



Universidad de Deusto

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES-ESTE

**FACTORES QUE INFLUYEN EN LA CREACIÓN DE
MICROEMPRESAS CON FINANCIAMIENTO
PROVENIENTE DE REMESAS FAMILIARES.
EL CASO DEL MUNICIPIO DE JQUIPILCO
(ESTADO DE MÉXICO)**

ALFREDO ERNESTO GALLART DE LA TORRE

TESIS DOCTORAL

presentada para la obtención del Grado de
Doctor en Economía y Dirección de Empresas

Director: Prof. Dr. Yovanni Castro Nieto

San Sebastián, España.

Enero de 2012

ALFREDO ERNESTO GALLART DE LA TORRE

Alfredo@perspectivaeconomica.mx

© 2011, 03-2011-100411290500-01

© 2011, 03-2011-060213441300-01

© 2009, 03-2009-103012062900-01

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
INSTITUTO NACIONAL DEL DERECHO DE AUTOR
REGISTRO PÚBLICO DEL DERECHO DE AUTOR

DEDICATORIA

A los emigrantes mexicanos con quienes tenemos una enorme deuda por todo lo que han hecho por el país a pesar de las enormes limitaciones y la difícil situación que han atravesado durante décadas.

A las más de sesenta generaciones de alumnos que han compartido el aula conmigo en estos años y de quienes he aprendido muchísimo más de lo que pude aportarles. A ustedes va mi amistad, reconocimiento y mi entrañable recuerdo.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco el enorme apoyo y la oportunidad que el Tecnológico de Monterrey (Campus Estado de México) me ha brindado durante 30 años para poder ejercer mi vocación de profesor y para poder culminar ahora esta etapa de mi vida académica.

A Sergio Ortiz Martínez, que con su cordial insistencia me impulsó por estos caminos y, como siempre, a todos los compañeros y directivos del ITESM por su apoyo, amistad y consideración.

A Yovanni Castro Nieto, por su confianza, guía, amistad y disposición, con los que fue posible culminar este trabajo.

A los profesores de la Universidad de Deusto, particularmente a Fernando López de Vicuña (q. e. p. d.), con quien compartí momentos que me enseñaron a ver la academia desde otro ángulo; a Alazne Mújica Alberdi, que con sus enseñanzas me permitió descubrir las bondades de la investigación cualitativa; a Iñaki García Arrizabalaga, que me contagió su entusiasmo y energía, y a Mario Davide Parrilli que con su exigencia y experiencia puso los peldaños necesarios para terminar este trabajo.

Este trabajo no sería lo que es sin el apoyo decidido y disciplinado de Rodrigo Pérez–Olagaray Serrat, con quien compartí cientos de horas revisando la literatura, y sin el toque

profesional de Lydia Rodríguez Mata, quien puso este texto en orden para la correcta comprensión de quienes lo han leído.

A las autoridades del Gobierno Federal, Estatal y Municipal, que me concedieron parte de su tiempo para largas entrevistas, especialmente a Arnulfo Valdivia Machuca y al alcalde de Jiquipilco, Carlos Sánchez Sánchez.

Y finalmente, pero no por ello menos importante, agradezco la confianza y disposición de todos los emigrantes mexicanos que me permitieron conocer sus proyectos, planes y hasta sentimientos con el relato de las experiencias que han vivido en México y en los EE. UU., y especialmente a los líderes de clubes de migrantes mexiquenses, quienes me apoyaron y abrieron las puertas para desarrollar esta investigación: Pedro Albiter Rebollar, Presidente del Club Mexiquense “Texopilli”; Lucio Contreras Apolonio, Director de Enlace Mexiquense en el Exterior; Ángel Calderón, Presidente de la Casa Guanajuato Napa (California); Aaron Hernandez–Torres, Presidente Casa Guanajuato San Luis de la Paz (Los Ángeles); y Rosalva Vázquez Sánchez, Presidenta del Club de Migrantes de Tonicato en California.

RESUMEN

Esta investigación versa sobre la combinación de fenómenos complejos como la migración internacional, las remesas familiares y el emprendimiento en una región de alta marginación ubicada en la zona centro de México. En este trabajo se identifican y describen las características de estos peculiares emprendedores, sus motivaciones y el papel que desempeñan las remesas como factor relevante en la formación de microempresas. También se explora la manera en que los diversos factores del entorno influyen en el proceso, especialmente cuando el emprendimiento se realiza en una región donde la migración es un fenómeno inmaduro, lo que conlleva serias desventajas para quienes deciden establecer una microempresa. Así mismo se evalúa el papel que desempeñan las políticas públicas en la promoción o inhibición del emprendimiento financiado con remesas.

This research deals with the combination of complex phenomena such as international migration, remittances and entrepreneurship in a region of high poverty located in central Mexico. In this paper we identify and describe the peculiar characteristics of these entrepreneurs, their motivations and the role of remittances as a factor in the formation of microenterprises. It also explores how various environmental factors influence the process, especially when the venture takes place in a region where migration is immature, leading to serious disadvantages for those who decide to establish a microenterprise. It also assesses the role of public policies in promoting or inhibiting the remittance-financed project.

