

# La tradición migratoria como factor explicativo del uso de remesas en la financiación de negocios en Guanajuato

Jazmín GARCÍA GÓMEZ  
*Investigadora independiente*  
Óscar PELÁEZ HERREROS  
Noé Arón FUENTES FLORES  
*El Colegio de la Frontera Norte*

## RESUMEN

En este artículo se analiza el uso de las remesas por parte de las familias receptoras en México. Los resultados muestran la existencia de diferencias regionales, en el sentido de que la tradición migratoria de una región contribuye a que una mayor proporción de remesas se destine a inversión en negocios. Dos hechos favorecen esta relación: la mayor edad de emigrantes y jefes de hogares receptores (que, por tanto, se encuentran en una fase más avanzada del ciclo vital del ahorro), y el mayor grado de desarrollo de las instituciones relacionadas con el proceso migratorio. La información utilizada para este análisis procede de la *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares* (ENIGH) y de entrevistas realizadas a la colonia de guanajuatenses residentes en California, Estados Unidos.

*Palabras clave:* 1. remesas, 2. inversión, 3. ciclo vital, 4. Guanajuato, 5. California.

## The Migratory Tradition as an Explanatory Factor for the Use of Remittances in Financing Businesses in Guanajuato

### ABSTRACT

This article analyzes the use of remittances by recipient families in Mexico. The results show regional differences, in the sense that the migratory tradition of a region explains that a greater proportion of remittances are intended for business investment. Two facts favor this relationship: the higher age of migrants and heads of households receiving remittances (which, therefore, are in a more advanced stage of the life cycle of savings), and the greater development of the institutions involved in the migration process. The data used for this analysis comes from the *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares* (ENIGH) and from interviews with the resident colony of Guanajuato in California, United States.

*Keywords:* 1. remittances, 2. investment, 3. life cycle, 4. Guanajuato, 5. California.

## *Introducción*

El elevado número de migrantes mexicanos que en las últimas décadas han cruzado la frontera estadounidense, el ingente volumen de remesas remitidas por éstos y los diferenciales de desarrollo existentes entre ambos países, pero también al interior del propio México, han contribuido a revitalizar el ya antiguo debate sobre el impacto que los flujos migratorios y sus contrapartes pecuniarias tienen en el desarrollo económico de las comunidades de origen.

Las propuestas teóricas al respecto son variadas, destacando los planteamientos prácticamente opuestos de los enfoques desarrollista-funcionalista, por un lado, y estructuralista-dependentista, por el otro (Taylor, 1999:64; Canales, 2008:23-31). Desde la primera de estas corrientes de pensamiento se argumenta que la migración internacional es la solución a la falta de desarrollo, ya que los migrantes, a su regreso, se constituyen en importantes agentes de cambio e innovación, mientras que las remesas “mejoran la distribución del ingreso y la calidad de vida” (Keely y Tran, 1989:500). La perspectiva estructuralista-dependentista defiende lo contrario, esto es, que los flujos migratorios se constituyen en elemento perpetuador del atraso económico al detraer recursos laborales y capital humano de las regiones menos desarrolladas y convertir a los receptores de remesas en dependientes de estos flujos.

La evidencia empírica no aporta una solución única y definitiva a la controversia teórica. Los resultados de las investigaciones validan en mayor o menor medida uno u otro planteamiento dependiendo de las situaciones económicas, sociales, políticas y culturales prevalentes en cada caso de estudio, es decir, del contexto económico y social de los países y regiones de origen y destino de los migrantes, de la historia del flujo migratorio, de las características socioeconómicas y demográficas de los hogares e individuos que participan en la migración, así como de otras muchas características que afectan a las posibilidades de desarrollo de las regiones involucradas (Portes y Guarnizo, 1990; Binford, 2002; Taylor y Fletcher, 2002; Canales y Montiel, 2004; Lozano y Oliveira, 2007).

En el caso específico de las remesas, a grandes rasgos, existe el acuerdo de que su impacto sobre el desarrollo local depende del uso que los hogares receptores hacen de estos recursos. Cuando se destinan a financiar el consumo de bienes y servicios producidos fuera de la comunidad receptora, la derrama económica asociada a ellos se transfiere a otras regiones. Cuando se invierten en actividades productivas, generan efectos multiplicadores que redundan en el crecimiento del empleo y la actividad en el área de inversión. Como se argumenta, los motivos por los que las familias se decantan por consumir o invertir los capitales remitidos por los emigrantes se relacionan con sus necesidades inmediatas, pero también con sus expectativas futuras, con su experiencia, con las posibilidades de éxito de la inversión, las condiciones del entorno, las instituciones, etcétera.

El objetivo de esta investigación es analizar el uso de las remesas por parte de las familias receptoras, prestando especial atención a la creación y sostenimiento de negocios mediante estos fondos. El estudio se realiza bajo la hipótesis de que la historia, concretada en la tradición o pasado migratorio de una región, explica que se destine una mayor proporción de las remesas a inversión en negocios. Esta relación se basa, fundamentalmente, en dos puntos: 1) una región con larga tradición migratoria es más probable que tenga emigrantes antiguos, de mayor edad, que aún permanecen en destino y que, con el paso del tiempo, han ido modificando sus patrones de consumo-inversión en el sentido que postula la hipótesis del ciclo vital del ahorro (Fisher, 1930; Modigliani y Ando, 1957; Modigliani, 1986), habiendo superado la fase de consumo de supervivencia y siendo ahora más propensos a la inversión; en las regiones donde la emigración internacional es un fenómeno relativamente reciente, los emigrantes tienden a ser más jóvenes y su propensión al consumo mayor;<sup>1</sup> 2) de manera semejante, un pasado emigratorio más largo favorece el desarrollo y consolidación de instituciones que ayudan a canalizar los flujos de remesas hacia la inversión productiva. Cabe esperar, por

<sup>1</sup>A pesar de la relación que se establece, no debe confundirse el tiempo histórico de la migración a nivel de regiones (tradición migratoria de un área geográfica) con el tiempo familiar (ciclo de vida), que puede medirse por la edad del migrante o, en su defecto, por la edad del jefe de hogar receptor de remesas.

tanto, diferencias regionales en los patrones de consumo-inversión de las remesas, relacionadas con la tradición migratoria de los lugares de origen de los emigrantes: tradiciones migratorias más largas deben asociarse con mayores porcentajes de remesas dedicados a inversión en negocios.

Para comprobar esta cuestión, a continuación se revisan las características que, según diversos estudios, condicionan el envío de remesas y la decisión de su uso por parte de los hogares beneficiados con las mismas. Un apartado posterior describe las técnicas de análisis, así como las fuentes de datos a las que se recurre en esta investigación, que abarca desde la comparación interregional hasta el estudio del caso de la colonia de guanajuatenses residentes en California, Estados Unidos. En los últimos apartados se presentan y discuten los resultados obtenidos. Las conclusiones consecuentes se detallan al final del texto.

