, Consorcio de Centros de Estudios APEC. Pp. 78-91.
- Alarcón, Rafael, 2004, “Las remesas colectivas y las asociaciones de migrantes mexicanos en los Estados Unidos, en Germán A. Zárate Hoyos, coordinadores, *Remesas de los mexicanos y centroamericanos en Estados Unidos*. México, DF, El Colegio de la Frontera Norte, Porrúa. pp. 159-184.
- Albo, Adolfo, 2012, “Anuario de Migración y Remesas, México, 2013”, Fundación BBVA Bancomer y Consejo Nacional de Población, México.
- Albo, Adolfo Márquez, Juan Luis Ordaz Díaz y Juan José Li Ng, 2012, “Inserción laboral y características de los migrantes mexicanos de retorno 2005-2011. Comparación urbana-rural” en coordinadores Humberto Márquez Covarrubias y Raúl Delgado Wise *Espejismos del río de oro. Dialéctica de la migración y el desarrollo en México*. México, Editorial, Porrúa, Universidad Autónoma de Zacatecas, UNESCO, Red Internacional de Migración y Desarrollo, pp 237-268.
- Alcaraz, Carlo, Daniel Chiquiar, y Alejandrina Salcedo, 2010, Remesas , Asistencia Escolar y Trabajo Infantil en México.” Working paper, Octubre, Pp.1-30.
- Arroyo, Jesús Alejandro y Salvador Berumen Sandoval, 2000, “Efectos subregionales de las remesas de emigrantes mexicanos en Estados Unidos”, *Comercio Exterior*, abril, pp, 340- 349.
- Attanasio, Orazio P. y Miguel Székeley, 1999, “Ahorro de los hogares y distribución del ingreso en México”, *Economía Mexicana*, Nueva Época, vol. VIII, núm.2, segundo semestre de 1999.
- Baldé, Yéro, 2011, “The impact of remittances and foreign aid on saving/ investment in Sub-Saharan Africa, African” *Development Review*, vol 23, no. 2, pp. 247-26.
- Binford, Leigh, 2002, “Remesas y subdesarrollo en México” *Relaciones*, primavera, Vol. 23, número 90. El Colegio de Michoacán Zamora, México pp.115-158.
- Bouquet, Emmanuelle, 2005, “Remesas y servicios financieros”, Capitulo 3, en compiladora Bárbara Merz, *Nuevas pautas para México: observaciones sobre remesas, donaciones filantrópicas y desarrollo equitativo*, Global Equity Initiative, Harvard University, 2005, pp. 71-97.

- C. de Grammont, Hubert, Sara Lara, y Martha Judith Sánchez, 2004, “Migración rural temporal y configuraciones familiares (los casos de Sinaloa, México y Napa y Sonoma, EEUU)”, en Marina Ariza y Orlandina de Oliveira coordinadoras, *Imagen de la familia en el cambio de siglo*, IIS-UNAM, México.
- Castro, Álvaro, 2004, “El impacto de las remesas en la pobreza de ingresos de los hogares salvadoreños”, *Revista Realidad*, número 97, pp. 37- 66. Disponible en [<http://www.uca.edu.sv/revistarealidad/archivo/4ce1b9d6095f3elimpacto.pdf>]
- Canales, Alejandro, 2002, “El papel de las remesas en el balance ingreso-gasto de los hogares. El caso del Occidente de México”, en Jesús Arroyo A., Alejandro I. Canales y Patricia Vargas (eds.), *El Norte de todos. Migración y trabajo en tiempos de globalización*, Guadalajara, México, Universidad de Guadalajara/Program on Mexico-UCLA/Profmex/Juan Pablos Editor, 2002a.
- Canales, Alejandro, 2004, “Las remesas de los migrantes: ¿fondos para el ahorro o ingresos salariales?”, en Germán A. Zárate Hoyos, coordinadores, *Remesas de los mexicanos y centroamericanos en Estados Unidos*. México, DF, El Colegio de la Frontera Norte, Porrúa. pp. 97-128.
- Canales, Alejandro, 2005, “El papel económico y productivo de las remesas en México. Una visión crítica”, ponencia presentada en el seminario Problemas y Desafíos de la Migración y el Desarrollo en América, Cuernavaca, Morelos, México, 7–9 de abril. pp 1-17.
- Canales, Alejandro, 2006, “Remesas y desarrollo en México. Una visión crítica desde la macroeconomía”, *Papeles de Población*, vol. 12, núm. 50, Universidad Autónoma del Estado de México, México, octubre-diciembre, 2006, pp. 171-196.
- Canales, Alejandro e Israel Montiel Armas, 2004, “Remesas e inversión productiva en comunidades de alta migración a Estados Unidos . El caso de Teocaltiche , Jalisco.”, *Migración México-Estados Unidos. Opiniones de política*. volumen 2 número 3, pp 142-172.
- Canales, Alejandro, 2008, *Vivir del norte: remesas, desarrollo y pobreza en México*, México, Consejo Nacional de Población.
- Carriles R. Jorge, F. Reyes G., Alberto Vargas y Gabriel Vera, 1991, “Las Remesas Familiares Provenientes del Exterior. Marco Conceptual y Metodología de Medición”, Serie Documentos de Investigación, Dirección de Investigación Económica, Banco de México, México, No. 67, julio.
- Chiodi, Vera, Esteban Jaimovich y Gabriel Montes-Rojas, 2012, “Migration, Remittances and Capital Accumulation: Evidence from Rural Mexico”, *The Journal of Development Studies*, volumen 48, número 8, pp. 1139-1155.
- Corona, Miguel Ángel, 2007, “La economía de Tlapanalá”, *Migraciones Internacionales*, volumen 4, número 2, julio-diciembre de 2007.
- Corona-Vázquez, Rodolfo, Rodolfo Cruz-Piñero y M.A. Reyes-Cortés, 2005, “Remesas internacionales en Guanajuato: Implicaciones en lo urbano y lo rural”, Colegio de la Frontera Norte, Departamento de Población. pp 1-10. Disponible en

[http://www.funciva.org/uploads/ficheros_documentos/1207235846_rodolfo%20cruz%20completa.pdf].

- Delgado J. M. Coord., 1994, “Sujeto y discurso: La entrevista abierta, Capítulo 8 en *Métodos y técnicas cualitativas de investigación en Ciencias Sociales*, Ed. Síntesis Psicología, Madrid.
- Delgado Wise, Raúl y Humberto Márquez Covarrubias, 2007, “Teoría y practica de la relación dialéctica entre desarrollo y migración, *Migración y desarrollo*”, segundo semestre. pp 5- 25.
- De la Rosa, Juan Ramiro Mendoza, Lilia Romero Amayo y Alma Araceli Pérez Servín, 2006, “El alcance económico de las remesas en México: consumo de las familias receptoras” *El Cotidiano*, volumen 21, número 140, noviembre- diciembre. Universidad Autónoma Metropolitana- Azcapotzalco, Distrito Federal, México, pp 76-88.
- Díaz, Eliseo G, 2005, “Ahorro e inversión en los hogares receptores de remesas en México”, en Jerjes Aguirre y Oscar Pedraza, (coordinadores), 2005, *Remesas y desarrollo en México*, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales, El Colegio de Tlaxcala A.C. Primera edición, diciembre, Morelia, Michoacán., México. pp. 121 – 150.
- Duran, Jorge, A. Parrado y Douglas Massey, 1996, “Migradollars and Development: A Reconsideration of the Mexican Case”, *International Migration Review*, volumen 30 número 2, pp.423-444.
- Dyer, Dwight, 2006, “From Potential to Productivity: Remittances, Migrant Organizations, and Development in México”, Prepared for the Hispanics in Philanthropy Board of Directors Retreat, Oaxaca, México. Pp. 1-16.
- Faune, María Angélica. 1996. “Transformaciones en las familias centroamericanas”, *Serie Estudios Básicos de Derechos Humanos*, volumen 4. pp 1-53.
- Fajnzylber, Pablo, y J. Humberto López, 2007, “El impacto de las remesas en el desarrollo de América Latina, Remittances and Development”. *Lessons from Latin America*, The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, chapter 1, [traducción en español] pp. 1-17.
- Fisher, Irving, 1930, *The theory of interest as determined by impatience to spend income and opportunity to invest it*, New York, The Macmillan Company.
- Galindo, Carlos y Paula Leite, 2010, *Caleidoscopio de la remesas en México y en el mundo*, Consejo Nacional de Población (CONAPO), Secretaría de Gobernación (SEGOB), Secretaría General del Consejo Nacional de Población. pp. 195.
- García, B., H. Muñoz y O. De Oliveira, 1982, *Hogares y trabajadores en la ciudad de México*, El Colegio de México, México.
- García Zamora, Rodolfo, 2000, “Los retos actuales de la teoría del desarrollo”, *Red Internacional de Migración y Desarrollo*, pp.1-15.
- García Zamora, Rodolfo, 2007, “El programa Tres por uno de remesas colectivas en México. Lecciones y desafíos”, *Migraciones internacionales*, volumen 4, número, 1, enero-junio, pp. 165-172.

- García Zamora, Rodolfo 2012, “Crisis, migración y desarrollo. Los actores sociales y el reto de las nuevas políticas públicas en México”, *Colección Ángel migrante*, Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Garay, Luis y Adriana Rodríguez, 2005, *La Emigración internacional en Colombia: una visión panorámica a partir de la recepción de remesas*, Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia, Organización Internacional para las Migraciones, Bogotá.
- Gmelch, George, 1980, “Return Migration”, *Annual Reviews Anthropology*, número 9, pp. 135-159.
- Glytsos, Nicholas P., 1993, “Measuring the Income Effects of Migrant Remittances: A Methodological Approach Applied to Greece”, *Economic Development and Cultural Change*, volumen 42, número. 1. octubre, pp. 131-168.
- Gómez, Marcelo M., 2006, *Introducción a la Metodología de la Investigación Científica*, Córdoba, Argentina, Edit, Bujas. Disponible [http://books.google.com.mx/books?id=9UDXPe4U7aMC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbg_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false].
- González, Guido Gabriel Casares y Marlon Andrés Viera Mendoza, 2009, *El destino de las remesas en El Ecuador: un análisis microeconómico sobre los factores que terminan su utilización en actividades de inversión*. Escuela Superior Politécnica del Litoral, Facultad de Economía y Negocios, Guayaquil-Ecuador. (Tesis de grado)
- Goldring, Luin, 2005, “Implicaciones sociales y políticas de las remesas familiares y colectivas”, en Delgado Wise, Beatrice Knerr, Coordinadores, 2005 *Contribuciones al análisis de la migración internacional y el desarrollo regional en México*, Ed. Porrúa, México, DF, pp.67- 94.
- Giuliano Paola y Marta Ruiz-Arranz. 2009. Remittances, financial development, and growth. *Journal of Development Economics*. vol. 90. pp. 144–152.
- Guillén, M., 2003, “Hacia una revisión crítica del análisis neoclásico del consumo: Una alternativa basada en las necesidades”, *Revista De Economía Crítica*, número 1, pp 95-111.
- Harris, JR y MP Todaro, 1970, “Migration, unemployment and development: A two-sector analysis”, *American Economic Review*, pp.126-142.
- Herrera Carassou, Robert, 2006, *La perspectiva teórica en el estudio de las migraciones*, Siglo XXI Editores, México, 232p. ISBN 968-23-2637-0.
- Huesca, Luis, Cuauhtémoc Calderón-Villarreal y Jazmín García Gómez, 2009, “Análisis regional de las remesas y sus perceptores en México, 2000 y 2005”, *Estudios Fronterizos*, Nueva época, Vol. 10, Núm. 19, ene-jun, pp. 49-83.
- Huesca, Luis, y Cuauhtémoc Calderón, 2011, “Determinación de remesas en familias de migrantes calificados y no calificados en México”, en coordinadores Jerjes Aguirre Ochoa y José César Lenin Navarro Chávez *Trasnacionalismo y Desarrollo en México*, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Instituto de Inversiones Económica y Empresariales y Colegio de Tlaxcala, AC. pp. 51-64.

- Huesca, Luis y, Cuauhtémoc Calderón-Villarreal, 2014, "Profile of earners and remittances in Mexico: a relative deprivation approach", *Contaduría y Administración*, volumen 59 número 3, jul-sep, UNAM, pp. 11-33.
- Jones, Richard Charlton-Pharris, 1996, "Ambivalent Journey: U.S. Migration and Economic Mobility in North-Central Mexico", *Geographical Review*, volumen. 86, número 3, Latin American Geography , pp. 476-478.
- Kapur, Devesh, 2004, "Remittances: The New Development Mantra? G-24 Discussion Paper", *Series núm.29*, April, Ginebra, UNCTAD, pp. 1-34.
- Keely, Charles B. y Bao Nga Tran, 1989, "Remittances from labor migration: evaluations, performance, and implications", *International Migration Review*, vol. 23, núm. 3, pp. 500-525.
- Knerr, Beatrice, 2005, "Dinámicas económicas regionales frente a la migración laboral internacional. Teorías y experiencias globales", en Raúl Delgado Wise, Beatrice Knerr, Coordinadores, *Contribuciones al Análisis de la migración internacional y el desarrollo regional en México*, Porrúa, Universidad Autónoma de Zacatecas, México, pp 137- 170.
- Leal-Calderón, Zulima, 2006, "Las remesas y su relación con el crecimiento económico, el consumo y la inversión: El caso de Colombia", Trabajo preliminar de las tesis de la autora. Instituto de Estudios del Caribe de la Universidad de Puerto Rico. pp 1-33.
- Lewis, William Arthur, 1954, "Economic development with Unlimited Surplus of Labor", *The Manchester School of Economic and Social Studies*, volumen 20, pp. 139-92.
- Lozano-Ascencio, Fernando, 2000, "Experiencias internacionales en el envío y uso de las remesas. Migración y Desarrollo", en Tuirán, Rodolfo (coord.) *Migración México-Estados Unidos. Opciones de política*, Consejo Nacional de Población, México, Noviembre de 2000, pp. 147-166.
- Lozano-Ascencio, Fernando, 2003, "Migración internacional, transición demográfica y remesas en México" Japan Center for Area Studies (JCAS) Symposium Series No. 19 (2003), Osaka, Japón.
- Lozano-Ascencio, Fernando, 2000, "Experiencias internacionales, en el envío y uso de remesas." *Red Internacional de Migración y Desarrollo*, pp 1-18.
- Lozano-Ascencio, Fernando y Fidel Oliveira, 2007, "Impacto económico de las remesas en México: un balance necesario", en Martina Ariza y Alejandro Portes, coordinadores, 2007, *El país transnacional: migración mexicana y cambio social a través de la frontera*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Sociales, pp 712. Parte 1 Patrones migratorios y remesas, pp 119- 150.
- Lozano-Ascencio, Fernando, Luis Huesca y Marcos Valdivia, 2010, "Contribución de las remesas a los ingresos público en México", *Migración y Desarrollo*, Primer semestre. pp 145 - 162.
- Lucas, Robert y Obed Stark, 1985, "Motivation to Remit: evidence from Botswana", *The Journal of Political Economy*, volume 93, número 5, octubre, pp.901-918.

