

Entusiasmo estatal por la inversión productiva de los mexicanos que residen en el extranjero*

Miguel Moctezuma L.

Introducción

EN LOS AÑOS recientes se ha generado un *boom* de comentarios provenientes de distintos sectores a partir de la importancia y el posible uso productivo de las remesas. En México, el monto de las remesas ha venido rompiendo año con año su propio récord. En 2003 rebasaron los 13,000 millones de dólares, en 2004 ascendieron a casi 17,000 millones de dólares y se espera que para 2006 rebasen los 20,000 millones de dólares. Los organismos internacionales y el gobierno mexicano, consideran que esta es la oportunidad de que las remesas se conviertan en una palanca para el desarrollo regional. El problema consiste en descifrar si las remesas pueden destinarse menos a la subsistencia y más a la inversión productiva y en caso de que esto sea posible, cómo podría hacerse. Igualmente, en el caso de las remesas colectivas que se destinan a la realización de obras sociales, si son susceptibles de canalizarse a la inversión productiva.

La gran mayoría de los migrantes que envían remesas no tienen como objetivo inmediato la inversión productiva, sino la satisfacción de las necesidades vitales de las familias. Igualmente, el envío de remesas colectivas se guía por la inversión social, además de favorecer la organización y otro tipo de relaciones vinculadas al fortalecimiento de las identidades y al desarrollo de los compromisos de membresía; sin la comprensión integral de estos tres elementos es imposible definir su naturaleza.

En las líneas que siguen se pretende hacer una doble diferenciación conceptual de las remesas: por un lado, definir qué son y qué relaciones

*En memoria de Mario Lungo, el amigo entrañable, quien nos ha dejado su legado sobre estos temas.

sociales presuponen y por otro; identificar los sujetos sociales que a ellas corresponden. Sólo hasta entonces y siguiendo su lógica se problematizará el tipo de inversión que como probabilidad se podría esperar. En este caso se parte del supuesto metodológico de que no es posible presuponer que con las remesas, o con una porción de ellas, se pueden hacer inversiones productivas sin antes poner al descubierto su naturaleza social.

Significado social y cultural

En principio, las remesas son dinero; pero así como el dinero no puede explicarse por sí mismo, las remesas tampoco. Al igual que el dinero, las remesas familiares expresan un conjunto de relaciones sociales, relaciones que es necesario develar y explicar según su contexto. Asimismo, en el caso que nos ocupa, se trata de poner de manifiesto el aspecto social simbólico que encierran.

A través de las historias de vida se identifica un cierto patrón cultural que siguen las remesas, a saber: *a)* reafirman permanentemente las relaciones familiares; *b)* aseguran la expresividad afectiva, al tiempo que atienden diversas situaciones de emergencia, y *c)* promueven la movilidad social en las comunidades. Es decir, más allá de sus montos y de su manifestación en dinero, las remesas están asociadas al compromiso de los migrantes para con sus familias.

Los migrantes reconocen que enviar remesas a la familia “es una obligación”. En ese sentido, se acepta que el jefe del hogar y los hijos solteros tengan una mayor responsabilidad que los casados hacia la familia (Corona, 2001). Cuando se forma una nueva unidad familiar, aunque se conserve el sentido del deber, aquella responsabilidad disminuye en tanto aumentan las obligaciones para con la esposa y los hijos. Hay indicadores cuantificables en el envío de las remesas que sugieren cómo opera esto.¹ Sin embargo, más allá del ciclo de la familia, si algún familiar se

¹En general se reconoce que a partir de 1986 se viene dando un cambio en el patrón migratorio de México hacia Estados Unidos; éste se manifiesta, entre otros aspectos, por la migración de familias –y ya no sólo de varones–, la reducción en la edad de emigrar, la prolongación de las estancias y el crecimiento explosivo de las remesas, que viene acompañado de una disminución en los envíos por familia y que a mediano plazo terminará por hacer caer el monto absoluto de las mismas.

encuentra ante una situación de emergencia, entonces sus miembros se ven compelidos en grupo a enfrentar la situación.

Con el objetivo de aproximarse al conocimiento de esta problemática, en una encuesta aplicada en Oakland, California a migrantes establecidos se intentó conocer los significados o representaciones sedimentadas que anteceden a la partida de éstos hacia Estados Unidos (Moctezuma, 1999). En este caso, se pretendía revivir la orientación de la acción (Weber, 1984) o conocer lo que el migrante identifica como su principal motivo que lo llevó, por primera vez, a emigrar. La pregunta se formuló así: ¿cuál fue tu ilusión al venir a este país?; al propio tiempo se le aclaraba: “no importa que hayas cambiado de opinión, lo que interesa es saber lo que tenías en mente al venir a Estados Unidos”. Las respuestas más significativas pueden agruparse en dos tipos: *a) acciones afectivas en torno a valores* (Weber, 1984), tales como: “comprar una lavadora para la casa”, “alivianar a la familia”, “darles lo mejor a mis hijos”, “comprarle una estufa a mi jefa”, y *b) acciones instrumentales* (Weber, 1984), como, “hacer mi casa”, “juntar dinero para casarme”, “comprar una camioneta”, “poner un negocio en mi pueblo”, “comprar una motocicleta”, “comprar animales de trabajo”, etcétera. Sin embargo, en este caso, algunas de las respuestas pueden agruparse simultáneamente en ambos tipos de acciones (afectivas e instrumentales), como sería el caso de “comprarle una estufa a mi jefa”, “hacer mi casa” y “comprar animales de trabajo”.