*Las remesas, su uso en el contexto familiar  
y las diferencias regionales*

El emigrante, sin importar la distancia, tiende a mantener la interacción con su familia en el lugar de origen. Los lazos interpersonales de parentesco, de amistad, o por pertenencia a la misma comunidad, conectan a los migrantes con los que no migran. Estas conexiones en red constituyen una forma de “capital social”, que Bourdieu (1980:2) define 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”; lo que implica la existencia de vínculos relativamente permanentes y estables.

En este sentido, la teoría de la nueva economía de la migración laboral (Stark, 1991) explica el proceso migratorio, no como una decisión individual, sino como parte de una estrategia familiar que permite al grupo diversificar fuentes de ingreso y riesgos. En esencia, las remesas son consecuencia de un contrato implícito. El arreglo familiar que se establece con cada patrón migratorio es lo que explica el uso de estas transferencias, que pueden implicar una reor-

ganización de los gastos del hogar, dando lugar a nuevos consumos, pero también a ahorro e inversión, en las regiones de origen.

La preocupación, tanto del emisor como del receptor de remesas, es garantizar y mejorar la calidad de vida de su familia, y esto se consigue a través de los consumos de supervivencia y de bienestar. El consumo de supervivencia incluye los gastos de alimentación, vestido, calzado, vivienda y servicios. Por su parte, el consumo de bienestar lo conforman los gastos de salud, educación y confort. El hogar realiza 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). No obstante, el consumo no impide el ahorro.

De acuerdo a la teoría económica, el consumo aumenta cuando se incrementa el ingreso, pero en menor proporción. Una vez cubiertas las necesidades de subsistencia, parte del ingreso puede ahorrarse y llegar a dar crédito a actividades productivas. En esencia, el ahorro es inversión o consumo diferido en el tiempo. 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 intertemporal: una parte del ingreso familiar es ahorrada *hoy* para ser consumida *mañana*. Así mismo, 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, 2004:149; Reyes y Gijón, 2011). En cualquiera de los casos, estas 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).

Desde esta perspectiva, se han realizado estudios acerca de la toma de decisiones de los migrantes y sus familias en relación con las remesas. Visto desde el hogar, en la comunidad de origen, las transferencias internacionales pueden ser utilizadas para garantizar la subsistencia de la familia, así como para ampliar sus oportunidades mediante la inversión en capital humano, en pequeños y medianos negocios, o en la adquisición de tierras para el cultivo (Stark, 1991). El núcleo familiar, con al menos uno de

sus integrantes desplazado al extranjero, remitiendo remesas, ve alterados sus ingresos y sus necesidades, lo que puede dar lugar a una recomposición de la estructura del gasto entre las diferentes partidas que lo integran.

Si bien las remesas tienen potencial para alterar la estructura de gastos de los hogares receptores, su impacto en la economía familiar guarda relación con muchos otros aspectos, como: la cuantía y tipo de las remesas, las características del propio hogar, o el contexto socioeconómico en el que se desenvuelve cada familia. Ello es debido a que, en primer lugar, de hecho, ni siquiera todos los hogares son igual de propensos a recibir remesas.

En el caso específico de México, ya se han realizado estudios a partir de enfoques y metodologías diversas para llegar a comprender los patrones de gasto de las remesas y verificar si éstas se destinan a consumo, ahorro o inversión en proyectos productivos. Desde perspectivas macroanalíticas, se ha recurrido a encuestas nacionales con el propósito de explicar la distribución del ingreso y el comportamiento del consumo, el ahorro y la inversión de las familias receptoras (Attanasio y Székely, 1999; Urciaga, 2002; Lozano, Huesca y Valdivia, 2010; Robles, Huesca y Borbón-Morales, 2011; Peláez, Martínez y García, 2013). A nivel micro, se han efectuado estudios de caso que han mostrado que los hogares destinan las remesas, fundamentalmente, a gasto de supervivencia (Canales y Montiel, 2004); no obstante, a pesar de la pequeña proporción de este recurso dedicado a gasto de bienestar, también han encontrado ahorro e inversión en proyectos productivos (Castro, 2004; De la Rosa, Romero y Pérez, 2006; Rosas, Ruiz y Rodríguez, 2010; Cruz-Piñero, Corona y Reyes, 2011).

En cuanto al contexto socioeconómico, se ha comprobado que existen ciertas características que hacen más probable la emigración internacional y, con ella, la recepción de remesas en origen. Canales (2008:194-195), por ejemplo, revela que los hogares rurales, en comparación con los urbanos, son el doble de propensos a beneficiarse de este tipo de transferencias. De modo análogo, advierte que los hogares de municipios con altos grados de marginación tienen una probabilidad de recibir remesas cuatro veces mayor que los radicados en municipios con marginación muy

baja. En términos agregados, la mayor parte de las remesas va a familias residentes en entornos de escaso dinamismo económico (áreas rurales y con altos niveles de marginación), poco favorables a la inversión, la innovación y la creación de negocios productivos, lo que condiciona en gran medida el uso de estos ingresos, de antemano más enfocados a la satisfacción de necesidades básicas.

El trabajo de Canales (2008) también confirma la existencia de un patrón histórico en los flujos de remesas; en concreto, que los hogares de la región migratoria tradicional definida por Durand y Massey (2003) muestran una propensión a recibir remesas entre 21 y 40 por ciento superior a los del resto del país. De modo semejante, Huesca, Calderón y García (2009) encuentran diferencias significativas entre los perceptores de remesas localizados en las áreas geográficas propuestas por Hanson (2003) en función de la importancia de los flujos migratorios, la inversión extranjera directa y los grados de apertura. Como indican Durand y Massey (2003:71), otros autores también han adoptado regionalizaciones ya establecidas (Escobar, Bean y Weintraub, 1999), clasificado el proceso migratorio según sus propios intereses (Verduzco, 1998), o empleado criterios geográficos (Lozano, 2000a); algunos más han propuesto regionalizaciones donde se articulan criterios geográficos y migratorios, dividiendo el territorio nacional en grandes regiones: histórica, fronteriza, central y sureste (Durand, 1998; Corona, 2000; Durand y Massey, 2003), lo cual, con mínimas modificaciones, Zúñiga, Leite y Acevedo (2005), y Uribe, Ramírez y Labarthe (2012) presentan bajo los nombres de tradicional, norte, centro y sur-sureste, al recurrir “a criterios relacionados con la tradición histórica del fenómeno, la intensidad migratoria de los estados y su colindancia geográfica” (Zúñiga, Leite y Acevedo, 2005:18).<sup>2</sup>

<sup>2</sup>Corona (2000:183) recurre a la misma clasificación de Durand (1998), sólo cambiando el nombre de la región “histórica”, a la que denomina “tradicional”, y el de la región “fronteriza”, a la que llama “norte”. Los nombres que emplea Corona (2000:183) son los que retoman Zúñiga, Leite y Acevedo (2005) y Uribe, Ramírez y Labarthe (2012), pero incluyendo a los estados de Guerrero y Oaxaca en la región sur-sureste en lugar de incluirlos en la central.