- Lucas, Robert, 1987, "Emigration to South Africa's Mines", *American Economic Review*, volume 77, número 3, pp.313-330.
- Mankiw, Gregory N, 2007, *Macroeconomía*. Traducido por María Esther Rabasco. Antoni Bosch editor. ISBN 8495348349, 9788495348340.
- Márquez Covarrubias, Humberto y Raúl Delgado Wise, 2012, *Espejismos del río de oro. Dialéctica de la migración y el desarrollo en México*. México, Editorial, Porrúa, Universidad Autónoma de Zacatecas, UNESCO, Red Internacional de Migración y Desarrollo.
- Mesnard, Alice, 2004, "Temporary migration and self-employment: Evidence from Tunisia", *Brussels Economic Review*, volumen 47, número 1, marzo.
- Mesnard, Alice y Martin Ravallion, 2006, "The wealth effect on New Business Startups in a Developing Economy", *Economica, London School of Economics and Political Science*, volumen 73, número 291, agosto, pp 367-398.
- Meza, Liliana González, Carla Pederzini Villarreal, Sarah Martínez Pellegrini, 2006, "El Autoempleo como mecanismo de arraigo de la población en México; caso de cuatro localidades", *Estudios Demográficos y Urbanos*, volumen 21, número 3, pp 547-623.
- Michalus, JC, LA Hernández, GD Hernández, J Suárez, y WA Sarache, 2011, "Modelo cooperativo de microempresas, pequeñas y medianas empresas orientado al desarrollo agrícola local", *Pastos y Forrajes*, volumen 34, número 2, abril- junio pp 219- 234.
- Mines, Richard, 1981, "Developing a Community Tradition of Migration to the United States: A field Study in Rural Zacatecas, México, and California Settlement Areas", *Monographs in U.S. – Mexican Studies*, número 3. San Diego, Program in United States-Mexican Studies, University of California, San Diego.
- Moctezuma, Miguel, 2005, "Hacia una tipología de los migrantes internacionales con base en su capacidad de inversión", en Raúl Delgado Wise, Beatrice Knerr, Coordinadores, (2005) *Contribuciones al análisis de la migración internacional y el desarrollo regional en México*, Ed. Porrúa, México, DF, pp. 119-133.
- Modigliani, Franco, 1986, "Life cycle, individual thrift and the wealth of nations", *The American Economic Review*, volumen 76, número. 3, pp. 297-313.
- Modigliani, Franco y Albert Ando, 1957, "Test of the life cycle hypothesis of saving", *Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics*, número. 19, pp. 99-124.
- Mooney, Margarita , 2003, "Migrants' Social Ties in the U.S. and Investment in México", *Social Forces*, volume 81, número 4, pp 1147-1170.
- Montoya, Erika Zavala, 2006, "Experiencias internacionales en el uso productivo de las remesas", *Migración y desarrollo*, primer semestre, pp. 131-150.
- Montoya, Erika Zavala, 2007, "Negocios remeseros en Gabriel Leyva Solano. Una localidad sinaloense de reciente migración". *Migraciones Internacionales*, volumen, 4, número 2, julio-diciembre, pp. 61-92
- Munene, Fibi, 1984, "Sending money: remittances and rural development", Editorial IDRC, Ottawa, ON, CA. Versión en español *Enviando dinero*. pp. 1. Disponible en [<http://idl-bnc.idrc.ca/dspace/bitstream/10625/24815/1/110809.pdf>]

- Muñoz, Alma Rosa Jumilla, 2006a, "Impacto Macroeconómico de las remesas Familiares en México, 1950-2004". Tesis de Doctorado.
- , 2006b, "Remesas Familiares y su Impacto en el Crecimiento Económico, 1950-2004", *Análisis Económico*, volumen 21, número 46, Ene-Abr, 23-57.
- Nava-Bolaños, Isalia y Roberto Ham-Chande, s.f., The life-cycle model of income, consumption and saving in México". Disponible en [http://www.iussp.org/sites/default/files/event_call_for_papers/The%20life%20cycle%20model.pdf] Consultado 27 de mayo del 2014. 2:15 pm.
- Orozco, Manuel, 2012, "Tendencias futuras de las remesas en América Latina y el Caribe: el efecto de México", en coordinadores Humberto Márquez Covarrubias y Raúl Delgado Wise *Espejismos del río de oro. Dialéctica de la migración y el desarrollo en México*. México, Editorial, Porrúa, Universidad Autónoma de Zacatecas, UNESCO, Red Internacional de Migración y Desarrollo, pp 299-335.
- Papail, Jean, 2005, "Remesas e inversiones de los migrantes de retorno en el centro-occidente de México", en Raúl Delgado Wise, Beatrice Knerr, Coordinadores, *Contribuciones al análisis de la migración internacional y el desarrollo regional en México*, Ed. Porrúa, México, DF, pp. 319-332.
- Peláez, Óscar H., Julieta Cuero Martínez y Roberto F. García Ramírez, 2013, "El papel de las remesas en los hogares de Chiapas ¿Consumo, inversión o ahorro? ¿Una vía para el desarrollo?", *Estudios Sociales*, Enero- Junio 2013.
- Portes, Alejandro, y Luis E. Guarnizo, 1991, *Capitalismo del Trópico: La inmigración en los Estados Unidos y el desarrollo de la pequeña empresa en la República Dominicana*. Segunda edición Programa FLACSO – República Dominicana, The Johns Hopkins University. pp. 106.
- Ramírez- García, Telésforo, 2009, "Migración y remesas femeninas en México: la otra cara de la moneda", *Ra Ximhai*, volumen 5, número 2, mayo-agosto, Universidad Autónoma Indígena de México, México. pp. 161-179.
- Ranis G. and J. Fei, 1961, "A theory of economic development", *American Economic Review*.
- Ratha, Dilip, 2005, "Movimiento de las Remesas", *Finanzas y desarrollo*.
- Reyes Morales Rafael y Alicia S. Gijón Cruz, [ponencia], 2011 "Bienestar y remesas internacionales de los hogares rurales en México", Ponencia en el IV Congreso de la Red Internacional de Migración y Desarrollo: Crisis global y estrategias migratorias: hacia la redefinición de las políticas de movilidad. 18, 19 y 20 de mayo, FLACSO-Quito, Ecuador. Pp 1-17. [Disponible en línea http://www.flacsoandes.org/web/imagesFTP/1309206197.Ponencia_Rafael_Reyes.pdf]
- Reichert, Josua, 1981, "The Migration Syndrome: Seasonal U.S. Wage Labor and Rural Development in Central México", *Human Organization*, volumen 40, número 1, pp.56-66. (Revisar en internet).
- Regmi, G. y C. Tisdell, 2002, "Remitting Behaviour of Nepalese Rural-to-Urban Migrants: Implications for Theory and Policy", *Journal of Development Studies*, volume 38, número 3, 76-94.

- Rionda, Miguel y Francisco Romero, 1999, *Proyectos de desarrollo regional y comunitario en tres estados mexicanos generadores de flujo migratorio hacia los Estados Unidos*, Grupo de Trabajo sobre Migración y Desarrollo Regional, Universidad de Guanajuato, México.
- Rosas Vargas, Rocío; Héctor Ruíz Rueda; Benito Rodríguez Haros, 2010, “Inversión y uso de las remesas: el caso de la Rielera”, *Ra Ximhai*, Universidad Autónoma Indígena d México, México, volumen 6, número 2, mayo-agosto, pp. 221-228.
- Robles, Arturo, Luis Huesca y Carlos Borbón-Morales, 2011, “Comportamiento del consumo de alimentos en el ciclo de vida de los hogares: México y Sonora, 2008”, *Análisis Económico*, volumen 26, número 63, tercer cuatrimestre. pp.171- 197.
- Rojas, Olga L, 2010, “Género, organización familiar y trabajo extradoméstico femenino asalariado por cuenta propia”, *Revista Latinoamericana de Familia*, volumen 2, Enero - Diciembre, pp. 31-50.
- Santillán, Diana y María Eugenia Ulfe, 2006, “Destinarios y usos de remesas. ¿Una oportunidad para las mujeres salvadoreñas?, Unidad Mujer y Desarrollo, Proyecto “Políticas laborales con enfoque de género”, CEPAL/ONU, *Serie Mujer y Desarrollo* número 78, Santiago de Chile, enero. pp. 1-63.
- Stark, Oded y D. Bloom, 1985, “The New Economics of Labor Migration”, *American Economic Review*, 75: 173-8.
- Stark, Oded y Robert Lucas, 1988, “Migration, Remittances, and the Family”, *Economic Development and Cultural Change*, volume 36, número 3, pp 465–81.
- Stark, Oded, 1991, *The migration of labor*, (Basil Blackwell, Cambridge, MA).
- Stark, Obed, 2009, *Reasons for Remitting*.
- Smith, Adams, 1776, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Fondo de cultura económica, Edición De 1982.
- Taylor, J. Edward, y Peri Fletcher. 2002. *Remittances and Development in México. Part one. The New Labor Economics of Migration: A Critical Review*. [en línea] Disponible en: <<<http://reap.ucdavis.edu/research/volume2>>> .
- Todaro, Michael, 1969, “A Model of Labor Migration and Urban Unemployment in Less Developed Countries”, *American Economic Review*, volumen 59, pp.138-48.
- Torres A., Federico, 2000, “Uso productivo de las remesas en México, Centroamérica y la República Dominicana”, pp.6.2.1-6.2.14.
- Urciaga, José G. , 2002, *El ahorro de los hogares mexicanos*, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales, El Colegio de Tlaxcala A.C. Primera edición, diciembre, Morelia, Michoacán., México.
- Van Doorn, Judith, 1999, "Migration, remittances and small enterprise development", OIL, pp. 1-6.
- Vega, Germán, 2001, “Casas Guanajuato: organización de migrantes en los Estados Unidos”, reporte de investigación, Consejo Estatal de Población de Guanajuato y El Colegio de la Frontera Norte.

- Waller-Meyers, Deborah, 1998, "Migrant remittances to Latin America: reviewing the literature", Working paper, The Inter-American Dialogue and The To Rivera Policy Institute. pp 1-25.
- Waller-Meyers, D., 2000, "Remesas de América Latina: revisión de la literatura" *Revista Comercio Exterior*, volumen 50, número 4, México, abril.
- Wiest, R.E, 1984, External Dependency and the Perpetuation of Themporary Migration to the United Stats. En *Pattern of Undocumented Migration: México and the United Satates*, Ed. R.C. Jones, Totowa, NJ, Rowman ans Allanheld. pp 110-135.
- Woodruff, Christopher y Rene Zenteno, 2001, "Remittances and Microenterprises in México", San Diego, University of California (documento de trabajo).
- Woo, Ofelia Morales, 1995, "La mujeres mexicana indocumentadas en la migración internacional y la movilidad transfronteriza", en Soledad Gonzáles, Olivia Ruíz, Laura Velazco y Ofelia Woo, compiladoras, *Mujeres, migración y maquila en la frontera norte*, México, El Colegio de México, El Colegio de la Frontera Norte, 1995, pp. 65-87.
- Woodruff, Christopher y Rene Zenteno, 2006, " Migration networks and microenterprises in Mexicos", *Journal of Development Economics*, número 82, pp. 509–528.
- Woodruff, Christopher, 2007, "Mexican Microenterprise investment and employment: The Role of Remittances", Institute for the integration of Latin America and the Caribbean, Ied., Buenos Aires: IDB-INTAL, February, p 40. Working paper 26.
- Vela, Peoón Fortino, 2001, "Un acto metodológico básico de la investigación social: la entrevista cualitativa", en coordinadores María Luisa Tarrés, *Observar, escuchar y comprender sobre la tradición cualitativa social*, Flacso, las Ciencias Sociales segunda década, México, DF. pp. 63-118.
- Vaaler, Paul M., 201, "Immigrant remittances and the venture investment environment of developing countries", *Journal of International Business Studies*, número 42, 1121–1149.
- Valero, Jorge N. y María de Lourdes Treviño, 2010, "El gasto en salud de los hogares en México, y su relación con la disponibilidad de recursos, las remesas y la asignación intrafamiliar", *Economía mexicana*, Nueva época, volumen 19, número 2, segundo semestre, pp311-342.
- Verduzco Igartúa, Gustavo, 2008, "Desarrollo regional y uso de las remesas de los migrantes". *Estudios Sociológicos*, volumen 26, número 3, septiembre- diciembre, 2008, El Colegio de México, DF. pp 725-739.
- Zabala Arguelles, María del Carmen, 2004, "Impactos de la globalización: jefatura femenina de hogar y pobreza", Programa FLACSO-Cuba/ Universidad de la Habana, enviado a Meeting of the Latin American Studies Association, Las Vegas, Nevada, Octubre 7-9. pp. 1-22.
- Zahniser, Steve, 1999, "One Border, two transitions. Mexican Migration to the Unites States as a Two-way transitions", *American Behavioral Scientist*, volume 42, número 9, pp 1350-1380.

Zarate-Hoyos, Germán, 2004, “Consumption and Remittances in Migrant Households: Toward A productive use of remittances”, *Contemporary Economic Policy* (ISSN 1074-3529) volume 22, número 4, October, pp.555-565.

