



MIGUEL CRUZ VÁSQUEZ
ALFREDO CUECUECHA MENDOZA
COORDINADORES

EMPRENDIMIENTO Y MIGRACIÓN DE RETORNO

RAÍCES Y HORIZONTES

EMPRENDIMIENTO Y MIGRACIÓN DE RETORNO

RAÍCES Y HORIZONTES

MIGUEL CRUZ VÁSQUEZ
ALFREDO CUECUECHA MENDOZA
COORDINADORES

Esta investigación, arbitrada por pares académicos,
se privilegia con el aval de las instituciones coeditoras.

Primera edición, marzo del año 2018

© 2018

UNIVERSIDAD POPULAR AUTÓNOMA DEL ESTADO DE PUEBLA

© 2018

EL COLEGIO DE TLASCALA

© 2018

Por características tipográficas y de diseño editorial

MIGUEL ÁNGEL PORRUA, librero-editor

Derechos reservados conforme a la ley

ISBN 978-607-524-195-1

Queda prohibida la reproducción parcial o total, directa o indirecta del contenido de la presente obra, sin contar previamente con la autorización expresa y por escrito de *gestalporrúa*, en términos de lo así previsto por la *Ley Federal del Derecho de Autor* y, en su caso, por los tratados internacionales aplicables.

IMPRESO EN MÉXICO



PRINTED IN MEXICO

1000 AVENIDA OCHO DE SEPTIEMBRE CULTURAL DEL SUR A DO SUR
WWW.GESTALPORRUA.COM.MX
Amargura 4, San Ángel, Álvaro Obregón, 01000, CDMX

Índice

MIGUEL CRUZ VÁZQUEZ ALFREDO CUECUECHA MENDOZA	5
--------------------------------------------------------	---

INTRODUCCIÓN: RAÍCES Y HORIZONTES <i>Luis Mariano Rojas Herrera</i>	7
---------------------------------------------------------------------------------	---

Primera parte

Factores presentes y futuros de la migración masiva hacia Estados Unidos

LOS PRIMEROS MIGRANTES DE RETORNO QUE TRAJERON A MÉXICO EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR ANGLOSAJÓN EN LA DÉCADA DE 1930	
Raúl Bringas Nosti	13
Resumen	13
Palabras clave:	13
Las primeras lecciones de emprendimiento anglosajón, 1848-1866.....	13
Los mexicanos continúan asimilando el capitalismo anglosajón, 1876-1929.	17
Los migrantes de retorno traen consigo la filosofía del emprendimiento, 1929-1934.	21
La frustración de los migrantes de retorno en tierras cardenistas, 1934-1940	24
Conclusiones	29
Fuentes consultadas	30
¿ES LA MIGRACIÓN DE RETORNO LA CAUSA DE LA REDUCCIÓN DE MEXICANOS VIVIENDO EN ESTADOS UNIDOS?	
Alfredo Cuecuecha Mendoza.	35

Resumen	35
Introducción	36
Migración hacia Estados Unidos entre 1850 y 2005	36
Migración de mexicanos a Estados Unidos 2005-2016	40
La importancia del flujo de entrada a Estados Unidos	43
Conclusión	46
Fuentes consultadas	47

Segunda parte

La experiencia de la migración y del retorno forzoso o voluntario

“DUELE SER HOMBRE”. MIGRACIÓN DE RETORNO

Y EMOCIONES EN LOS PROCESOS DE REINserCIÓN

Óscar Ariel Mojica Madrigal

Gustavo López Castro	53
Resumen	53
Introducción	53
Emocionalidad y migraciones	55
Migración de retorno en números	57
“El ejido cosas de viejos”	59
“Vale más el ejidatario que el migrante”	60
“Duele ser hombre”	61
Conclusiones	67
Fuentes consultadas	68

INVERSIÓN EN PEQUEÑOS NEGOCIOS ENTRE

LOS MIGRANTES RETORNADOS DEL ESTADO DE MÉXICO

Renato Salas Alfaro	71
Resumen	71
Introducción	71
La toma de decisiones	73
El método	75
Resultados	76
La migración y el retorno de los mexiquenses	76
Las inversiones de los migrantes mexiquenses	80
Las perspectivas de los migrantes en la entidad	88
Comentario final	90
Fuentes consultadas	91

Tercera parte

Facilitación de la reinserción de los migrantes retornados

MODELO INTERDISCIPLINARIO DE MIGRACIÓN, ECONOMÍAS FAMILIARES

Y FUENTES DE INGRESO QUE IMPACTAN EL BIENESTAR FAMILIAR

Rafael G. Reyes Morales

Alicia Sylvia Gijón Cruz	97
Resumen	97
Introducción	97
Estado del arte.	98
Materiales y métodos.	104
Características socioeconómicas de las comunidades de estudio	105
Modelo empírico de las economías familiares	108
Conclusiones	119
Fuentes consultadas	120

EL EMPRENDIMIENTO COMO SOLUCIÓN

A LA MIGRACIÓN DE RETORNO

Beatriz Pico González	123
Resumen	123
Introducción	123
Revisión de la literatura	124
El modelo	128
Conclusiones	131
Fuentes consultadas	132

ALGUNOS CASOS DE EMPRENDIMIENTO DE MIGRANTES RETORNADOS

Miguel Cruz Vázquez	
Renato Salas Alfaro.	133
Resumen	133
Introducción	133
Revisión de la literatura. Algunos casos de migración de retorno y emprendimiento en el mundo	135
Algunos casos de emprendimiento y migración de retorno en México	139
La inversión productiva de migrantes retornados del Estado de México	142
Resultados	146
Conclusiones	149
Fuentes consultadas	151

SOBRE LOS AUTORES	155
-----------------------------	-----

Inversión en pequeños negocios entre los migrantes retornados del Estado de México

Renato Salas Alfaro

Resumen

Este trabajo analiza las inversiones productivas de las remesas internacionales, las restricciones que afrontan, así como la influencia de actores y circunstancias ajenas. Se toma una muestra de migrantes que invirtieron remesas en negocios en el Estado de México. Los resultados muestran diversidad de inversiones, en las cuales influyen, la familia, las vivencias migratorias, la experiencia previa en negocios, los conocimientos que traen del extranjero, entre otras. Todos buscan una fuente de ingreso e incluso no migrar otra vez, pero se advierte que sólo quienes tienen negocios de ingreso estable, son los que viven mejor y no desean volver a migrar, mientras que la posesión de negocios inestables provoca inseguridad en el modo de vida e intenciones de volver al extranjero, registra síntomas de duelo e inadaptación al medio, entre otros rasgos de inestabilidad.

Introducción

En el Estado de México, la migración internacional inicia desde principios del siglo pasado en la zona rural, pero desde los años noventa detona como una opción laboral entre la población del medio urbano; actualmente el mayor volumen de migrantes en la entidad proviene de este último. El 80 por ciento de los migrantes internacionales de la entidad son hombres, pero las mujeres incrementan su participación rápidamente, son migrantes jóvenes. El trabajo de campo destaca que quienes migraron al extranjero entre 2005 y 2010 registran 28 años de edad, 9.2 grados de escolaridad y experiencia laboral de diversa calificación. Distintas razones económicas, sociales y de otro orden empujan la migración, pero en algunos lugares del sur de la entidad, la migración es una

forma de vida sustentada en redes sociales y familiares, ésta se realiza de manera cotidiana (Domínguez y López, 2009: 180).

Aunque migran con motivaciones, medios y formas distintas, casi todos tienen intenciones de mejorar sus vidas, pero las evidencias exhiben que las remesas que envían a casa, se gastan en bienestar (ropa, muebles, autos, casa), pero menos de un tercio de ellos las invierten en activos productivos (negocios, animales infraestructura productiva). Vale decir, algunos tipos de inversiones no son visibles de inmediato (gastos en alimentación, educación y salud), pero aumentan las capacidades en posesión de los hogares y posibilitan a los hijos y otros parientes aumentar sus posibilidades de mejora a futuro. En otros casos las inversiones que realizan los migrantes buscan consolidar un espíritu empresarial que existe desde antes de migrar, en otros casos es para tener una fuente de ingreso y no tener que buscar empleo.