Ikerketa honek hainbat fenomeno konplexuren konbinazioa du aztergai, Mexikoko erdialdean dagoen bazterkeria handiko eskualde batean: nazioarteko migrazioa, familia bidalketak eta ekintzailtza. Lan honetan ekintzaile berezi horiek identifikatzen dira eta haien ezaugarriak deskribatzen. Pertsona horien motibazioak eta diru bidalketek mikroenpresak sortzerakoan duten egiteko garrantzitsua ere landu dira. Ingurune faktoreek prozesu horretan nolako eragina duten ere ikusi da, batez ere ekintzailtza migrazioa oraindik heldu gabeko fenomeno den eskualdean gertatzen bada, horrek desabantaila handiak baitakartza mikroenpresa bat sortu nahi duten ekintzaileentzat. Diru bidalketekin finantzatzeko den ekintzailtza sustatzerakoan edo eragozterakoan politika publikoek nolako eragina duten ebaluatu da.

LISTA DE SIGLAS Y ABREVIATURAS

BANXICO	Banco de México. http://www.banxico.org.mx/
BID	Banco Interamericano de Desarrollo. http://www.iadb.org/
BIS	Bank for International Settlements. http://www.bis.org/
CED	Committee for Economic Development. http://www.ced.org/
CEDIPIEM	Consejo Estatal para el Desarrollo Integral de los Pueblos Indígenas del Estado de México.
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe. http://www.eclac.org/
CILA	Comisión Internacional de Límites y Aguas. http://portal.sre.gob.mx/cilanorte/
CONAPO	Consejo Nacional de Población http://www.conapo.gob.mx/
CONEVAL	Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. http://www.coneval.gob.mx/
CPS	Current Population Survey. http://www.census.gov/cps/
DOF	Diario Oficial de la Federación. http://www.dof.gob.mx/
DRAE	Diccionario de la Real Academia Española. http://buscon.rae.es/draeI/
EDA	Economic Development Administration. http://www.eda.gov/
EE. UU.	Estados Unidos de América.
ENIGH	Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares.
FINAFIM	Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario. http://finafim.pronafim.gob.mx/
FLACSO	Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. http://www.flacso.org/
FOMMUR	El Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales. http://fommur.pronafim.gob.mx/

FONAES	Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas en Solidaridad. Órgano descentralizado de la Secretaría de Economía. http://www.fonaes.gob.mx/
GEM	Global Entrepreneurship Monitor. http://www.gemconsortium.org/
ICAMEX	Instituto de Investigación y Capacitación Agropecuaria, Acuícola y Forestal del Estado de México.
IDESS	Instituto para el Desarrollo Social Sostenible http://microempresas.itesm.mx/incubadorasocial/portal/
IFC	Corporación Financiera Internacional http://www.ifc.org/spanish
IMCO	Instituto Mexicano para la Competitividad, A.C. http://imco.org.mx/
IME	Instituto de los Mexicanos en el Exterior. http://www.ime.gob.mx/
INEGI	Instituto Nacional de Estadística y Geografía. http://www.inegi.org.mx/
INPC	Índice Nacional de Precios al Consumidor.
ITER	Sistema de Integración Territorial.
ITESM	Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. http://itesm.mx/
LEDC	Latino Economic Development Center. http://www.ledc-mn.org/
MIDE-AC	Migración y Desarrollo, Asociación Civil. http://www.mide-ac.org/
MPI	Migration Policy Institute. http://www.migrationpolicy.org/
MST	Missouri University of Science and Technology. http://www.mst.edu/
N-Ach	Need for Achievement (Necesidad de logro).
NAFIN	Nacional Financiera, Banca estatal de Desarrollo. http://www.nafin.com/
NBIA	National Business Incubation Association. http://www.nbia.org/
NSF	National Science Foundation. http://www.nsf.gov/
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. http://www.oecd.org/
OIT	Organización Internacional del Trabajo.

	http://www.ilo.org/
ONG	Organización no gubernamental.
PBC	Performance Based Culture.
PDFM	ProDesarrollo, Finanzas y Microempresas, A.C. http://www.prodesarrollo.org/
PFM	ProDesarrollo, Finanzas y Microempresa, A. C. http://prodesarrollo.org/
PHC	Pew Hispanic Center. http://pewhispanic.org/
PIB	Producto Interno Bruto.
PROBOSQUE	Protectora de Bosques del Estado de México. http://www.edomex.gob.mx/probosque
PRONAFIM	Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario. http://www.pronafim.gob.mx/
RAE	Real Academia Española, Diccionario de la Lengua Española. http://rae.es/
SBA	U.S. Small Business Administration. http://www.sba.gov/
SE	Secretaría de Economía del Gobierno Federal. http://www.economia.gob.mx/
SEDAGRO	Secretaría de Desarrollo Agropecuario del Estado de México. http://www.edomex.gob.mx/sedagro/
SEDECO	Secretaría de Desarrollo Económico del Estado de México. http://www.edomexico.gob.mx/sedeco/
SEDESEM	Secretaría de Desarrollo Social del Estado de México. http://www.edomex.gob.mx/sedesem/
SEDESOL	Secretaría de Desarrollo Social del Gobierno Federal. http://www.sedesol.gob.mx/
SHCP.	Secretaría de Hacienda y Crédito Público del Gobierno Federal. http://www.shcp.gob.mx/
SIPI	Social infrastructure and political institutions.
SER	Secretaría de Relaciones Exteriores del Gobierno Federal. http://www.sre.gob.mx/
SSC	Socially Supportive Culture.
TIIE	Tasa de interés interbancaria de equilibrio.
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
UNESCO	United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization.