Zarate-Hoyos, Germán, 2004, “Consumo y remesas en los hogares mexicanos”, en Germán A. Zárate Hoyos, coordinadores, *Remesas de los mexicanos y centroamericanos en Estados Unidos*. México, DF, El Colegio de la Frontera Norte, Porrúa. pp. 65-96.

Hemerografía y fuentes de internet.

BBVA Research Flash y BBVA Foundation, 2012, “Las remesas inician 2012 con crecimiento. Análisis Económico, Marzo, México”, Fundación BBVA (Banco Bilbao Vizcaya Argentina). Consultado el 21 de mayo del 2012. Disponible en [http://www.bbvaresearch.com/KETD/fbin/mult/120301_FlashMigracionMexico_08_tcm346-289261.pdf?ts=2152012].

BBVA Research y BBVA Foundation, 2013, “Perfil socioeconómico y de inserción laboral de los migrantes mexicanos de retorno. Análisis comparativo entre 2005-2007 y 2008 – 2012”, Seminario Internacional sobre Migración de Retorno. [presentación] Mayo. Disponible http://www.cisan.unam.mx/migracionRetorno/Presentacion_MigRet_UNAM.pdf Consultado 21 de mayo del 2014, 1:15am.

BBVA Research y BBVA Foundation, 2014, “Situación migración México, Análisis económico, Primer Semestre 2014”, Li Ng, Juan J. y Telesforo Ramírez G, coordinadores, Fundación BBVA (Banco Bilbao Vizcaya Argentina) Bancomer Consultado 2 de Julio, 2014, 12:50pm. Disponible en <https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2014/07/1407_SitMigracion_1S14.pdf>

BBVA Research y BBVA Foundation, 2014b, “Do remittances Foster financial inclusion in Mexico?”, Li Ng, Juan J. y Telesforo Ramírez G, coordinadores, Fundación BBVA (Banco Bilbao Vizcaya Argentina) Bancomer Consultado 22 de Agosto, 2014, 12:50pm. Disponible en <https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2014/07/1407_SitMigracion_1S14.pdf>

BID, (Banco Interamericano de Desarrollo), 2010. “Remesas”, México, (en línea), <<http://www.iadb.org/es/temas/remesas/remesas,1545.html>>

BM (Banco Mundial), 2010, “Migración y Remesas, (en línea), <http://www.bancomundial.org/temas/remesas/>.

_____, 2011, “Migration and Remittances, Fact book 2011”, The International Bank for Reconstruction and Development, 2nd Edition. World Bank.

Banco de México, 2013, “Remesas”, Disponible en [<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=>

- consultarCuadro&idCuadro=CE100§or=1&locale=es] Consultado 10 de Octubre, 2013: 3:40pm.
- _____, 2014, “Ingresos por remesas, distribución por entidad federativa” Disponible [<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA79§or=1&locale=es>]
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe), 2000, “Simposio sobre migración internacional en las Américas”, San José, Costa Rica, pp 6.2.3-6.2.10.
- CESOP (Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública), 2005, “Remesas: un acercamiento a sus impactos sobre la pobreza y el desarrollo”, Cámara de Diputados, LIX Legislatura, pp1-75.
- CONAPO, (Consejo Nacional de Población), 2010, ‘Población residente en EU’. Disponible [http://www.conapo.gob.mx/es/CONAPO/Poblacion_residente_en_Estados_Unidos] Consultado el 9 de diciembre del 2012, 21:23pm.
- _____, 2003, “Diagnostico Migratorio México-Estados Unidos”.
- COPLADEG (Consejo de Planeación para el Desarrollo del Estado de Guanajuato), 2002, “Programa de Desarrollo Regional. Región III Centro-Oeste. Febrero, 2012” Disponible [http://transparencia.guanajuato.gob.mx/biblioteca_digital/docart10/201302181442300.ProgramadeDesarrolloRegional_RegionIII_2000-2006.pdf] Consultado 4 de Mayo del 2013, 8:10pm.
- ENIGH (Encuesta Nacional de Ingreso y Gastos de los Hogares), 2010, *ENIGH Operativo de Campo 2011*.
- ENOE (Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo) , 2012, *Datos del 3er. Trimestre de 2012*.
- FMI (Fondo Monetario Internacional), 2009, *Manual de Balanza de pagos y posición de Inversión internacional (MBP6)*, 6ª ed, Departamento de estadística, FMI.
- FOMIN-BID (Fondo Multilateral de Inversiones- FOMIN), (Interamericano de Desarrollo-BID), 2010, *Diez años de innovación en remesas: Lecciones aprendidas y modelos para el futuro*, Evaluación independiente de la cartera de proyectos de remesas del Fondo Multilaterales de Inversiones, miembros del grupo BID. Proyectos, estudios y actividades del Fondo Multilateral de Inversiones del 2000-2009, Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), enero, pp 1- 282.
- IME, (Instituto de los Mexicanos en el Exterior), 2007, “Las remesas familiares en México. Inversión de los Recursos de Migrantes: Resultados de las Arte nativas Vigentes”, México, Febrero, (en línea), http://www.ime.gob.mx/ime2/images/remesas/remesas_familiares.pdf.
- _____, 2009, “Estadística de Mexicanos en el Exterior”. Disponible [http://www.ime.gob.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=19&Itemid=507&lang=es] Consultado, 27 de septiembre del 2012, 16:30pm. [Fuente: “Expedición de Matrículas Consulares de Alta Seguridad en los Consulados de México

- en E.E.U.U. Elaborado por: Sistematización de Información y Estadística del Instituto de los Mexicanos en el Exterior Secretaría de Relaciones Exteriores Enero del 2011]
- _____, 2013, *Proyectos productivos para el Fortalecimiento Patrimonial, Actualizado Enero del 2013*. Disponible [<http://www.ime.gob.mx/es/programa-3x1/180>]. Consultado el 14 de mayo del 2013, 2:00pm.
- INEGI (Instituto Nacional de Geografía y Estadística), 2000, *XII Censo general de población y vivienda 2000. Marco Conceptual*, México.
- _____, 2009, *Censos Económicos 2009. Resultados definitivos*.
- _____, 2011. *Sistema de Cuentas Nacionales de México, 2011*. Disponible [<http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>]
- _____, 2011, *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, 2011-2012*. XV, 757, ISSN 0188-8692. Disponible [http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/integracion/pais/aecum/2011/Aecum11_1.pdf]
- IPLANEG (Instituto de planeación, estadística y geográfica del Estado de Guanajuato), 2010, *Guanajuato, Innovación y Territorio*, Edición Fundación Metrópoli, COVEG (Comisión de Vivienda del Estado de Guanajuato), IPANEG, CONAVI (Comisión Nacional de Vivienda), ASMOA, SEDESOL, SE. pp. 305. [Disponible en <http://iplaneg.guanajuato.gob.mx/iplaneg/>]⁸¹
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económico), 2002, “¿Hacia un consumo sostenible en los hogares”, *Simposio de Política*, septiembre.
- OEA y CREFAL, 1988, “Migración, estructura de la economía familiar y cambio de sector publico”. *Monografías y ensayos 2*. Proyecto especial OEA-92. ISNB 968-6078-58-4.
- PLADECL (Planeación de Desarrollo Campus León), 2009, “Plan de desarrollo Institucional Campus León, 2010-2020”, pp. 96. Disponible [<http://www.pladi.ugto.mx/pdf/PLADECL.pdf>] Consultado 14 de diciembre del 2012, 16:30pm.
- SEDESOL (Secretaria de Desarrollo Social y Humano), *Casas Guanajuato. Migrantes*, Disponible [<http://www.guanajuato.gob.mx/migrantes/casas-gto.htm>] Consultado el 10 de Agosto del 2012, 3:47pm.
- _____, 2013, “Acuerdo por el que se emite las Reglas de operación del programa 3x1 para migrantes, para el ejercicio fiscal 2013”, *Diario Oficial*, Secretaria de Desarrollo Social, Undécima sección-Vespertina, Jueves 28 de Febrero de 2013.
- SNIM (Sistema Nacional de Información Municipal), Instituto Nacional para la Federación y el Desarrollo Municipal. Disponible [<http://www.snim.rami.gob.mx/>] Consultado el 1 de Mayo del 2013, 1:15pm.

⁸¹ Es una iniciativa para explorar los grandes retos que afrontamos en un mundo cada vez global y abierto, y donde definimos nuestra propuesta de modelo de territorio hacia el futuro y las orientaciones estratégicas para nuestro Estado. Este documento recoge la visión para hacer del Edo. de Guanajuato un territorio humano, solidario, innovador, competitivo y sostenible.

SHCP (Secretaría de Hacienda y Crédito Público), 2010, Distribución del pago de impuestos y recepción del gasto público por deciles de hogares y personas. Resultados para el año de 2010. Disponible en [http://www.shcp.gob.mx/INGRESOS/Ingresos_dist_pagos/distribucion_pago_impuestos_resultados_2010_022021.pdf].

Planes y programas de Desarrollo Municipal consultados.

Plan de Desarrollo Municipal 2004-2009 de Salvatierra, Guanajuato, 2005, Periódico Oficial del Gobierno del Estado de Guanajuato, AÑO XCII, TOMO CXLIII, número 38. 8 de Marzo del 2005, Guanajuato.

Plan de Gobierno Municipal para el Municipio de Cortazar, Guanajuato, 2002, Periódico Oficial del Gobierno del Estado de Guanajuato, AÑO LXXXIX, TOMO CXL, número 8, Plan de Gobierno 2002-2003. 18 de Enero 2002. Disponible [http://201.159.134.38/obtenerdoc.php?path=/Documentos/ESTADO/GUANAJUATO/TODOS%20LOS%20MUNICIPIOS/o2745417.doc&nombrec clave=o2745417.doc] Consultado 3 de Mayo del 2013, 4:25pm.

Plan de Gobierno de Abasolo, Guanajuato, 2007, Periódico Oficial del Gobierno del Estado de Guanajuato, AÑO XCIV, TOMO CXLV, número 74, 8 de Mayo. Disponible [http://periodico.guanajuato.gob.mx/archivos/200705151847390.PO_74_2a_Parte.pdf] Consultado 2 de Mayo del 2013, 10:20am.

Plan de Gobierno Municipal 2009- 2012 Municipio de Romita, Guanajuato, 2009. Disponible [http://es.scribd.com/doc/55023907/Plan-de-Gobierno] Consultado 12 de junio 2013, 1:20pm.

Plan de Gobierno Municipal 2009-2012, Salamanca, 2009. Disponible http://www.kevic-invent.com/salamanca/uaips/08/PGM_2009_2012.pdf] Consultado 9 de Junio del 2013, 10:45 am.

Plan de Gobierno Municipal 2009-2012 del Municipio de Atarjea, Guanajuato, 2010, Periódico oficial de Gobierno del Estado de Guanajuato, AÑO XCVLL, TOMO CXLVIII, número 131, Plan de Gobierno Municipal 2009-2012. 17 de Agosto del 2010. Disponible [http://periodico.guanajuato.gob.mx/archivos/201008181531000.PO_131_3ra_Parte.pdf] Consultado 10 de junio del 2013, 12:00pm.

Plan de Gobierno Municipal 2009-2012 para el municipio de San Francisco del Rincón, 2010, Periódico oficial del gobierno del Estado de Guanajuato, AÑO XCVII, TOMO CXLVIII, número 43. Disponible [http://www.sanfrancisco.gob.mx/normatividad/archivos/PlandeGobiernoMunicipal2009-2012.pdf] Consultado 10 de junio del 2013, 4:15pm.

Plan de Gobierno municipal 2009-2012 de Uriangato, 2010, Periódico Oficial del Gobierno de Guanajuato. 2 de Julio del 2010. Disponible [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Documentos/Estatal/Guanajuato/Todos%20los%20Municipios/wo50859.pdf] Consultado 11 de Junio del 2013, 3:00pm.

- Plan de Gobierno Municipal Huanímaro 2009-2012, 2010, Periódico oficial del Gobierno del Estado de Guanajuato, Plan de Gobierno Municipal 2009-2012. 30 de Abril del 2010. Disponible [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Documentos/Estatal/Guanajuato/Todos%20los%20Municipios/wo48194.pdf] Consultado 8 de junio del 2013, 3:00pm.
- Plan de Gobierno 2009-2012 del municipio de San Luis de la Paz, 2011, Periódico Oficial del Gobierno del Estado de Guanajuato, AÑO XCVIII, TOMO CXLIX, número 102. 28 de Junio del 2011, Guanajuato. Disponible [http://www.ordenjuridico.gob.mx/Documentos/Estatal/Guanajuato/Todos%20los%20Municipios/wo62951.pdf] Consultado 11 de Junio del 2013, 1:00pm.
- Plan Municipal de Desarrollo 2000-2005 Celaya, 2000, Capitulo 7, Ámbito Económico, pp 145-156.
- Plan Municipal de Desarrollo de Apaseo el Alto, Guanajuato, 2006-2030, 2010, Periódico Oficial del gobierno del Estado de Guanajuato, AÑO XCVII, TOMO CXLVIII, número 73, Plan Municipal de Desarrollo de Apaseo el Alto, Guanajuato, 2006-2030. 7 de Mayo del 2010. Disponible [http://apaseoelalto.guanajuato.gob.mx/descarga/Plan%20de%20Desarrollo%20Municipal.pdf] Consultado 10 de junio del 2013, 10:30am.
- Plan Municipal de Desarrollo Celaya 2012-2037, 2012, Municipio de Celaya, Gto. Disponible [http://imipecelaya.org.mx/PMUNDES20122037.pdf]. Consultado el 4 de Mayo del 2013, 6:14pm.
- Plan Municipal de Ordenamiento Territorial Irapuato, 2013, Periódico Oficial del Gobierno del Estado de Guanajuato. Actualización 2011, Segunda Parte. Año C, Tomo CLI, número 11. 18 de Enero. Disponible [http://www.implanirapuato.gob.mx/] Consultado 2 de Mayo del 2013, 13:45pm.
- Plan de Ordenamiento territorial y ecológico para el Municipio de León, Guanajuato, 2009, Periódico Oficial del Gobierno del Estado de Guanajuato, Cuarta parte, Versión abreviada, año XCVI, TOMO CXLVII, número 98. 19 de Junio del 2009. Disponible [http://www.semarnat.gob.mx/temas/ordenamientoecologico/Documents/documentos%20decretados/decretos_2010/decreto_leon_2009.pdf]. Consultado 5 de Mayo del 2013, 10:26pm.
- Programa de Gobierno Municipal 2012-2015 de San Miguel de Allende, 2012. Disponible [http://www.sanmigueldeallende.gob.mx/transpa_prueba/docs/15/1363370970.pdf] Consultado 6 de Mayo del 2013, 12:02pm.