Un estudio realizado en Tlalámac, Estado de México, señala que entre 1960 y 1970, allí se cultivaba jitomate de traspatio, pero que al retorno de los migrantes que laboraban en estos cultivos, el aprendizaje que traían los impulsó a producir comercialmente; ahora ocupan mano de obra inmigrante de otros estados (Estrada, 2008). En Tenancingo, al sur de la entidad (Iglesias, 2014), la mayoría de hogares tienen migrantes (Delaware, California, Pensilvania, Illinois, Florida), allí, ocho de cada 10 hogares de migrantes recibe remesas; la mitad se gastan en alimentos, educación, salud, vivienda y deudas, pero al menos 10 por ciento se invierten en negocios. Una investigación realizada en la localidad agrícola-turística de Tonatico, con historia de migración internacional desde el Programa Bracero y la mitad de su población viviendo en Waukegan, Milwaukee, Chicago, California y otros lugares, mostró que un tercio de los hogares con migrantes reciben remesas regulares. Ochenta por ciento de ellas se gastan en alimentos, ropa, calzado y pago de servicios; en educación se gasta un 8 por ciento; en inversión de negocios, ahorro y compra de propiedades se destina 13 por ciento. Las inversiones en negocios familiares comprenden hoteles, misceláneas, casas de huéspedes, restaurantes y otros de atención al turismo. En Tlatlaya, las remesas cubren las necesidades básicas, y se emplean en comprar camionetas de uso agrícola y ganadero, esa es la vocación comunal, además los caminos de tierra no dejan entrar otro transporte (Álvarez, 2009: 256). Entre los mazahuas, las remesas se destinan a las necesidades básicas, pero un pequeño porcentaje (3.5 por ciento), se emplea en comprar animales, sembrar y abrir algún negocio (Mercado, 2008). Los estudios muestran que algunas inversiones se efectúan cuando retornan los migrantes, aprovechan sus experiencias y aprendizajes traídos (Mejía y Arriaga, 2007: 41), en otros casos se invierte desde el exterior y otras inversiones las realiza la familia directamente.

Las investigaciones referidas describen los montos de inversión, en algunos casos el tipo de negocio, pero no analizan la forma en que ésta ocurre. De la revisión de literatura se sabe que la decisión de migrar se liga a la búsqueda de trabajo, ingresos, mejor vida, acumular activos. En cambio, la economía argumenta que el espíritu emprendedor, disposición de ingresos, escolaridad, estado civil y otros rasgos personales, se relacionan más con las decisiones de inversión productiva. Por ejemplo, los planteamientos económicos, argumentan que la migración se decide al interior del hogar, allí se elige los integrantes que más pueden tener éxito en el exterior y enviar ingresos, éstos pueden invertirse en los lugares de residencia, también pueden acumularse otros capitales (ahorros, conocimiento, experiencia laboral, prestigio, cultura) que pueden emplearse para vivir al retorno (Stark, 1982; Dustmann y Kirchkamp, 2001; Kirdar, 2007; Khadria, 2006). En otros casos, la gente observa como los migrantes mejoran sus vidas y nace en ellos la idea de migrar para mejorar e invertir (Stark y Taylor, 1991; Izcarra, 2010). La migración igual puede favorecer la ampliación de las capacidades productivas en los hogares, esto les puede ayudar a salir de la pobreza (Chambers y Conway, 1992; Banco Mundial, 2001).

Es evidente que las explicaciones no alcanzan a explicar cómo las personas específicas invierten sus remesas, que problemas afrontan y los apoyos que requieren, no describen el mecanismo que vincula las intenciones con las inversiones. Este trabajo intenta abonar en estas lagunas, con este fin se analiza cómo los migrantes invierten productivamente sus remesas internacionales. Se toma como referencia los migrantes del Estado de México. La información proviene de una muestra no aleatoria de 110 migrantes inversionistas que fueron localizados mediante bola de nieve y entrevistados a profundidad en febrero de 2013. La voz de los migrantes constituye la información básica en esta investigación.

La toma de decisiones

Conocer cómo las personas toman sus decisiones es importante en diversas áreas tanto de la actividad privada, como social y pública. En mercadotecnia ayuda a diseñar características, tiempos, precios y presentaciones de productos y servicios; en estrategias empresariales, políticas y comerciales, puede emplearse para tomar ventaja en razón de que las acciones que realizan las personas revelan lo que saben y eso puede guiar acciones a favor o en contra (Dixit y Nalebuff, 1991: 35). En economía se considera que el desarrollo de los países y las zonas pobres podría mejorar con programas de desarrollo acordes a lo que la población quiere y donde ella participe de forma activa (Banco Mundial, 2015: 3). En el caso de los migrantes, comprender la forma en que deciden in-

vertir sus remesas o aquellas cosas que los desaniman podría ayudar a elaborar programas de incentivos, eliminar barreras y construir entornos que motivan la inversión y el emprendimiento. Es conocido que para desarrollar una sociedad se requiere construir una cultura emprendedora, máxime cuando se trata de entornos que no son atractivos a la gran inversión (Peyrefitte, 1997). Las pequeñas inversiones generan empleos menos intensivos en capital pero absorben más trabajadores y facilitan la formación y transmisión de conocimiento productivo, mercantil y habilidades financieras.

Para entender las decisiones de inversión, se deben aceptar dos principios. A diferencia de la teoría racional, que propone que las personas son racionales exhaustivas (Davidson, 1963), nuevos enfoques conciben la población en interacción en grupos sociales en los que sus decisiones-acciones afectan y se ven afectadas por los demás. Además, existe consenso en que las personas no tienen capacidad, ni disposición para analizar todas las opciones posibles de una situación, en cambio prefieren buscar soluciones conocidas y dentro de su comprensión (Dixit y Nalebuff, 1991; Banco Mundial, 2015; Simon, 1962; 1995; Robbins y Judge, 2009). Las personas se comportan según sus percepciones sobre lo que creen que es la realidad, esto implica la interacción receptor-objeto-entorno (Simon, 1962). En otros casos, las decisiones se toman de forma intuitiva. Como señala Domjan (2010: 3), la mayor parte de la vida de una persona no se gobierna por propósitos conscientes, sino por procesos mentales que se ponen en movimiento por características del ambiente y operan fuera de la supervisión de la conciencia. De cualquier forma, en las decisiones intencionales, influyen las actitudes, motivaciones, intereses y experiencia de la persona, pero es imposible que pueda asimilar todo lo que observa y la información existente. Estas limitaciones para procesar toda la información se denominan racionalidad acotada, y sugieren que las personas buscan niveles de conformidad en vez de maximización. Ante la necesidad de tomar una decisión, seleccionan y se concentran en ciertos estímulos, desagregan el problema en partes, realizan una lectura rápida y sobre esta imagen, con la experiencia e intenciones toman las primeras decisiones (Simon, 1962).

Ya identificado un problema, la persona primero ubica soluciones que operan como marco general en el entorno, luego analiza las que difieren un poco y al final, elige una que considera buena. En este caso, las personas que toman decisiones intuitivas, no salen del análisis racional, más bien lo complementan e incluso pueden tomar mejores decisiones cuando tienen evidencias e información (Robbins y Judge, 2009: 148). El Banco Mundial (2015) agrega que las decisiones no sólo dependen de las personas, las interacciones entre la mente y el contexto las definen. Señala que la gente es más emocional que racional, sus

decisiones se influyen por las normas, redes y modelos mentales sociales, también por lo que piensan y hacen otros actores con los que comparten valores y costumbres. Estos elementos determinan aquello que la gente percibe como deseable y posible en sus vidas. En este sentido, utilizan dos procedimientos para decidir: uno rápido que es automático y asociativo, y uno lento que es deliberativo y reflexivo. El pensamiento automático recibe influencia de los modelos mentales heredados, lo que lleva a las personas a simplificar los problemas y tomar información adicional de esas creencias, así cuando piensan en algo, emplean conceptos y categorías, estereotipos y cosmovisiones de sus entornos (Banco Mundial, 2015: 4). De esta forma, cuando se quiere cambiar algo, aparte de cambiar el sujeto de la acción, también debe trabajarse con las prácticas e instituciones sociales asociadas: combatir la pobreza, implica también luchar contra los discursos y estereotipos relacionados, igual con la migración.

