

Migración, remesas y negocios en Teocaltiche

ALEJANDRO I. CANALES

SEMEL LEOPOLDO CORONADO RAMÍREZ

Si bien es cierto que se estima que las remesas que envían los mexicanos de Estados Unidos a México representan la segunda o tercera fuente de ingreso nacional después del petróleo, por encima de las exportaciones de la industria maquiladora y los ingresos en el sector turismo, lo cierto es que esta fuente de divisas está dispersa en unidades de escasos 2 mil pesos mensuales.

En el presente artículo se analizan dos posturas diferentes para evaluar el impacto económico de las remesas en comunidades de alta migración de municipios del estado de Jalisco y del occidente de México.

Resumen - Abstract

Just as it is estimated that the remittances that Mexicans living in the U.S. constitute the second or third source of national income after oil production, surpassing the assembly plant industry exports and the income for the tourism industry, the truth is that these remittances are dispersed monthly in a mere two thousand pesos.

In this article two points to evaluate the economic impact of the remittances in communities with high level of migration in municipalities of Jalisco and Western Mexico are analyzed.

Introducción

En el año 2001, las remesas enviadas por los mexicanos que se encuentran en Estados Unidos ascendieron a poco más de 8 500 millones de dólares, y para 2002 se estima que alcanzarán una cifra récord de más de nueve mil millones. Dadas estas magnitudes, las remesas serían este año la segunda fuente de divisas para México, superada sólo por los ingresos provenientes del petróleo, pero mayor que las exportaciones de la industria maquiladora y los ingresos del sector turismo. Tomando en cuenta el tamaño de las remesas, se ha abierto un importante debate académico y político sobre sus posibles impactos económicos y sociales, especialmente en las comunidades y entidades de mayor tradición migratoria, como lo es Jalisco y en general el occidente de México. Dos posiciones

extremas y opuestas tienden a predominar en dicho debate. Por un lado, considerando tanto la magnitud de las remesas como sus posibles efectos multiplicadores, se plantea que las remesas podrían convertirse en una importante fuente potenciadora del desarrollo económico a nivel local y regional. Desde esta perspectiva, las remesas son consideradas como una forma de *ahorro migrante* al que se le atribuye, además, capacidad de desencadenar una serie de impactos positivos en las economías locales con base en el efecto multiplicador del balance ahorro-inversión, por medio del cual se pondría en funcionamiento la economía local en su conjunto. De esta forma, en la medida en que pudiera orientarse al financiamiento de proyectos de inversión productiva, así como a la creación y consolidación de negocios y establecimientos económicos de los migrantes, este "ahorro

Los autores son profesor-investigador del Departamento de Estudios Regionales-Ineser del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara y egresado de la Maestría en Negocios y Estudios Económicos del mismo centro, respectivamente.

migrante" podría llegar a influir decisivamente en la dinamización y el crecimiento de las economías locales.

Durand y Arias (1997), en un estudio sobre San Francisco del Rincón, Guanajuato, documentan la conformación de talleres zapateros apoyados por los *migradólares*. De acuerdo con estos y otros autores, este y otros innumerables casos son ilustrativos de que la migración internacional no representa un drenaje de recursos de la economía mexicana sino, por el contrario, puede incluso ser una fuente importante de capital productivo y una fuerza dinámica en la promoción de la actividad empresarial, la apertura de negocios y el crecimiento económico, al menos en ámbitos locales y regionales (Massey y Parrado, 1994).

Esta percepción del fenómeno de las remesas y el hecho de que constituyen la segunda o tercera fuente de divisas del país plantean la necesidad de discutir y evaluar más detenidamente su verdadero potencial y alcance como posible fuente de sustentación de la dinámica económica en los ámbitos local y regional. En concreto, en reiteradas ocasiones organismos gubernamentales, empresarios y académicos asumen una posición optimista enfatizando un supuesto potencial de desarrollo auspiciado por el flujo de remesas, para lo cual se plantea la necesidad de encauzarlas de preferencia a la inversión productiva, a través de la creación y el apoyo de negocios, talleres y diversos tipos de empresas locales y regionales.

Desde una perspectiva opuesta, se señala que tal optimismo estaría mal fundado, pues encierra no pocas confusiones conceptuales y carece de información precisa, adecuada y veraz sobre la complejidad del fenómeno migratorio, y de las remesas en particular. En efecto, si consideramos que la migración de mexicanos a Estados Unidos es un fenómeno eminentemente laboral, no cabe duda de que los ingresos obtenidos por los migrantes representan un fondo salarial que, como cualquier otro, tienden a usarlos preferentemente para la reproducción cotidiana y generacional de su familia y comunidad (Canales, 2001). La diferencia estriba en que en el caso de los migrantes el salario es canalizado a sus familias bajo la forma de "transferencias internacionales", las cuales, de acuerdo con la nomenclatura de la economía, asumen la forma de "ahorro externo" realizado por los migrantes, pero en realidad distan mucho de ser un "ahorro" propiamente tal, pues no tienen ni los usos ni las propiedades tradicionalmente asociados con el ahorro personal o familiar.