En las “acciones afectivas en torno a valores destaca en el migrante la solidaridad en su máxima expresión”. En estricto sentido, no se trata de un intercambio de favores, como se desprende de la máxima: “hoy por ti, mañana por mí”, sino de dar o proveer a otro, a veces de lo más indispensable, pero sin esperar ser correspondido. Esta circunstancia la percibe de una manera muy particular aquel que sabe que su madre lava la ropa en el río sobre una piedra, o que cocina en chimenea. En el medio rural, comprar una estufa o lavadora a la madre encierra todo un conjunto de afectos y emociones difíciles de descifrar, aunado al hecho de que carecer de estos bienes indispensables constituye parte de los rasgos que asume la pobreza; por tanto, en última instancia, ello da cuenta de las relaciones sociales. Por esta razón no se trata sólo de adquirir un objeto en el mercado sino de hacer menos difíciles las tareas

del hogar. Para que esto sea posible, y como “no se dispone de ingresos suficientes”, como ocurre con frecuencia en las comunidades rurales, la migración abre esa posibilidad y en no pocas ocasiones la resuelve: “Lo primero que hice fue mandarle dinero a mi jefecita para que comprara su estufa. Todavía la tiene allí en la cocina” (Javier Barraza Ávila, entrevista, Sacramento, California, a Reno, Nevada, 30 de junio de 1996). En una entrevista reciente, la madre corrobora: “Esa es la estufa que me compró el pobrecito de mi hijo... Después me mandó para comprar la puerta del cuarto... Mi hijo apenas tenía 17 años, se hizo responsable de nosotros” (Luz Ávila, entrevista, Sain Alto, Zacatecas, 28 de febrero de 2004).

En estos ejemplos no se trata de cualquier racionalización, sino de la “primera percepción” que el migrante reconoce traía consigo cuando emigró. Por supuesto, esta primera percepción se transforma al paso del tiempo, pero lo interesante es que al revisar el pasado y verbalizarlo, ese proceso permite recuperar la experiencia individual, así como los condicionamientos de las sociedades de origen y destino, uniendo en un mismo proceso metodológico la historia individual, el ciclo de vida familiar y el curso social de vida (Balán y Jelin, 1979). Asimismo, las acciones instrumentales, como “comprar una camioneta” y “comprar animales de trabajo” están relacionadas con factores estructurales y tradicionales del contexto. Se trata de medios para la agricultura y, en general, para el trabajo en el campo, en donde, independientemente de lo instrumental del objeto, encierran expresiones de solidaridad en la modalidad de subsidios a la economía familiar.

Otras expresiones como “hacer mi casa” y “juntar dinero para casarme”, representan parte de la tradición y del paisaje cultural de los migrantes y sus familias. Por supuesto, emigrar para casarse, independientemente de que se logre o no, encierra también aspiraciones vinculadas al amor y a los sueños entre los jóvenes. Existen, en estas mismas respuestas otro tipo de contenidos que portan un sentido más instrumental de diferenciación social en las comunidades entre migrantes y no migrantes; es el caso de la compra de camionetas, construcción de casas e incluso formación de un fondo familiar para contraer nupcias. Se trata también de una manera de afirmarse en la comunidad de origen como triunfador. En ese sentido, por ejemplo, la casa se transforma radicalmente, su diseño se perfecciona

arquitectónicamente;² sin embargo, con el tiempo puede dejar de ser el lugar de residencia habitual de la familia y convertirse en lugar de descanso durante las vacaciones.

Una segunda fuente revela complementariamente que los migrantes hacen envíos especiales de remesas que escapan a la lógica de los registros de las remesas ordinarias. Las fechas de cumpleaños y fiestas patronales, así como la eventualidad de enfermedades de familiares, reclaman la atención especial de los migrantes (Juárez Martínez *et al.*, 2002). Durante los cumpleaños de los familiares se realizan llamadas telefónicas y se envían remesas para cubrir los festejos. De presentarse enfermedades agudas, con mucha probabilidad se reúne un fondo familiar con recursos que podemos llamar “remesas de emergencia”. Es interesante agregar que cuando las remesas están vinculadas a la celebración de fechas especiales encierran un significado profundo, por ejemplo en torno a la madre, hermanos o hijos. En estos casos, la intimidad de las relaciones y los afectos juegan un rol importante.

En síntesis, las remesas familiares podrían clasificarse siguiendo varios criterios: implican un “fuerte significado de responsabilidad”, cuando su frecuencia está asociada a la manutención y la cobertura de necesidades básicas familiares; presentan un “carácter asistencial y solidario”, cuando se pretende resolver situaciones de emergencia; asumen un “alto grado afectivo”, cuando se destinan a situaciones especiales propias de los seres queridos, y afirman un carácter de “distinción social”, cuando su uso promueve la movilidad y las diferencias sociales al seno de las comunidades.

Por otro lado, más allá de las remesas familiares, las remesas colectivas se definen como la constitución de un fondo de ahorro y uso colectivo que da cuenta de las prácticas extraterritoriales que lleva a cabo la comunidad migrante, sirviendo como medio para mantener permanentemente orientado el interés y el vínculo de los migrantes hacia su comunidad de origen, además de favorecer y fortalecer la recuperación de las identidades. Entre los migrantes mexicanos, este tipo de remesas surgen desde las primeras expresiones de la organización migrante (Moctezuma, 2005). Esta definición presupone que las remesas colectivas se producen

²Por ejemplo, la casa cuenta con un diseño moderno, de dos pisos, con jardines y cochera. Resalta su estructura, sobre todo cuando está rodeada de otras viviendas rústicas y de un ambiente propio del medio rural.

con y sin la presencia del Estado, además de que se relacionan con una variedad de prácticas sociales que no siempre son tomadas en consideración: “Las obras impulsadas y financiadas en parte por los paisanos representan una forma de participación ciudadana con manifestaciones sociales, culturales y políticas, tanto como económicas” (Goldring, 1999: 98). Aquí la “participación ciudadana” es considerada como ciudadanía sustantiva, tanto en su expresión económica como social.³ Con base en ello, ha de reconocerse que el Programa 3×1,⁴ más allá de sus montos de inversión, puede ser interpretado sociológicamente como un medio que sirve para que los migrantes conserven sus raíces e identidades, además de abrir posibilidades para el desarrollo de una variedad de prácticas extraterritoriales sobre la membresía comunitaria y nacional. Ambos aspectos configuran expresamente la nueva realidad del migrante organizado, que ha rebasado la estructura simple del club social o del comité de pueblo y que forma parte de un colectivo más amplio. O como lo señala coloquialmente uno de sus líderes: “los migrantes aprendimos que hay formas de vivir y relacionarnos con nosotros mismos. Aprendimos lo que es solidaridad sin saber su nombre: creamos redes sociales, sin saber organizar...” (González, 2003: 3).