Entrevistas.

- Barroso, Jorge [entrevista], 2013, por Jazmín García [trabajo de campo], Estructura del ingreso y gasto familiar de los hogares receptores de remesas: los que invierten. el caso de Guanajuato.

- González , Rafael [entrevista], 2013, por Jazmín García [trabajo de campo], Estructura del ingreso y gasto familiar de los hogares receptores de remesas: los que invierten. el caso de Guanajuato.
- Huerta, Nohemí [entrevista], 2013, por Jazmín García [trabajo de campo], Estructura del ingreso y gasto familiar de los hogares receptores de remesas: los que invierten. el caso de Guanajuato.
- Otero, Tomás [entrevista], 2013, por Jazmín García [trabajo de campo], Estructura del ingreso y gasto familiar de los hogares receptores de remesas: los que invierten. el caso de Guanajuato.
- Ramírez, Silvia [entrevista], 2013, por Jazmín García [trabajo de campo], Estructura del ingreso y gasto familiar de los hogares receptores de remesas: los que invierten. el caso de Guanajuato.
- Sánchez, Pedro [entrevista], 2013, por Jazmín García [trabajo de campo], Estructura del ingreso y gasto familiar de los hogares receptores de remesas: los que invierten. el caso de Guanajuato.
- Sierra, Adolfo [entrevista], 2013, por Jazmín García [trabajo de campo], Estructura del ingreso y gasto familiar de los hogares receptores de remesas: los que invierten. el caso de Guanajuato.
- Solórzano, José Luis [entrevista], 2013, por Jazmín García [trabajo de campo], Estructura del ingreso y gasto familiar de los hogares receptores de remesas: los que invierten. el caso de Guanajuato.

ANEXOS

Anexo 1. Características económicas de la población por municipio en Guanajuato.

	Población	Población Económicamente Activa						PEI		No Definida	
		PEA		PEA OCUPADA		PEA DESOCUPADA					
<i>Total del Estado Gto</i>	5,486,372	2,114,739	38.5	1,999,088	94.5	115,651	5.5	1,958,959	35.7	1,412,674	25.7
<i>Abasolo</i>	84,332	28,915	34.3	27,541	95.2	1,374	4.8	33,411	39.6	22,006	26.1
<i>Acámbaro</i>	109,030	38,938	35.7	35,639	91.5	3,299	8.5	44,997	41.3	25,095	23.0
<i>San Miguel de Allende</i>	160,383	57,733	36.0	53,477	92.6	4,256	7.4	58,419	36.4	44,231	27.6
<i>Apaseo el Alto</i>	64,433	23,355	36.2	21,508	92.1	1,847	7.9	23,971	37.2	17,107	26.6
<i>Apaseo el Grande</i>	85,319	31,625	37.1	29,688	93.9	1,937	6.1	30,703	36.0	22,991	26.9
<i>Atarjea</i>	5,610	1,595	28.4	1,553	97.4	42	2.6	2,532	45.1	1,483	26.4
<i>Celaya</i>	468,469	193,298	41.3	183,668	95.0	9,630	5.0	157,964	33.7	117,207	25.0
<i>Manuel Doblado</i>	37,145	12,614	34.0	11,984	95.0	630	5.0	14,953	40.3	9,578	25.8
<i>Comonfort</i>	77,794	26,021	33.4	24,300	93.4	1,721	6.6	30,343	39.0	21,430	27.5

Continúa.

Continúa Anexo 1.

<i>Coroneo</i>	11,691	4,131	35.3	3,866	93.6	265	6.4	4,535	38.8	3,025	25.9
<i>Cortazar</i>	88,397	33,657	38.1	31,864	94.7	1,793	5.3	33,553	38.0	21,187	24.0
<i>Cuerámaro</i>	27,308	9,087	33.3	7,596	83.6	1,491	16.4	11,295	41.4	6,926	25.4
<i>Doctor Mora</i>	23,324	7,736	33.2	7,123	92.1	613	7.9	8,842	37.9	6,746	28.9
<i>Dolores Hidalgo</i>	148,173	50,932	34.4	48,093	94.4	2,839	5.6	54,446	36.7	42,795	28.9
<i>Guanajuato</i>	171,709	67,755	39.5	64,007	94.5	3,748	5.5	61,246	35.7	42,708	24.9
<i>Huanímaro</i>	20,117	6,424	31.9	5,833	90.8	591	9.2	8,606	42.8	5,087	25.3
<i>Irapuato</i>	529,440	207,107	39.1	196,024	94.6	11,083	5.4	188,822	35.7	133,511	25.2
<i>Jaral del Progreso</i>	36,584	12,953	35.4	11,751	90.7	1,202	9.3	14,826	40.5	8,805	24.1
<i>Jerécuaro</i>	50,832	15,700	30.9	13,776	87.7	1,924	12.3	22,142	43.6	12,990	25.6
<i>León</i>	1,436,480	619,614	43.1	592,642	95.6	26,972	4.4	450,109	31.3	366,757	25.5
<i>Moroleón</i>	49,364	21,670	43.9	20,437	94.3	1,233	5.7	16,793	34.0	10,901	22.1
<i>Ocampo</i>	22,683	7,355	32.4	6,767	92.0	588	8.0	8,794	38.8	6,534	28.8
<i>Pénjamo</i>	149,936	49,267	32.9	46,207	93.8	3,060	6.2	63,182	42.1	37,487	25.0
<i>Pueblo Nuevo</i>	11,169	3,856	34.5	3,658	94.9	198	5.1	4,669	41.8	2,644	23.7
<i>Purísima del Rincón</i>	68,795	28,711	41.7	28,233	98.3	478	1.7	20,461	29.7	19,623	28.5

Continúa.

Continúa Anexo 1.

<i>Romita</i>	56,655	19,187	33.9	18,431	96.1	756	3.9	22,203	39.2	15,265	26.9
<i>Salamanca</i>	260,732	97,896	37.5	91,144	93.1	6,752	6.9	102,544	39.3	60,292	23.1
<i>Salvatierra</i>	97,054	33,978	35.0	32,091	94.4	1,887	5.6	41,037	42.3	22,039	22.7
<i>San Diego de la Unión</i>	37,103	10,930	29.5	10,120	92.6	810	7.4	15,380	41.5	10,793	29.1
<i>San Felipe</i>	106,952	33,869	31.7	31,714	93.6	2,155	6.4	41,669	39.0	31,414	29.4
<i>San Francisco del Rincón</i>	113,570	47,758	42.1	46,736	97.9	1,022	2.1	35,103	30.9	30,709	27.0
<i>San José Iturbide</i>	72,411	25,832	35.7	24,424	94.5	1,408	5.5	25,703	35.5	20,876	28.8
<i>San Luis de la Paz</i>	115,656	39,670	34.3	36,459	91.9	3,211	8.1	41,916	36.2	34,070	29.5
<i>Santa Catarina</i>	5,120	1,331	26.0	1,212	91.1	119	8.9	2,333	45.6	1,456	28.4
<i>Santa Cruz de Juventino Rosas</i>	79,214	28,384	35.8	26,269	92.5	2,115	7.5	29,750	37.6	21,080	26.6
<i>Santiago Maravatío</i>	6,670	2,148	32.2	1,930	89.9	218	10.1	3,162	47.4	1,360	20.4
<i>Silao</i>	173,024	63,558	36.7	59,759	94.0	3,799	6.0	60,837	35.2	48,629	28.1
<i>Tarandacua</i>	11,641	4,131	35.5	3,995	96.7	136	3.3	4,749	40.8	2,761	23.7
<i>Tarimoro</i>	35,571	12,129	34.1	11,339	93.5	790	6.5	15,263	42.9	8,179	23.0
<i>Tierra Blanca</i>	18,175	5,085	28.0	4,890	96.2	195	3.8	7,689	42.3	5,401	29.7
<i>Uriangato</i>	59,305	25,084	42.3	23,848	95.1	1,236	4.9	20,131	33.9	14,090	23.8

Continúa.

<i>Valle de Santiago</i>	141,058	50,330	35.7	47,287	94.0	3,043	6.0	56,295	39.9	34,433	24.4
<i>Victoria</i>	19,820	5,514	27.8	5,109	92.7	405	7.3	8,625	43.5	5,681	28.7
<i>Villagrán</i>	55,782	19,676	35.3	18,447	93.8	1,229	6.2	21,499	38.5	14,607	26.2
<i>Xichú</i>	11,560	2,977	25.8	2,938	98.7	39	1.3	5,174	44.8	3,409	29.5
<i>Yuriria</i>	70,782	25,223	35.6	23,711	94.0	1,512	6.0	28,283	40.0	17,276	24.4

Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal. Base de datos de Economía 2010. CONAPO, 2010.

Anexo 2. Información económica por municipio de Guanajuato.

Información Económica por municipio de Guanajuato.												
	Unidades Económicas		Actividad económica									
			Primaria				Secundaria*4				Terciaria*5	
	2008*1		2007*2		2010*3		2008		2008		2008	
			Agropecuaria		Agricultura	Ganadería	Mineras		Manufactureras		Actividades comerciales	
	Unidades económicas	PEA Ocupado	Total	Unidades de producción con actividad agropecuaria o forestal	Valor de la producción por principales cultivos (miles de pesos)	Valor de la producción de carne en canal (miles de pesos)	Unidades económicas	PEA Ocupado	Unidades económicas	PEA Ocupado	Unidades económicas	PEA Ocupado
Total nacional	3,724,019	17,384,778			331,786,019	164,035,846	2,957	116,367	436,851	3,993,321	1,858,550	5,266,126
Guanajuato	179,867	812,744	211,159	152,965	15,609,250	7,907,129	83	2,856	23,112	236,190	92,070	258,238
Municipio												
Abasolo	1,467	5,366	6,366	4,396	793,960	274,386	C	4	211	1,310	763	1,765
Acámbaro	4,211	11,718	7,169	5,314	596,734	94,811	C	53	369	1,480	2,287	5,518

Continúa.

Continúa Anexo 2.

San Miguel de Allende	4,770	19,962	7,932	5,592	240,588	649,147	-	-	537	3,191	2,401	7,275
Apaseo el Alto	2,056	5,458	3,675	2,680	156,299	373,664	-	-	258	870	1,168	2,678
Apaseo el Grande	1,713	9,132	3,864	3,226	262,132	822,490	C	100	158	4,726	1,013	2,470
Atarjea	31	64	1,338	1,095	210	5,817	-	-	C	2	21	37
Celaya	16,946	98,655	6,343	5,102	546,864	408,435	-	-	1,707	24,636	8,311	27,426
Manuel Doblado	930	3,085	4,035	2,730	366,660	114,673	-	-	110	997	523	1,331
Comonfort	1,761	4,668	2,021	1,233	167,208	162,899	C	10	140	581	1,082	2,462
Coroneo	455	1,074	2,243	1,566	19,052	14,423	-	-	45	131	246	563
Cortazar	3,235	11,308	2,689	1,865	336,198	248,898	-	-	289	2,293	1,776	5,116
Cuerámara	990	2,377	2,620	1,761	229,369	37,273	-	-	75	277	578	1,243
Doctor Mora	346	1,165	8,746	6,156	182,981	30,173	-	-	35	552	202	401
Dolores Hidalgo	3,662	12,430	4,256	2,470	465,533	139,415	-	-	648	3,583	1,748	4,498
Guanajuato	4,635	28,455	2,189	1,856	28,676	28,989	C	1,700	428	1,792	2,462	7,363
Huanímara	389	1,147	10,364	8,697	189,632	57,124	-	-	35	108	220	640
Irapuato	18,065	80,839	1,889	1,617	1,083,968	353,070	8	111	1,685	20,216	9,213	29,359
Jaral del Progreso	1,410	3,015	8,704	5,837	366,676	36,269	-	-	173	465	769	1,581

Continúa

Continúa Anexo 2.

Jerécuaro	821	2,133	6,371	4,841	174,116	23,810	C	7	64	177	478	1,327
León	54,553	303,435	4,832	3,109	601,754	313,634	C	253	8,388	102,602	26,424	81,017
Moroleón	4,710	13,533	994	539	16,331	43,861	C	6	1,201	4,503	2,198	5,418
Ocampo	439	1,145	2,228	1,881	79,168	26,674	-	-	42	140	258	664
Pénjamo	3,003	8,725	14,938	10,623	1,865,519	908,086	C	19	283	1,403	1,609	4,087
Pueblo Nuevo	395	1,020	1,009	859	78,771	125,828	-	-	40	139	195	443
Purísima del Rincón	1,586	9,884	1,861	1,228	441,472	151,165	-	-	421	5,946	703	1,654
Romita	1,447	3,413	4,849	4,085	428,422	26,836	-	-	195	596	793	1,764
Salamanca	8,222	34,224	6,887	5,157	1,047,489	196,078	C	32	633	8,269	4,201	10,649
Salvatierra	3,864	10,938	7,579	5,698	611,979	135,174	C	5	335	1,784	2,182	5,042
San Diego de la Unión	598	1,302	3,141	2,500	164,557	199,057	-	-	72	302	352	622
San Felipe	2,023	5,608	11,113	8,787	387,239	62,491	-	-	223	783	1,256	3,220
San Francisco del Rincón	5,118	25,060	3,725	2,574	441,508	78,011	C	22	1,151	13,354	2,207	5,969
San José Iturbide	2,383	10,470	3,995	2,418	259,681	37,864	C	110	216	4,284	1,347	3,420
San Luis de la Paz	2,839	8,904	5,077	3,615	548,679	388,907	C	289	243	1,211	1,626	4,440
Santa Catarina	175	366	875	550	237	5,409	-	-	19	52	C	181

Continúa.