En suma, las personas toman decisiones bajo una racionalidad acotada, recurren primero a soluciones al alcance de su comprensión en función de sus intereses, emociones y formación. Pero, en razón de que se desenvuelven en grupos sociales, reciben influencia de otras formas de vida y creencias. De este modo, al comprender como los migrantes deciden invertir sus remesas, podrían ayudar a diseñar estrategias de incentivos para motivar más inversiones y en su caso retener la población en sus lugares de residencia. Es conocido que quienes viven en un determinado entorno, comparten las carencias económicas, violencias, insatisfacciones laborales, valores y otras, pero sólo una parte migra al extranjero y de ésta, una más pequeña logra acumular recursos que podrían invertir para vivir mejor. En entornos pequeños, pobres, rurales o alejados de las urbes, el pequeño emprendimiento es útil aunque debe ser apoyado con incentivos, confianza y otras. Esta actividad en ocasiones no es valorada ni por los propios inversionistas, algunos lo eligen ante la falta de otras opciones. Pero, sea que el migrante emprendedor genere tecnología, o sea alguien en un medio que no encuentra otra cosa que hacer, sea que tenga esa vocación, como señalan otros estudios, su labor, sus acciones, sus ideas, ayudan a formar una nueva cultura y valores proclives al emprendimiento (Gries y Naude, 2011; Zoltan y Storey, 2004).

El método

Para esta investigación se entrevistaron 110 migrantes mexiquenses, previa constatación de que invirtieron remesas en negocios. Esto incluye 95 hombres (86,4 por ciento) y 15 mujeres (13,6 por ciento), que residen en 28 municipios

rurales y urbanos del Estado de México.¹ La muestra fue realizada mediante bola de nieve, conforme se fue ubicando a los migrantes que tenían alguna inversión productiva, se les aplicó una guía de entrevista que incluyó la forma en que gestaron sus ideas de migración, los procesos que siguieron, las motivaciones que los llevaron a invertir sus remesas en negocios, los negocios en específico, la forma en que los han llevado adelante y los problemas que los desaniman. El trabajo de campo se realizó en enero-febrero de 2013. Esta muestra de migrantes, aunque es pequeña, ayuda a entender las razones, circunstancias, creencias y otros actores que influyen las decisiones de invertir las remesas en sus localidades, también aquello que incentiva y restringe la inversión, los apoyos complementarios que requieren y otras.

Resultados

Los resultados del análisis se presentan en tres apartados. El primero discute la migración y el retorno, se revisa el proceso de migración que tuvieron y el efecto que esto tuvo sobre sus decisiones de inversión; el segundo, revisa sus inversiones y la influencia que tuvo el entorno familiar, así como otras fuentes de inspiración para sus inversiones, el tercer apartado discute las perspectivas de la entidad que tienen los migrantes y el empleo que hacen de sus inversiones en su cotidianidad.

La migración y el retorno de los mexiquenses

Los migrantes entrevistados partieron hacia Estados Unidos en forma indocumentada, con 25 años de edad media y un rango entre 15 y 33 años, poseían 8.9 grados escolares, una cifra mayor al promedio que tenían sus localidades, además poseían experiencia laboral de diversa calidad. Comenzaron a migrar del medio rural en los años setenta, aunque entre 1991 y 2010, migraron al extranjero 83 por ciento de ellos. Fueron años de crisis económica en la entidad, lo que produjo desempleo, menos oportunidades de desarrollo, trabajos de menor protección social, aumentó la migración internacional en el medio urbano, actores de mayor calificación laboral y escolar, entre ellos las mujeres, se volvieron más visibles en este flujo.

¹Acambay, Atlacomulco, Axapusco, Coatepec Harinas, Ixtapan de la Sas, Jilotepec, Jocotitlán, Lerma, Morelos, Nicolás Romero, Nopaltepec, Otumba, Oztoloapan, San Juan Teotihuacán, San Martín de las Pirámides, Santo Tomás, Tecámac, Temascalcingo, Temascaltepec, Tianguistenco, Timilpan, Tlatlaya, Toluca, Tonalico, Valle de Bravo, Villa Victoria, Zacazonapan, Zinacantepec.

No obstante que la necesidad económica y la falta de empleo tienen alta influencia en la migración, los entrevistados también señalan un entorno familiar mezclado de problemas económicos, laborales y emocionales, igualmente valoran que tenían parientes y amigos migrantes que los apoyaron. Algunos no veían opciones laborales antes de partir, otros veían alternativas mal pagadas, algunos no tenían experiencia y estudios que les requerían en los empleos locales, algunas mujeres eran discriminadas por ser madres solteras, estar mayores de edad o tener discapacidad, algunas buscaban reunirse con su pareja, otras querían separarse, algunos jóvenes migraron por inmadurez. También mencionan necesidades para cubrir gastos de enfermedades y sepelios, en pocos casos había despidos laborales. Como señalan:

Vivía en una casa de adobe, la situación económica era mala, trabajaba de costurero, pero pagaban bien barato y no me alcanzaba para mantener a mi pareja e hijas. Antes trabajé en la construcción en Guaymas Sonora, Coahuila, Morelos, hacía puentes en una compañía... un señor de aquí me animó, me dijo que allá estaba ganando dólares y decidí irme, le pensé como una semana, fue rápido. Conseguí dinero con mi patrón. Piensa uno mucho en si te va a tocar, pero simplemente con el Dios en la boca, de ahí hay Diosito, hasta el que no es creyente le habla a Dios. Mi pareja primero no quería que me fuera, porque me podía pasar algo, prefería que me quedara en México, ya luego me dijo que me fuera nomás por dos años para que terminara mi casa... (Félix, S., 49 años, Toluca, diciembre de 2012).

Las presiones económicas y sociales, inducen problemas emocionales que lleva a las personas a buscar consejos y salidas a sus problemas, eso permite que actores adicionales intervengan con otras visiones, valores y acciones de cómo salir adelante. También les lleva a imitar aquello que otros han hecho, como la marcha al extranjero. En el caso de los migrantes mexiquenses, uno de cada cinco tenían intenciones de ahorrar y tener un negocio desde antes de partir, la mitad de éstos había manejado negocio familiar en la entidad y sabían en qué negocio invertir, los otros mencionan que en lo que fuera. El otro 80 por ciento, migró buscando trabajar, hacer patrimonio, construir casa, ayudar a su familia, salir adelante, comprar carros, casarse en el extranjero, conocer y aprender idiomas, entre otras. Este grupo no quería hacer negocio, sin embargo lo establecieron con sus remesas y algunos poseen hasta dos. Dado que todos los entrevistados invirtieron, se colige que, otros actores, entornos, vivencias, valores y demás, influyeron sus decisiones de inversión productiva.

Quienes llevaban la intención de ahorrar e invertir sus remesas, merced a su experiencia en negocios familiares, veían beneficios en esta actividad:

...me dedicaba a las ventas, agricultura y ganadería, mi papá tenía una tienda y yo le ayudaba, también sembraba y tenía vacas, chivos. Yo me fui con la idea de traer para hacerme una casa, traerme un carro... ir y traer dinero hacerme de un propio negocio, esos eran mis anhelos porque yo era empleado de mi papá (Manuel S., 40 años, San Mateo Otzacatipan, diciembre de 2012).

Antes de irme me dedicaba a la ganadería y la agricultura, saliendo de la prepa intenté poner un negocio de recaudería con el poquito dinero que tenía, pero no funcionó y quebró porque era poco y necesitábamos más inversión, además estudiaba y no contaba con apoyo de mis papás... me sentía con bastante preocupación y estrés, por el negocio que no funcionaba... eso quería, eso pensaba, que tenía que buscar hacer mi propio dinero para poner mi negocio bien, hacer mi casa porque no tenía nada propio y mi negocio recién quebrado... sentí que aquí me iba tomar mucho tiempo para hacer algo, me iba llevar toda una vida y por eso decidí irme (Julio César, 32 años, Zacazonapan, diciembre de 2012).