<http://www.unesco.org/>

UNPD

Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas.

<http://www.undp.org/spanish/>

UNRISD

United Nations Research Institute for Social Development

<http://www.unrisd.org/>

WB

The World Bank

<http://www.worldbank.org/>

ÍNDICE GENERAL

	Página
DEDICATORIA	I
AGRADECIMIENTOS.....	III
RESUMEN.....	V
LISTA DE SIGLAS Y ABREVIATURAS.....	VII
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	XV
ÍNDICE DE CUADROS	XVII
INTRODUCCIÓN	XIX
CAPÍTULO 1 OBJETIVOS Y ALCANCES DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1. Planteamiento del problema	3
1.2. Objetivos de la investigación	12
1.2.1. Objetivo general de la investigación	13
1.2.2. Objetivos específicos	13
1.3. Alcances de la investigación	17
CAPÍTULO 2 EMPRENDIMIENTO Y CREACIÓN DE	
MICROEMPRESAS	23
2.1. El emprendimiento	25
2.2. Definición de empresario	28
2.3. Emprendimiento y creación de empresas	33
2.3.1. Factores que inciden en la creación de empresas	42
2.3.1.1. Los factores del individuo	43
2.3.1.2. Los factores del entorno	61
2.4. El emprendimiento de los pobres.....	82
2.5. Fomento a la microempresa	91
2.5.1. Generalidades y definiciones de la microempresa	92
2.5.2. Microfinanciamiento	98
2.5.3. Las incubadoras de empresas	106

CAPÍTULO 3 REMESAS FAMILIARES.....	117
3.1. El fenómeno migratorio	120
3.2. Las remesas.....	131
3.3. El uso productivo de las remesas.....	147
3.4. Políticas públicas para el fomento de la inversión mediante remesas en México	156
3.4.1. Programa 3x1 del Gobierno Federal	164
3.4.2. Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas en Solidaridad del Gobierno Federal (FONAES)	167
3.4.3. El Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario del Gobierno Federal (PRONAFIM).....	169
3.4.4. La Secretaría de Desarrollo Agropecuario del Estado de México (SEDAGRO)	173
3.4.5. Instituto Mexiquense del Emprendedor	174
3.4.6. Iniciativas de la Sociedad Civil	176
 CAPÍTULO 4 METODOLOGÍA.....	 181
4.1. Descripción del método de recolección de datos	187
4.1.1. Observación	189
4.1.2. Definición de las unidades de análisis.....	190
4.1.3. Entrevistas en profundidad.....	190
4.1.4. Dinámicas de grupo	195
4.1.5. Entrevistas a otros actores involucrados en el fenómeno de estudio	198
4.1.6. Contraste de los datos obtenidos.....	198
 CAPÍTULO 5 LA INVESTIGACIÓN	 201
5.1. El contexto	203
5.2. Preguntas de investigación	210
5.3. Hipótesis y hallazgos de la investigación	213
5.3.1. Hipótesis 1: perfil del emprendedor.....	215
Hipótesis inicial 1:	217

Hallazgos de la pregunta 1 de la investigación:.....	218
Conclusión de la pregunta 1 de la investigación:.....	223
5.3.2. Hipótesis 2: motivaciones del emprendedor.....	228
Hipótesis inicial 2:	229
Hallazgos de la pregunta 2 de la investigación:.....	229
Conclusión de la pregunta 2 de la investigación:.....	233
Hallazgos adicionales:.....	233
5.3.3. Hipótesis 3: relevancia de las remesas	238
Hipótesis inicial 3:	240
Hallazgos de la pregunta 3 de la investigación:.....	240
Conclusión de la pregunta 3 de la investigación:.....	242
5.3.4. Hipótesis 4: factores del entorno	244
Hipótesis inicial 4:	245
Hallazgos de la pregunta 4 de la investigación:.....	246
Conclusión de la pregunta 4 de la investigación:.....	255
5.3.5. Hipótesis 5: políticas públicas.....	257
Hipótesis inicial 5:	261
Hallazgos de la pregunta 5 de la investigación:.....	261
Conclusiones de la pregunta 5 de la investigación:	270
 CAPÍTULO 6 CONCLUSIONES Y FUTURAS INVESTIGACIONES.....	275
6.1 Conclusiones.....	277
6.2 Futuras investigaciones.....	293
 REFERENCIAS	297
ANEXO I Fuentes de información para la investigación	349
ANEXO II Recopilación de observaciones durante la investigación	351