Sobre la base de esta definición, rastreando el proceso de formación de los primeros clubes se advierte que, en sus inicios, estas organizaciones estuvieron mayormente vinculadas a la Iglesia de sus respectivos pueblos, donde sus prácticas binacionales eran estrictamente sociales y comunitarias; tal es el caso de las actividades de convivencias y deportivas. Por tanto, las obras comunitarias que en esos años se realizaron no implicaban aportaciones del gobierno; por el contrario, se trataba de

³Es cierto, en los estados de los países de acogida sigue habiendo una distinción entre nativos e inmigrantes, pero se “practica una ciudadanía económica sin distinción social”, por ejemplo, en la apertura de cuentas bancarias, en el pago de servicios económicos e inversiones. En ese sentido todos son ciudadanos económicos y deben ser tratados como iguales, cuyas diferencias sólo aluden a las clases sociales o al capital que se posee. Así, las miradas se dirigen a generar una oferta sobre el cuánto sin mirar a quién, son tratados como *objetos* y no como *sujetos*, llegado a este momento, los modelos clásicos sobre la democracia y ciudadanía, vinculados a la modernidad se rompen al entrar en crisis la pertenencia al Estado moderno.

⁴Este programa se originó en 1993 en Zacatecas y adquirió carácter nacional en 2003. A través del mismo se han invertido importantes fondos destinados a servicios, infraestructura y obras de recreación en las comunidades de los migrantes, quienes, por cada dólar invertido, el gobierno federal, estatal y municipal invierten otro; por lo que la inversión se triplica.

aportes económicos que los migrantes hicieron en su totalidad. Ello se explica por el genuino sentimiento filantrópico de ellos, pero también por la actividad emprendida por sacerdotes y profesores. Dicho sin rodeos, en sus inicios, los migrantes actuaron claramente apegados a sus relaciones de identidad, en donde sus acciones eran esporádicas, escasas, poco formales e invisibles para la sociedad y el Estado. Sin embargo, a pesar de que en la actualidad este tipo de iniciativas sobrevive, en ello se muestran asimismo distintos grados de diferenciación e interés entre los migrantes, lo cual, de ser necesario, lleva a estas organizaciones a actuar en muchas acciones, con “independencia casi absoluta” de los programas gubernamentales. Por supuesto, como el Estado acentúa las inversiones sociales que provienen de las remesas colectivas, las diversas prácticas de las asociaciones de migrantes que desde su formación les han servido de soporte, han sido invisibilizadas, permaneciendo obscuras ante la mirada instrumentalista de las remesas. Esta es la parte social y cultural que no advierten algunos “críticos”, quienes simplemente aducen que este tipo de obras son responsabilidad del Estado, y por tanto, los migrantes no tienen por qué cumplir con responsabilidades que a ellos no les competen. En el lenguaje parecen actuar en defensa de los migrantes pero en el fondo no observan ni reconocen la importancia del significado de las prácticas sociales.

Además, cabe advertir que en la actualidad muchas acciones emprendidas por los clubes sociales, incluyendo la inversión en proyectos comunitarios, aún se realizan sin la injerencia del Estado. Lo más trascendente es que se trata de una gran variedad y riqueza de prácticas extraterritoriales sin las cuales no es posible que existan las remesas colectivas. Por tanto, con excepción de los programas oficiales, “este tipo de remesas no se pueden contabilizar”. Sin embargo, más allá de este rasgo y de su magnitud, se trata de “un recurso de calidad” (Torres, 1998 y 2000) que favorece la organización social y lo que de ello se deriva, desempeñan un papel fundamental en el desarrollo económico de muchas regiones de México (Alarcón, 2003: 3) y son útiles para el diseño de políticas públicas en este renglón.

Pero, ¿las remesas colectivas también pueden dar origen a la inversión productiva privada? Mientras que la experiencia de los clubes se focaliza en la formación de un fondo social que tiene como objetivo la satisfacción

de las necesidades de servicios y de infraestructura social, en sentido contrario, la inversión productiva pretende beneficiar a los socios que invierten. La posible confusión radica en que en casos excepcionales, un mismo migrante reúne como características: ser miembro de una organización de migrantes, ser empresario y tener capacidad de ahorro. Sin embargo, resulta fundamental distinguir *funcionalmente* sus diferencias con el objeto de que el diseño de programas de inversión y financiamiento no se mezclen, como a veces autoritariamente se pretende por quienes son los responsables de los distintos niveles de gobierno. Por ejemplo, el Programa 3×1 se corresponde perfectamente con el interés social de lo que aquí llamamos el migrante organizado y no así con la inversión privada, que es más afín al migrante empresarial y al migrante ahorrador (Moctezuma, Rodríguez y Delgado, 2000) y (Moctezuma y Rodríguez, 2000). Por tanto, “es imposible que del migrante organizado surja directamente la inversión privada”. Justo en estos informes de investigación es donde por vez primera se aborda esta cuestión que aún parece generar falsas expectativas por parte de los organismos internacionales como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo, el gobierno mexicano, los gobiernos de los estados e, incluso, entre los mismos migrantes.