Antes de irme, a todo le hacía, era un mil usos, no tenía trabajo fijo, le ayudaba a mi hermana en sus negocios ambulantes, también trabajé en fábricas de tanques de gas y silenciadores... un día mi cuñado me dijo que nos fuéramos porque íbamos a ganar buena feria allá, eso yo también quería ganar dinero para invertir en un negocio, además yo tenía visa y se me hizo fácil... si ganamos algo, estaba bien pagado en ese tiempo, nos pagaban por hora, lo que ganaba aquí en una semana allá era en un día... (Fernando A., 54 años, Axapusco, diciembre de 2012).

Su retorno a la entidad, fue por una mezcla de razones, no hay una causa directa. La intención de ver a la familia (46.4 por ciento), fue el sentimiento que más influyó su regreso, pero en comunión con otras razones, como la escasez de trabajo y ganar poco (13.6 por ciento), tener enfermos en el hogar (10.0 por ciento), por soledad y aburrimiento del norte (8.2 por ciento), por miedos a ser deportado (8.2 por ciento), porque cumplieron sus metas (7.3 por ciento), para criar a sus hijos en México (2.7 por ciento). El resto quería casarse, cuidar a sus padres y ayudarlos en el negocio, arreglar documentos, entre otras.

Sus testimonios permiten apreciar la relación del migrante con su familia, sus intenciones de invertir y quedarse, el origen de éstas y la influencia de actores y circunstancias ajenas:

Yo fui con papeles, con mi cuñado y dos amigos, fuimos hasta Boston, pero me vine porque cuando hablaba mi mamá lloraba y mejor me regrese a los dos años... lo que ahorre lo invertí en mi puesto de comercio [fayuca] ya para no irme de nuevo, en ese tiempo estaban caros y costaban más o menos como 50 mil pesos, también en la mercancía que traía de Laredo, otros 50 mil (Fernando A., 54 años, Axapusco, diciembre de 2012).

Un día le conté a mi señora que yo había cruzado por el nido del águila que le dicen, allí caminamos casi dos días, hay víboras y más cosas, nos agarraron los Beta, hay mucha corrupción, nos quitaron nuestro dinero ya no teníamos para regresarnos a Mexicali, estábamos en el cerro, pero otro coyote nos dijo que si íbamos a Los Ángeles y nos pegamos, caminamos una noche y un día para pasar... tomamos agua de ganado, no teníamos comida, había charcos de agua y ahí tomábamos... eso hace que valoremos todo, te dan ganas de regresarte... entonces, ya en la última, ya a la última mi pareja me decía que la casa ya estaba terminada, me engañó nomás para que me regresara pero volví y estaba en obra negra... (Félix, S., 49 años, Toluca, diciembre de 2012).

Otros migrantes habían logrado sus objetivos, algunos se enfermaron y otros les ganó el aburrimiento y las ganas de empezar de nuevo en México.

Regresar, fue una decisión que tomé porque ya había logrado el objetivo principal que era mi casa y un local donde trabajar y venir a ver mi familia... me regresé con mi esposa y mis dos hijos que nacieron allá (Julio César, 32 años, Zacazonapan, diciembre de 2012).

Cuando yo me vine pasó una crisis en EU, el trabajo estaba bajando mucho, estaba harto de allá, quería regresar y eso me animó, no tanto porque no tenía trabajo sino que estaba bajando, sabía que en un tiempo más no lo iba a tener, si me esperaba a lo mejor me gastaba el dinero que tenía y dije pues mejor regreso (Gerardo R., 23 años, Acambay, diciembre de 2012).

Después de su retorno más de la mitad han trabajado en su negocio como actividad principal (56.4 por ciento), pero complementan con otras actividades. Vale recalcar, la gran mayoría de negocios son de manejo familiar, algunas inversiones no generan ingreso estable, ni suficiente o se destinan a mantener ocupada la familia. De este modo, un 15.5 por ciento de ellos desempeñan a la par labores asalariadas, casi 22 por ciento ejercen oficios (mecánicos, estilistas, eléctricos, cocineros), pocos estudian (0.9 por ciento) y algunos más se dedican a sus hogares (1.8 por ciento) y otro 6 por ciento estaban buscando empleo.

Las inversiones de los migrantes mexiquenses

Como fue referido, 20 por ciento de los migrantes tenían la idea de ahorrar e invertir desde antes de migrar, de éstos la mitad tenía experiencia previa (venta de pollo, tiendas, camiones de pasaje, taxis o combis, taller de costura, camiones de carga y tienda de materiales, comercio de ropa, recauderías, agricultura). En el otro 80 por ciento, había más bien asalariados, otros manejaban oficios y hacían otras tareas. Como fue referido, dado que todos invirtieron, se infiere que otros actores y circunstancias intervienen para animarlos a invertir, también que estas ideas se forjan desde antes de migrar, durante las estadías en el extranjero y cuando retornan, en otros casos la decisión proviene de la familia. Los anhelos previos, vivencias, aprendizajes, cambios de actitud, acumular ahorros, entre otras cosas, incidieron en sus decisiones de invertir sus remesas productivamente. Algunos migrantes invirtieron remesas con base en la experiencia que tenían antes de migrar, otros imitaron a sus familiares que ya tenían inversiones, otros se alinearon a los compromisos que habían hecho con sus familiares acerca de comprar cosas materiales, ahorrar y poner un negocio, otros invirtieron en negocios similares a lo que hacían en el extranjero.

Todos los entrevistados invirtieron productivamente (negocios, animales, infraestructura), pero además gastaron en cosas de bienestar (casa, autos, muebles). Como muestra el cuadro 1, la adquisición y remodelación de sus casas absorbió 48.5 por ciento de remesas internacionales, sus negocios atrajeron más de un tercio, una parte menor fue destinada a la compra de autos, animales, corrales, gastos en actividades sociales y demás.

Cuadro 1
GASTOS E INVERSIONES DE LOS MIGRANTES SEGÚN RUBROS

<i>Gasto en dólares</i>	<i>Monto</i>	<i>%</i>
Casa, vivienda	1'699,200.00	48.5
Negocios	1'234,800.00	35.3
Autos y camionetas	232,500.00	6.6
Equipo doméstico	82,400.00	2.4
Animales y ahorro líquido	177,300.00	5.1
Fiestas, boda, funeral	73,700.00	2.1
Total	3'499,900.00	100.0

Fuente: Elaboración propia.

La inversión en negocios y animales representa 42 por ciento de las remesas. Esto podría sugerir que los migrantes carecen de experiencia mercantil y habilidades de detección de oportunidades, temor al riesgo, entre rasgos de los emprendedores, pero también podría estar reflejando la falta de conexión entre las oportunidades y las intenciones de los migrantes, la falta de apoyos adicionales, la presencia de temor para invertir. Esta forma de gastar sus remesas también refleja que las teorías de migración y las que discuten la toma de decisiones, aunque predicen algunas conductas generales de los actores, como señala Long (2007), poco ayudan a entender el comportamiento particular de un actor. En este sentido, el acercamiento a las prácticas de inversión que hacen los migrantes entrevistados para dar una idea de lo que ocurre con otros migrantes en otros entornos, se realiza a partir de sus propias motivaciones, intereses y demás, lo cual queda expuesto en sus testimonios de viva voz.

En el conjunto de inversiones, 44 migrantes (40 por ciento), invirtieron hasta en dos negocios, aunque en fechas de entrevista, 10 negocios ya estaban cerrando. Además, sólo 15 negocios habían contratado 28 asalariados, los demás no contrataban personal, esto es, la mayoría es de manejo familiar y unipersonal. En este sentido, destacan la inversión en taxis y combis, representan 21.8 por ciento del total de unidades de negocios y absorben una cuarta parte de las remesas. La posesión de tiendas, abarrotes, misceláneas incluye 17.3 por ciento de negocios y 12 por ciento de inversión. Las actividades de preparación y venta de comida incluyen casi 10 por ciento de negocios, le siguen los ciber, computadoras, videojuegos, venta de zapatos, perfumes, huertas, parcelas, costura, camiones de materiales, paletterías, estética, talleres de costura. Los camiones de construcción y tiendas de materiales son pocos, pero absorben casi 12 por ciento de inversión; menos porcentajes tienen los negocios de animales, palettería y neverías, tortillerías, compra de huertas y parcelas, casas para rentar.