Estas regiones encuentran su fundamento en el hecho de que la emigración de mexicanos hacia Estados Unidos se remonta a más de un siglo de antigüedad en algunas entidades federativas, mientras que en otras apenas cuenta con unas décadas, variando también en su intensidad, lo que provoca importantes diferencias en las características de los migrantes y de las remesas remitidas por éstos. Como explican Durand y Massey (2003), Woodruff (2007), o Uribe, Ramírez y Labarthe (2012), entre otros, el patrón geográfico de la emigración mexicana comenzó a configurarse a principios del siglo XX, durante la fase del *enganche* (1900-1920). Entonces, las líneas ferroviarias fueron claves para el traslado de trabajadores y el inicio de la tradición migratoria. Las regiones con acceso al ferrocarril quedaron ligadas a estos flujos. Las otras regiones permanecieron al margen de los mismos. Debido a ello, en el período 1940-1970, la migración de mexicanos a Estados Unidos tenía su origen, casi exclusivamente, en siete entidades del centro-occidente y norte del país: Jalisco, Michoacán, Guanajuato, Zacatecas, Chihuahua, Durango y Nayarit. Entre 1970 y 1980, a estas entidades se sumaron otras del centro y sur, destacando los casos de Guerrero, Morelos, Oaxaca, Puebla y Estado de México. En fechas más recientes, los flujos originarios de Hidalgo, Veracruz y Chiapas también han comenzado a ser relevantes, dando lugar a una mayor diversificación territorial de la migración. No obstante, es importante señalar que la región tradicional sigue siendo el origen principal de los migrantes mexicanos a Estados Unidos. Según datos de los censos de población y vivienda, en el período 1995-2000, 47 por ciento de estos migrantes eran originarios de la región tradicional. En el quinquenio 2005-2010, la proporción aún se situó en torno a 40 por ciento.

La gradación temporal en la incorporación de las distintas regiones al proceso migratorio hacia Estados Unidos es relevante para el análisis del uso de las remesas, ya que favorece que ciertas comunidades tengan redes e instituciones más consolidadas que otras, así como emigrantes en destino de larga data, que pueden tener mayor edad y encontrarse en una fase más avanzada de su ciclo de vida y, por tanto, ser más propensos al envío de remesas para inversión, en vez de ser para consumo. Como explican De la Rosa, Romero

y Pérez (2006:81), en términos medios, y en teoría, el emigrante comienza a enviar recursos a su lugar de origen con el fin de pagar deudas y contribuir a satisfacer los requerimientos de alimentación, vestido, salud y educación de su familia; en etapas siguientes los recursos se dedican al equipamiento del hogar, incluyendo la reparación o ampliación de los inmuebles o la compra de terrenos y/o casas; para, finalmente, destinarlos a “inversiones productivas”. Al mismo tiempo en que el uso de las remesas se modifica, tiende a disminuir su cuantía y la frecuencia de los envíos (Brown, 1997; Amuedo-Dorantes y Pozo, 2006). No obstante, la hipótesis de trabajo de esta investigación no valora tanto el volumen de remesas invertidas en negocios, que podría disminuir con el transcurso del tiempo, como su proporción, la cual cabe esperar que aumente con la edad de los migrantes y con la consolidación de las instituciones que favorecen la canalización de estos flujos monetarios hacia la inversión productiva; resultando ello en una mayor proporción de remesas destinadas a negocios en las regiones de emigración tradicional que en las de emigración incipiente.

Con el fin de analizar estas cuestiones y, en concreto, las diferencias regionales en el uso de las remesas para inversión en negocios, a continuación se presentan las técnicas que permiten alcanzar una perspectiva amplia y comparable del asunto, así como profundizar en el conocimiento del caso específico de Guanajuato, el tercer estado del país con mayor volumen de remesas per cápita en 2013, sólo superado por Michoacán y Zacatecas.<sup>3</sup>

### *Fuentes de datos y método de análisis*

La verificación empírica de esta investigación se divide en dos partes fundamentales. En primer lugar, se recurre a datos de todo México que permiten analizar las diferencias regionales en el tema en cuestión. Posteriormente, se hace uso de información recabada mediante trabajo de campo para conocer en detalle y de primera mano los mecanismos y variables que favorecen la inversión de remesas en negocios.

<sup>3</sup>Para el cálculo de las remesas per cápita se consideran las cifras de remesas del Banco de México (2014) y las proyecciones de población del Consejo Nacional de Población (Conapo, 2013).

Para alcanzar una visión general del impacto de las remesas en los hogares receptores de México, se parte de la información contenida en la *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares* (ENIGH), cuyo diseño muestral se caracteriza por ser probabilístico, lo que permite generalizar sus resultados a toda la población. En concreto, se recurre a la ENIGH del año 2010, ya que es la más reciente con datos representativos para el área geográfica que posteriormente se analiza en mayor profundidad: el estado de Guanajuato, el único de la región migratoria tradicional para el que la ENIGH es representativa.<sup>4</sup> Esto permite comparar la situación de esta entidad con las restantes y conocer diversos aspectos sobre la incidencia y uso de las remesas, tanto en términos absolutos como en relación con el resto del país.

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. Para conocer el uso de las remesas, lo más relevante es la estructura de gastos. En la ENIGH, por construcción, el gasto corriente no monetario iguala al ingreso corriente no monetario, ocurriendo lo mismo con las erogaciones no monetarias, de modo que los gastos monetarios se constituyen en el único destino posible de las remesas. Con el fin de clasificar las diferentes partidas de gasto monetario en consumo, inversión o ahorro, se atiende a la propuesta de Peláez, Martínez y García (2013:308), con base en las tipologías de Lozano (2000b:157) y Canales (2008:57). De esta manera, se considera consumo todo el gasto corriente, excepto los rubros de salud, educación y adquisición de autos, que clasifican como inversión. Las erogaciones monetarias también son inversión, salvo

<sup>4</sup> Como indica el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi, 2011:4), la ENIGH de 2010 es representativa a nivel nacional y para las cinco entidades que firmaron convenios para ampliar las muestras respectivas hasta 3 000 viviendas (Chiapas, Estado de México, Yucatán y Distrito Federal) o hasta 2 000 (como en el caso específico de Guanajuato), tamaño suficiente para que la información de la entidad sea representativa en su conjunto.

las partidas de pago por tarjeta de crédito y pago de deudas, que son consumo, y los depósitos de ahorro, que clasifican como ahorro. Por último, también se considera ahorro (o desahorro) todo el ingreso que no se gasta, esto es, el exceso de ingresos sobre gastos que se guarda “debajo del colchón”, según la terminología de Lozano (2000b:157), y que puede calcularse indistintamente como la diferencia de los ingresos y los gastos totales, o como la diferencia de los ingresos y los gastos monetarios, quedando registrado en la partida “balance del hogar” (Peláez, Martínez y García, 2013:297).