Es cierto, la flexibilidad del Programa 3×1 ha hecho posible el surgimiento de esquemas mixtos (sociales y privados) que son viables pero que no pueden ser replicados más allá de ciertos límites. Por ejemplo, el Club El Remolino perteneciente a la Federación de Clubes Zatecanos del Sur de California, es una de las primeras asociaciones que deciden pasar del terreno de la inversión social y comunitaria hacia la inversión productiva. Empero, esta nueva orientación productiva en sí misma es problemática en términos de la organización, recaudación de fondos y en el destino de los mismos (Moctezuma, 2003). Aquí lo importante es distinguir que existe necesidad de diseñar programas diferentes que pueden funcionar paralelamente, uno al lado del otro, cada cual con una reglamentación apropiada.

Remesas y migrantes inversionistas

Como ya se decía anteriormente, al igual que el dinero, “las remesas expresan un conjunto de relaciones sociales” que funcionan estructurando la vida social, dando cuenta con ello de relaciones sociales en tanto

“prácticas y procesos” que incluyen conflictos e intereses de índole diversa. El común denominador consiste en identificar a las remesas simplificadaamente como envíos de dinero; sin embargo, una mirada más precisa conduce hacia clasificaciones sociales acuñando conceptos como “remesas salario, remesas ahorro, remesas capital” (Durand, 1994: 285-288). En su adjetivo como salario, ahorro y capital, las remesas se refieren a relaciones sociales y como tales, la investigación sobre estos aspectos lleva a diseñar metodologías acordes a su naturaleza; por tanto, la inversión migrante nos obliga a abordar el mismo desafío.

Existe consenso en que las remesas familiares sirven para la satisfacción de las necesidades vitales y que una porción pequeña de ellas se canaliza a la inversión. El diseño común de las encuestas capta estos envíos como aquellos que se reciben con periodicidad (generalmente cada mes) en el seno de la familia; son por tanto *remesas ordinarias*. Empero, existe otro tipo de remesas, que siendo familiares se destinan a otros fines como la compra de tierras, ganado, maquinaria agrícola, bodas, cumpleaños, fiestas patronales, e inversiones diversas. En este caso, se trata de *remesas especiales*, no ordinarias.

Más allá de la clasificación de las remesas, el camino que aquí se sigue pretende canalizar la atención hacia los migrantes en tanto agentes sociales y económicos en el nivel teórico, pero respaldándolo con los ejemplos a la mano y tratando de recoger su especificidad, sin olvidar el contexto vinculado a la inversión productiva de los mismos. Turquía, Marruecos, Portugal, Guatemala, El Salvador y México son los países donde se han implementado variadas experiencias de inversión productiva con capital migrante. Estas experiencias, por su gran diversidad, invitan a una reflexión comparativa y compleja que aquí sólo se presupone, pero que no se puede obviar.

Algunas experiencias inmediatas

Los programas más conocidos en México son los de los gobiernos de los estados de Jalisco a través del Fideicomiso Fideraza; Zacatecas, con el Fondo de Atención de Zacatecanos Ausentes, y Guanajuato, con el Programa Mi Comunidad. Las reflexiones que aquí se presentan se basan en la experiencia que el autor ha tenido en su vínculo con las organizaciones de migrantes y en la evaluación no gubernamental de estos programas.

El Fideicomiso Fideraza de Jalisco

Este programa comenzó a funcionar a partir de 1997 a cargo de la Secretaría de Promoción Económica de Jalisco (Seproe) y la Secretaría de Desarrollo Rural de esa entidad (Seder). Se trató de una propuesta que buscó combinar varias opciones vinculadas con los migrantes: “el envío/recepción de las remesas” mediante un sistema que se conoció como Raza Express, más barato que los sistemas tradicionales; la donación de un centavo de dólar por cada dólar transferido tendiente a constituir el Fideicomiso de Inversión, el cual buscaba recibir aportaciones del gobierno del estado y Banamex pretendiendo servir para “financiar inversiones y como fondo de garantía” de las mismas en las comunidades de origen de los migrantes (Valenzuela, 1999). Entre 1999 y 2001, el gobierno del estado entregó al fideicomiso 5 millones de pesos como capital semilla y Banamex 1.6 millones. Su montó llegó a 8.5 millones de pesos y con ello se financiaron cerca de 20 proyectos que aún no se evalúan, sobresaliendo el Centro de Acopio Lechero en Jalostitlán y un centro de provisiones para las artesanías de los huicholes (Lanly y Hamann, 2004: 149). En la actualidad, y a diferencia del programa anterior, la Secretaría de Desarrollo Rural (Seder) está tratando de “fomentar las inversiones directas” de los migrantes a través de la asociación de capitales, como es el caso de la planta deshidratadora de frutas en Tomatlán (Lanly y Hamann, 2004: 149); sin embargo, esto apenas vislumbra lo que, de tener éxito, pudiera llegar a conformar un verdadero programa de inversiones dirigido a los migrantes.

Fondo de Atención de los Zacatecanos Ausentes

Este programa data de 1998 pero se puso en marcha hasta 2000 y se mantiene vigente hasta 2002. Durante su breve funcionamiento sus actividades estuvieron a cargo de la Secretaría de Desarrollo Económico del estado. Se trataba de un “programa para otorgar créditos” a través de un fondo de inversión y reinversión de dos millones de pesos, que aportaron Fonaes y el gobierno del estado en un 50 por ciento cada uno.

Su diseño tuvo como objetivo beneficiar a familiares de migrantes que fueran miembros de las organizaciones de zacatecanos en Estados Unidos. Se exigía que la aportación de los beneficiarios fuera de hasta un 40 por ciento de la inversión total requerida para cada proyecto aproba-

do. Los créditos otorgados para este fin tenían como límite la cantidad de 100,000 pesos.

Durante su vigencia, que fue sólo de dos años, el total de créditos otorgados fueron asignados para sólo 15 proyectos por un monto de 1'383,000 pesos, lo que significa 92,200 pesos por proyecto. En la mayoría de los casos, Feaza se limitó a respaldar la inversión destinada hacia las actividades tradicionales y no contribuyó a la diversificación productiva, y menos aún, al procesamiento de los productos del campo. Desde su concepción, se trataba de un programa muy limitado, tanto por sus objetivos como por lo reducido del financiamiento que no permitía hacer inversiones cuantiosas, además de no favorecer la asociación para incrementar las inversiones.