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	Página
Planteamiento del problema.	12
Objetivos de la investigación.	17
Clasificación y organización de la literatura.....	20
Enfoques del análisis del fenómeno del emprendimiento.....	27
Etapas del proceso de emprendimiento.	35
Factores del emprendimiento.	38
Características de la personalidad emprendedora.	55
Elementos y características que determinan la <i>competencia social</i>	59
Factores del entorno que influyen en la creación de empresas.	65
Factores que influyen en la creación de empresas.	81
Impedimentos sistémicos en el emprendimiento de los pobres.....	90
Ingresos por remesas para el período 1995-2007.....	133
Importancia macroeconómica de las remesas 2004-2010.....	134
Efecto de la crisis financiera global en las remesas 2004-2009.	135
Tendencia de los flujos de remesas 2004-2010 y estimaciones del 2011.	137
Ingresos por remesas y presupuesto de la Secretaría de Desarrollo Social del Gobierno Federal (México).....	143
Efectos de las remesas en la economía y la sociedad.	146
Propensión al emprendimiento con remesas en función del índice de migración y el nivel de ingresos personales.....	150
Flujo de las remesas y su destino en la creación de microempresas.....	156
Enfoque de las políticas públicas relacionadas con la migración y las remesas en México.	158
Programas del gobierno y la sociedad civil que participan en la promoción y financiación de las microempresas en áreas marginadas del Estado de México.	179
Complejidad del fenómeno de estudio.	185
Metodología de la investigación cualitativa del fenómeno.....	188
Ubicación geográfica del municipio de Jiquipilco.	205

Preguntas de investigación y su relación con los factores de la persona, recursos y oportunidades.....	213
Dinámica migratoria, remesas y capitalización.	227
Razones y motivaciones del emprendimiento financiado con remesas.	238
Evolución de la inflación, tasas de interés y tipo de cambio en México (1995-2011).	247
Obstáculos al emprendimiento en México.	248
Factores de competitividad del Estado de México.	249
Condiciones adversas para la creación de microempresas en Jiquipilco.	257
Enfoque deseable de las políticas públicas para promover la creación de microempresas financiadas con remesas.....	273

ÍNDICE DE CUADROS

	Página
El proceso emprendedor.	41
Factores del entorno que influyen en la creación de empresas.	80
Guía de entrevistas individuales a microempresarios.....	194
Guía de entrevistas grupales a microempresarios.	197
Perfil socioeconómico y grado de marginación del municipio de Jiquipilco.	206
Preguntas específicas de investigación.	212
Condiciones para la inversión en el municipio de Jiquipilco.	251
Factores que de acuerdo con la investigación inciden en la creación de microempresas financiadas con remesas.....	280

INTRODUCCIÓN

Cada año, cerca de medio millón de mexicanos cruzan la frontera buscando una posibilidad para mejorar las condiciones de vida de sus familias. Su trabajo y esfuerzo se concreta a través del envío de remesas familiares, que han crecido exponencialmente en la última década. Para algunos, este flujo de dólares supone uno de los pilares fundamentales de la estabilidad macroeconómica del país; para otros, este flujo constituye el instrumento más eficaz para reducir la pobreza extrema en que vive aproximadamente una cuarta parte de los mexicanos.

A pesar de los logros económicos y de los esfuerzos realizados durante décadas, México está considerado en la actualidad como un país con bajo nivel de desarrollo y con altos índices de pobreza (Porter, Delgado, Ketels y Stern, 2009). En contraste, los Estados Unidos de América, país con quien comparte una extensa frontera, está considerado entre aquellos con mayor nivel de desarrollo. Esta circunstancia es razón suficiente para comprender por qué cerca de medio millón de mexicanos emigran cada año al país vecino en busca de oportunidades que en su patria son muy difíciles de encontrar.

El fenómeno de la migración se ha intensificado en la última década en México, posiblemente, por la falta de empleo, que ha provocado el bajo crecimiento económico del país, y por lo atractivo que resulta para los mexicanos obtener un ingreso mucho mayor, desempeñando el mismo trabajo en EE. UU., que en su país.

Existen diversas razones por las que una persona abandona su comunidad. En el caso que nos ocupa, los emigrantes lo hacen por supervivencia y por el deseo de una vida mejor

para los suyos. Ello los impulsa a tomar la opción de abandonar su familia y su país, y, con ello, correr los numerosos riesgos que implica internarse en el país vecino, frecuentemente de manera ilegal e invirtiendo dinero que a menudo consiguen prestado. Una vez que se ha ubicado en los EE. UU., el emigrante consigue un empleo que le permite su inmediata subsistencia y, en seguida, gracias al ahorro, comienzan las remesas, es decir, el envío de dinero a sus familiares.