Continúa Anexo 2.

Santa Cruz de Juventino Rosas	2,247	7,276	3,743	3,149	244,792	427,557	C	16	207	2,267	1,284	2,931
Santiago Maravatío	171	417	1,034	747	95,049	7,903	-	-	14	97	C	221
Silao	4,356	24,348	6,691	4,435	250,914	118,432	-	-	524	10,310	2,310	5,599
Tarandacuao	488	939	1,470	898	115,869	13,045	C	8	63	153	267	490
Tarimoro	1,001	2,426	2,902	1,942	254,886	48,611	C	4	106	357	588	1,147
Tierra Blanca	164	414	2,584	1,754	298	10,419	-	-	23	68	C	212
Uriangato	4,448	11,706	1,392	698	17,441	50,741	C	25	965	3,013	2,403	6,023
Valle de Santiago	3,339	10,316	11,406	8,113	852,433	163,317	C	53	320	1,915	1,740	4,515
Victoria	270	602	2,880	1,897	11,756	34,861	-	-	29	86	150	311
Villagrán	1,908	8,693	1,418	974	304,808	401,423	C	29	166	4,249	1,125	2,370
Xichú	138	266	2,720	2,066	697	9,084	-	-	C	21	C	152
Yuriria	2,089	5,263	7,002	4,635	280,648	46,898	-	-	254	899	1,212	2,624

Fuente: Elaboración propia con datos de:

*1 Información económica agregada en 2008. Sistema estatal y municipal de base de datos (SIMBAD). INEGI.

*2 VIII Censo Agrícola, Ganadero y Forestal 2007. INEGI.

*3 Agropecuario y aprovechamiento forestal en 2010. Sistema estatal y municipal de base de datos (SIMBAD). INEGI.

*4 Industria en 2008. Sistema estatal y municipal de base de datos (SIMBAD). INEGI.

*5 Comercio en 2008. Sistema estatal y municipal de base de datos (SIMBAD). INEGI.

C: Cifra no publicable, por el principio de confidencialidad de la Ley de Información Estadística y Geográfica.

Anexo 3. Características sociodemográficas y económicas de las Regiones de Guanajuato.

	REGION I NORESTE	REGION II NORTE	REGION III CENTRO	REGION IV SUR
SUB REGIONES	Sierra Gorda: Atarjea, Xichú, Santa Catarina, Victoria Y Tierra Blanca.	Sierras de Guanajuato: Ocampo, San Felipe y San Diego de la Unión.	Metropolitana de León: León, San Francisco del Rincón, Purísima del Rincón, Romita y Silao.	Agave Azul: Ciudad Manuel Doblado, Pénjamo, Cuerámara, Abasolo, Huanímaro y Pueblo Nuevo.
	Chichimeca (zona mesa): Doctor Mora, San José Iturbide y San Luis de la Paz.	Bicentenario: Dolores Hidalgo y San Manuel de Allende.	Metropolitana de Irapuato - Salamanca: Irapuato y Salamanca.	Lacustre: Valle de Santiago, Yuriria, Moroleón, Uriangato, Jaral del Progreso, Salvatierra y Santiago Maravatío.
			Metropolitana de Laja -Bajío: Comonfort, Juventino Rosas, Villagrán, Celaya, Apaseo el Grande, Cortazar, Tarimoro y Apaseo el Alto.	Sierra de los Agustinos: Acámbaro, Jerécuaro, Coroneo y Tarandacuao.
POBLACIÓN¹	271 mil 676 personas.	578 a 647 mil personas (el 11.8% de los habitantes del estado)	3 millones 630 mil 259 personas(66.2% de los habitantes del estado)	937 mil 434 habitantes (17.1% de los habitantes del estado)
	36 de 100 son niños entre 0 y 14 años, 27 son jóvenes entre 15 y 29 años, 28 son adultos entre 30 y 59 años y 8 son adultos mayores con 60 y más años.	Los municipios más poblados: Guanajuato, San Miguel de Allende y Dolores Hidalgo Cuna de la Independencia Nacional, mientras que los menos poblados son: San Diego de la Unión y Ocampo.	Los municipios más poblados son: León, Irapuato, Celaya y Salamanca, mientras que los menos poblados son: Romita, Villagrán, Jaral del Progreso y Tarimoro.	Los municipios más poblados son: Pénjamo, Valle de Santiago, Acámbaro y Salvatierra, mientras que los menos poblados son: Coroneo, Tarandacuao, Pueblo Nuevo y Santiago Maravatío.
	La mayor parte de su población se ubica en áreas rurales, 66 de cada 100 personas viven en localidades de menos de 2,500 habitantes.	La región cuenta con un bono demográfico, debido a que de 6.7 de cada 10 personas se encuentra en edad productiva.		La región cuenta con el segundo mayor bono demográfico del estado, debido a que en esta zona el 67.4% de las personas se encuentra en edad productiva. El 12% (en 2010) es población de más de 65 años. Es la región con la más alta proporción de adultos mayores, equivalente a 112 mil 299 personas mayores de 65 años.

Continúa.

INFRAESTRUCTURA COMPETITIVA	Parque Industrial Opción Nogales, el cual se ubica en el municipio de San José Iturbide.	Tiene una extensión del Corredor Económico Pueblos del Rincón-Silao-San Felipe enfocado a la rama automotriz.	Se ubican la mayor parte de los parques industriales del estado: Puerto Interior, 1,000 has; Castro del Río, 457 has.; FIPASI, 397 hectáreas; Las Colinas, 135 has.; Parque Piel, 65 has.; Stiva, 58.5 has.	Tiene extensiones de los Corredores Económicos de Irapuato-Pénjamo, Celaya-Acámbaro y Salamanca-Moroleón, los cuales entroncan con la Carretera Federal 45, dando por resultado un área con un alto potencial industrial y agrícola.
	INFRAESTRUCTURA CONECTIVIDAD²	12.2% (805 Km) infraestructura carretera pavimentada.	19.2% (1 mil 273 Km) infraestructura carretera pavimentada.	34.6% (2,292 Km) infraestructura carretera pavimentada. Considerada una región como la zona con mayor infraestructura carretera en el estado.
ECONOMÍA	Concentra 2.9% de la actividad económica estatal, sobresaliendo los sectores manufacturero, comercio y minería.	Concentra 9.3% de la actividad económica estatal, sobresaliendo los sectores electricidad, agua y suministro de gas; información en medios masivos y las industrias manufactureras.	Los sectores que impulsan este desempeño en la región son: manufacturero, comercio y transporte.	Concentra 4.15% de la producción económica del estado, sobresaliendo los sectores de comercio al mayoreo y menudeo, manufactureras y transportes
	ENTORNO ECONÓMICO Y NEGOCIOS³	Ramas económicas: Jabones, limpiadores y preparaciones de tocador; Productos a base de arcillas y minerales refractarios; Partes para vehículos automotores; Productos de plástico; Comercio al por mayor de bebidas, hielo y tabaco; Comercio al por menor de abarrotes y alimentos.	Ramas económicas: Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica; operadores de telecomunicaciones alámbricas; Minería de minerales metálicos; Fabricación de equipo de generación y distribución de energía eléctrica; Elaboración de productos lácteos; empleos generados en sector de manufactura de productos artesanales.	Ramas económicas: Comercio al por mayor de bebidas, hielo y tabaco; Comercio al por menor de combustibles, aceites y grasas lubricantes; Comercio al por menor de abarrotes y alimentos; Matanza, empaclado y procesamiento de carne de ganado, aves y otros animales comestibles; Servicios relacionados con el transporte por carretera; Restaurantes de autoservicio, comida para llevar y otros restaurantes con servicio limitado; Confección de prendas de vestir; Comercio al por mayor de abarrotes y alimentos; Comercio al por mayor de materias primas agropecuarias y forestales.

PEA⁴ AGRICULTURA Y GANADERÍA⁵	Cuenta con 585 empresas, 1.47% del total estatal. El 76.8% de las empresas se dedican al sector comercial, 13.3% a servicios y 9.9% a la industria.	Cuenta con 4 mil 805 empresas, lo que representa el 12% del total en el estado. El 79.5% de las empresas se dedican al sector comercial, 11.3% al sector servicios y 9.3% al sector industrial.	Cuenta con 28 mil 440 empresas, lo que representa el 71.3% del total del estado. Cabe mencionar que el 66.9% de las empresas se dedican al sector comercial, 15.5% al industrial y 17.6% a servicios.	Cuenta con 6 mil 44 empresas, lo que representa 15.1% del total del estado. El 81.3% de las empresas se dedican al sector comercial, 6.3% al sector industrial y 12.3% al sector servicios.
	Según el tamaño de las empresas: 96.1% son micro; 3.1% son pequeñas; 0.3% son medianas, 0.5% son grandes.	Según el tamaño de las empresas: 97% son micro, 2.5% pequeñas, 0.4% medianas, 0.1% grandes.	Según el tamaño de las empresas: 91.5% son micro, 6.5% son pequeñas, 1.5% son medianas, 0.5% son grandes.	Según el tamaño de las empresa: 97.5% son micro; 1.9% son pequeñas; 0.5% son medianas; 0.1% son grandes.
	El 4.2% de la Población Económicamente Activa (PEA) del estado. Asimismo, el 93.3% de la PEA se encuentra ocupada.	El 10.7% de la Población Económicamente Activa (PEA) del estado. Por otra parte, la PEA ocupada en la región alcanzó 93.6%.	El 69.3% del la Población Económicamente Activa (PEA) del estado. Es importante mencionar, que el 95% de la PEA de la región se encuentra ocupada.	El 15.7% de la Población Económicamente Activa (PEA ³⁵) del estado, de la cual, el 93.3%, está ocupada (con la menor tasa de ocupación de su población)
	El valor de la producción agrícola fue de 846.7 millones de pesos, cifra equivalente al 6.5% del valor de producción estatal. Los principales productos agrícolas fueron: alfalfa verde, brócoli, maíz grano, espárrago, maíz forrajero en verde y avena forrajera en verde. (2009). El valor de la producción ganadera fue de 885 millones 640 mil pesos, cifra equivalente al 8.7% de la producción estatal. Los principales productos pecuarios fueron: leche, gallinas, huevo y carne de bovino. (2008)	El valor de la producción agrícola fue de 1 mil 203 millones de pesos, cifra equivalente al 9.2% del valor de producción estatal. Los principales productos agrícolas son: alfalfa verde, maíz grano, frijol, chile verde, espárrago y brócoli. La producción del sector ganadero de la región equivalente aproximadamente al 15.5% del valor de producción estatal. Los principales productos pecuarios son: gallinas, leche, huevo y carne de bovino. Es el primer lugar estatal en el valor de la producción de carne de ovino. (2009)	El valor de la producción agrícola fue de 6 mil 381 millones de pesos, cifra equivalente al 48.7% del valor de producción estatal. Los principales productos agrícolas fueron: sorgo grano, alfalfa verde, maíz y trigo grano. Asimismo, destaca la producción de papa, cebolla, cebada, fresa y brócoli. El valor de la producción del sector ganadera representa aproximadamente al 48.5% del valor total del sector en el estado. Los principales productos pecuarios fueron: gallinas, leche, ganado porcino y huevo. (2009)	En el 2012, la producción agrícola contribuyó con el 65% del valor de la producción estatal. Es importante señalar, que a nivel nacional el estado ocupa el segundo lugar en producción de sorgo, trigo y primer lugar en cebada grano, lo que resulta de gran importancia para la región IV, dado que concentra la mayor producción de cebada en la entidad. · Concentra aproximadamente más de una cuarta parte, del valor de la producción del sector ganadero. Los principales productos pecuarios fueron: ganado porcino, leche y ganado bovino. Pénjamo es el principal productor ganadero y pecuario de la región, representando un 32%.

<p>DESARROLLO SOCIAL</p>	<p>11% de los hogares reciben remesas, (porcentaje superior al promedio estatal del 9.2%). 4 de los 8 municipios de la región presentaron un alto índice de intensidad migratoria: San José Iturbide, San Luis de la Paz, Santa Catarina y Xichú. Los municipios de Atarjea, Doctor Mora, Tierra Blanca y Victoria se registra un índice de intensidad migratoria medio.</p>	<p>Esta región tiene una población con mucho contraste, pues 4 de 6 municipios presentan un grado de intensidad migratoria muy alto, y el resto de los municipios medio y bajo. Además la recepción de remesas para Guanajuato y Allende es muy bajo, pero para Ocampo, San Diego de la Unión son de mayor alto receptor de remesas.</p>	<p>Esta región 15 de los 16 presentan un grado de intensidad migratoria media a bajo. 2 de 16, presentan mayor receptor de remesas: Cortazar y Apaseo el Alto. alta migración.</p>	<p>Esta es la región con mayor recepción de remesas, ya que 14.9% de los hogares las reciben. 15 de los 16 municipios, presentan un grado de intensidad migratoria entre alto y muy alto.</p>
<p>POBREZA</p>	<p>Problema es la intensidad de la pobreza, 7 de cada 10 personas presenta algún tipo de pobreza, en especial, 4 de cada 10 presenta pobreza alimentaria.</p>	<p>61 de cada 100 habitantes de esta región presentan algún tipo de pobreza, cifra superior al promedio estatal de 52 de cada 100 personas.</p>	<p>Los niveles de pobreza en la región son menores que los niveles generales registrados en el estado. 4 de cada 10 personas obtienen un ingreso menor a 2 salarios mínimos, en tanto que en el estado la cifra fue de 4.5 de cada 10 personas.</p>	<p>De 63 de cada 100 habitantes de esta región presentan algún tipo de pobreza, cifra superior que el promedio estatal de 49 de cada 100 personas. Alrededor de 6 de cada 10 personas obtienen un ingreso menor a 2 salarios mínimos, en tanto que en el estado la cifra fue de 4.5 de cada 10 personas.</p>

<p>EDUCACIÓN</p>	<p>El grado promedio de escolaridad 6.7 años, inferior al del estado que alcanzó 7.7 años. El 64.1% de las personas de 3 a 24 años se encuentran inscritas en el sistema escolar, cifra superior al 62.3% del estado.</p>	<p>El grado promedio de escolaridad 6.7 años, inferior al del estado que alcanzó 7.7 años. Casi 80 de cada 100 estudiantes que inician la secundaria terminan (cifra por debajo de los 81 que presentó el estado)</p>	<p>El grado promedio de escolaridad 7.3 años, por lo que ocupa la primera posición dentro de las regiones del estado. Cuenta con una cantidad importante de centros educativos.</p>	<p>El grado promedio de escolaridad 6to. de primaria, mientras que en el estado es equivalente a primero de secundaria.</p>
-------------------------	---	---	---	---

Fuente. Elaboración propia con base a información de los Programas Regionales del Estado de Guanajuato, Visión 2018. IPLANEG.