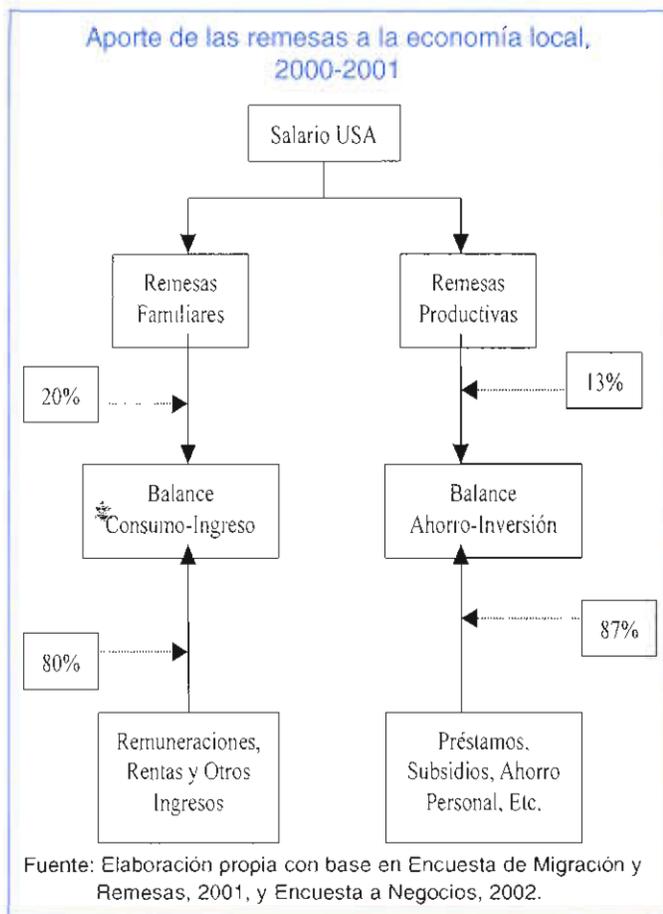
En otras palabras, las remesas son un componente del ingreso familiar que, aun cuando nominalmente pudieran adquirir la forma de ahorro, no tienen el mismo significado ni el sentido económico de otras formas de ahorro privado. Sin duda, las remesas conforman un destacado componente de la dinámica económica local, lo cual no significa que necesariamente expresen un potencial de crecimiento de la inversión productiva. Ello dependerá, entre otras cosas, del papel de las remesas en la formación del ahorro familiar y, por ese medio, en el financiamiento de la inversión en los niveles local y regional.

En este marco, a continuación presentamos un análisis empírico que nos permite aproximarnos a una estimación del impacto económico de las remesas en comunidades de alta migración. Para ello nos basaremos en un estudio que estamos realizando en diferentes municipios de Jalisco y del occidente de México.¹ Aquí presentamos información referente a la Encuesta Remesas y Negocios, levantada en Teocaltiche, en la región Altos Norte de Jalisco, entre marzo y abril del presente año.

Estimación del impacto económico de las remesas

Con base en los resultados del estudio citado, obtuvimos una primera aproximación del impacto económico de las remesas. En particular, como se observa en el esquema, las remesas contribuyen anualmente con cerca del 20 por ciento del ingreso familiar y casi el 13 por ciento de la inversión productiva. Esto es, las remesas permiten financiar uno de cada cinco pesos involucrados en el balance consumo-ingreso, y contribuyen con uno de cada ocho pesos implicados en el balance ahorro-inversión.

Estos datos nos permiten señalar que las remesas constituyen un importante pilar de la economía local, lo cual no implica que sean un motor del desarrollo económico local. En el balance ahorro-inversión, el análisis debe ser más detallado, pues si bien el dato agregado ilustra la importancia de las remesas en el financiamiento de la inversión local, no da cuenta de las características y especificidades de las inversiones económicas financiadas directamente con las remesas. En otras palabras, es necesario conocer el tipo de inversión financiada en forma directa con las remesas para poder determinar su verdadero impacto y sus efectos multiplicadores en el resto de la economía local. Considerando ambos aspectos, a continuación nos centramos en el análisis del papel de las remesas en la economía familiar, para analizar en la