Cuadro 2
LOS NEGOCIOS DONDE INVIRTIERON REMESAS LOS MIGRANTES

<i>Tipo de negocio</i>	<i>% de negocios</i>	<i>% de inversión</i>
Taxi, combi, camión de pasaje	21.8	26.8
Abarrotes, misceláneas	17.3	12.2
Comida, restaurante, cocina	9.1	9.6
Carnicería	5.5	3.0
Ciber, computadoras, juegos	5.5	2.83

Cuadro 2 (Continuación)

<i>Tipo de negocio</i>	<i>% de negocios</i>	<i>% de inversión</i>
Animales	3.6	8.18
Zapatos, perfumes	2.7	1.94
Herrería, soldadura, laminería	2.7	1.0
Venta de ropa	2.7	0.65
Paletería, nevería	2.7	3.64
Camión volteo, materiales	3.6	11.82
Tortillería	2.7	3.89
Estética	1.8	0.77
Taller de costura	1.8	2.67
Taller mecánico, vulcanizadora	1.8	1.21
Ambulante, bisutería, plata, limpieza	1.8	0.2
Huerta, parcelas, vivero	2.7	4.05
Otros*	10.0	5.54

Fuente: Elaboración propia.

*incluye: panadería, renta de mesas, fotografía, tintorería, agroquímicos, venta de dulces.

Aparte del 20 por ciento de migrantes que buscaba de manera consciente ser emprendedor por medio de la migración (12 por ciento se había comprometido con sus familiares a ahorrar y poner un negocio al retorno), otro 25 por ciento llevaba en mente comprar cosas materiales, carro, casas, terrenos, ahorro líquido, no negocio pero sí acumular. La otra mitad, gestaron sus ideas de inversión en el extranjero, unos en función de los conocimientos laborales que aprendieron (34 por ciento), otros que establecieron negocio al retorno según la experiencia que tenían antes de migrar en manejar negocios de familia (18 por ciento).

Ser emprendedor requiere más que recursos. Diez negocios estaban cerrados y algunos migrantes estaban sin recursos, eso mismo desanima a otros que quieren emprender algo:

Era obrero, quería trabajar, ahorrar, terminar mi casita y poner un negocio. Me prestaron dólares los esposos de mis hermanas para pagar el coyote, pasé por el cerro... allá es duro, pero mi motivación era mi familia, salir adelante, tener algo, terminar mi casita y poner mi negocio... pues puse

una tienda de abarrotes, pero luego mi negocio se fue a la quiebra... a mi hija la golpearon otras chamacas, casi la dejaron inválida, la estuve llevando con una quiropráctica como cuatro años, ahí gasté muchísimo dinero, cada consulta semanal me gastaba mil pesos... ahora ando haciendo de todo un poco, sobre todo el acabado de los tubos y también cortador. También le hago a la albañilería y pego loseta, lo que aprendí allá no lo hago porque todo es diferente (Ubaldo R., 46 años, Nopaltepec, diciembre de 2012). Yo vivía solo, no tenía trabajo fijo, vendía pájaros pero se fueron agotando las especies no tenía sentido quedarme, por eso me fui, hubo una oportunidad aquí con unos amigos que vinieron de visita y me invitaron, dije sí vamos para el otro lado, vendí unas borregas, unos pájaros, junté dinero y me fui, quería trabajar y ahorrar dinero... fui una temporadita como tres meses y me fue mal, me enfermé y regresé, pero luego fui otra vez y ya hice algo... hice el local de aquí de la tienda, surtir la tienda, hice mi casa, compré borregos, conejos, pero todo se fue para abajo y ahora estoy en la ruina... entré a la política y creo que nos robaron, como sea perdimos y así ando ahorita buscándole (Genaro M., 56 años, Morelos, diciembre de 2012).

La falta de experiencia en el manejo de negocios les llevó a realizar inversiones pequeñas, en algunos casos para que su familia tuviera algo que hacer, en otros casos fue como para ver qué salía. Con excepción de dos migrantes que invirtieron grandes cantidades en maquinaria y tiendas de construcción, los demás nadie soñaba con grandes ganancias, ni una gran empresa. Incluso, algunos invirtieron en negocios de sus familiares, sin tener más beneficios que la satisfacción personal. Una migrante ilustra esto:

No era tanto de quererme ir, pero por lo que estábamos viviendo, fue lo que me obligó, la economía era mala, estaba muy bajo el empleo... por lógica que todos llevamos en mente hacer algo, sacar adelante a tu familia... mi tía me apoyó, me animó y me dio el dinero, luego se lo recuperé trabajando... con los ahorros, compré muebles, lavadora, horno, sala, mesa, remodelé la casa y le puse techo y pisos. Apoyé a mi mamá con dinero para el comercio y a mi papá en cosas para su negocio. Ahora trabajo en una tienda, vendo productos de limpieza, se acabó el norte, hay que echarle ganas aquí, allá es un país bonito con vida muy cómoda, pero no es tan fácil (Angélica G., 22 años, Zinacantepec, diciembre de 2012).

Los objetivos que llevan los migrantes al salir al extranjero, suelen relacionarse a cubrir necesidades económicas propias y familiares. En este sentido, desde antes, durante y después de la migración influyen en la inversión. Como señala la

teoría económica de la migración, las remesas y su gasto vinculan las razones y los efectos económicos de la migración (Lucas y Stark, 1985). En este proceso, la familia interviene, es quien recibe las remesas, es el motivo de la migración, es quien presiona a los migrantes a retornar e invertir, a gastarlas de un modo o de otro. En el caso mexiquense, más de ocho en cada 10 migrantes consultaron su migración en familia (84.5 por ciento), el resto partió por su cuenta. La consulta familiar tiene diversas formas de negociación. Los entrevistados narran que en este proceso se generan tensiones, tristeza, llanto, intervienen otros actores. Por ejemplo, uno de cada cinco mexiquenses menciona que su familia no quería dejarlos ir; un tercio recibió apoyo (32.3 por ciento), casi otro tercio (31.2 por ciento) hasta que aceptaron que iban a trabajar; ahorrar, enviar dinero y regresar; otro 17 por ciento recibió otros consejos e hicieron otros acuerdos.

Como se aprecia en el cuadro 3, las intenciones manifiestas de inversión en pequeños negocios que llevaban desde México, se concretan en la inversión aproximada de 197,600 dólares, un 14.2 por ciento de la inversión total de remesas. Estos migrantes, igual que los demás, sintetizan sus intenciones en el propósito de poder vivir mejor, no volver a migrar, tener un patrimonio, tener una fuente de ingreso y otras.

Cuadro 3
INVERSIÓN DE REMESAS EN NEGOCIOS, SEGÚN FUENTES DE LA IDEA

<i>Origen</i>	<i>Nominal</i>	<i>Real total</i>	<i>Media</i>
Conocimiento del extranjero	344,700	24.8	9,848
Objetivos de negocio	197,600	14.2	16,467
Experiencia previa en negocios	288,100	20.7	16,005
Compromiso del migrante	168,100	12.1	14,008
Comprar cosas materiales	390,400	28.1	15,015

Fuente: Elaboración propia.

Por su parte, entre quienes hicieron compromisos para poder migrar, el resultado es que tres de cada cuatro que consultaron su partida con sus hogares enviaron remesas y sólo 7.6 por ciento no mandó nada; mientras que quienes partieron por su cuenta, un 23.5 por ciento no mandó remesas. El grupo de migrantes que se comprometió con sus familias para ahorrar y poner negocio, logró invertir 168,100 dólares, un 12.1 por ciento del total y una media de 14,008 dólares. En ambos casos, la familia reafirma su peso en las decisiones de inversión; en sus intenciones por vivir mejor, en sus preocupaciones por la vida

y seguridad del migrante, empujan la idea de un negocio. También invirtieron quienes partieron por su cuenta, sin embargo, los primeros tienen un promedio de inversión de 11,558.7 dólares, contra una media de 9,522 dólares en los segundos.