En la actualidad no hay en Zacatecas ningún programa formal en esta línea; sin embargo, existen visos de que los migrantes han aprovechado distintos programas estatales para financiar inversiones productivas como son los casos de la mecanización del campo y el mejoramiento del hato ganadero. Así, en el Primer Foro Binacional Zacatecano, realizado el 18 de marzo de 2005 en Forth Worth, la Delegación Estatal de Sedagro a través de su titular sorteó entre los interesados varios tractores por medio del Programa Mecanización del Campo. A partir de este mecanismo, los migrantes miembros de esta organización participaron en la rifa para el financiamiento y adquisición de un tractor bajo la promesa de aportar 4,000 dólares; si el sorteo los favorecía, el gobierno aportaba el resto del financiamiento y el tractor era entregado en Zacatecas a los familiares de los migrantes. Este sistema se ha utilizado desde años atrás entre otras federaciones de zacatecanos en Estados Unidos. Es interesante observar cómo los mismos funcionarios de gobierno no se han dado cuenta de que este es un programa como otros similares con dos vertientes: una en las entidades y otra en Estados Unidos, como en los hechos lo está. Existe un estudio minucioso que prueba fehacientemente que los migrantes en sentido amplio financian las actividades agropecuarias, además de pequeñas inversiones de carácter familiar (Moctezuma, Rodríguez y Delgado, 2000).

El Programa Mi Comunidad de Guanajuato

Con mucho, e independientemente de sus resultados, este programa constituye la expresión más desarrollada de lo que es posible impulsar

en México a través de la inversión productiva de los migrantes. Por sus alcances, es asimismo un ejemplo sobre las dificultades y riesgos que enfrentan los migrantes.

El Programa Mi Comunidad tuvo como objetivo “atraer los ahorros y fomentar la asociación” de los paisanos guanajuatenses que radican en Estados Unidos para la inversión de empresas maquiladoras en sus lugares de origen. Entre sus directrices se buscaba que los migrantes realizaran una inversión mínima de 60,000 dólares, al tiempo que el gobierno del estado se comprometía a otorgar capacitación y financiamiento por un monto similar. Con ese programa se lograron crear 15 maquiladoras, nueve de las cuales conformaron una Empresa Integradora Textil con un empleo de 339 personas, contando con 355 máquinas y una producción total de 43,000 piezas por semana.

El programa constituye una alternativa de inversión para la asociación de los migrantes; no obstante que algunos de ellos son claramente empresarios, ellos mismos se percibieron como una forma de apoyo solidario hacia sus comunidades, sobre todo pensando en generar empleos. Por esta vía se logró la conformación de *sociedades mercantiles* con migrantes socios mediante la adquisición de acciones de capital.

Sin embargo, a pesar de las buenas intenciones, el trabajo de campo reportó la existencia de varios saldos negativos: el financiamiento estatal ofertado en muchos casos se tardó en los momentos clave y, en otros, no llegó; la capacitación se redujo a visitas de los socios a las maquiladoras de la zona; la maquinaria adquirida no fue la apropiada e incluso los inversionistas expresaron que probablemente en ello hubo actos de corrupción, además de que no se investigó la demanda del mercado y sus circuitos. Finalmente, la Dirección de Atención a Comunidades Guanajuatenses en el Extranjero incumplió, por no estar preparada, en lo que concierne a los servicios de información, evaluación, asesoría y dirección que inicialmente ofreció (*Diario Oficial*, Gobierno del Estado, 22 de diciembre, 1989; 24 de diciembre de 1993 y 23 de octubre de 1996.) En la actualidad, esta experiencia aún no se evalúa y ha dejado prácticamente de existir.

Experiencias factibles

Quizás, la mejor manera de comprender estas experiencias consiste en la formulación de una tipología de los migrantes, útil para la inversión,

no sólo social y productiva, sino abiertamente empresarial. Se trata de reflexionar ya no sólo a partir de las remesas, sino en los sujetos de inversión migrante, colocando en el centro de la discusión sus posibilidades, intereses y compromisos. A partir de esta idea, surgen de los migrantes varios sujetos de inversión, de los cuales destacan tres de ellos: el migrante ahorrador, el migrante empresario y el migrante retirado de la carrera migratoria.

El migrante ahorrador

La característica central de este migrante es el esfuerzo por lograr acumular algunos ahorros que se envían a los familiares más cercanos, con el claro objetivo de hacer pequeñas inversiones que, en la mayoría de los casos, no rebasan las actividades productivas tradicionales y locales. Se trata de pequeñas sumas de dinero, que generalmente provienen del ahorro-salario y que, en estricto sentido, no forman parte de las remesas familiares, sino de envíos especiales. Es decir, no se trata de remesas familiares que mantienen una misma lógica, periodicidad y destino, sino de envíos que se han venido dando lentamente desde años atrás en actividades como la compra de casas, terrenos, maquinaria agrícola, ganado, cultivos agrícolas, irrigación, establecimiento de pequeños comercios y mejoramiento de las viviendas (Moctezuma, 1999).

En las entidades mexicanas con mayor tradición migratoria, como Guanajuato, Jalisco, Michoacán y Zacatecas, la mayoría de las inversiones individuales o familiares que se han realizado espontáneamente con ahorros de los migrantes son pequeñas y dispersas; otras son un poco mayores y muestran ciertos signos de pujanza.

Sobre este particular, un estudio *in situ*, limitado a nueve comunidades, reveló que, entre otros aspectos, una condicionante de la inversión migrante lo constituye el mismo contexto económico local; así, por ejemplo, existen comunidades con tradición en ciertas actividades rentables que hacen más factible la inversión que en otras: en Laguna Grande, Monte Escobedo y en La Victoria Pinos (Zacatecas) la producción artesanal de queso y el cultivo de la tuna resultaron opciones para la inversión de los migrantes (Moctezuma, 1999b: 155-156).