¹ Censo de Población y Vivienda, 2010. INEGI.

² Porcentaje proporcional al del Estado de Guanajuato, se cuenta con 6 mil 628 kilómetros de infraestructura carretera pavimentada.

³ Censo Económico 2009, INEGI.

⁴ Media estatal que corresponde al 94.5% PEA.

⁵ Datos de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. 2009.

Anexo 4. Proyectos por parte del Fondo de apoyo a Migrantes (FAM) en el Estado de Guanajuato, del 2010 al 2012.

	2010		2011			2012			
Municipio	Santa Catarina	Tarimoro	Ocampo	Santa Catarina	Tarimoro	Coroneo	Ocampo	Santa Catarina	Tarimoro
Giro	Invernadero	Abarrotes	Carpintería	Adquisición de cabezas de ganado ovino	Abarrotes (Comercio)	Herrería	Tienda de Abarrotes	Fungicidas e insecticidas para su invernadero	Equipo para carnicería
	Chiquero (engorda de cerdos)	Industria de la construcción (revolvedora)	Abarrotes (comercio)	Carpintería	Comercio de helados	Carpintería	Fabrica de botana (semilla, churritos, habas)	Comercio de comida (jugos, fonda)	Equipo para taller de herrería
	Carpintería	Maquinaria de carpintería	Comercio de comida	Invernadero	<u>Panadería</u> Grupo-comunitario	Lavado (auto lavado)	Ladrillera	Tienda de abarros	Tiendas de abarros
	Estética	Corrales de ganado (crianza)	Estética	Abarrotes	<u>Carpintería</u> Grupo-comunitario	Taller mecánico	Panadería	Estética	Equipo de albañilería
	Papelería		Taller mecánico	Negocio de comida		Taller de <u>hojalatería</u> Grupo-comunitario		Bodega de Forrajera	Tienda de ropa
	Taquería			Negocio de limpieza		Herramienta para construcción		Construcción de techo para granero	Equipo para taller de vidrios y cancelas

Continúa.

				Papelería		Taller <u>mecánico</u> Grupo-comunitario		Chiquero (construcción)	Taller de costura
				Equipo para hortalizas en traspatio					Taller de carpintería
				Taller de bicicletas					Mercería
				Chiquero					
				Estética					
				Piletas para ganado					
				Techo para forrajes de ganado					

Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto del Migrante, Guanajuato.

Anexo 5. Proyectos apoyados por Fideicomiso de Inversión a migrante, hasta el 2012.

Proyecto	Giro	Municipio
Comercializadora de agave y derivados La Mula	Comercializadora de agave y derivados	Pénjamo
Piñatas Remi	Elaboración de Piñatas	Salamanca
Forrajera Ram3rez	Forrajera	P3n3jamo
Carpinter3a y Maderer3a Sierra	Carpinter3a y maderer3a	Cortazar
Hortalizas El Tomate de Don Fer	Producci3n de jitomate en invernadero	Le3n
Blancos el Tr3bol	Venta de blancos	San Luis de la Paz
Invernadero JECAMAVAANTO	Producci3n de agroalimentos en invernadero	Ac3mbaro
Disfraces Arlequ3n	Elaboraci3n, venta y renta de disfraces	Le3n
Triturados El Jovero	Producci3n de materiales de construcci3n	San Jos3 Iturbide
Dulcer3a Tav3n	Comercializadora de dulces	San Luis de la Paz
Tostadas La Campesina	Producci3n y comercializadora de botanas	Huan3maro
F3brica de concretos de Cd. Manuel Doblado	Comercializaci3n e instalaci3n de concreto hidr3ulico premezclado	San Luis de la Paz
Grupo Musical Domador de la Sierra	Servicios musicales	Silao
Materiales para construcci3n	Comercializaci3n de materiales de construcci3n	San Luis de la Paz
QFI Quality Food Ingredients	Procesadora de pures de diversos tipos de Chiles	Salvatierra
Corporaci3n Valtierra	Sal3n de eventos	Salamanca
Desarrollo Ecol3gico y aprovechamiento comunitario sustentable, S.R.L. y CV	Aprovechamiento comunitario sustentable	Dolores Hidalgo

Fuente: Elaboraci3n propia con datos de la Entrevista con la Arq. Alejandra Ojeda de la Coordinaci3n de Proyectos e Inversi3n Migrante, del Instituto Migrante, Celaya, Gto.

Anexo 6. 3x1 Migrantes: Proyectos productivos para el Fortalecimiento Comunitario (PPFC) en los diferentes municipios de Guanajuato, desde 2009 a 2012.

Año	Municipio	Localidad	Proyecto	Inversión (Pesos)	Participación	Residencia en EU
2009	Yuriria	Timbinal	Fabricación de blancos, prendas, textiles para la industria hotelera.	2,355,785.53	Estado y Sedesol + migrante (2x1)	California
	San Francisco del Rincón	El Maguey	Banquetes y carnitas Paola.	853,000.00	Estado y Sedesol + migrante (2x1)	Texas
2010	León	Canelas	Adquisición de producción lechera y producción forrajera, adquisición de equipo agrícola.	1,100,000.00	Sedesol, Estado y municipio + migrante (3x1)	Michigan
		Barretos	Adquisición de producción lechera y producción forrajera, adquisición de equipo agrícola.	1,300,000.00	Sedesol, Estado y municipio + migrante (3x1)	Texas
		La Sandía	Adquisición de producción lechera y producción forrajera, adquisición de equipo agrícola.	1,000,775.03	Sedesol, Estado y municipio + migrante (3x1)	Texas
		San Francisco de Duran	Adquisición de producción lechera y producción forrajera, adquisición de equipo agrícola.	600,000.00	Sedesol, Estado y municipio + migrante (3x1)	Texas
		Nuevo Lindero	Adquisición de producción lechera y producción forrajera, adquisición de equipo agrícola.	2,400,000.00	Sedesol, Estado y municipio + migrante (3x1)	Michigan

Continúa.

		Puerta de San Serván	Adquisición de equipo agrícola.	1,000,000.00	Sedesol, Estado y municipio + migrante (3x1)	Michigan
		La Cinta	Adquisición de equipo agrícola.	1,200,000.00	Sedesol, Estado y municipio + migrante (3x1)	Texas
	Tarimoro		Adquisición de vehículo para la asociación de ladrilleros.	1,122,684.13	Sedesol, Estado y municipio + migrante (3x1)	California
2011	Jerécuaro	Zatemaye	Invernaderos de jitomate.	3,200,000.00	Sedesol, Estado y municipio + migrante (3x1)	California
	Jerécuaro	Zatemaye	Invernaderos de jitomate.	3,200,000.00	Sedesol, Estado y municipio + migrante (3x1)	California
	Romita	El Jagüey	Equipamiento agrícola para mejorar la actividad.	2,003,500.00	Estado y Sedesol + migrante (2x1)	California
	Santa Catarina		Invernaderos de jitomate.	2,000,000.00	Sedesol, Estado y municipio + migrante (3x1)	California
	Yuriria	San Cayetano	Primera etapa de construcción de una trituradora de materiales pétreos.	3,025,200.83	Estado y Sedesol + migrante (2x1)	Illinois
2012		Puerta de San Serván	Adquisición de maquinaria para el campo.	1,300,000.00	Sedesol, Estado y municipio + migrante (3x1)	Michigan
	León	Nuevo Lindero	Adquisición de maquinaria para el campo.	1,300,000.00	Sedesol, Estado y municipio + migrante (3x1)	Michigan

Continúa

	León	La Sandía	Adquisición de maquinaria para el campo.	1,300,000.00	Sedesol, Estado y municipio + migrante (3x1)	Texas
		Rancho Nuevo de la Luz	Adquisición de maquinaria para el campo.	1,300,000.00	Sedesol, Estado y municipio + migrante (3x1)	Tenesis
		Barretos	Adquisición de maquinaria para el campo.	1,300,000.00	Sedesol, Estado y municipio + migrante (3x1)	Texas
	Pénjamo	Tacubaya	Construcción de un invernadero.	3,991,881.00	Sedesol, Estado y municipio + migrante (3x1)	Carolina del Norte
	San Luis de la Paz	Mineral de Pozos	Construcción de Restaurante turístico y salón de eventos*.	1,700,000.00	Estado y Sedesol + migrante (2x1)	Florida
	Yuriria	Cayetano	Segunda etapa de adquisición de equipo para la trituradora.	1,905,545.00	Estado y Sedesol + migrante (2x1)	Illinois

* Este proyecto fue cancelado y el dinero se destina a otro nuevo proyecto.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Coordinación de Proyectos e Inversión Migrante del Instituto Estatal de Atención al Migrante Guanajuatense y sus familias.

Anexo 7. 3x1 Migrantes: Proyectos productivos para el Fortalecimiento Patrimonial (PPFP)2011.

Municipio	Localidad	Nombre del Club	Descripción de la obra	Inversión (Pesos)	Participación	Residencia en EU
Abasolo	San José de pintores	Club el Varal	Trabajo y desarrollo (compra de maquinaria agrícola: sembradora, empacadora y cargador para mejora en producción de granos)	601,200	Federal + Migrante (1x1)	California
Abasolo	San José de pintores	Club amigos de Guanajuato	Agroindustria pintores (adquisición de tractor agrícola para el cultivo de trigo, sorgo y maíz)	607,525	Federal + Migrante (1x1)	
Abasolo	San José de pintores	Club amigos de Guanajuato	Equipamiento esfuerzo unido (adquisición de maquinaria, materiales e implementos para la producción en invernadero de grana cochinilla)	872,827.94	Federal + Migrante (1x1)	
Cortazar	Cortazar	Casas Guanajuato Santa Ana	Refacciones industriales y maquinados González.(compra de torno, fresadora ,escalas y contador mitutoyo para la fab.de refacc. industriales)	611,044.37	Federal + Migrante (1x1)	California
Cortazar	Cortazar	Casas Guanajuato Santa Ana	Borda textiles (compra de bordadora, 3 maq.collarete, 3 maq. recta 1 aguja, 3 maq. recta 2 agujas, 3 maq.overlock parta taller de bordado)	604,264	Federal + Migrante (1x1)	California
Cortazar	Cortazar	Casas Guanajuato Santa Ana	Family dental (adquisición de equipo radiológico y software para diagnostico medico con rayos x)	625,553.21	Federal + Migrante (1x1)	California

Continúa

Doctor Mora	Loma de Buenavista	Club Doctormorensense	Equipamiento de macrotunel portátil con sistema de riego por aspersión y goteo. para cultivo de fresa.	600,000	Federal + Migrante (1x1)	
Dolores Hidalgo	Dolores hidalgo	Club Lagos-San José	Greens salads (adquisición de utensilios y mobiliario para equipamiento de restaurante)	300,000	Federal + Migrante (1x1)	
Dolores Hidalgo	La Laguna	Unidos por Guanajuato	Engorda de ganado bovino en corral. (adquisición de ganado bovino, rehabilitación de corral, alimento y vacunas para engorda)	300,000	Federal + Migrante (1x1)	
Guanajuato	Guanajuato	Club San Javier	Elaboración y venta de mini donas (compra de maquinaria, equipo y adecuación de local para producción de mini donas)	280,000	Federal + Migrante (1x1)	
Irapuato	Irapuato	Sinaloa norte	Mirc montacargas y maquinaria. (compra de lote de equipo: grúa montada sobre camión capacidad 35 ton.y montacargas cap 500 lbs)	598,700	Federal + Migrante (1x1)	
Irapuato	Purísima de Temascatio de arriba	Club Pueblo Nuevo	Desarrollo agropecuario (adquisición de tractor agrícola)	605,000	Federal + Migrante (1x1)	
Irapuato	Purísima de Temascatio de arriba	Club Pueblo Nuevo	Proyecto la rosa (compra de maquinaria agrícola. aspersora, cosechador de frijol, niveladora, desmenuzadora, subsuelo, segadora)	609,750	Federal + Migrante (1x1)	

Continúa Anexo 6.

Irapuato	La Calera	Club Pueblo Nuevo	Agricultura 3x1 (compra de maquinaria agrícola: segadora, cosechador, sembradora, cultivadora, desmenuzadora, multiarado)	606,525	Federal + Migrante (1x1)	
Irapuato	La Calera	Club Pueblo Nuevo	Equipamiento agrícola (adquisición de tractor agrícola para labores del campo propias y de maquila a terceros)	440,000	Federal + Migrante (1x1)	
Irapuato	La Calera	Club Pueblo Nuevo	Trabajando unidos (compra de maquinaria agrícola: niveladora hidráulica, cosechador hilerador de frijol, cultivadora rotativa)	501,001.72	Federal + Migrante (1x1)	
León	León de los Aldama	Club San Francisco del Rincón	Farmacia (adquisición de equipo y lote de medicina, perfumería y abarrotes para fortalecimiento de farmacia)	275,500	Federal + Migrante (1x1)	Texas
León	León de los Aldama	Federación de Guanajuatenses del Sur de California	Bosques gym. (construcción y acondicionamiento de local. compra de equipo: aparatos de ejercicio para gimnasio)	416,000	Federal + Migrante (1x1)	California
León	León de los Aldama	Grupo Tavera	Centro de distribución de maquinas tipo vending (compra de 6 maquinas tipo vending para envío de mensajes de texto y lote de refacciones)	159,850	Federal + Migrante (1x1)	

Continúa.