Un aspecto importante para observar el fenómeno del envío de remesas es el aspecto macroeconómico. Debido a la enorme cantidad de mexicanos que han emigrado a los EE. UU., el acumulado que recibe la economía mexicana por este concepto es considerable y los ingresos por remesas son superiores a todos los ingresos que el país percibe por el turismo. En 2010, las remesas familiares superaron los veinte mil millones de dólares (BANXICO, 2011), cifra que se acerca a la de los ingresos que generan las exportaciones petroleras, y mayor a los ingresos que produce el turismo. La importancia de las remesas no solo radica en sus beneficios para el alivio de la pobreza, sino también en la estabilidad de la balanza de pagos del país, el tipo de cambio y las reservas internacionales.

Dado que los receptores viven en situación de pobreza, las remesas que reciben de sus familiares son destinadas al consumo y en pocas ocasiones se destinan a la inversión para la creación de empresas o actividades productivas. Por la importancia y dinamismo de las remesas, los funcionarios del gobierno han creado programas que pretenden incentivar y promover el destino de esos recursos a la inversión y, con ello, al crecimiento económico. Sin embargo, los esfuerzos han sido poco fructíferos, probablemente por el poco conocimiento que se tiene del fenómeno de creación de microempresas financiadas con remesas.

En México, las investigaciones sobre migración y remesas en el campo de la sociología se centran en la comprensión general del fenómeno, mientras que las que se hacen desde el ámbito de la economía ponen el acento en la cuantificación de los flujos de remesas y en sus efectos en la macroeconomía. En los últimos años se ha discutido mucho acerca del destino y uso de las remesas familiares, y la mayoría de las investigaciones reconoce el efecto positivo en la disminución de la pobreza de las familias receptoras e incluso en la formación educativa y profesional de los miembros de la familia.

Recientemente, las remesas han superado a los montos que se reciben en el país mediante la inversión extranjera directa y, posiblemente por ello, se habla de lo deseable que es que esos importes, además de destinarse al consumo y a la creación de capital humano, también se dirijan a la inversión en actividades productivas: a la creación de microempresas que sirvan como instrumento multiplicador del beneficio de que representan las remesas familiares.

La creación de microempresas es un fenómeno positivo para la economía de prácticamente cualquier país, pero cuando este sucede entre los estratos más pobres, el efecto particular y social es sumamente relevante. En esto se funda el interés de la investigación, que responde a la necesidad de aportar hallazgos y conocimientos útiles para la promoción y creación de microempresas financiadas con remesas.

La investigación es novedosa por tres razones: la primera, por la escasa existencia de investigaciones del fenómeno; la segunda, porque las investigaciones disponibles se han realizado en lugares diferentes al estudiado en esta ocasión; y la tercera y más importante es su enfoque, ya que la mayoría de las investigaciones disponibles sobre el tema se han realizado

con un enfoque sociológico y económico. En este caso, el estudio del fenómeno se realiza fundamentalmente desde las disciplinas empresariales.

El fenómeno sucede de manera cotidiana, por lo que es posible conocerlo y estudiarlo de forma directa y personal. Así, consideramos pertinente aplicar el método cualitativo, de tal manera que, a partir del estudio de casos individuales, más adelante y con investigaciones adicionales, sea posible llegar a conclusiones que tengan validez en otros entornos similares.

Este trabajo se ha organizado en tres secciones: la primera parte, que corresponde al capítulo 1, es una presentación de la investigación; la segunda parte, a la que se dedican los capítulos 2 y 3, aborda la revisión de la literatura y la construcción del marco teórico correspondiente; y la tercera parte, ubicada en los capítulos 4, 5 y 6, describe la metodología e informa de los hallazgos y conclusiones de la investigación.

En el primer capítulo, *Presentación de la investigación*, se exponen las razones y motivaciones de este trabajo, que busca aportar conocimientos nuevos y útiles para la comunidad académica, para las organizaciones sociales, que día a día buscan caminos con el objetivo de mejorar la situación de los que tienen menos y, especialmente, para los que desarrollan políticas públicas, que tienen la gran responsabilidad de crear programas efectivos y de conseguir resultados valiosos para la sociedad en su conjunto.

Asimismo, en el primer capítulo se plantea el problema y los objetivos específicos de la investigación, a los que más adelante, después de una exhaustiva revisión de la literatura, corresponderá el planteamiento de las hipótesis iniciales que, como en toda investigación cualitativa, servirán de mera referencia para ir descubriendo y comprendiendo el fenómeno en su totalidad.

En el segundo capítulo, en el ámbito del marco teórico de esta investigación, se estudia el proceso de creación de microempresas a partir del emprendimiento, así como de los factores que lo determinan y afectan; y finalmente, el emprendimiento de los pobres, pues son precisamente ellos los actores del fenómeno de estudio de esta investigación.

En el segundo capítulo también se revisan las características de la microempresa con el fin de obtener una definición precisa de la misma, y se examinan algunas herramientas que han resultado útiles para su promoción: el microfinanciamiento y las incubadoras o viveros de empresas.