En la actualidad existe otro tipo de migrante ahorrador que se deriva de aquellos sectores que se han estado estableciendo en Estados Unidos,

que cuentan con empleos bien remunerados, o bien, ocupan posiciones de gerentes, mayordomos o contratistas. Su diversificación en sí es muy amplia, pero su característica básica es que reciben ingresos que les permiten al mismo tiempo ahorrar y enviar parte de sus excedentes a sus familias. En Estados Unidos, los ahorros de estos migrantes se encuentran comúnmente en cuentas bancarias o en inversiones inmuebles como casas.

El migrante empresario

Este migrante es aquel que en Estados Unidos ha pasado del ahorro a la inversión y por tanto cuenta con empresas. En este caso, se trata de un inversionista de carácter privado, que tiene como finalidad la obtención de ganancias a través de la producción y venta de bienes y servicios.

En los casos de Zacatecas, Jalisco, Puebla y Guanajuato distinguimos dos tipos de empresarios: *a)* los que viven como empresarios clásicos en búsqueda de ganancias y, *b)* los empresarios líderes de alguna organización de migrantes que tienen claridad de que sus inversiones producen empleo y abren canales de colaboración con sus comunidades de origen. Este segundo empresario, aunque no renuncia a la ganancia, tiene profundas raíces comunitarias y nacionalistas.

Actualmente, y derivado de lo anterior, en territorio zacatecano participan en estos proyectos de inversión una élite de empresarios migrantes del área metropolitana de Los Ángeles y Chicago, algunos de los cuales han sido líderes por varios años de los clubes zacatecanos de California. Se trata de inversiones individuales, modestas y dispersas en rubros como hoteles, gasolineras, deshidratadoras de chile, procesadoras de salsa picante, corrales de engorda, etcétera.⁵

La asociación de capitales parece ser una de las pocas opciones para el éxito de este tipo de inversionistas. Este migrante muestra capacidad y amplias posibilidades para generar esquemas de asociación con otros migrantes empresarios o con inversionistas de la localidad, región, país e incluso con aquellos de procedencia extranjera. Una de las ventajas de la

⁵Algunos de ellos han sido líderes por varios años de los clubes zacatecanos de California, como Bernardino Bugarín (1993-1994, 1995-1996, 1996-1997 y 1997-1998), Ernesto Rojas (1997-1998 y 1998-1999) y Rigoberto Castañeda (1997-1998); y otros en Chicago como Ascensión Salinas (1997-1999).

asociación empresarial de los migrantes es que con ello aumenta el capital semilla y se abren expectativas de inversión más ambiciosas, ya que un monto de capital puede multiplicarse varias veces y lo mismo sucede con las posibilidades de crédito, trascendiendo las limitaciones que hasta la fecha se observan, además de compartir colectivamente los riesgos.

“El diseño de un programa específico que capte este tipo de inversión es una condicionante”. El mejor ejemplo de sus potencialidades lo constituyen los empresarios migrantes guanajuatenses que invirtieron en su entidad a través del programa Mi Comunidad. Otros casos similares han sido los programas de los migrantes guatemaltecos, salvadoreños y puertorriqueños que han llevado inversiones importantes a sus respectivos países, experiencia que años antes conocieron los migrantes turcos y yugoslavos residentes en Alemania (Autler, 1997) y que es necesario evaluar buscando favorecer la asociación de capitales, dar claridad sobre quién invierte, sus montos, la estructura de toma de decisiones y responsabilidades (Autler, 1997: 120), así como el diseño de políticas de acompañamiento. Experiencias como ésta, así como el desarrollo de nuevas redes comerciales, pueden tener un *efecto demostración*, creando entre sus miembros algunas acciones generadoras de confianza y credibilidad. Sin embargo, los proyectos de inversión, entre más grandes y complejos, resultan menos viables cuando se les instala en las pequeñas comunidades migrantes, lo cual, además de las dificultades ya comentadas, implica otro tipo de preocupaciones relacionadas con los programas de desarrollo regional. Esto se explica así: las pequeñas localidades cuentan con un mercado muy reducido; en cambio, las ciudades grandes o de tamaño medio demandan servicios más complejos, además de contar con un mercado más amplio. Obviamente, esto condiciona el tipo y tamaño de las inversiones.

Una cuestión factible y vinculada con este segundo tipo de inversiones lo constituye el mercado paisano. En las ciudades estadounidenses que cuentan con una gran cantidad de connacionales, es común que varios de estos empresarios posean negocios proveedores de servicios y mercancías. Ellos mismos podrían traer inversiones a México con el objeto de elaborar productos de marcas regionales y posteriormente exportar y venderlos en Estados Unidos como parte del mercado que estas comunidades han generado. Este mercado ya está constituido y a partir de él

se pueden calcular los costos de las materias primas, la operación y el transporte, así como la rentabilidad esperada.

El migrante retirado

Un renglón en el que es viable abrir nuevas perspectivas asociadas a la inversión del ahorro-migrante consiste en ir identificando las habilidades y aprendizajes de algunos migrantes ya retirados de la carrera migratoria. En este caso, no se trata sólo de nuevas actitudes al estilo de la racionalidad empresarial weberiana, sino de apropiaciones técnicas y tecnológicas de los migrantes que ciertamente no se pueden materializar de manera directa en inversiones, sino que requieren contar previamente con programas de apoyo de técnicos y especialistas para elevarlas a un nivel superior.