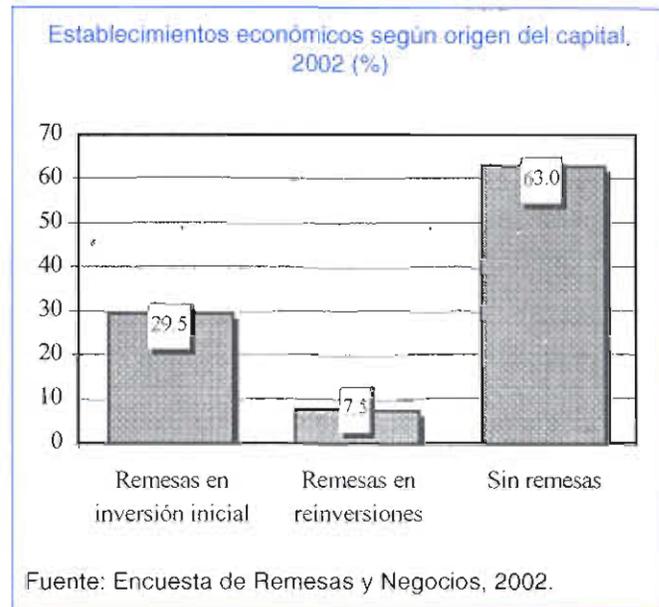


sección siguiente el papel de las remesas en la formación de negocios y la financiación de la inversión productiva local.

El papel de las remesas en la formación de negocios

Teocaltiche se ubica en una región con una centenaria tradición migratoria a Estados Unidos, por lo que no es de extrañar que desde fines del siglo XIX se formaran los primeros negocios financiados con ahorros traídos por migrantes. Actualmente el proceso social de la migración atraviesa horizontalmente no sólo la sociedad teocaltichense, sino también su economía. En este contexto, no resulta raro que el 29 por ciento de los establecimientos haya recurrido a las remesas como fuente de financiamiento de la inversión inicial y otro 7 por ciento las haya utilizado para financiar en algún momento procesos de reinversión de capital. Sin embargo, este alto porcentaje de establecimientos financiados y/o apoyados económicamente con las remesas no implica necesariamente

que éstas sean una alternativa real para el financiamiento del desarrollo local.



Por el contrario, esta elevada proporción de establecimientos ligados a las remesas más bien ilustra la carencia de fuentes tradicionales e institucionales de inversión productiva, tales como préstamos privados, subsidios estatales y apoyos internacionales, así como de una verdadera política de fomento de la pequeña y mediana empresa en los ámbitos locales. Asimismo, no debemos pasar por alto que muchos de estos establecimientos financiados con las remesas corresponden a pequeños negocios creados más como estrategias de sobrevivencia familiar que como estrategias de desarrollo económico y en otros casos como estrategias de reinserción económica de los migrantes en contextos sin oportunidades de empleo estable y con salarios dignos, situación que muchas veces es el origen de la migración.

A continuación presentamos algunos datos empíricos que nos permiten sustentar estas hipótesis sobre el limitado impacto económico de las remesas como fuente de financiamiento de la inversión productiva local.

Como ya señalamos, el 12.7 por ciento de la inversión inicial para la formación de todos los establecimientos económicos de Teocaltiche fue financiada con remesas monetarias enviadas y/o traídas por los migrantes. Si bien a primera vista parece ser una cifra importante, en realidad sólo refleja la ausencia de otras fuentes de inversión. En efecto, a este porcentaje hay que agregar que más de

dos tercios de la inversión inicial fue financiada con fondos propios de los dueños de los establecimientos.

Sólo el 2.2 por ciento de la inversión inicial provino de préstamos de agentes privados, institucionales (bancos, cajas de ahorro) o informales (agiotistas, "tandas" y otras formas de ahorro y préstamo informal). Asimismo, destaca el nulo apoyo brindado por instituciones públicas (municipales, estatales o federales) y organismos privados sin fines de lucro (organizaciones no gubernamentales principalmente).

En otras palabras, sin la capacidad de ahorro y el sentido empresarial de los propios dueños simplemente no habría inversión productiva en esta y otras comunidades. En efecto, si consideramos que las remesas son una forma de ahorro privado, más del 80 por ciento de la inversión inicial es financiada con recursos de los mismos empresarios. Otro 16.4 por ciento de la inversión inicial corresponde a donaciones, herencias y mecanismos de traspaso de la riqueza y capital económico similares de un grupo familiar.