En el tercer capítulo, dentro del marco teórico de este trabajo, se analiza el conjunto de obras que versan sobre el tema de la migración y las remesas, revisando el fenómeno desde una perspectiva tanto internacional como nacional. Además, se profundiza en la sección sobre el *uso productivo* de las remesas, en donde se ubica la creación de microempresas financiadas con remesas: eje central de esta investigación.

De manera descriptiva, en el tercer capítulo, también se especifican las políticas públicas que en México y en el Estado de México promueven la creación de microempresas en áreas marginadas.

Una vez revisada la literatura y construido el marco teórico para sustentar las hipótesis y estrategias de investigación, en la tercera parte, capítulos 4 y 5, se explica la metodología utilizada, los pasos que se siguieron durante la investigación y, especialmente, los hallazgos relevantes que se encontraron al realizarla. En el capítulo 6 se establecen las conclusiones de este trabajo y se plantea la necesidad de futuras investigaciones que arrojen luz para una ulterior comprensión del fenómeno.

La pobreza en México es un problema estructural. Una quinta parte de la población vive en pobreza extrema y la capacidad financiera del Gobierno no es suficiente para afrontar y resolver un problema de esas dimensiones. Es necesario que quienes hacen frente a esta situación sean verdaderos partícipes en la solución efectiva de la situación en la que están inmersos y contribuyan en la construcción de su propio progreso. Los emigrantes lo saben y, de hecho, están dispuestos a hacerlo. Para ello es preciso un ambiente que favorezca la creación de empresas, negocios y actividades productivas en general.

Tanto en los programas de Gobierno como en la generalidad de los artículos en los que se sugiere incentivar el uso de remesas para la creación de microempresas, se parte de la idea aparentemente lógica de que las remesas que envía el emigrante a los receptores —es decir, los familiares—, no solo se destinan a la solución de sus necesidades inmediatas —consumo y educación—, sino que también se dediquen a la creación de microempresas y actividades productivas en general.

Durante la investigación fue posible detectar que este paradigma no es del todo exacto, pues si bien existen casos en los que los familiares receptores de remesas crean nuevas empresas, estos son excepcionales. Quienes realmente crean empresas que se financian con las remesas son los propios emigrantes que regresan a su lugar de origen. Esto cambia todo y obliga a reorientar los programas del Gobierno y las futuras investigaciones que del tema se realicen.

Otro aporte teórico del estudio tiene que ver con el hallazgo relacionado con la circunstancia del pueblo de origen del emigrante, pues en aquellos casos en que las comunidades tienen un proceso migratorio maduro, es decir, un alto porcentaje de sus

habitantes han emigrado ya durante años, el envío de remesas es constante y creciente, lo que provoca una mejor situación económica para el pueblo y, con ello, una mayor capacidad de compra de sus habitantes, circunstancia que propicia la creación de empresas.

Por otro lado, cuando sucede lo contrario, que el emigrante pertenece a una comunidad de migración temprana o inmadura, al regresar a su pueblo original con la intención de crear una empresa que le dé subsistencia, la débil capacidad de compra del mercado se traduce en una condición inhibidora del proceso y, en muchos casos, es la explicación del fracaso de bastantes iniciativas.

Estos aportes no solo representan nuevos conocimientos e ideas para futuras investigaciones, también implican una importante significación práctica, dado que contribuyen a un nuevo paradigma para la comprensión y manejo del fenómeno, lo que permitirá crear políticas públicas mejor enfocadas y más útiles para incentivar la creación de microempresas financiadas con remesas, beneficiando a grandes cantidades de personas que hoy viven en situaciones de pobreza y que buscan una solución a su circunstancia.

Esta investigación ofrece nuevos elementos para la comprensión del fenómeno, lo que supone un aporte relevante para la construcción de políticas públicas que promueven la creación de microempresas financiadas con remesas y que ayudan a construir soluciones efectivas para muchos compatriotas que sufren las consecuencias de la marginación y la pobreza extrema.

En su vertiente teórica, este trabajo aporta elementos que, si bien no significan una nueva teoría, sí confirman y matizan la posición de diferentes escuelas del pensamiento emprendedor. El emprendimiento se ha analizado y se ha estudiado por lo general a partir de

casos exitosos, casi siempre realizado por personas que disponen de capacidades, recursos y circunstancias favorables para hacerlo (la mayoría de las veces, estudiantes universitarios). En contraste, en esta investigación fue posible observar el fenómeno emprendedor en personas que carecen de uno o varios aspectos favorecedores, lo que permitió una óptica distinta desde la que se puede evaluar los diversos factores involucrados en la creación de empresas.

CAPÍTULO 1

OBJETIVOS Y ALCANCES DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del problema

La emigración de los mexicanos no es una novedad. El fenómeno sucede desde hace décadas en virtud de que la economía del país ha sido incapaz de generar suficientes empleos. Datos oficiales indican que, a finales de 2007, solo el 36,4% de la población en edad de trabajar contaba con un empleo formal (INEGI, 2009). La cercanía de México con EE. UU. —una de las economías más grandes y dinámicas del mundo— ofrece posibilidades de acceder a un empleo mejor remunerado, uno de los mayores incentivos para la emigración.