El impulso de una iniciativa como esta debe tener como objetivo identificar la calificación laboral de los migrantes de retorno, sus habilidades e incluso su apropiación técnica. Estos tres aspectos permitirán hacerse de una evaluación de *factibilidad empresarial*, en donde además, es posible que los migrantes retornados dispongan de algunos ahorros y quieran invertir

...sin embargo, ello sólo ocurrirá cuando satisfagan... tres condiciones: que los migrantes vuelvan a su país con nuevas especializaciones laborales, más productivas que las que hubieran adquirido en el país; que las calificaciones adquiridas en el extranjero se correspondan con las necesidades del país de origen; que, tras el regreso, los retornados tengan la voluntad y la oportunidad de emplear sus especializaciones (Ghosh, 1998: 177).

Sobre estas experiencias existe un estudio en la República de El Salvador que demuestra que los migrantes retornados que cuentan con mayores habilidades de destreza y experiencia laboral son aquellos que han permanecido mayor tiempo en Estados Unidos, han desempeñado actividades más complejas, cuentan con mayor grado de escolaridad y son bilingües: “la transferencia de destrezas entre los retornados era más frecuente mientras mayor fue el tiempo de permanencia y más alto el nivel de estatus laboral en el extranjero...” (Autler, 1997); estas son carac-

terísticas de los migrantes que provienen de aquellas entidades mexicanas con mayor tradición histórica en la migración internacional.

Sabemos, sin embargo, que existen limitaciones estructurales que no hacen viable local o regionalmente el desarrollo de cierto tipo de actividades. Por ejemplo, entre los zacatecanos existen dos trabajadores que en Los Ángeles, California se dedican al diseño y confección de motores de avión. Si en la entidad esas habilidades se quisieran aprovechar, no contarían con un mercado propio, y tampoco podrían articularse localmente con las actividades suministradoras de materias primas e insumos. Esta idea nos conduce a presuponer que el aprovechamiento de la experiencia laboral de los migrantes está condicionado a las propias limitaciones de la economía local y regional.

En Zacatecas, el migrante que mejor reúne estas características ha sido localizado en la comunidad de Los Haro, Jeréz (Zacatecas) en donde una investigadora estadounidense ha descubierto la introducción de nuevos cultivos agrícolas, maquinaria y equipo, además de realizar una serie de adaptaciones técnicas y laborales que dan cuenta de que se trata de conocimientos y tecnologías aprehendidas por estos migrantes en zonas estadounidenses como el Valle de Napa en California (Nichols, 2002). Obviamente, esta es una experiencia con muchas limitaciones que sólo podrá llegar a tomar forma si se le potencia desde el desarrollo regional.

Una experiencia en marcha que combina las inversiones del migrante ahorrador, empresario y retirado lo constituye la Fundación para el Desarrollo del Sur de Zacatecas, la cual cuenta, lo mismo con socios inversionistas que con inversiones individuales en actividades tan divergentes, como el procesamiento de mezcal (versión local de tequila), la confección de camisas charras, el envasado de nopal alimenticio y otros derivados, el cultivo del maguey tequilero y la recolección del azafrán (García Zamora, 2004 y 2004b). Es interesante observar cómo estos inversionistas han avanzando a partir de una iniciativa independiente y contando con el respaldo financiero propio o de migrantes socios que saben que el crédito en México resulta muy caro y que termina convirtiéndose en uno de los principales escollos para la rentabilidad.

Esto es, Raza Express de Jalisco, Feaza de Zacatecas y Mi Comunidad de Guanajuato cuentan entre sus haberes con varios fracasos: Raza Express fue técnicamente poco eficiente en la transferencia de remesas.

El fideicomiso constituido apenas sirvió para financiar unos pocos proyectos productivos, y todo parece indicar que el gobierno de Jalisco lo ha abandonado sin previa evaluación, sustituyéndole por la inversión directa de tipo migrante pero guiándose por la pura intuición. Feaza constituyó un fondo tan reducido que prácticamente no resultó útil para llamar el interés y expectativas de los migrantes, por ello su vigencia se redujo a dos años. Mi Comunidad, siendo el programa más importante que abrió caminos y expectativas, cuenta entre sus haberes con varios fracasos y cierre de maquiladoras, cuya evaluación aún esta pendiente.

Asimismo, sin que medie investigación, de manera poco razonada se están tratando de impulsar a través del Programa 3×1 los proyectos productivos, cuando éste sólo ha resultado exitoso en lo que toca a los proyectos sociales; este es sin embargo, un aspecto que aquí no pude ser desarrollado, para una consulta véase Moctezuma, 2002, 2003b y 2004.

Finalmente, a manera de colofón, el BID a través del Fomin y Nafin ha tratado de formular una propuesta de financiamiento para la inversión productiva que incluye varias entidades del país que cuentan con los más altos índices de migración internacional. De la propuesta inicial, Nafin ha reformulado esta iniciativa a través del Programa Invierte en México. En la actualidad este programa se limita a respaldar financieramente la asesoría técnica para incitar a los migrantes a que inviertan, pero aún sigue dependiendo de las asociaciones de migrantes. Además, por ahora sólo existe como opción experimental y muchos de sus proyectos aún son intenciones por materializarse. Por ejemplo, se requiere abordar el asunto del alto costo en los créditos, los cuales, en todos los casos, son más altos que en cualquier banco en Estados Unidos, etcétera.

Bibliografía

- ALARCÓN, Rafael (1988), “El proceso de «norteamericanización»: impacto de la migración internacional en Chavinda, Michoacán”, en Thomas Calvo y Gustavo López (coords.), *Movimientos de población en el occidente de México*, Zamora, Michoacán, Colegio de Michoacán/CEMCA.
- AUTLER, Lilian (1997), “Una potencial alianza para el desarrollo: remesas y movimiento cooperativo en El Salvador”, en Mario Lungo (comp.), *Migración internacional y desarrollo*, El Salvador, Fundación Nacional para el Desarrollo.