Origen de la inversión inicial según tipo de establecimientos, 2002 (%)

Fuentes	Tipo de establecimientos		
	Total	Sin remesas	Con remesas
Inversión total	100.0	100.0	100.0
Ahorros personales	68.1	77.1	23.3
Remesas	12.7	0.0	75.7
Préstamos institucionales	2.2	2.7	0.1
Préstamos informales	0.6	0.7	0.1
Subsidios por instituciones públicas	0.0	0.0	0.0
Herencias y donaciones	16.4	19.5	0.8

Fuente: Encuesta Negocios y Remesas, Teocaltiche, 2002.

En el caso de los negocios creados con las remesas, la falta de fuentes tradicionales de inversión refleja una situación aún más dramática. Prácticamente tres cuartas partes de la inversión inicial en estos establecimientos es financiada por remesas, y otro 23 por ciento es financiada con otras formas de ahorro familiar y privado. En otras palabras, el 99 por ciento del dinero invertido en estos negocios es producto del ahorro privado interno o externo. Este dato es elocuente y ahorra cualquier comentario. Los migrantes no sólo no logran acceder a ninguna forma

de préstamos privados, subsidios estatales ni apoyos de instituciones privadas o estatales, sino que no son sujetos de apoyo crediticio por parte del Estado ni de las instituciones financieras del sector privado, lo que también refleja la desconfianza de los migrantes hacia las instituciones crediticias de los sectores privado y público.

En este sentido, las remesas sólo reflejan la ausencia de políticas de crédito, financiamiento y apoyo a pequeños y medianos empresarios, así como el nulo apoyo a los migrantes para su reinserción como agentes económicos activos e independientes. Su virtual éxito como empresarios depende exclusivamente de sus propios recursos, por lo que no es extraño que en estas condiciones apelen a sus propios medios y recursos: la migración y las remesas.

Por otro lado, en los establecimientos creados sin financiamiento de remesas la situación no es muy diferente, pues el 77 por ciento de la inversión inicial es financiada con ahorros propios y el otro 19.5 por ciento es producto de donaciones, herencias y mecanismos similares de traspaso del capital económico dentro de las familias. Esta estructura de financiamiento de la inversión inicial de establecimientos desvinculados de las remesas permite ilustrar dos fenómenos que nos interesa destacar.

Por un lado, indica que la ausencia de apoyos institucionales, ya sean privados o públicos, es una característica estructural de la dinámica económica de este tipo de localidades. Asimismo, refleja las limitaciones y los obstáculos que enfrenta la inversión privada en espacios locales relativamente alejados de los grandes circuitos de inversión y capitalización, esto es, en las comunidades alejadas de los grandes negocios e inversiones regionales y nacionales. Es necesario resaltar que esta situación en no pocos casos es la causa económica de que la migración se haya originado y mantenido durante tantas décadas.

Por otro lado, el alto porcentaje de inversión financiada con herencias, donaciones y formas de traspaso del capital económico familiar similares refleja la existencia de una élite local de familias con amplia tradición empresarial que controlan los medianos y grandes establecimientos económicos de la localidad y que, a través del sistema de herencia, traspasan su capital económico a sus descendientes y familiares, a la vez que reproducen esta desigualdad en cuanto a la propiedad de los negocios y la concentración de la riqueza. Esto es relevante porque refleja una situación social de la que están alejados los migrantes.

Ahora bien, distintos indicadores nos permiten corroborar lo anterior. En nuestro caso, nos centraremos en sólo tres de ellos: el monto de inversión inicial, el monto de las ventas mensualizadas, así como el total y la composición del personal ocupado.

Inversión inicial

La estructura económica de los establecimientos económicos de Teocaltiche está altamente polarizada. Por un lado, existe gran cantidad de negocios pequeños y medianos formados con bajos montos de inversión inicial, a la vez que, por otro, son muy pocos los establecimientos grandes y muy grandes, los que no obstante concentran la mayor parte de la inversión local. Estos últimos pertenecen a una pequeña élite local que controla gran parte de la actividad económica de la localidad y en la que no participan los migrantes como actores económicos.

En efecto, el 58 por ciento de los establecimientos fue formado con una inversión inicial inferior a los 20 mil pesos, suma que representa menos del 6 por ciento de la inversión total.² Asimismo, el 32 por ciento de los establecimientos son de rango medio y requirieron entre 20 mil y 100 mil pesos para su instalación. No obstante que son de tamaño medio, concentran menos del 18 por ciento de la inversión inicial total. Por otra parte, el 7 por ciento de los establecimientos pueden ser considerados grandes porque requirieron entre 100 mil y 500 mil pesos para su instalación. Esta pequeña fracción de establecimientos concentra más del 20 por ciento del total de la inversión inicial.