Con la distinción que se establece entre consumo, inversión y ahorro se puede comprobar si los hogares que reciben remesas tienen una mayor propensión a la inversión de sus ingresos y, en especial, a trasvasar recursos propios del hogar hacia negocios (a través de la partida “balance de negocios”) (Peláez, Martínez y García, 2013:303). 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, 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, Leite y Acevedo (2005), y Uribe, Ramírez y Labarthe (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 incluye el Distrito Federal, Hidalgo, Estado de México, Morelos, Puebla, Querétaro y Tlaxcala; y la región sur-sureste incluye a 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, Leite y Acevedo (2005), y Uribe, Ramírez y Labarthe (2012) son parte de la región sur-sureste.

A partir de los datos de la ENIGH, también es posible conocer el efecto que otras variables tienen sobre la inversión de las remesas en negocios. En concreto, por medio de la estimación de modelos *logit*, es posible calcular el sentido y la intensidad de estas relaciones en conjunto, y complementar el análisis de la estadística descriptiva. Para ello, se recurre a un esquema semejante al propuesto por Canales (2008:185-205), pero designando como variable explicada la inversión (o no) de remesas en negocios por parte de los hogares receptores de estas transferencias.<sup>5</sup> La variable explicativa principal es la región en que se localiza el hogar, la cual queda representada por tres *dummies*, actuando la región norte como base de comparación.<sup>6</sup> A partir de la hipótesis planteada, cabe esperar que el coeficiente correspondiente a la región tradicional sea el más alto, indicando una mayor propensión de estas familias a invertir las remesas en negocios. En el modelo también se incluyen otras variables explicativas que pueden afectar a esta relación, como: la

<sup>5</sup> La 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.

<sup>6</sup> 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.

condición rural-urbana,<sup>7</sup> el grado de marginación,<sup>8</sup> el género del jefe de hogar,<sup>9</sup> la edad del jefe de hogar,<sup>10</sup> el grado de escolaridad del jefe de hogar,<sup>11</sup> la tasa de ocupación laboral del hogar,<sup>12</sup> y el porcentaje de ingresos por remesas respecto del ingreso monetario total del hogar. Las variables explicativas se relacionan con la explicada mediante la función logística:

$$p_i = \frac{1}{1 + e^{-\beta X}}$$

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,  $\beta$  representa el vector de parámetros a estimar, y  $X$  la matriz de variables explicativas.

Además de lo comentado, la ENIGH presenta un problema adicional: sólo tiene en cuenta el lapso de un trimestre. Los emigrantes que no envían remesas en ese trimestre son indetectables a partir de la encuesta. Considerando que al aumentar el tiempo de permanencia fuera del país se debilitan los lazos familiares, reduciéndose la frecuencia y cuantía de los envíos, pero aumentando la propensión a que éstos se inviertan en vez de consumirse, pudiera existir un sesgo de selección en esta fuente de cara al análisis que se plantea.

Esta limitación, así como las anteriormente señaladas, invitan a completar el estudio con información obtenida mediante encuestas aplicadas a migrantes de origen guanajuatense radicados en California, Estados Unidos, concretamente en los condados de: San Diego, Orange, Ventura, Los Ángeles y San Bernardino. El criterio de selección para ello fue no probabilístico o dirigido.

<sup>7</sup>  $X_4=1$  si la localidad de residencia tiene menos de 2 500 habitantes,  $X_4=0$  en otro caso.

<sup>8</sup>  $X_5=1$  si el municipio de residencia presenta un grado de marginación alto o muy alto,  $X_5=0$  en otro caso.

<sup>9</sup>  $X_6=1$  si el jefe de hogar es hombre,  $X_6=0$  si el jefe de hogar es mujer.

<sup>10</sup> La edad del jefe de hogar se mide en años cumplidos.

<sup>11</sup>  $X_8=1$  si el jefe de hogar tiene estudios superiores a primaria completa;  $X_8=0$  en otro caso.

<sup>12</sup> La tasa de ocupación se calcula como el número de ocupados dividido por el total de integrantes del hogar.

Se trabajó mediante el método de bola de nieve con el apoyo de las asociaciones de migrantes: Casa Guanajuato Santa Ana, Club Ojos de Agua y el Novillero Unidos (CODAYNU) de Fullerton, Club Huanímaro de Oxnard, Federación de Clubes Guanajuatenses de Los Ángeles, Club el Varal de Paramount, y Club Ludovicense de Burbank. La encuesta, integrada por 49 preguntas semiestructuradas, se aplicó durante el año 2012 a un total de 96 migrantes (67 hombres y 29 mujeres), con el fin de tener un conocimiento más 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.

### *Análisis de resultados*

#### *Relevancia de las remesas en los ingresos de los hogares*

Según datos de la ENIGH 2010, 11.16 por ciento de los hogares de Guanajuato recibe remesas. Esta cifra es semejante a la de la región tradicional en su conjunto (9.77 por ciento), pero muy 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 la entidad. En cuanto a su volumen, se tiene que representan hasta 2.51 por ciento del ingreso total de las familias residentes. En el país sólo 0.9 por ciento de los ingresos clasifican en este rubro. Cabe destacar las importantes diferencias que existen según el ámbito de residencia sea urbano o rural (localidades de menos de 2 500 habitantes). En cualquiera de las regiones contempladas, las remesas siempre tienen una participación mucho mayor en el ingreso de las familias rurales. En el caso específico de Guanajuato, 8.54 por ciento del ingreso de las familias rurales procede de remesas. En la zona urbana, sólo 1.13 por ciento se asocia a esta fuente. Las cifras correspondientes a todo México son mucho menores: 2.74 por ciento para los hogares rurales y 0.64 por ciento en los urbanos.