Investigaciones del fenómeno indican que cerca del 75% de los emigrantes manifiestan que sus motivaciones responden a intereses económicos, es decir, a la obtención de recursos que les permitan alcanzar niveles superiores de vida y prestigio social. Estos intereses incluyen: una vivienda moderna, mayores niveles de consumo, mejor educación para los hijos y reconocimiento en la comunidad (Gijón y Reyes, 2003).

Durante la última década, la migración internacional en México ha tomado una enorme importancia por el monto que implica suma de remesas enviadas por los emigrantes a sus familias. De acuerdo con el Banco de México, en el 2010 la economía mexicana captó 21.271 millones de dólares en concepto de remesas que enviaron los emigrantes desde el extranjero, casi el doble de los ingresos por turismo —11.870 millones de dólares—, superando ampliamente los ingresos por nueva inversión extranjera directa —11.909 millones de dólares— y cerca del 60% del importe logrado con las exportaciones de petróleo crudo —35.919 millones de dólares— (BANXICO, 2011).

Para la economía de México, las remesas tienen tal impacto que su importancia alcanza dimensiones macroeconómicas: sus flujos equilibran la balanza de pagos, estabilizan el tipo de cambio y generan un aporte significativo a las reservas internacionales del país. México podría verse seriamente perjudicado si repentinamente se dejaran de percibir esas remesas. El Gobierno mexicano ha pospuesto soluciones estructurales para evitar la dependencia de las remesas, cayendo en la práctica en un modelo que algunos académicos han denominado *desarrollo a través de las remesas* (Márquez, 2007).

En un interesante proceso de interés sociológico, los emigrantes mexicanos que viven en EE. UU. han constituido los denominados *clubes de migrantes*, que son organizaciones civiles o asociaciones comunitarias que tienen como propósito facilitar la estancia de los emigrantes que viven en una misma ciudad y, simultáneamente, mantienen vínculos sociales y culturales con sus comunidades de origen, llegando en muchas ocasiones a promover actividades solidarias que fomentan aportes económicos para mejorar la infraestructura de sus pueblos de origen. Estos aportes comunitarios son conocidos como *remesas colectivas* que se destinan a la construcción de parques, puentes, iglesias, pavimentaciones, escuelas y similares. Los resultados son sorprendentes y controvertidos, pues si bien generan un beneficio en sus comunidades, también estimulan la irresponsabilidad y apatía por parte del Gobierno para atender lo que es su razón de ser y obligación.

En sus estudios sobre migración y desarrollo en México, Delgado, Márquez y Rodríguez (2004, p. 177) afirman lo siguiente:

Este proceso se expresa en la conformación de una amplia constelación de clubes — que suman más de 700 en la actualidad— y federaciones de migrantes asentados en varias entidades de Estados Unidos, así como de alianzas y coaliciones con un horizonte binacional. Lo significativo de este punto es que, por esta vía, la comunidad emigrante avanza hacia esquemas organizativos superiores caracterizados, inter alia, por disponer de una organización formal, fortalecer la identidad cultural, solidaridad y membresía con sus lugares de origen, abrir canales de interlocución con diferentes instancias públicas y privadas de México y de Estados Unidos y contar con un no despreciable potencial financiero a través de fondos colectivos que superan las limitaciones y rigideces propias de las remesas individuales o familiares para destinarlo a obras sociales y, eventualmente, proyectos de desarrollo local y regional.

Estudios empíricos han confirmado que el destino de estas remesas es fundamentalmente para el consumo, como si se tratara de un salario. En algunos casos, los recursos se aplican a la construcción y mejora de la vivienda, y en otros se invierten en educación y creación de capital social. De acuerdo con Canales (2004), entre el 15% y el 20% de los casos, las remesas se utilizan para la creación de microempresas, asunto del que se ocupa esta investigación.

La mayoría de establecimientos identificados como *creados a partir de la inversión de remesas* se dedican a realizar actividades económicas básicas tales como talleres de oficios, pequeños comercios, restaurantes, servicios elementales e industrias de alcance local, todas ellas con una limitada creación de valor agregado, y a pesar de tener contactos familiares en otro país, prácticamente ninguna de ellas cuenta con un enfoque internacional que estimule la inversión en tecnología, innovación y exportación (Canales y Montiel, 2004).

La mayoría de las políticas públicas federales y estatales que inciden en el fenómeno de las remesas se han concentrado en el proceso de transferencia de fondos, específicamente, en lo que se refiere a las comisiones y costo financiero de los intermediarios. También existen programas públicos que, en coordinación con los clubes de migrantes, suman esfuerzos en la inversión en infraestructura básica para las comunidades de origen. Es necesario aprovechar el potencial financiero y productivo de las remesas en proyectos asociativos inscritos en programas de desarrollo local y regional (Delgado y Márquez, 2005).