Establecimientos económicos e inversión inicial según tamaño, 2002 (monto del capital inicial)

	Establecimientos (%)	Inversión (%)
Total	100	100
Pequeños (menos de 20 mil pesos)	58.0	5.8
Medianos (de 20 mil a 100 mil)	32.0	17.5
Grandes (de 100 mil a 500 mil)	7.0	20.5
Muy grandes (más de 500 mil)	3.0	56.2

Fuente: Encuesta de Remesas y Negocios, Teocaltiche, 2002.

Sólo el 3 por ciento de los establecimientos pueden ser catalogados como grandes, pues requieren más de 500 mil pesos para su instalación, y pertenecen a una pequeña élite local que les permite concentrar más del 56 por ciento del capital invertido en todo Teocaltiche.

Ahora bien, al considerar la participación de las remesas en la inversión inicial según el tamaño de los establecimientos se observa una situación diferente que ellas tienen según el tipo de negocios, lo que indica en cierta forma la dificultad para que los migrantes accedan con sus recursos a los grandes negocios y actividades económicas de la localidad. En efecto, en los establecimientos pequeños las remesas aportan el 25 por ciento de la inversión inicial, proporción que se incrementa al 37 por ciento en el caso de los establecimientos pequeños.

Origen de la inversión inicial según tamaño de los establecimientos, 2002

	Total (%)	Remesas (%)	Otras fuentes (%)
Total	100	12.7	87.3
Pequeños (menos de 20 mil pesos)	100	25.0	75.0
Medianos (de 20 mil a 100 mil)	100	37.0	63.0
Grandes (de 100 mil a 500 mil)	100	19.1	80.9
Muy grandes (más de 500 mil)	100	0.0	100.0

Fuente: Encuesta de Remesas y Negocios, Teocaltiche, 2002.

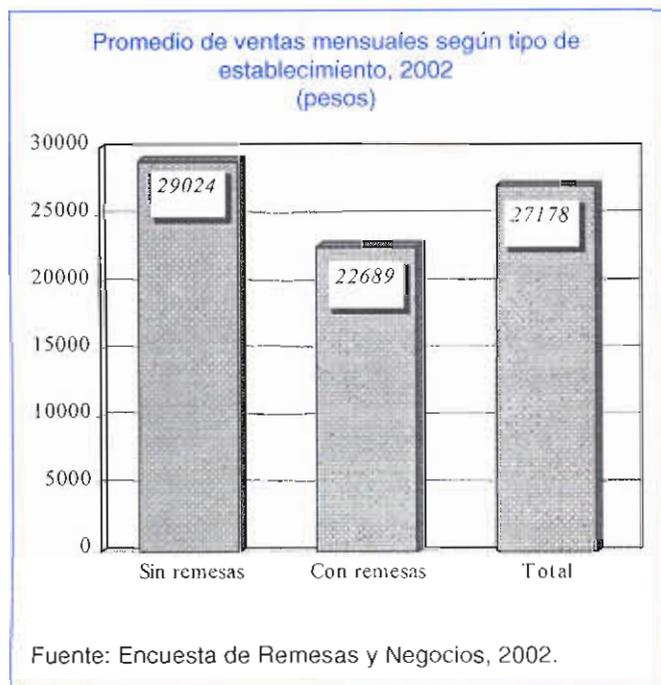
En cambio, en los establecimientos grandes y muy grandes la situación es muy distinta. En cuando a los primeros, las remesas aportan menos del 20 por ciento de la inversión inicial, mientras que están prácticamente ausentes en los establecimientos muy grandes. Estos últimos pertenecen a la élite empresarial del pueblo, que por su posición económica no necesita migrar a Estados Unidos para disponer de los recursos necesarios para mantener y apoyar sus inversiones en México.

Ventas promedio de los establecimientos

El monto de las ventas totales de los establecimientos al mes resulta un buen indicador del tamaño del capital que administran. En Teocaltiche las diferencias en el mon-

to promedio de sus ventas mensuales entre establecimientos según su condición de percepción de remesas son similares a las señaladas respecto a la inversión inicial.

Asimismo, aunque los establecimientos creados con las remesas son casi el 30 por ciento del total, aportan menos del 25 por ciento de las ventas totales al mes. Esto indica que, en general, los negocios que abren los migrantes con sus remesas tienden a ser establecimientos pequeños y medianos que movilizan y administran un bajo capital de trabajo. En efecto, a nivel agregado, el promedio de sus ventas asciende a poco más de 27 mil pesos mensuales. No obstante, en los establecimientos abiertos con fondos provenientes de las remesas este promedio es de sólo 22 700 pesos mensuales, cifra 25 por ciento inferior a la que prevalece en los establecimientos restantes, en los que las ventas mensuales ascienden a 29 mil pesos.