Para los hogares receptores, estas transferencias representan, en promedio, 27.25 por ciento de su ingreso total. De nuevo, se aprecian diferencias notables entre hogares urbanos y rurales. Para los primeros, las remesas suponen 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.<sup>13</sup>

Esta semejanza en la cuantía de ingresos invita a examinar el planteamiento de Canales (2004), para quien las remesas son el fruto del trabajo del emigrante, del que aún no ha podido disponer su familia, y por ello no cabe esperar que se consuman o inviertan en medida muy distinta a la de los sueldos y salarios retribuidos en el territorio nacional. A partir del análisis de la estructura de ingresos (cuadro 1) se puede comprobar que, en el caso específico de Guanajuato, la suma de las aportaciones al ingreso total de remesas (27.25 por ciento) y de remuneraciones del trabajo (26.92 por ciento) en los hogares receptores, prácticamente iguala a la remuneración del trabajo de los no receptores (54.75 por ciento). Las remesas, por tanto, compensan casi exactamente la menor percepción de ingresos por concepto de trabajo realizado en el territorio nacional. Esto no es exclusivo de Guanajuato. En la región tradicional en su conjunto se tiene una situación similar. En los hogares receptores, la participación de las remesas (22.77 por ciento) equivale a la menor contribución del trabajo al ingreso total. Lo mismo ocurre en las otras tres regiones migratorias.<sup>14</sup>

<sup>13</sup> Según la ENIGH de 2010, en Guanajuato el ingreso promedio de los hogares rurales receptores de remesas es 20 064 pesos; el ingreso de los hogares rurales no receptores es 19 793 pesos. En el caso de los hogares urbanos, el ingreso de los receptores es 34 696 pesos, mientras que el de los no receptores apenas se eleva hasta 35 558 pesos.

<sup>14</sup> En la región norte, la suma de las participaciones de remesas (29.20 por ciento) y trabajo (29.41 por ciento) en el ingreso total de los hogares no receptores, también viene a equivaler a la participación del trabajo en los hogares no receptores (55.29 por ciento). En la región centro se tiene prácticamente lo mismo:  $22.79 + 32.58 = 55.37 \approx 55.96$ ; al igual que en la región sur-sureste:  $34.54 + 22.18 = 56.72 \approx 50.99$ .

*Cuadro 1.* Composición del ingreso total de los hogares de Guanajuato y de las regiones migratorias según percepción de remesas (%)

<i>Concepto</i>	<i>Guanajuato</i>			<i>Región tradicional</i>		
	<i>Receptores</i>	<i>No receptores</i>		<i>Receptores</i>	<i>No receptores</i>	
Trabajo y otros trabajos	26.92	54.75	**	33.46	49.16	**
Negocio	9.57	11.31		5.57	11.04	**
Rentas	0.60	3.01	**	1.53	3.41	**
Transferencias:	38.75	9.61	**	33.67	9.59	**
Remesas	27.25	0.00	**	22.77	0.00	**
Transferencias gubernamentales	4.05	1.44	*	4.18	1.52	**
Otras transferencias	7.45	8.17		6.72	8.06	
Otros ingresos	24.15	21.31		25.77	26.80	
Ingreso total	100.00	100.00		100.00	100.00	

<i>Concepto</i>	<i>Región norte</i>			<i>Región centro</i>		<i>Región sur-sureste</i>			
	<i>Recep.</i>	<i>No recep.</i>		<i>Recep.</i>	<i>No recep.</i>	<i>Recep.</i>	<i>No recep.</i>		
Trabajo y otros trabajos	29.41	55.29	**	32.58	55.96	**	22.18	50.99	**
Negocio	5.66	7.38		4.96	7.66		5.37	9.64	**
Rentas	1.95	4.09		0.98	3.40	**	0.68	2.65	**
Transferencias:	38.25	10.68	**	32.16	8.79	**	46.00	11.96	**
Remesas	29.20	0.00	**	22.79	0.00	**	34.54	0.00	**
Transferencias gubernamentales	1.55	0.89		2.65	1.13		6.26	3.50	
Otras transferencias	7.50	9.78		6.71	7.65		5.20	8.46	*
Otros ingresos	24.73	22.57		29.33	24.20		25.77	24.75	
Ingreso total	100.00	100.00		100.00	100.00		100.00	100.00	

*Fuente:* Elaboración propia con datos de la ENIGH, 2010 (Inegi, 2011).

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

De la estructura de ingresos, cabe comentar dos detalles adicionales. El primero es que el porcentaje de ingresos por negocios resulta, en todos los casos, menor en los hogares con remesas que en los hogares no receptores. Lo contrario ocurre con la participación de las transferencias gubernamentales, mayores en los hogares receptores de remesas que en los no receptores en cualquiera de las cuatro regio-

nes, así como en el caso específico de Guanajuato. Ambos aspectos guardan relación con la localización de los receptores en áreas rurales de alta y muy alta marginación, como muestra Canales (2008).

### *Estructura del gasto: 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 2, los hogares de Guanajuato 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. Los hogares con remesas incluso desahorran, destinando a inversión el doble que los no receptores. La mayor diferencia se concentra en la adquisición de autos, mucho mayor entre los hogares con remesas. También es mayor el porcentaje de ingreso que dedican a salud, otras inversiones o balance de negocios, esta última partida sin diferencias significativas.

*Cuadro 2. Estructura de gastos: Uso del ingreso monetario (%)*

<i>Concepto</i>	<i>Guanajuato</i>		<i>Región tradicional</i>		
	<i>Receptores</i>	<i>No receptores</i>	<i>Receptores</i>	<i>No receptores</i>	
1. Consumo	71.70	70.15	78.47	71.92	**
Alimentos	29.54	28.82	31.37	25.91	**
Vestido y calzado	4.15	4.17	4.70	4.65	
Otros consumos	38.02	37.16	42.40	41.37	
2. Inversión	29.22	15.87	24.34	19.25	**
Adquisición de autos	8.19	1.11	2.53	2.94	**
Cuota por vivienda y servicios y materiales	1.25	1.98	2.50	2.51	
Educación	6.90	7.72	6.49	7.36	
Salud	4.84	1.74	3.99	2.14	*
Balance de negocios	2.75	1.62	6.92	1.36	**
Otras inversiones	5.28	1.70	1.92	2.93	*
3. Ahorro	-0.92	13.98	-2.81	8.83	**
Depósitos de ahorro	4.82	6.56	6.00	5.42	
Balance del hogar	-5.75	7.42	-8.81	3.41	**
Ingreso monetario total	100.00	100.00	100.00	100.00	

*(Continúa)*

*(Continuación cuadro 2)*

<i>Concepto</i>	<i>Región norte</i>		<i>Región centro</i>		<i>Región sur-sureste</i>			
	<i>Recep.</i>	<i>No recep.</i>	<i>Recep.</i>	<i>No recep.</i>	<i>Recep.</i>	<i>No recep.</i>		
1. Consumo	70.21	70.06	77.34	76.28	76.25	75.75		
Alimentos	25.35	22.08	33.64	28.43	36.31	30.96		
Vestido y calzado	4.12	4.23	5.30	4.74	4.73	4.51		
Otros consumos	40.74	43.74	38.40	43.11	35.21	40.28		
2. Inversión	10.40	16.06	26.26	17.08	**	17.49	15.11	
Adquisición de autos	0.21	1.90	**	1.74	1.52	0.04	1.96	**
Cuota por vivienda	1.34	2.84	3.53	1.98	2.91	1.68		
Educación	5.40	6.29	14.84	8.94	*	5.57	6.57	
Salud	2.06	1.76	4.22	2.53	7.25	1.81	**	
Balance de negocios	0.25	1.80	**	1.63	0.91	0.91	1.18	
Otras inversiones	1.15	1.47	0.29	1.20	*	0.81	1.92	*
3. Ahorro	19.39	13.89	-3.60	6.65	**	6.26	9.14	*
Depósitos de ahorro	6.38	5.92	4.19	5.62	3.44	6.60	**	
Balance del hogar	13.01	7.96	-7.79	1.03	**	2.82	2.54	
Ingreso monetario total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00		

*Fuente:* Elaboración propia con datos de la ENIGH, 2010 (Inegi, 2011).