Asimismo, los migrantes que se comprometieron a trabajar, ayudar a la familia, comprar casa, carro, terreno y otras cosas materiales, lograron realizar inversiones por 390,400 dólares, un 28 por ciento del total y una media de 15,015 dólares. Es innegable que la familia tiene poder de convencimiento, pero también la experiencia y los recuerdos de como vivían antes. Sumando los montos de inversión que provienen de los objetivos, compromisos e intenciones de comprar cosas materiales, aspectos donde la familia interviene, puede verse que ésta influye alrededor de 54 por ciento de la inversión total de las remesas.

Entre quienes al retorno invirtieron en negocios relacionados a su experiencia laboral previa en la entidad mexicana, destacar que lograron una inversión de 288,100 dólares, un 20.7 por ciento del total y una media de 16,005 dólares. Es decir, uno de cada cinco que invirtió remesas en negocios lo hizo en algo que sabía hacer desde antes de ser migrante. En este caso, un migrante que partió con la idea de poner un negocio de fayuca y que al retorno decidió invertir en una recaudería y un criadero de chivos, señala:

Mis papás no me apoyaron, tampoco me habían dicho que me iban a dar herencia de tierras o animales, así que decidí irme a juntar dinero para mi negocio, este mismo [fayuca, electrónica] u otro... entonces conseguí dinero con mi hermana, ella estaba en Estados Unidos, fueron 3 mil dólares para mí y 3 mil para mi esposa... mis papás pues querían que siguiera trabajando con ellos pero nunca me ofrecieron una garantía, nunca me dijeron este terreno será tuyo o estos animales, mejor decidí buscar y hacer mi propia vida, mi patrimonio... al final fue nomás una despedida y una bendición de mi mamá... ya cuando vine, puse mi negocio de la recaudería y también puse un criadero de chivos en el rancho, ahorita tengo como 80 (Julio César, 32 años, Zacazonapan, diciembre de 2012).

Una migrante que tiene un puesto de comercio ambulante, comenta:

Antes vendía frutas y legumbres en un puesto en la calle por el mercado en Toluca, cuando me casé me llevaron para allá, es buen lugar para vender pero hace mucho frío y las inclemencias del tiempo y si no tiene uno dónde vender dentro del mercado pues es más difícil... cuando me fui al norte tenía 20 años de separada de mi pareja, era borracho, grosero y pegalón, rentaba un departamentito con mis hijos, todos iban a la escuela. Por eso me

fui, las necesidades de los hijos, tenía que darles estudio y criarlos. La primera vez no mandé dinero porque estuve poquito tiempo, lo ahorré y me lo traje, vine y los gasté en enterrar a mi mamá, la segunda vez, le mandaba a mi hijo 200 dólares, sólo para que me lo guardaran y lo fueran ahorrando... de allí hice este puestecito... pero me gustaría que me dejaran poner mi puesto para vender tamales, atole, antojitos mexicanos, fui a pedir permiso y me dijeron que no hay lugar para ponerlo, luego me dicen que compre un permiso pero no me quieren dar lugar... ahorita es nomás quitar y poner las mesas, se me hace pesado y como apenas empiezo no sale para pagar empleado (Raymunda, 58 años, Valle de Bravo, diciembre de 2012).

Un migrante que llevaba en mente poner un negocio y hacerse empresario grande, logró comprar camiones de construcción.

Con mi familia me llevaba bien, me sentía bien, pero en el trabajo se empezó a poner dura la competencia, empezó a bajar el trabajo, necesitábamos mejores camiones de volteo y no nos alcanzaba el capital que había, a eso me fui, esa era mi meta, juntar dinero y comprar otras unidades mejores, pero que fueran mías, siempre he pensado en tener lo propio porque yo trabajaba con mi papá... incluso estaba por casarme, al final no me casé, mejor me fui, mis papa no creían y no querían que me fuera, es típico en los papás... comí en la mañana con ellos y me salí, ya no regresé, hasta cuando llegué a allá les hable... me compré dos camiones, 2 terrenos, hice una casa y abrí una casa de materiales junto con mi papá (Gerardo R., 23 años, Acambay, diciembre de 2012).

Las vivencias, los conocimientos laborales aprendidos en el exterior, las actitudes asociadas a sus labores, la convivencia en nuevas normas de comportamiento social, cultural; todo influye la inversión de remesas. En este caso, destacan 35 migrantes (31.8 por ciento), que invirtieron en negocios que se relacionaban con lo que habían aprendido en el extranjero. Este grupo realizó una inversión de 344,700 dólares, un 24.8 por ciento del total de remesas y una media de 9,848 dólares. Por ejemplo, casi todos (98.5 por ciento) consideran que las vivencias de la migración les ayudaron a pensar mejor y madurar en aspectos familiares. Un migrante narra que puso su negocio a raíz de sus vivencias:

Irte te hace una persona independiente y responsable, porque allá como estás solo te haces más responsable, tienes que trabajar para comer, para vestir, para poder transportarte, si no trabajas no tienes nada. Pero también tiene otras cosas, un día, unos amigos me decían vamos a tal parte, pero ese día les dije hoy no quiero ir, entonces otro amigo fue en mi lugar, pero resulta que

esa noche lo mataron, él iba nomás a divertirse y ya no volvió, eso me caló mucho, bueno que no fui yo, pero eso me hizo darme cuenta que el día de mañana no lo tenemos comprado... luego me regresé porque ya quería volver a mi país y porque mi mamá se enfermó de tristeza, somos tres hijos y se fueron dos en tres días, eso le afectó... cuando llegué un amigo me invitó a un trabajo de custodio pero la verdad aparte de que es riesgoso ganas poco, no me convencía porque no alcanzaba lo que ganaba, entonces agarré y decidí ser mi propio jefe, es menos riesgoso, a lo mejor sacas lo mismo pero no arriesgas... me salí y puse mi negocio del restaurant. Ahorita ya lo que quiero es echarle ganas aquí al negocio, para ya no regresar indocumentado (Irving, N., 28 años, San Martín de las Pirámides, diciembre de 2012).

En el cuadro 4, se exhiben los negocios donde los migrantes invirtieron para aprovechar sus conocimientos del extranjero. Puede verse que todos los talleres mecánicos y venta de agroquímicos, en la costura, cuatro de ocho migrantes invirtieron remesas para emplear el conocimiento de máquinas y nuevos modelos de ropa que aprendieron, cinco de 10 que invirtieron en cocinas y restaurantes aprendieron eso en Estados Unidos, en venta de zapatos, soldadura, paletas, parcelas, estética, la mitad o menos negocios fueron establecidos con conocimiento del exterior. En compra de taxis y combis, en abarrotes y misceláneas, el conocimiento de Estados Unidos participa poco.

Cuadro 4

APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS Y EXPERIENCIA
EN LOS NEGOCIOS PROPIOS

<i>Negocio</i>	<i>Traído de EEUU.</i>	<i>%</i>	<i>Negocio</i>	<i>Traído de EEUU.</i>	<i>%</i>
Estética	1	1/2	Soldadura	2	2/5
Materiales	2	2/8	Parcelas	3	3/7
Abarrotes	2	2/19	Mecánico	2	100
Costura	4	50.0	Ambulante	1	50.0
Cíber	3	3/5	Paletas	1	1/3
Zapatos	1	1/3	Comida	5	50.0
Taxi, combi	1	1/22	Químicos	1	100
Carnicería	3	50.0	Otros*	2	2/6

Fuente: Elaboración propia. *Negocios s/e son 6. **En negocios como panadería, venta de ropa en puestos ambulantes, renta de sillas, elaboración de tortillas, fotografía, venta de dulces y tintorería, ningún migrante señala haber realizado alguna actividad en el extranjero, ni tener conocimiento para iniciar algún negocio de ese tipo en México.

A su vez, el cuadro 5 muestra que quienes al retorno se sienten más responsables y maduros, invirtieron cuatro de cada 10 dólares, los que traen intenciones de superación invierten casi una cuarta parte de la inversión, los que mejoraron sus relaciones familiares generan un 10 por ciento de la inversión total de remesas.