Esto indica que, en general, los establecimientos que crean los migrantes con base en sus remesas no sólo tienden a formarse con menos capital inicial, sino que además movilizan al mes menos recursos y generan menos ingresos brutos. Para ilustrar esto último, podemos desagregar el análisis con base en el aporte de estos establecimientos a las ventas totales según el tamaño de sus ventas.

En efecto, en los establecimientos pequeños –con ventas mensuales inferiores a los 10 mil pesos– los creados con remesas corresponden al 24.7 por ciento y aportan poco más del 26 por ciento de las ventas totales. En los establecimientos medianos –con ventas mensuales de entre 10 mil y 25 mil pesos– el 36.7 por ciento fueron formados con remesas y aportan el 40 por ciento de las ventas totales. Situación similar se da en el caso de los establecimientos con ventas de entre 25 mil y 50 mil pesos, en este estrato los negocios con remesas contribuyen con poco más del 33 por ciento de las ventas totales.

Distribución porcentual de las ventas mensuales, según tipo de establecimiento y tamaño, 2002

Tamaño (ventas mensuales)	Tipo de establecimiento		
	Total (%)	Con remesas (%)	Sin remesas (%)
Total	100	24.3	75.7
Pequeños (menos de 10 mil pesos)	100	26.6	73.4
Medianos (10 mil a 24 900)	100	40.0	60.0
Grandes (25 mil a 49 900)	100	33.5	66.5
Muy grandes (50 mil o más)	100	15.4	84.6

Fuente: Encuesta de Remesas y Negocios, Teocaltiche, 2002.

En el caso de los grandes establecimientos –con ventas de más de 50 mil pesos–, sin embargo, los creados con remesas representan menos del 15 por ciento y aportan menos del 16 por ciento del total de las ventas mensuales. Cabe señalar que este tipo de establecimientos concentra el 55 por ciento de las ventas totales y, en general, pertenecen a una pequeña élite familiar y empresarial que, como vemos, tiende a controlar gran parte de la actividad económica y comercial de este municipio.

Personal ocupado

En cuanto al personal ocupado, se repiten en gran medida las diferencias que ya hemos señalado entre los establecimientos económicos según el uso de remesas para su instalación. En efecto, sin considerar al dueño o socio principal, en general, los establecimientos económicos en Teocaltiche son pequeños y dan empleo a sólo 1.67

personas en promedio.³ Aquí aparece una primera diferenciación entre los establecimientos. Por un lado, los negocios que recurren a las remesas para financiar la inversión inicial emplean en promedio sólo 1.42 personas además del dueño o socio principal. En cambio, en aquellos creados sin remesas se emplea a 1.78 personas, lo que representa una diferencia de cerca del 30 por ciento.

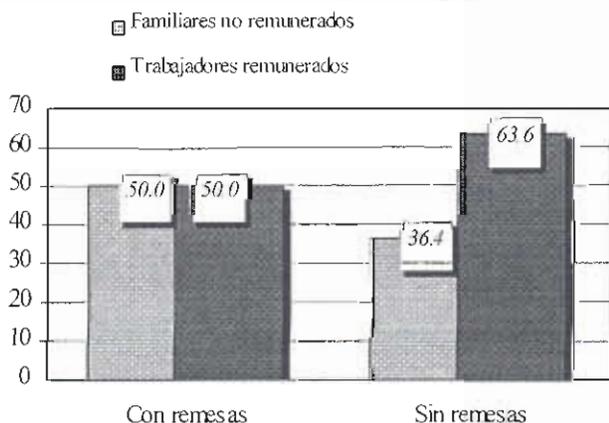
Personal ocupado promedio según tipo de establecimiento y de trabajadores, 2002

Tipo de establecimiento	Personal ocupado		
	Total	Asalariados	Familiares no remunerados
Total	1.67	1.01	0.67
Con remesas	1.42	0.71	0.71
Sin remesas	1.78	1.14	0.64

Fuente: Encuesta de Remesas y Negocios, Teocaltiche, 2002.

Asimismo, al desagregar estos promedios según el tipo de trabajador ocupado en los establecimientos, las diferencias son aún más claras. En los negocios creados sin remesas se emplea en promedio a 1.14 trabajadores remunerados y sólo a 0.64 familiares no remunerados. En los negocios financiados con remesas, en cambio, en promedio se da empleo a sólo 0.71 trabajadores remunerados y otro tanto de familiares no asalariados.

Personal ocupado según tipo de establecimiento y condición laboral, 2002 (%)



Fuente: Encuesta Remesas y Negocios, Teocaltiche, 2002.