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

En la región tradicional se observan tendencias semejantes, aunque con matices. También hay desahorro por parte de los hogares receptores de remesas, pero que, en esta ocasión, 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 más a invertir en salud. La región centro es la que más se asemeja a la tradicional: con desahorro por parte de los hogares receptores, que se destina a inversión, pero, en este caso, más 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 por ciento), e incluso de Guanajuato (2.75 por ciento), que superan ampliamente los porcentajes de balance de negocios de cualquiera de las otras regiones.

#### *Determinantes de la inversión de remesas en negocios*

La evidencia mostrada hasta el momento sustenta la hipótesis de trabajo. Los hogares perceptores de remesas siguen destinando la mayor parte de su ingreso a consumo, aproximadamente en la misma proporción que el resto de hogares. No obstante, existen 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 más 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 efec-

tos de otras variables que afectan a la relación. Como se observa en el cuadro 3, los coeficientes correspondientes a las regiones son plenamente significativos, positivos y presentan los valores esperados.<sup>15</sup> La región tradicional es la de mayor coeficiente, indicando que en estas entidades es donde los hogares que reciben remesas son más 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 3.* Estimaciones del modelo de regresión logística para la inversión de remesas en negocios

	$\beta$	Error estándar	$\exp\{\beta\}$
<i>Constante</i>	-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	1.2533	0.0072	3.5020
Edad del jefe de hogar	0.0086	0.0002	1.0086
Escolaridad del jefe de hogar	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 (Inegi, 2011).

Para el resto de variables, la probabilidad en cuestión aumenta cuando el hogar se localiza en un área rural, de alta marginación. Hay que tener en cuenta que, a partir de la ENIGH, se están considerando negocios de todo tipo, incluso de agricultura de subsistencia. También es más probable que un hogar receptor de remesas destine parte de su ingreso a negocio cuando el jefe de hogar es hombre, ha cursado más de primaria completa, y a medida

<sup>15</sup> Las estimaciones son significativas a 99 por ciento, lo cual se debe, en parte, al hecho de estimar la regresión ponderada con los factores de expansión de la ENIGH, como Canales (2008).

que aumenta su edad. En el mismo sentido, la probabilidad crece con la tasa de ocupación y el porcentaje de remesas.

La hipótesis planteada desde un inicio sostiene que la tradición migratoria de una región 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. Ninguna de estas cuestiones se puede verificar directamente con los datos de la ENIGH. A lo sumo, es posible conocer la edad del jefe de hogar. No obstante, cabe recordar que la decisión de invertir no es exclusiva del migrante, sino que se toma en el seno de la familia, y como se desprende del coeficiente correspondiente a la variable *edad del jefe de hogar* del cuadro 3 y de la información contenida en el cuadro 4, la evidencia no parece contradecir lo expuesto.

Cuadro 4. Media de edad del jefe de hogar (años)

	<i>Hogares con remesas</i>	<i>Hogares sin remesas</i>	<i>Diferencia</i>
Guanajuato	51.13	47.56	3.57
1. Tradicional	52.92	47.99	4.93
2. Norte	50.00	48.91	1.09
3. Centro	51.93	47.98	3.95
4. Sur-sureste	49.69	47.68	2.02

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH, 2010 (Inegi, 2011).

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 más edad los jefes de hogares receptores de remesas, pero en la región tradicional es donde la diferencia es más amplia: casi cinco 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*.

#### *Inversión en negocios de los guanajuatenses de California*

Con la intención de alcanzar un mejor conocimiento acerca de estos factores que favorecen la inversión de las remesas en negocios

en la región tradicional, se recurre a información obtenida directamente de los migrantes guanajuatenses residentes en California. El estado de Guanajuato es el único de la región tradicional para el cual la ENIGH ofrece información representativa a nivel de entidad, lo que ha permitido ir viendo algunas de sus características. De ahí su elección.

La edad promedio de los 96 migrantes entrevistados en 2012 es 45 años, con un máximo de 70 y un mínimo de 23. Llegaron a Estados Unidos, por primera vez, entre 1969 y 2011. Llevan una media de 23 años en el país. 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, como en la investigación de Brown (1997). De estos migrantes, 28 han iniciado algún negocio: 15 de ellos en sus comunidades de origen en México, 11 en Estados Unidos y dos más en ambos países. Para el caso de México se tienen negocios tan variados como: taller de calzado, fábrica de calzado, fábrica de mermeladas, carpintería, invernadero, jardinería, tienda de esquina, tortillería, restaurante, salón de fiestas, estética, entre otros. En Estados Unidos los negocios son: restaurantes (fundamentalmente taquerías), servicios de carros, taxi, joyería, limpieza, jardinería, carpintería, plomería y electricidad.

No se observan grandes diferencias de género entre los migrantes con participación en negocios, más allá de las propias de la muestra. De los migrantes con negocio, 71.4 por ciento son hombres; mientras que en el conjunto de entrevistados el porcentaje de hombres es 69.8 por ciento. Por rangos de edad, se tiene que seis 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 seis restantes por encima de los 55 años de edad.

Donde se advierten diferencias más relevantes es al considerar el cargo desempeñado en la actividad: dueño, socio o prestamista (cuadro 5). Por género, se aprecia una mayor tendencia de los hombres a ser dueños y de las mujeres a ser prestamistas. En cuanto al lugar de establecimiento del negocio, aquellos que corresponden a dueños se localizan en mucha mayor proporción

en Estados Unidos; mientras que los que tienen participación de socios y, especialmente, de prestamistas se ubican en México. La edad de los 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 más jóvenes: 41.7 y 43 años, respectivamente. Aquí se puede apreciar 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. No obstante, cabe advertir que son precisamente los dueños de negocios quienes radican en Estados Unidos, por lo que no cabe esperar un gran impacto de los mismos en el desarrollo de las comunidades de origen en México. Más bien, se trataría de una fuga de capital humano, en particular, de personas capacitadas para alcanzar el éxito empresarial, nacidas en México, pero que ahora se desempeñan y generan efectos multiplicadores en Estados Unidos.