Cuadro 5
MEJORAMIENTOS PERSONALES E INVERSIONES EN NEGOCIOS

<i>Inversión</i>	18600	292,500	513,800	76,000	130501	203,399
%	1.5	23.7	41.6	6.2	10.6	16.5
<i>Actitudes</i>	Nada	Superación	Responsable	Pensar mejor	Val- familia	Otras

Fuente: Elaboración propia.

Las perspectivas de los migrantes en la entidad

En una valoración subjetiva que conjunta la experiencia migratoria, sus inversiones y otras mejoras materiales y familiares, tres de cada cuatro migrantes (76.3 por ciento) consideran que al retorno viven mejor. En la parte económica valoran la casa, los bienes materiales que adquirieron, tener mayor bienestar, sus negocios y oficios, haber apoyado los estudios de alguien más, entre otras. Sólo 3.6 por ciento señala que tuvo separación familiar y vive peor, casi otro 20 por ciento enfatiza que adquirieron habilidades para sobrevivir, que ganaron madurez y mejoras en su relación social y familiar, que aprendieron otros hábitos y aspectos de respeto, cuidado del ambiente, ser sociables.

Se sienten a gusto en sus localidades, pero la reinserción no es fácil. Casi la mitad piensa migrar de nuevo (46.3 por ciento), aunque sería sólo si tuvieran algún imprevisto, en caso de necesidad económica, por intenciones de llevar a los hijos nacidos allá para que estudien, si fracasa el negocio, entre otras. La otra mitad (53.7 por ciento) prefieren la entidad, dos tercios de éstos señalan que aquella vida no les gusta, la ven peligrosa, otros tienen edad mayor y casi uno de cada cinco tiene estabilidad económica. Sus inquietudes dan cuenta de esto:

Aquí se pueden crear miniempresas, por ejemplo, productoras de queso, productoras de zapato, productoras de ropa, no se necesitan ser empresas muy grandes ni de alta inversión, aquí hay de todo, para los zapatos hay piel de los animales, se puede obtener la materia prima y el dinero podría quedar en la propia comunidad. También los políticos podrían decir a los de la mina que ya no trajeran tanta gente de fuera, para que ese dinero se gastara aquí mismo en la comunidad (Julio César, 32 años, Zacazonapan, diciembre de 2012).

La vida no es como uno cree, porque luego las cosas se te hacen muy fáciles y no es así, tienes que poner mucho esfuerzo para que la vida se te haga fácil, si no pones esfuerzo la vida se te hace difícil, aun así, ¿cuáles oportunidades aquí? No hay, el sueldo de un obrero son 60 pesos, cuando tú te gastas al día de comida 100, ¿qué oportunidades?, no hay... (Gerardo R., 23 años, Acambay, diciembre de 2012).

Para ilustrar el uso que tienen los negocios en la cotidianidad de los hogares, se cuestionó a los migrantes, cómo había sido el año previo en sus economías domésticas. En forma general, destaca que más de la mitad lo consideraron bueno (56 por ciento), un tercio lo consideraron regular y el resto creen que tuvieron un mal año. Resalta que quienes mencionan una buena economía doméstica, hacen referencia a la regular entrada de ingreso al hogar. En este caso, poco más de 80 por ciento de los negocios aportan ingreso diario (posesión de abarrotes, taxis y combis, carnicerías, comida, palettería, tortillas, panadería). Quienes tuvieron una regular economía doméstica, los negocios que aportan dinero diario constituyen menor porcentaje (67 por ciento), aunque tienen más negocios donde emplean los conocimientos y oficios traídos del extranjero y los de mayor inversión (materiales de construcción, engorda de animales, tienda de químicos, talleres de hojalatería, mecánicos y pintura, huertas y parcelas, fotografía, tintorería, viveros). Esto sugiere que la entrada de ingreso diario es menos valorada en el grupo que les fue regular ya que sus inversiones son mayores por unidad de negocio y la expectativa de ingreso es mayor. Asimismo, la percepción de tener un buen año en sus economías domésticas es mayor entre los migrantes que han podido aplicar todos sus conocimientos traídos del exterior; quienes tuvieron un mal año, pertenecen al grupo de migrantes que no aplica nada de los conocimientos traídos del extranjero.

Cuadro 6
 COMO SIENTE QUE VIVE AL RETORNO,
 SEGÚN APLICACIÓN DEL CONOCIMIENTO

<i>Vida</i>	<i>Todo*</i>	<i>Algo/ nada*</i>	<i>Total*</i>
Mejor	94.0	85.5	86.5
Igual	2.9	5.9	5.7
Peor	2.9	8.5	7.8
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia.

*Porcentaje muestral que aplican sus conocimientos.

Particularmente, invertir las remesas en negocios, lo mismo que acumular conocimientos laborales en el extranjero y aplicarlos en actividades productivas en las localidades, al menos en el caso de los migrantes mexiquenses, parece ser una buena estrategia para tener economías domésticas más estables. La posesión de negocios estables y el ejercicio de los conocimientos traídos del exterior, favorece que migrantes y familia pueden sortear de mejor manera las dificultades económicas que se les presentan. Esto apoya la tesis que postulan algunos teóricos del desarrollo e instituciones, en el sentido de que acumular activos productivos de calidad, en entornos donde puedan emplearse, permite a los hogares generar empleo, ingresos y afrontar de mejor forma las adversidades e incluso saltar su círculo de pobreza (Banco Mundial, 2001; Chambers y Conway, 1992). Pero también llama la atención de las instancias gubernamentales para facilitar apoyos adicionales, que pueden ser recursos económicos, cursos de administración de negocios, finanzas personales, motivación y otros, que derriben los temores de los posibles emprendedores. Como señala Peyrefitte (1997), la formación de entornos amigables al emprendimiento atrae otras inversiones, puede mejorar la cultura emprendedora y el desarrollo, como en Alemania, donde se apoyaron las iniciativas empresariales provinciales y se formó una nación fuerte y una cultura regional también.

Comentario final

Este trabajo planteó analizar las decisiones de inversión en los migrantes internacionales, tomando como referencia una muestra de ellos en el Estado de México. Desde la perspectiva del actor, partiendo de la voz del migrante, el actor es un sujeto que vive en grupos sociales, en entornos donde existen formas de vida y estrategias de sobrevivencia socializadas. Los resultados muestran que los migrantes invierten en pequeños negocios bajo la influencia de distintas circunstancias: la presión de sus familias y otros actores, de las formas sociales y modelos de su entorno que los lleva a tener activos como forma de mostrar éxito en la migración, los conocimientos que trajeron del exterior y la búsqueda de su aplicación productiva para vivir de ellos, la experiencia previa en manejo de negocios similares, los anhelos por salir adelante, no tener que migrar más, tener una fuente de ingreso, las actitudes y madurez adquiridas durante la migración y el retorno, la imitación que hacen de las formas en que otros actores han resuelto sus problemas, han gastado sus remesas y la forma en que salen adelante.

Puede afirmarse que al menos en un grupo de migrantes, las condiciones de vida previa que tenían en la entidad influyen sus decisiones de inversión. Las

intenciones de mejorar y tener fuentes de ingreso más permanentes en sus lugares de residencia los llevan a invertir. En el caso mexiquense, apenas uno de cada 20 negocios fue impulsado por presiones familiares específicas o para tener ocupados a sus familias, sin que el migrante deseara eso; el resto de algún modo compartían la inquietud de tener un negocio. En sus palabras, señalan que no están buscando ser grandes empresarios, a lo mucho tener una fuente de ingreso local que les permita vivir mejor. En el fondo, algunos migrantes tratan de evitar más migraciones y tener que dejar a la familia, pero además porque antes de migrar asumieron compromisos con sus hogares en el sentido de vivir mejor al retorno.