De esta forma, la composición del empleo en uno y otro tipo de establecimientos es muy diferente. Mientras que en los formados con remesas casi dos tercios del personal ocupado son trabajadores asalariados y sólo un tercio familiares sin pago, en los negocios formados con remesas se da una situación muy diferente, pues prácticamente el 50 por ciento corresponde a una y otra categoría de trabajador.

Así, mientras que los negocios formados sin remesas generan el 75.5 por ciento del empleo total y casi el 80 por ciento del empleo remunerado de la localidad, los abiertos por los migrantes con sus remesas crean menos del 25 por ciento del empleo total y sólo el 20 por ciento del remunerado.

Estructura del empleo según tipo de establecimiento y tipo de trabajadores, 2002 (%)

Tipo de establecimiento	Personal ocupado		
	Total	Asalariados	Familiares no remunerados
Total	100	100	100
Con remesas	24.5	20.4	30.9
Sin remesas	75.5	79.6	60.1

Fuente: Encuesta de Remesas y Negocios, Teocaltiche, 2002.

Estos datos ilustran claramente que se trata de establecimientos económicos muy diferentes. No son diferencias sólo en cuanto al capital inicial, su origen o el volumen de las ventas mensuales, sino también en lo que respecta a distintas potencialidades de generación de empleo y, por sobre ello, de empleo remunerado. En efecto, los datos anteriores son elocuentes e ilustran con claridad que los negocios creados con remesas son de tipo familiar y con baja capacidad de generación de empleo; su virtual éxito radica en la posibilidad de sobreexplotar a la fuerza de trabajo familiar. Esta característica ilustra las serias limitaciones de cualquier tesis que intente sustentar el desarrollo local en la inversión productiva financiada con remesas.

En síntesis, las remesas que se orientan a la inversión productiva a través de la creación y capitalización de establecimientos económicos tienen, sin embargo, poco impacto en la generación de empleo y de ventas, además de que enfrenta serias dificultades y obstáculos sociales

para acceder a los grandes negocios, esto es, aquellos que tienen mayor rentabilidad y podría ser una estrategia de desarrollo y crecimiento económico en los niveles local y regional. Si, en general, en las comunidades de origen de la migración internacional hay pocas opciones para que la inversión productiva tenga impactos económicos importantes, en la financiada con remesas los multiplicadores de la inversión son aún más limitados.

Conclusiones

Las remesas que envían los migrantes son importantes no sólo por su magnitud, que las ubica como segunda fuente de divisas del país, sino sobre todo por sus efectos e impactos sociales y económicos en las comunidades de origen de la migración. En este marco, dos posiciones tienden a predominar en el debate sobre los alcances y las limitaciones de las remesas en los ámbitos local y nacional. Por un lado, hay quienes señalan que en las remesas descansa un importante potencial de desarrollo económico local y regional, pues pudieran reorientarse al financiamiento de proyectos de inversión privada e infraestructura social, lo cual crearía un círculo virtuoso de crecimiento, modernización y desarrollo social y económico.

En oposición a estos argumentos, hay quienes sostienen que las remesas son en realidad la forma que adoptan las remuneraciones y los salarios de las familias y los hogares de los migrantes. Por lo mismo, suelen destinarse a la reproducción material y económica de los hogares, como ocurre con cualquier otro tipo de remuneración laboral en otras regiones sin migración. De ahí que sus impactos sobre la economía no son formal ni estructuralmente diferentes de los de cualquier salario en México.

En este artículo nos inscribimos en esta segunda línea de argumentación. Con base en un estudio realizado en Teocaltiche, hemos expuesto información estadísticamente significativa que nos ha permitido corroborar y sustentar esta visión crítica respecto a los impactos económicos de las remesas. En particular, podemos resumir estos hallazgos en cuatro grandes argumentos.

Por un lado, aun cuando a nivel agregado se trata de grandes sumas de dinero, en realidad las remesas fluyen de una manera muy peculiar que dificulta cualquier intento de reorientarlas a fines productivos. Los 8 500 millones de dólares en realidad no existen como tales, lo

que hay es una multiplicidad de envíos de pequeñas cantidades de dinero a una amplia variedad de hogares de México. Con base en datos de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares del año 2000, se estiman en casi 1.3 millones los hogares que perciben remesas. Asimismo, con base en datos de la Encuesta de Migración a la Frontera Norte (EMIF), se estima que cada envío de remesas es de aproximadamente 200 dólares mensuales en promedio. De esta forma, lo que percibe cada hogar por concepto de remesas es alrededor de 25 mil pesos anuales. Está de más decir que aun cuando un hogar quisiera invertir el total de las remesas que recibe, sólo le alcanzaría para instalar pequeños negocios familiares con escasos impactos productivos.