*Cuadro 5.* Características de los migrantes con negocio según cargo

	<i>Dueños</i>	<i>Socios</i>	<i>Prestamistas</i>	<i>Total</i>
Hombres	9	7	4	20
Mujeres	2	3	3	8
Total	11	10	7	28
Lugar del negocio:				
México	2	6	7	15
Estados Unidos	7	4	0	11
Ambos países	2	0	0	2
Edad promedio	54.91	41.70	43.00	47.21
Año promedio de la primera llegada a Estados Unidos	1978	1990	1994	1987

*Fuente:* Elaboración propia con datos de la encuesta a migrantes.

En términos medios, los dueños de negocios fueron los primeros en emigrar: 1978. Les siguen en antigüedad los socios (1990) y prestamistas (1994). La mayor parte son migrantes circulares que

esperan su retorno a futuro. No obstante, muchos optan por la opción de actuar a modo de prestamistas, debido a que continúan residiendo en Estados Unidos y no les interesa tener un negocio propio en México, ya que no lo pueden atender.

Sobre la influencia de las asociaciones de migrantes en la promoción y generación de proyectos productivos, 52 por ciento de los encuestados respondió que las asociaciones y clubes de migrantes eran muy importantes en este sentido. 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, nueve por ciento tiene una opinión intermedia, 11 por ciento las considera sin importancia y seis 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: 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); así mismo, brindan información oficial para emprender negocios y proyectos comunitarios.

Hay que tener en cuenta que el gobierno de México mantiene una relación más 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 20 por ciento habían llegado a participar en él. También conocían los Proyectos Productivos de la Secretaría de Desarrollo Económico Sustentable, el Fondo PYME y otros programas sobre inversión en terrenos y agricultura, pero en mucha menor medida. De los entrevistados, 26 por ciento no conocía ningún programa y 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.

### *Conclusiones*

A lo largo de la investigación se ha encontrado evidencia que respalda la hipótesis de trabajo. Allí donde existe una tradición migratoria más arraigada, los hogares receptores de remesas tienden a dedicar una mayor proporción de su presupuesto a negocios. Esto se ha comprobado al analizar las estructuras de gastos de los hogares de las distintas regiones migratorias de México, a partir de la ENIGH 2010 (Inegi, 2011). En la región tradicional, y luego en la región centro, la propensión a destinar fondos del hogar hacia el negocio es mayor entre los hogares receptores de remesas que entre los no receptores. Así mismo, mediante un modelo logístico, se ha evidenciado que los hogares receptores de remesas de la región tradicional son los que tienen una mayor probabilidad de destinar parte de su ingreso a negocios.

Los motivos aducidos para explicar esta relación entre propensión a invertir en negocios y tradición migratoria han sido: la mayor edad de los migrantes y el grado de desarrollo de las instituciones que ayudan a canalizar fondos hacia la inversión productiva. Se ha comprobado que la probabilidad de invertir las remesas en negocios aumenta con la edad de los jefes de hogar; y que los jefes de hogares receptores de remesas tienen mayor edad en la región tradicional que en las restantes. También se ha comprobado que la implicación de los emigrantes en la gestión de los negocios aumenta con la edad. Respecto a las instituciones, se ha tenido conocimiento de que las asociaciones de migrantes actúan en el sentido de facilitar información oficial sobre programas y proyectos de inversión, pero que también articulan acciones propias con las comunidades de origen.

Todo ello apunta a que el proceso migratorio, sostenido en el tiempo, puede contribuir al desarrollo de las regiones de origen de los migrantes por medio del cambio en los patrones de consumo-inversión; lo que enlaza con la perspectiva desarrollista-funcionalista. No obstante, también se ha advertido una tendencia de los emigrantes a permanecer en Estados Unidos y a establecer allí sus negocios, lo que se aproxima más al planteamiento estructu-

ralista-dependentista. La evidencia de Guanajuato, con una emigración secular y un proceso de desarrollo más bien lento, ilustra la mínima diferencia que aun en el largo plazo existe entre estas fuerzas antagónicas.

### *Referencias*

- AMUEDO-DORANTES, Catalina y Susan POZO, 2006, “Remittances as Insurance: Evidence from Mexican Immigrants”, *Journal of Population Economics*, Institute for the Study of Labor, vol. 19, núm. 2, junio, pp. 227-254.
- ATTANASIO, Orazio P. y Miguel SZÉKELY, 1999, “Ahorro de los hogares y distribución del ingreso en México”, *Economía Mexicana*, México, D. F., Centro de Investigación y Docencia Económicas, vol. 8, núm.2, nueva época, pp. 267-338.
- BANCO DE MÉXICO, 2014, “Remesas: Ingresos por remesas familiares, distribución por entidad federativa”, en Banco de México, México, D. F., en <<http://www.banxico.org.mx/ayuda/temas-mas-consultados/remesas.html>>, consultado el 10 de febrero de 2014.
- BINFORD, Leigh, 2002, “Remesas y subdesarrollo en México”, *Relaciones: Estudios de Historia y Sociedad*, Zamora, México, El Colegio de Michoacán, vol. 23, núm. 90, primavera, pp. 115-158.
- BOURDIEU, Pierre, 1980, “Le capital social”, *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, París, Centre for European Sociology, vol. 31, enero, pp. 2-3.
- BROWN, Richard P. C., 1997, “Estimating Remittance Functions for Pacific Island Migrants”, *World Development*, vol. 25, núm. 4, pp. 613-626.
- CANALES, Alejandro I., 2004, “Las remesas de los migrantes: Fondos para el ahorro o ingresos salariales”, en Germán Zárate, edit., *Problemas y perspectivas de las remesas de los mexicanos y centroamericanos en Estados Unidos*, Tijuana, México, El Colef, pp. 142-172.
- CANALES, Alejandro I., 2008, *Vivir del norte: Remesas, desarrollo y pobreza en México*, México, D. F., Conapo.