- BALÁN, Jorge y Elizabeth Jelin (1979), *La estructura social en la biografía personal*, Buenos Aires, Centro de Estudios de Estado y Sociedad, vol. 2, núm. 9.
- CORONA VÁZQUEZ, Rodolfo (2001), “Monto y uso de las remesas en México”, en *Mercado de Valores*, núm. 8, México, Nacional Financiera. *Diario Oficial*, Gobierno del Estado de Zacatecas, 22 de diciembre de 1989; 24 de diciembre de 1993 y 23 de octubre de 1996.
- DURAND, Jorge (1994), *Más allá de la línea. Patronos migratorios entre México y Estados Unidos*, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, Col. Los Noventa.
- JUÁREZ MARTÍNEZ, María Leticia et al. (2002), *Políticas de salud, migración internacional e impactos en la salud en Zacatecas*, Unidad Académica de Enfermería, UAZ.
- GARCÍA ZAMORA, Rodolfo (2004), “Los retos de las organizaciones de migrantes mexicanos en Estados Unidos: el caso de las federaciones de clubes zacatecanos”, *Estudios Centroamericanos*, El Salvador, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas (ECA), julio-agosto de 2004.
- (2004b), “Migración internacional y desarrollo local: una propuesta binacional para el desarrollo regional del sur de Zacatecas”, en Raúl Delgado Wise y Margarita Fabela (coords.), *Nuevas tendencias y desafíos de la migración internacional México-Estados Unidos*, México, Miguel Ángel Porrúa.
- GHOSH, Barmail (1998), “La emigración económica y los países emisores”, *Cruzando Fronteras*, Barcelona, Ed. Icaria.
- GOLDRING, Luin (1999), “Desarrollo, migradólares y la participación «ciudadana» de los norteños en Zacatecas”, en *Impacto de la migración y las remesas en el crecimiento económico regional*, México, Senado de la República.
- GONZÁLEZ, José (2003), *BI. Revista del México Binacional*, año 1, núm. 1, julio, Zacatecas.
- LANLY, Guillaume y Volker Hamann (2004), “Solidaridades transfronterizas y la emergencia de una sociedad civil transnacional: la participación de los clubes de migrantes en el desarrollo local en el occidente de México”, en Guillaume Lanly y Basilia Valenzuela

- (comps.), *Clubes de oriundos mexicanos en los Estados Unidos*, Cusea, Universidad de Guadalajara.
- MOCTEZUMA, Miguel (1999), *Redes sociales de migrantes, comunidades filiales, familias y clubes de migrantes. El circuito migrante Sain Alto, Zac. Oakland, Ca.*, Tijuana, México, El Colegio de la Frontera Norte.
- _____ (1999b), “Remesas e inversión y organización de los migrantes zacatecanos. Resultados de cuatro grupos de foco”, en *Impacto de la migración y las remesas en el crecimiento económico regional*, México, Senado de la República.
- _____ (2002), “Los mexicanos en Estados Unidos y la inversión productiva en México”, *Migraciones Internacionales*, núm. 3, julio-diciembre, Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, México.
- _____ (2003), “The Migrant Club El Remolino: A Binational Community Experience”, en Timothy A. Wise, Hilda Salazar y Laura Carlsen (eds.), *Confronting Globalization*, Kumarian, Estados Unidos de America, Press. Inc.
- _____ (2003b), “Territorialidad socio-cultural y política de los clubes zacatecanos en Estados Unidos”, *Migración y desarrollo*, núm. 1, octubre, Red Internacional de Migración y Desarrollo.
- _____ (2004), “Justificación empírica y conceptual del voto extraterritorial de los mexicanos con base en la experiencia de Zacatecas”, *Sociológica*, núm. 56, México, Universidad Autónoma Metropolitana.
- _____ (2005), “Transnacionalismo, agentes y sujetos migrantes. Estructura y niveles de las asociaciones de mexicanos en Estados Unidos”, ponencia, Quinto Congreso de la AMER, Oaxaca, 25-28 de mayo.
- _____, Héctor Rodríguez Ramírez y Raúl Delgado Wise, (2000), “Evaluación de programas y proyectos comunitarios y productivos con participación de los migrantes: el caso de Zacatecas”, *Informe de investigación*, UAZ.
- _____ y Héctor Rodríguez Ramírez (2000), “Programas Tres por Uno y Mi Comunidad: evaluación con migrantes zacatecanos y guanajuatenses radicados en Chicago, Ill. y Los Angeles, Ca.”, *Informe de Investigación*, UAZ.
- NICHOLS, Sandra (2002), “Transfer and Diffusion of Agricultural Innovations by Migrants back to their Communities of Origin in Zacatecas, Mexico”, EUA, Department of Geography, U.C. Berkeley.

- PAPAIL, Jean (2002), “De asalariado a Empresariado: la inserción laboral de los migrantes internacionales en la región centro-occidente de México”, *Migraciones Internacionales*, núm. 3, julio-diciembre, Tijuana, México, Colegio de la Frontera Norte.
- TORRES, Federico (1998), “Uso productivo de las remesas en El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua”, Cepal, LC/MEX/R.662.
- (2000), “Uso productivo de las remesas en México, Centroamérica y República Dominicana. Experiencias recientes”, en *Simposio sobre Migración Internacional en las Américas*, Organización Internacional para las Migraciones/Comisión Económica para América Latina y el Caribe, San José de Costa Rica, 4-6 de septiembre de 2000.
- VALENZUELA, M. Basilia (1999), “Fideraza: la política pública de las remesas en Jalisco. Diseño, instrumentación, y perspectivas”, *Carta Económica Regional*, núm. 69, noviembre-diciembre, Guadalajara, México.
- (2000), “La política pública de las remesas. Un análisis en el occidente de México”, *VI Reunión de Investigación Demográfica en México*, Somede.
- WEBER, Max (1981) *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, México, Premia Editora de Libros S. A.

Entrevistas

- ÁVILA LIRA, Luz, Sain Alto, Zacatecas, 28 de febrero de 2004.
- BARRAZA ÁVILA, Javier, Sacramento, California a Reno, Nevada, 30 de junio de 1996.