En segundo lugar, el impacto transformador y modernizador de la inversión productiva financiada con las remesas es otro argumento falaz y sin sustento empírico. En general, se trata de pequeños y medianos negocios de alcance local y marginalmente regional, con baja capacidad para generar empleo remunerado, lo cual restringe seriamente sus efectos multiplicadores e implica bajos niveles de inversión, lo que también limita sus impactos modernizadores. En la práctica estos negocios son más bien estrategias de sobrevivencia familiar y no estrategias de desarrollo local. Su virtual éxito no radica tanto en la capacidad empresarial de los migrantes como en su posibilidad de sobreexplotar la fuerza de trabajo familiar.

En tercer lugar, si bien las remesas aportan cerca del 13 por ciento de la inversión en negocios a nivel local, ello no indica un potencial productivo de ellas y sí la carencia de otras fuentes de financiamiento de la inversión productiva, así como la ausencia de una política pública orientada al apoyo y fomento con créditos, subsidios, apoyos técnicos, administrativos y fiscales a la pequeña y mediana empresa, especialmente en ámbitos locales alejados de los grandes circuitos económicos y urbanos. Asimismo, el hecho de que casi el 30 por ciento de los establecimientos de Teocaltiche haya utilizado las remesas para su instalación refleja lo extendido de este problema y la carencia de una política estatal.

Por último, si bien las remesas permiten a los migrantes formar y acumular un capital económico, ello es insuficiente para superar una situación estructural de desigualdad social. Nos referimos a que, por su origen social y económico, los migrantes frecuentemente están alejados y al margen de los grandes circuitos de inversión y negocios, que a nivel local suelen estar controlados y ma-

nejados por una pequeña élite familiar, económica y financiera. En otras palabras, las remesas pueden aportar el capital económico necesario para acceder a tales esferas de negocios e inversión, pero los migrantes difícilmente podrán disponer del capital social y cultural necesario para acceder a dichos circuitos y formar parte de la élite local y regional.

Notas

¹ Se trata del estudio *Estimación del impacto económico de las remesas en comunidades de alta migración en el occidente de México*, que bajo la coordinación del Dr. Alejandro I. Canales se lleva a cabo en el Departamento de Estudios Re-

gionales-Ineser del CUCEA y que cuenta con financiamiento conjunto de la Universidad de Guadalajara y el Conacyt.

² En ésta y las demás secciones se trata de valores actualizados al mes de abril de 2002.

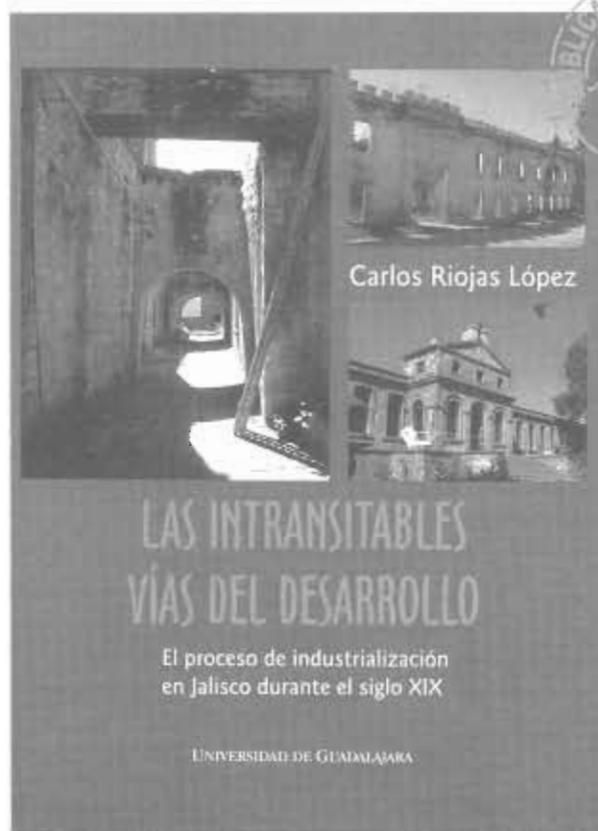
³ Esta cifra se eleva a 2.7 si consideramos el empleo generado para el dueño o socio principal.

Bibliografía

Canales, Alejandro I., "Migración, remesas e ingresos", *Ciudades*, núm. 50, 2001.

Durand, Jorge y Patricia Arias, "Las remesas. ¿Continuidad o cambio?", *Ciudades*, núm. 35, 1997.

Massey, Douglas y Eminio Parrado, "Migradollars. The remittances and savings of Mexican migrants to the USA". *Population Research and Policy Review*, vol. 13, núm. 1, 1994.



LIBRERÍA UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Escorza 83-A

Zona Centro

44100 Guadalajara, Jalisco