- CANALES, Alejandro I. e Israel MONTIEL, 2004, “Remesas e inversión productiva en comunidades de alta migración a Estados Unidos. El caso de Teocaltiche, Jalisco”, *Migraciones Internacionales*, Tijuana, México, El Colef, vol. 2, núm. 3, pp. 142-172.
- CASTRO, Álvaro, 2004, “El impacto de las remesas en la pobreza de ingresos de los hogares salvadoreños”, *Realidad*, San Salvador, El Salvador, UCA, núm. 97, enero-febrero, pp. 37-66.
- CONSEJO NACIONAL DE POBLACIÓN (CONAPO), 2013, “México en cifras: Proyecciones de la población de las entidades federativas 2010-2030”, Conapo, México, D. F., en <[http://www.conapo.gob.mx/es/CONAPO/De\\_las\\_Entidades\\_Federativas\\_2010-2050](http://www.conapo.gob.mx/es/CONAPO/De_las_Entidades_Federativas_2010-2050)>, consultado el 10 de febrero de 2014.
- CORONA, Rodolfo, 2000, “Monto y uso de las remesas en México”, en Rodolfo Tuirán coord., *Migración México-Estados Unidos. Opciones de política*, México, D. F., Conapo, pp. 168-190.
- CRUZ-PIÑEIRO, Rodolfo; Rodolfo CORONA y Miguel Ángel REYES, 2011, “Remesas internacionales en Guanajuato: Implicaciones en lo urbano y lo rural”, en Fundación Ciudadanía y Valores, edit., *Estudios sobre inmigración: Selección de textos de los Simposios Internacionales 2007-2010*, España, El Colef/Fundación Ciudadanía y Valores, pp. 217-235.
- DE LA ROSA, Juan Ramiro; Lilia ROMERO y Alma Araceli PÉREZ, 2006, “El alcance económico de las remesas en México: Consumo de las familias receptoras”, *El Cotidiano*, México, D. F., UAM Azcapotzalco, vol. 21, núm. 140, pp. 76-88.
- DURAND, Jorge, 1998, “¿Nuevas regiones migratorias?”, en René Zenteno, coord., *Población, desarrollo y globalización*, México, D. F., Sociedad Mexicana de Demografía/El Colef, pp. 101-115.
- DURAND, Jorge y Douglas S. MASSEY, 2003, *Clandestinos: Migración México-Estados Unidos en los albores del siglo XX*, México, D. F., UAZ/Miguel Ángel Porrúa.
- ESCOBAR, Agustín; Frank D. BEAN y Sidney WEINTRAUB, 1999, *La dinámica de la migración mexicana*, México, D. F., Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social/Porrúa.

- FISHER, Irving, 1930, *The Theory of Interest as Determined by Impatience to Spend Income and Opportunity to Invest It*, Nueva York, The Macmillan Company.
- HANSON, Gordon [working paper], 2003, "What Has Happened to Wages in Mexico Since NAFTA? Implications for Hemispheric Free Trade", *NBER Working Paper Series*, Cambridge, Estados Unidos, núm. 9563, marzo.
- HUESCA, Luis; Cuauhtémoc CALDERÓN y Jazmín GARCÍA GÓMEZ, 2009, "Análisis regional de las remesas y sus perceptores en México, 2000 y 2005", *Estudios Fronterizos*, Mexicali, México, UABC, vol. 10, núm. 19, pp. 49-83.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (INEGI), 2011, *Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares 2010: ENIGH, operativo de campo*, Aguascalientes, México, Inegi.
- KEELY, Charles B. y BaoNga TRAN, 1989, "Remittances from Labor Migration: Evaluations, Performance, and Implications", *International Migration Review*, Nueva York, Center for Migration Studies, vol. 23, núm. 3, pp. 500-525.
- LOZANO, Fernando, 2000a, "Continuidad y cambios en la migración temporal entre México y Estados Unidos", en Manuel Ángel Castillo, Alfredo Lattes y Jorge Santibáñez, coords., *Migración y fronteras*, México, D. F., El Colegio de México, pp. 329-346.
- LOZANO, Fernando, 2000b, "Experiencias internacionales en el envío y uso de las remesas", en Rodolfo Tuirán, coord., *Migración México-Estados Unidos: Opciones de política*, México, D. F., Conapo, pp. 147-166.
- LOZANO, Fernando y Fidel OLIVEIRA, 2007, "Impacto económico de las remesas en México: Un balance necesario", en Marina Ariza y Alejandro Portes, coords., *El país transnacional: Migración mexicana y cambio social a través de la frontera*, México, D. F., IIS-UNAM, pp. 119-150.
- LOZANO ASCENCIO, Fernando; Luis HUESCA REYNOSO y Marcos VALDIVIA LÓPEZ, 2010, "Contribución de las remesas a los ingresos públicos en México", *Migración y Desarrollo*, Zacatecas, México, RIMD, núm. 14, primer semestre, pp. 145-162.
- MODIGLIANI, Franco, 1986, "Life Cycle, Individual Thrift and the Wealth of Nations", *The American Economic Review*, Pitts-

- burgh, Estados Unidos, American Economic Association, vol. 76, núm. 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 Economics & Statistics*, Oxford, Reino Unido, University of Oxford, Department of Economics, vol. 19, núm. 2, mayo, pp. 99-124.
- PELÁEZ HERREROS, Óscar; Julieta MARTÍNEZ CUERO y Roberto Fernando GARCÍA RAMÍREZ, 2013, “El papel de las remesas en los hogares de Chiapas. ¿Consumo, inversión o ahorro? ¿Una vía para el desarrollo?”, *Estudios Sociales*, Hermosillo, México, Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo, vol. XXI, núm. 41, enero-junio, pp. 288-313.
- PORTES, Alejandro y Luis E. GUARNIZO [working paper], 1990, “Tropical Capitalists: U.S.-Bound Immigration and Small-Enterprise Development in the Dominican Republic”, Washington, D. C., United States Commission for the Study of International Migration and Cooperative Economic Development, núm. 57.
- REYES, Rafael G. y Alicia S. GIJÓN [ponencia], 2011, “Bienestar y remesas internacionales de los hogares rurales en México”, en IV Congreso de la Red Internacional de Migración y Desarrollo, “Crisis global y estrategias migratorias: Hacia la redefinición de las políticas de movilidad”, Quito, Ecuador, Flacso, 18-20 de mayo, pp. 1-17, en <[http://www.flacsoandes.org/web/imagesFTP/1309206197.Ponencia\\_Rafael\\_Reyes.pdf](http://www.flacsoandes.org/web/imagesFTP/1309206197.Ponencia_Rafael_Reyes.pdf)>, consultado el 21 de mayo de 2012.
- ROBLES VALENCIA, Arturo; Luis HUESCA REYNOSO y Carlos BORBÓN-MORALES, 2011, “Comportamiento del consumo de alimentos en el ciclo de vida de los hogares: México y Sonora, 2008”, *Análisis Económico*, México, D. F., UAM Azcapotzalco, vol. XXVI, núm. 63, tercer cuatrimestre, pp. 171-197.
- ROSAS, Rocío; Héctor RUIZ y Benito RODRÍGUEZ, 2010, “Inversión y uso de remesas: El caso de la Rielera”, *Ra Ximhai*, Mochichahui, México, UAIM, vol. 6, núm. 2, pp. 221-228.