Pénjamo	La Estrella	Club el Progreso de la ex Hacienda La Calle.	Unidos progresamos (compra de tractor para trabajo en parcelas o maquila)	601,775	Federal + Migrante (1x1)	California
Pénjamo	La Estrella	Club el Progreso de la ex Hacienda La Calle.	Esfuerzo compartido (compra de maquinaria agrícola: sembradora, aspersora, cultivadora, encaladora y cosechadora para trabajo en parcelas o maquila)	616,150	Federal + Migrante (1x1)	California
Pénjamo	Santa Ana Pacueco	Club el Progreso de la ex Hacienda La Calle.	Agroquímicos la esperanza (compra de lote de agroquímicos para venta en el mercado local)	602,750	Federal + Migrante (1x1)	California
Pueblo Nuevo	Santa Eulalia	Club Pueblo Nuevo	Engorda de becerros (compra de ganado flaco para engordarlo y posterior venta en pie)	605,687.50	Federal + Migrante (1x1)	California
Pueblo Nuevo	Santa Eulalia	Club Pueblo Nuevo	Establo Santa Eulalia (compra de maquinaria agrícola: ensiladora, cosechadora, desvaradora, cultivadora, fertilizadora y encaladora)	601,200	Federal + Migrante (1x1)	California
Pueblo Nuevo	Guadalupe del Monte (La Lupita)	Club Pueblo Nuevo	Engorda Guadalupita (compra de lote de ganado bovino para engorda, medicamentos, vacunas, aretes de identificación)	605,375	Federal + Migrante (1x1)	California

Continúa.

Continúa Anexo 7.

Pueblo Nuevo	Guadalupe del Monte (La Lupita)	Club Pueblo Nuevo	Unidos por Guadalupita (compra de ganado bovino para engorda, medicamentos, aretes para identificación)	603,530	Federal + Migrante (1x1)	California
San Francisco del Rincón	San Francisco del Rincón	Club San Francisco del Rincón	Renovación (adquisición de lote de abarrotes para surtido de tienda de autoconsumo)	584,000	Federal + Migrante (1x1)	Texas
Santa Catarina	El Tablón	Santa Cata	Equipamiento de bloquera san francisco (adquisición de vehículo para transporte de producto terminado)	449,870	Federal + Migrante (1x1)	
Santa Cruz de Juventino Rosas	Santa Cruz de Juventino Rosas	Grupo Tavera	3guerras división farmacia y productos de higiene personal(compra de lote de mercancía, equipo de reparto y adecuación de local de farmacia y consultorio)	388,498	Federal + Migrante (1x1)	
Valle de Santiago	Santa Bárbara	Unidos por Guanajuato	Le xokoll chocolate. (compra de materia prima, maquinaria, herramientas y adecuación de espacio físico para producción de chocolate artesanal)	576,338.76	Federal + Migrante (1x1)	Carolina del Norte
Valle de Santiago	Noria de Mosqueda	Unidos por Guanajuato	agroquímicos y fertilizantes el amigo. (adquisición de lote de agroquímicos y fertilizantes para su posterior venta)	600,000	Federal + Migrante (1x1)	Carolina del Norte
Valle de Santiago	Santa Bárbara	Unidos por Guanajuato	Ganadería Pérez (adquisición de cabeza de ganado para la engorda y posteriormente su venta)	604,282.35	Federal + Migrante (1x1)	Carolina del Norte

Continúa.

Valle de Santiago	Santa Bárbara	Unidos por Guanajuato	Engorda de ganado (adquisición de ganado flaco para engorda y posterior venta)	242,914	Federal + Migrante (1x1)	Carolina del Norte
Valle de Santiago	Santa Bárbara	Unidos por Guanajuato	Ganadería los 3 hermanos (adquisición de cabeza de ganado para engorda, a base de forrajes, granos y pata de sorgo y posteriormente su venta)	608,634	Federal + Migrante (1x1)	Carolina del Norte
Valle de Santiago	Noria de Mosqueda	Unidos por Guanajuato	Adquisición de cabezas de ganado (adquisición de cabezas de ganado para engorda, a base de forrajes, granos y pata de sorgo y posteriormente su venta)	602,364	Federal + Migrante (1x1)	Carolina del Norte
Valle de Santiago	San Juanito de San Guillermo (San Martín)	Unidos por Guanajuato	Adquisición de cabezas de ganado (adquisición de cabezas de ganado para engorda, a base de forrajes, granos y pata de sorgo y posteriormente su venta)	605,093.65	Federal + Migrante (1x1)	Carolina del Norte
Villagrán	Villagrán	Club amigos de los ángeles californiana en Texas	Textiles y mercería la oruga (compra de materia primas, maquinaria, equipo y mobiliario para fortalecimiento de negocio)	227,360	Federal + Migrante (1x1)	Texas
Xichú	Xichú	Federación de guanajuatenses del sur de californiana	Panadería Nonito (adquisición de maquinaria y utensilios para equipamiento de panadería)	318,500	Federal + Migrante (1x1)	California

Fuente: Elaboración propia con datos de la Coordinación de 3x1 de SEDESOL Guanajuato.

Anexo 8. Cuestionario a migrantes de Guanajuato en California, 2012.

Cuestionario 2012 acerca del uso productivo de las remesas y desarrollo regional.

Cuestionario 2012 acerca del uso productivo de las remesas en negocios familiares de los hogares receptores de remesas cuyo origen es Guanajuato, México.

¿Cuál es el propósito de este estudio? El propósito de este estudio es aprender acerca de la distribución del gasto familiar y el ahorro que va dirigido a la inversión en negocios familiares en las comunidades de origen de migrantes cuyo origen es Guanajuato, México. Los resultados serán utilizados para enriquecer la información sobre inversión en hogares receptores de remesas y explicar el fenómeno.

¿Qué me pedirán que haga? Se le pedirá completar una encuesta en papel y lápiz.

¿Hay algún riesgo para mí? No hay ningún riesgo conocido en responder a este cuestionario. Usted puede saltarse cualquier pregunta que usted prefiere no responder.

¿Cuales son los beneficios? Usted puede compartir sus ideas para comprender mejor los desafíos de emprender un negocio familiar en sus comunidades de origen y reorganizar el gasto familiar exhortando el ahorro. Las ideas que ofrece ayudarán a otros migrantes y creación de política pública.

¿Cuánto tiempo me tomará? El tiempo para completar la encuesta puede variar y tarda aproximadamente unos 15 minutos en completarse.

¿A quién puedo contactar si tengo preguntas sobre el estudio? Por favor, póngase en contacto con la estudiante Jazmín García Gómez, del Doctorado Ciencia Sociales con especialidad en Estudios Regionales del COLEF, AC, Tijuana, BCN, México, al correo canojot@gmail.com con cualquier pregunta, queja o preocupación acerca del estudio. También puede llamar a este número si usted siente que se haya sido perjudicado por este estudio. Si tiene alguna pregunta acerca de sus derechos como participante del estudio, por favor llame al Departamento del Doctorado Ciencia Sociales con especialidad en Estudios Regionales del COLEF, AC, Tijuana, BCN, México, al tel: 631-63-00 ext 5523.

¿Se mantendrá mi información privada y confidencial? Sí. Los datos que contiene el cuestionario serán guardados en una base de datos codificada y segura. Sólo los investigadores aprobados para este proyecto tendrán acceso a los datos. El Departamento del Doctorado Ciencia Sociales con especialidad en Estudios Regionales del COLEF puede revisar los documentos relacionados con este estudio científico. En el caso de que se haga una publicación o presentación como resultado de esta investigación, no habrá ningún dato que le identifique. Su identidad no será compartida con los investigadores o conectada a la encuesta de ninguna manera.

¿Puedo cambiar de opinión si yo ya no quieren participar? El cuestionario es voluntario. Usted puede retirarse en cualquier momento. Rechazar la participación o decidir salirse del estudio no afectará su acceso a ningún servicio.

¿Hay algo que deba yo saber? Debe tener 18 años de edad o y ser migrante oriundo de Guanajuato para participar en este estudio. Al completar la encuesta está dando su consentimiento para participar.

AUTORIZO

He sido invitada(o) a participar en el estudio de la tesis de Doctorado de Jazmín García Gómez, cuyo título inicial es “Remesas, inversión y gasto familiar: Análisis de los hogares receptores de Guanajuato, México”. Entiendo que mi participación consistirá en contestar una serie de preguntas cuyo cuestionario es parte de una encuesta dirigida a migrantes cuyo origen sea de Guanajuato y viven en California actualmente. He leído (o se me ha leído) la información del documento de consentimiento. He tenido tiempo para hacer preguntas y se me ha contestado claramente. No tengo ninguna duda sobre mi participación. Acepto voluntariamente participar y sé que tengo el derecho a terminar mi participación en cualquier momento. Autorizo la utilización de mi imagen en audio e impreso en texto, tomada con FECHA _____ para su uso para ella o por terceros con fines exclusivamente científicos.

FIRMA _____

Cuestionario 2012 acerca del uso productivo de las remesas y desarrollo regional.
Migrantes guanajuatenses en California, Estados Unidos de América.

Folio _____

Rubro de identificación.

1. Nombre. _____
2. Dirección.

3. Teléfono. _____
4. Correo electrónico.

5. Sexo.
 - 1) () Femenino.
 - 2) () Masculino.
6. Edad. _____
7. Último grado de estudio. _____
8. Estado civil.
 - 1) () Casado
 - 2) () Soltero
 - 3) () Divorciado
 - 4) () Unión libre
 - 5) () Viudo
9. Lugar de residencia en Estados Unidos (EU).
Ciudad. _____
Estado. _____

Migración.

10. Cuál fue el último lugar que vivió en México.
Municipio. _____
Estado. _____
11. Mencione los 2 principales motivos por los cuales cambió de residencia (vino a EU).
 - 1) () Para reunir dinero para invertir en nuevas oportunidades de negocio.
 - 2) () Por buscar mejores oportunidades de trabajo.
 - 3) () Por problemas de inseguridad pública o ambiente inadecuado para la familia.
 - 4) () Reunirse con su familia.
 - 5) () Otro.Especifique. _____

12. ¿Cuándo llegó a EU por primera vez?
Año _____

Mes _____

13. ¿Cuándo llegó su esposo o esposa por primera vez a EU?

1) Año. _____ Mes. _____

2) () Vive en México

3) () No tengo

4) () No es mexicano

14. ¿A qué se dedica usted en EU?

1) () Trabajador asalariado.

2) () Ama de casa.

3) () Otro. Especifique _____

Estructura de gasto.

15. ¿Ha enviado remesas a México, y con qué frecuencia lo ha hecho?
1) () Si 1a) Frecuencia

1) () Mensual

2) () Trimestral

3) () Semestral

4) () Anual

3) () No

16. ¿Continúa enviando remesas a México?

1) () Si

2) () No

17. Si no, ¿hace cuánto que dejó de hacerlo? _____

18. ¿A quién principalmente ha enviado remesas a México?

1) () Esposa

2) () Hijos

3) () Padres

4) () Hermanos

5) () Otro. Especifique. _____

19. ¿Para qué PRINCIPALMENTE envía remesas? (**Elige 1**)

1) () Gasto de manutención (gasto de alimento, gasto de vestido y calzado, gasto de vivienda)

2) () Gasto en bienestar (salud, educación, gasto de confort -paseo, entretenimiento)

3) () Ahorro e inversión (establecimiento de negocio, terrenos, maquinaria, etc)

4) () Las tres anteriores (gasto de manutención, gasto en bienestar y ahorro e inversión)

20. ¿Qué hizo su familia en México con las remesas ?

1) _____ % Gasto productivo (Ahorro e Inversión)

2) _____ % Gasto no productivo (Gasto de manutención y bienestar)

21. ¿Cuál es el uso que se le da al ahorro en su lugar de origen (México), de acuerdo al tipo de remesas? **(Puedes seleccionar de uno):**

a) *Remesas familiares:*

- 1) () Mejoramiento de las condiciones de vivienda.
- 2) () Compra de terrenos.
- 3) () Capital y activos fijos de pequeños negocios.
- 4) () Inversión en negocio: tienda, restaurante, etc.
- 5) () Ahorro en banco

b) *Remesas colectivas:*

- 1) () Patrocinio de fiestas cívicas o religiosas.
- 2) () Infraestructura pública u obras comunitarias.
- 3) () Proyecto de tipo empresarial.

22. ¿Cuál es la razón principal por la que envía remesas productivas a su lugar de origen (México)?

- 1) () Encontró una buena oportunidad de negocio.
- 2) () Para su retorno.
- 3) () Para brindar bienestar a la familia.
- 4) () Para brindar bienestar en su comunidad.
- 5) () Para ahorro del retiro.
- 6) () Otro. Especifique _____

Identificación de Proyecto productivo y patrimonial.

23. ¿En algún momento inició un negocio o actividad empresarial? **(Sea de usted o de un familiar a quién ayudó para el negocio)**

- 1) () Si.
- 2) () No. **(Pase a la pregunta 39)**

24. ¿Al iniciar el negocio o actividad empresarial fue?

- 1) () Sólo con dinero vía remesas.
- 2) () Una parte de la inversión con remesas.
- 3) () Otro. Especifique _____


25. Si usó remesas, ¿para qué destinó principalmente las remesas en el negocio o actividad empresarial?

- 1) () Inversión inicial.
- 2) () Inversión de expansión.
- 3) () Inversión de operación.

- 4) () Otro. Especifique _____
26. ¿Cuál es el cargo que desempeña en el negocio?
- 1) () Dueño.
 - 2) () Socio.
 - 3) () Administrador.
 - 4) () Prestamista.
 - 5) () Otro. Especifique. _____
27. ¿La formación del negocio es?
- 1) () Privada o particular.
 - 2) () Colectiva o grupo.
28. ¿En que lugar se estableció el negocio o actividad? y ¿Por qué?.
- 1) () México . ¿ Por qué? _____
 - 2) () EU. ¿ Por qué? _____
29. ¿Cuál es el giro del negocio?
- 1) () Taller (herrería, carpintería, textil, mecánico).
 - 2) () Restaurante, carrito de tacos, etc.
 - 3) () Nueva casa.
 - 4) () Taxi.
 - 5) () Tienda de la esquina.
 - 6) () Pequeña propiedad.
 - 7) () Comprar terreno.
 - 8) () Otro. Especifique. _____
30. ¿Cuántas personas trabajan en el negocio o actividad?
- 1) () Menos de 2.
 - 2) () De 2 a 6.
 - 3) () De 7 a 10.
 - 4) () De 10 a 30.
 - 5) () de 30.
31. ¿Cuándo comenzó el negocio?
- 1) Año _____
32. ¿El negocio o actividad cuenta con un registro oficial?
- 1) () Si
 - 2) () No
33. ¿Cuál es la razón por la cual decidió establecer ese tipo de negocio?
- 1) () Por el apoyo de los programas de gobierno y/o instituciones financieras.
 - 2) () Por el oportunidad en las Asociaciones de migrantes.
 - 3) () Por los intermediarios en proyectos productivos.
 - 4) () Por apoyo de la familiar.
 - 5) () Ninguno. Especifique. _____

Financiamiento de proyectos productivos.