El caso mexiquense permite apreciar que una buena parte de los negocios se relacionan a los conocimientos laborales que los migrantes desempeñan en el extranjero. Se infiere que la experiencia laboral promueve la inversión de las remesas en actividades similares. Otros negocios se relacionan a las actividades que los migrantes realizaban en la entidad antes de migrar, lo cual muestra que la experiencia mercantil y productiva previa, tener una idea de negocio y conocer su manejo, es una influencia firme en la inversión de remesas. El que estos migrantes mantuvieron vigentes las intenciones de negocio durante la migración, lo hace un factor de mucho peso en su inversión. En la parte negativa, la falta de oportunidades, los empleos mal pagados y con pocas prestaciones, los desaniman de buscar empleo y eso a invertir sus remesas. Por otro lado, los eventos de desempleo, discriminación, violencia, miedos, hábitos laborales y nuevas formas de hacer las cosas, de comportarse y vivir, que afrontaron en el exterior, les dejaron enseñanzas que son una motivación para invertir en vez de malgastar las remesas. Mencionan que la vida en el extranjero es difícil y que aprendieron a valorar las opciones que había en México y cuidar sus recursos.

Fuentes consultadas

- ÁLVAREZ, Hipólito (2009), "Migración en tierra caliente: una perspectiva sobre Tlatlaya", en Baca Norma, Herrera Francisco y González Rocío (coords.), *Migración, democracia y desarrollo, la experiencia mexiquense*, México, Toluca: Instituto Electoral del Estado de México, pp. 255-267.
- Banco Mundial (2015), *Informe sobre el desarrollo mundial 2015: Mente, sociedad y conducta*, Washington D.C: Grupo Banco Mundial.
- CHAMBERS, Robert y Conway, Gordon (1992), *Sustainable rural livelihoods: practical concepts for the 21st Century*, Sussex, UK, IDS: University of Sussex.
- DAVIDSON, Donald (1963), "Actions, reasons and causes", *Journal of Philosophy*, 60 (23), 685-700.

- DIXIT, Avinash y Nalebuff, Barry (1991), *Pensar estratégicamente*, Barcelona: Antoni Bosch.
- DOMÍNGUEZ, María y López, Liliana (2009), "Estudio de impacto de las remesas, Bejucos Tejupilco", en Baca, Norma, Herrera, Francisco y González, Rocío (coords.), *Migración, democracia y desarrollo. La experiencia mexiquense*, Toluca, México: Instituto Electoral del Estado de México, pp. 175-187.
- DOMJAN, Michel (2010), *Principios de aprendizaje y conducta*, 6ª ed., México, Wadsworth, Cengage Learning.
- DUSTMANN, Christian y Kirchkamp, Oliver (2001), "The Optimal Migration Duration and Activity Choice After Re-migration", *Journal of Development Economics*, 67, pp. 351-372.
- ESTRADA, Quetzalli (2008), "Migración y empleo en el sureste del estado de México", en Castro Pablo (coord.), *Dilemas de la sociedad posindustrial*, México. UAM-I, UAEM-Miguel Ángel Porrúa. pp. 113-136.
- GRIES, Thomas y Naude, Wim (2011), "Entrepreneurship and human development: A capability approach", *Journal of Public Economics*, 95, pp. 216-224.
- IZCARA, Pedro (2010), "Redes migratorias o privación relativa: la etiología de la emigración tamaulipeca a través del programa H-2A", *Relaciones*, vol. XXXI, núm. 122, Zamora Michoacán, México: El Colegio de Michoacán, pp. 245-278.
- KAHNEMAN, Daniel y Tversky, Amos (2000), *Choices, Values and Frames*, Cambridge: Cambridge University Press.
- KHADRIA, Binod (2006), "Migración de indios altamente capacitados: estudios de casos de profesionales en tecnologías de la información", *Revista CTS*, no. 7, vol. 3, pp. 181-201.
- KIRDAR, Murat (2007), *Labor market outcomes, capital, accumulation, and return migration: Evidence from immigrants in Germany*, Paper 2028, MPRA (Munich Personal RePEc Archive). <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/2028/>
- LUCAS, Robert y Stark, Oded (1985), "Motivations to remit: evidence from Botswana", *Journal of Political Economy*, 93.
- MEJÍA, Mildred y Arriaga, José Luis (2007), "Conformación de la familia transnacional y reorganización de la unidad doméstica", en Gabino González (coord.), *Migración internacional: efectos de la globalización y las políticas migratorias*, Toluca, México: Universidad Autónoma del Estado de México, Gobierno del Estado, 249-259.
- MERCADO, Patricia (2008), *Migración Mazahua a Estados Unidos: calidad de vida juvenil y proyectos productivos como estrategias de contención*, Toluca, México: Universidad Autónoma del Estado de México.

- PEYREFITTE, Alain (1997), *Milagros Económicos*, Andrés Barcelona: Bello.
- ROBBINS, Stephen y Judge Timothy (2009), *Comportamiento Organizacional*, (13a), México: Pearson, Prentice Hall.
- SALAS, Renato, Alcántara, Maripaz y Cruz, Miguel (2012), "Migrantes retornados y sus aportaciones a la democracia en el Estado de México", en Leco, Casimiro y Navarro, Lenin (coords.), *Migraciones centroamericanas, realidades, tendencias y desafíos*, México: UMSNH, pp. 43-80.
- SIMON, Herbert (1995), "The Information Processing Theory of Mind", *American Psychologist*, 50, 7, pp. 507-508.
- , (1962), "Discussion: problems of methodology", *American Economic Review*, 53, 229-231.
- STARK, Oded (1982), "Research on Rural to Urban Migration in ldc: the Confusion Frontier and Why We Should Pause to Rethink Afresh", *World development*, 10(1), pp. 63-70.
- STARK, Oded y Taylor, Edward (1991), "Migration incentives, migration types: the role of relative deprivation", *The Economic Journal*, vol. 101, núm. 408, Royal Economic Society, 1163-1178.
- SZASZ, Ivonne (1993), *Migración temporal en Malinalco. La agricultura de subsistencia en tiempos de crisis*, México: El Colegio de México, El Colegio Mexiquense
- Zoltan, Acs y David Storey (2004), "Introduction: entrepreneurship and economic development", *Regional Studies*, 38 (8), pp. 871-877.

De la obra

Emprendimiento y migración de retorno. Raíces y horizontes,
el proceso editorial se terminó en la Ciudad de México durante
el mes de marzo del año 2018. La edición impresa
sobre papel de fabricación ecológica con
bulé a 80 gramos, estuvo al cuidado
de la oficina litopográfica
de la casa editora.



La migración es un tema que se ubica entre las raíces y los horizontes, entre el desarraigo y la capacidad humana de desplazamiento. Hay costos y hay oportunidades, hay abatimientos y hay ilusiones, hay decepciones y hay esperanzas. Se hace necesario reaccionar ante las circunstancias cambiantes, pero también se puede actuar ante las oportunidades que se despliegan.

Este libro aborda el tema de la migración de retorno en México. El libro surge en un contexto histórico particular: las circunstancias han cambiado y hay mucha incertidumbre, pues es difícil saber si los cambios serán permanentes o transitorios. Los flujos migratorios masivos desde México y hacia Estados Unidos fueron parte de la cotidianidad en ambos países. Sin embargo, el ánimo político que prevalece en Estados Unidos en el presente obliga a la academia a abordar el fenómeno migratorio con una nueva perspectiva; es necesario estudiar las diversas posibilidades que se abren como consecuencia de los nuevos ánimos políticos en Estados Unidos.

En este libro se han compilado las contribuciones de reconocidos investigadores sobre temas migratorios de retorno en México. Todos los capítulos son trabajos originales, que incorporan información muy reciente sobre el tema y en gran parte desconocida. Los temas van desde los primeros migrantes de retorno que trajeron el espíritu emprendedor anglosajón en la década de 1930; la migración de retorno y su causalidad en la reducción del número de mexicanos que viven en Estados Unidos; las emociones que sufren los migrantes retornados en los procesos de inserción; la inversión en pequeños negocios entre los migrantes que retornan al Estado de México; un modelo teórico de economía familiar para entender el comportamiento de las fuentes de ingreso en contextos comunitarios rurales donde muchos migrantes que retornan podrían reinsertarse; el emprendimiento como solución a la migración de retorno; y algunos casos de emprendimiento de migrantes retornados.

En el caso de algunos de los temas, es la primera vez que se abordan rigurosamente en nuestro país.



U | UPAEP

TE El Colegio
de Tlaxcala s.c.

MA Porrúa
librero-editor • México