34. ¿El negocio continúa apoyado PRINCIPALMENTE por vía remesas?
- 1) () Si
 - 2) () No
 - 3) () Ya no existe. ¿Porqué?

35. ¿Ha recurrido a otros mecanismos de financiamiento de apoyo hacia este tipo de negocio?
- 1) Si
 - 2) No
36. ¿Cómo se entero de los agentes de financiamiento?
- 1) Por medio de Asociación de migrantes
(Especifique_____)
 - 2) Por Consulado.
 - 3) Por amigo o conocido.
 - 4) Acudió personalmente.
 - 5) Anuncio promocional, folleto, tríptico, etc.
 - 6) _____ Otro medio.
Especifique_____
- 7) No conozco. **(Pase pregunta 39)**
37. Si requirió de agentes, ¿el financiamiento del proyecto productivo provino de?
- 1) Programa de gobierno. (Especifique._____)
 - 2) Amigos, parientes.
 - 3) Banca Comercial.
 - 4) Banca de desarrollo (Nafin, Bancomext).
 - 5) Prestamistas particulares.
 - 6) Otro. Especifique. _____
38. ¿Para qué destinó principalmente ese financiamiento?
- 1) Inversión inicial.
 - 2) Inversión de expansión.
 - 3) Inversión de operación.
 - 4) Otro. Especifique _____
-  39. ¿Cómo considera usted a las remesas para el financiamiento en un negocio o actividad empresarial?
- 1) Muy importante.
 - 2) Importante.
 - 3) No importante ni tampoco carece de importancia.
 - 4) Muy poco importante.
 - 5) Sin Importancia.
39. ¿Ha recibido información sobre algún programa de apoyo para emprender un negocio o actividad empresarial?
- 1) Si.
 - 2) No.
40. ¿Cómo se entero de estos fondos o programas de apoyo?
- 1) Por medio de Asociación de migrantes. (Especifique_____)
 - 2) Por Consulado.
 - 3) Por amigo o conocido.
 - 4) Acudió personalmente.
 - 5) Anuncio promocional, folleto, tríptico, etc.
 - 6) No conozco.
 - 7) Otro medio.
Especifique_____

41. ¿Cómo considera la información brindada sobre emprender un negocio o actividad empresarial?

- 1) () Muy bien
- 2) () Bien
- 3) () Suficiente
- 4) () Insuficiente
- 5) () Nula

Asociación de Migrantes.

42. ¿Creé usted que estar en una Asociación (grupo) de migrantes facilita el financiamiento a proyectos productivos?

- 1) () Si. ¿Por qué? _____
- 2) () No. ¿Por qué? _____

43. ¿Cómo considera a la Asociación (grupo) de migrantes para el apoyo en el financiamiento en la creación de negocios?

- 1) () Muy importante.
- 2) () Importante.
- 3) () No importante ni tampoco carece de importancia.
- 4) () Muy poco importante.
- 5) () Sin importancia.

44. ¿Cuál de los fondos o programas siguientes conoce?

- 1) () Programa 3x1 SEDESOL
- 2) () Proyectos productivos SDES
- 3) () FIRCO
- 4) () NAFIN
- 5) () Programa Modernizando a la Industria de la Tortilla (MI TORTILLA).
- 6) () Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME).
- 7) () Otro Especifique _____
- 8) () Ninguno

45. ¿Cuál ha usado?

- 1) () Programa 3x1 SEDESOL
- 2) () Proyectos productivos SDES
- 3) () FIRCO
- 4) () NAFIN
- 5) () Programa Modernizando a la Industria de la Tortilla (MI TORTILLA).
- 6) () Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME).

- 7) () Otro Especifique _____
- 8) () Ninguno

46. ¿Cómo considera los programas de apoyo hacia este tipo de negocio?
- 1) () Muy importante.
 - 2) () Importante.
 - 3) () No importante ni tampoco carece de importancia.
 - 4) () Muy poco importante.
 - 5) () Sin importancia..

47. ¿Cómo considera la información brindada por parte del gobierno de México en EU para emprender un negocio o actividad empresarial?
- 1) () Muy bien.
 - 2) () Bien.
 - 3) () Suficiente.
 - 4) () Insuficiente
 - 5) () Nula.

48. ¿Cuáles serían las sugerencias de apoyo a proyectos productivos para los gobiernos locales, estatales o federales?
- 1) _____
 - 2) _____
 - 3) _____

Comentario extra.

Gracias. =)

Anexo 9. Guión de entrevista migrantes emprendedores guanajuatenses en California.

Entrevista 2013 acerca del uso productivo de las remesas, proceso de inversión y desarrollo regional.

Guía de entrevista 2013 acerca del uso productivo de las remesas y proceso de inversión en negocios familiares de los hogares receptores de remesas cuyo origen es Guanajuato, México.

¿Cuál es el propósito de este estudio? El propósito de este estudio es para conocer el proceso y motivaciones de inversión, el lugar y tipo de negocio. Los resultados serán utilizados para comprender y explicar cómo y porqué bajo que condiciones los emigrantes de Guanajuato están invirtiendo en sus lugares de origen con remesas, y ésta inversión puede promover el desarrollo regional.

¿Qué me pedirán que haga? Se le pedirá contar su historia, bajo un guión de preguntas semi-estructuradas.

¿Hay algún riesgo para mí? No hay ningún riesgo conocido en responder a este cuestionario. Usted puede saltarse cualquier pregunta que usted prefiere no responder.

¿Cuáles son los beneficios? Usted puede compartir sus ideas para comprender mejor los desafíos de emprender un negocio familiar en sus comunidades de origen y reorganizar el gasto familiar exhortando el ahorro. Las ideas que ofrece ayudarán a otros migrantes y creación de política pública.

¿Cuánto tiempo me tomará? El tiempo de la entrevista puede variar de acuerdo al entrevistado.

¿A quién puedo contactar si tengo preguntas sobre el estudio? Por favor, póngase en contacto con la estudiante Jazmín García Gómez, del Doctorado Ciencia Sociales con especialidad en Estudios Regionales del COLEF, AC, Tijuana, BCN, México, al correo canojot@gmail.com con cualquier pregunta, queja o preocupación acerca del estudio. También puede llamar a este número si usted siente que se haya sido perjudicado por este estudio. Si tiene alguna pregunta acerca de sus derechos como participante del estudio, por favor llame al Departamento del Doctorado Ciencia Sociales con especialidad en Estudios Regionales del COLEF, AC, Tijuana, BCN, México, al tel: 631-63-00 ext 5523.

¿Se mantendrá mi información privada y confidencial? Sí. Los datos que contiene la entrevista serán guardados en una base de datos codificada y segura. Sólo los investigadores aprobados para este proyecto tendrán acceso a los datos. El Departamento del Doctorado Ciencia Sociales con especialidad en Estudios Regionales de El COLEF puede revisar los documentos relacionados con este estudio científico. En el caso de que se haga una publicación o presentación como resultado de esta investigación, no habrá ningún dato que le identifique. Su identidad no será compartida con los investigadores o conectada a la encuesta de ninguna manera.

¿Hay algo que deba yo saber? Debe tener 18 años de edad o y ser migrante oriundo de Guanajuato, haber iniciado un negocio para participar en este estudio. Al completar la entrevista está dando su consentimiento para participar.

AUTORIZO

He sido invitada(o) a participar en el estudio de la tesis de Doctorado de Jazmín García Gómez, cuyo título inicial es “Remesas, inversión y gasto familiar: Análisis de los hogares receptores de Guanajuato, México”. Entiendo que mi participación consistirá en contestar una serie de preguntas cuyo cuestionario es parte de una entrevista dirigida a migrantes cuyo origen sea de Guanajuato y viven en California actualmente. He leído (o se me ha leído) la información del documento de consentimiento. He tenido tiempo para hacer preguntas y se me ha contestado claramente. No tengo ninguna duda sobre mi participación. Acepto voluntariamente participar y sé que tengo el derecho a terminar mi participación en cualquier momento. Autorizo la utilización de mi imagen en audio e impreso en texto, tomada con FECHA _____ para su uso para ella o por terceros con fines exclusivamente científicos.

FIRMA _____

I. Experiencia migratoria.

- ❖ ¿De donde eres originario en México?.
- ❖ ¿Qué tiempo tiene viviendo en EU?
- ❖ ¿Podrías decirme brevemente acerca de ti y tu familia? ¿ Cuántos dependen de usted?.
- ❖ ¿Qué trabajo realiza aquí en EU? ¿Ha cambiado? ¿Cuántas veces? ¿Por qué?
- ❖ ¿Cuenta con alguna visa de trabajo/ es residente?.
- ❖ ¿Podría contarme brevemente acerca de su vida antes de venir a trabajar a EU? ¿ Porque razón vino a EU?
- ❖ ¿Ha regresado a México? ¿Qué hace cuando regresa a México?
- ❖ ¿Piensa regresar permanentemente a México o por cuanto tiempo? ¿Por qué?
- ❖ ¿Envía dinero a su familia o para que envíe a México? Si ha dejado de enviar a México, ¿por qué dejó de enviar? ¿Qué tan frecuente envía a México? ¿Por qué medio lo envía?
- ❖ ¿El ingreso que envía a su familia a México es lo suficiente para satisfacer sus necesidades? Si, no ¿qué necesidades son las que no puede cumplir? ¿Ha cambiado en el tiempo? ¿Cómo? ¿Por qué?
- ❖ ¿Qué otros ingresos recibe su familia además del dinero que usted envía de EU?
- ❖ ¿Cómo describiría el nivel de vida de su hogar en comparación con otras personas de su comunidad? ¿Cómo ha cambiado en el tiempo? ¿Por qué?
- ❖ ¿Esta interesado en incrementar el ingreso de su familia en México a través de un negocio?.

II. Proceso de inversión, actividad del negocio.

- ❖ ¿Tiene algún negocio en México? ¿Me puede decir brevemente la historia de su negocio?
- ❖ ¿Qué giro tiene su negocio? ¿Qué cargo tiene en el negocio? ¿La formación del negocio es particular o colectiva? ¿Por qué?
- ❖ ¿En donde tiene el negocio? ¿Por qué?
- ❖ ¿Cómo es que se interesó en iniciar un negocio? ¿Su familia en México estaba interesada en empezar un negocio? ¿Por qué? ¿Quién estaría a cargo en su ausencia?
- ❖ ¿Por qué hacer estas inversiones particularmente? ¿Ha obtenido una habilidad al trabajar en EU que puede emplearla a su regreso en México? ¿Ha empleado esta habilidad?
- ❖ ¿Cuál fue el procedimiento que llevo a cabo para iniciar el negocio?
- ❖ ¿Con qué dificultades se enfrentó?

III. Agentes de financiamiento.

- ❖ ¿Existieron otras fuentes de ingreso para inicio, expansión u operación del negocio?
- ❖ ¿Sabe si existen agente de financiamiento/programas por parte del gobierno mexicano para invertir en un negocio en Mx/EU?
- ❖ ¿Ha usado algún agente de financiamiento/programa?
- ❖ ¿Cuál ha sido su experiencia con alguno de ellos? ¿Qué requisitos cumplió? ¿Tiempo del préstamo?
- ❖ ¿Con qué dificultades se enfrentó?
- ❖ ¿Destino de los préstamos?
- ❖ ¿Existen fuentes de ingreso además del negocio y las remesas para su familia en México?
- ❖ ¿Cómo describiría su experiencia con los agentes de financiamiento para el negocio? (trato en el proceso, cooperación).

IV. Inversión y desarrollo regional.

- ❖ ¿Cómo cree que ayude tu negocio en la región? (efecto económico, social)
- ❖ ¿Cuántos empleos genera?
- ❖ ¿Ha pensado en poner un negocio en EU parecido? Si lo tiene ¿cómo ha influido el negocio de México en el negocio de EU, y/o viceversa en la región?
- ❖ ¿Cómo describiría el nivel de vida de su comunidad en comparación con otras comunidades? ¿Cómo ha cambiado en el tiempo?

- Informantes clave.

Personas que ocupan papeles sociales que implicaran cierto grado de liderazgo. Algún representante de la institución de migración, dependencias de gobierno con programas 3x1.

- ❖ ¿Qué apoyo se les ofrece a los migrantes relacionado con la inversión productiva en México?
- ❖ ¿Quiénes participan en dichos apoyos?
- ❖ ¿Cuáles han sido los resultados que han tenido sobre la inversión en proyectos productivos?
- ❖ ¿Qué tipo de programas o financiamiento ofrecen? ¿Cuáles son los requisitos que deben cumplir?
- ❖ ¿Qué seguridad les dan a los emigrantes para invertir en México?

El autor es Licenciada en Relaciones Internacionales por la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla; Maestra en Desarrollo Regional por el Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo en Hermosillo, Sonora. Egresada del Doctorado en Ciencias Sociales con Especialidad en Estudios Regionales de El Colegio de la Frontera Norte.

Correo electrónico: canojot@gmail.com

© Todos los derechos reservados. Se autorizan la reproducción y difusión total y parcial por cualquier medio, indicando la fuente.

Forma de citar: García Gómez, Jazmín (2014). “Estructura del ingreso y gasto familiar de los hogares receptores de remesas: los que invierten. el caso de Guanajuato”. Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales con Especialidad en Estudios Regionales. El Colegio de la Frontera Norte, A.C. México. 234.