Los flujos de remesas tienen efectos multiplicadores incluso cuando solo se destinan al consumo y al gasto en educación de calidad. Su aplicación en actividades productivas y competitivas pueden potenciar sus efectos y con ello promover el desarrollo regional (Tuirán, 2002).

En sus estudios sobre demografía, remesas y desarrollo, Tuirán (2002, p. 87) señala:

La mayoría de los estudios sobre las remesas se habían centrado en el pasado en los receptores o beneficiarios de las mismas, poniendo escasa atención en muchos otros actores y prácticas que han surgido a raíz de la expansión de este flujo de recursos. [...] Tanto el gobierno federal, como los gobiernos estatales, han tratado de acercarse cada vez más a las asociaciones comunitarias y a sus migrantes para alentar su participación en proyectos de desarrollo humano y dotación de infraestructura [...] El reto consiste en promover y fomentar esquemas similares de asociación orientados a impulsar proyectos de inversión productiva en las comunidades de origen de los migrantes.

El estudio sobre este tema es importante por el reto que implica la investigación en sí misma y porque mediante ella se aspira a que los resultados sean útiles para sensibilizar a los desarrolladores de políticas públicas, organizaciones de la sociedad civil y todos los interesados en disminuir la pobreza y promover el desarrollo económico regional a partir de la productividad y la competitividad del país.

Como se mencionó previamente, la pobreza en México es un fenómeno grave e importante, ya que implica cifras bastante significativas. A pesar de los enormes esfuerzos realizados a través del gasto público social, el 18% de la población vive en pobreza alimentaria, el 25% padece pobreza de capacidades y 47% vive en pobreza de patrimonio (CONEVAL, 2006). Todo esto evidencia que el esfuerzo gubernamental de ayuda a los pobres es insuficiente. Si bien la pobreza se atiende, esta no se resuelve a través del gasto público, pues no es una solución estructural al fenómeno de la pobreza.

La historia demuestra que es posible minimizar la pobreza a través de inversión, productividad y generación de condiciones donde se incentive el emprendimiento competitivo. Se requiere impulsar proyectos productivos permanentes y sobre todo autosuficientes, tal y como establece la Doctrina Social de la Iglesia, particularmente en lo que se refiere al principio de *subsidiariedad*, que en 1891 León XIII planteó en su encíclica *Rerum novarum* y que Pío XI retomó cuarenta años después (en 1931, p. 23) en la encíclica *Quadragesimo Anno*:

[...] como no se puede quitar a los individuos y dar a la comunidad lo que ellos pueden realizar con su propio esfuerzo e industria, así tampoco es justo, constituyendo un grave

perjuicio y perturbación del recto orden, quitar a las comunidades menores e inferiores lo que ellas pueden hacer y proporcionar y dárselo a una sociedad mayor y más elevada, ya que toda acción de la sociedad, por su propia fuerza y naturaleza, debe prestar ayuda a los miembros del cuerpo social, pero no destruirlos y absorberlos.

Las remesas significan una oportunidad enorme para promover el desarrollo regional y aliviar los efectos de la pobreza extrema en México. Esta posibilidad debe ser aprovechada porque nada asegura que el enorme flujo financiero que proveen las remesas se mantenga constante a largo plazo. De hecho, como previó Terry (2008), en el 2010 los flujos de remesas mostraron una marcada desaceleración debido a que las naciones que más remesas emiten a la región —EE. UU. y España— se encuentran en una fase de desaceleración económica y esa tendencia continuará en los próximos años.

El llamamiento a los académicos e investigadores es claro: se espera de nosotros resultados útiles que beneficien a la sociedad, particularmente en países como México, que encaran un problema social y económico de proporciones enormes.

En sus trabajos sobre la utilización productiva de las remesas, Berumen (2006, pp. 9-10) establece que:

No podemos detenernos en ese simple conocimiento, o difundirlo en las aulas o en las academias, o elevarlos a los conceptos teóricos y conformarnos con esos niveles; es necesario que el recurso trascienda, pasar del análisis cuantitativo al cualitativo-práctico-direccionado, a definir estrategias, programas y mecanismos, a los hechos [...] De ninguna manera se soslaya el valor que tienen los trabajos de especialistas relacionados con el

impacto de las remesas tanto a nivel macroeconómico, como a nivel familiar y de las economías locales, de sus efectos multiplicadores, de las encuestas para conocer su impacto en el comportamiento de los índices de pobreza y desigualdad [...] con ello, se le está dando un fundamento y/o marco teórico, pero debemos responder a esta realidad y ser propositivos; ante un medio carente de los recursos económicos, es menester responder con acciones para aprovechar de manera óptima lo que se tiene; de nosotros depende hacerlos trascendentes.

Es evidente que los receptores de remesas que deciden destinar parte de sus recursos a la creación de microempresas realizan una acción positiva y deseable para el desarrollo local. De ahí la importancia y relevancia de esta investigación.

Al ser capaces de determinar cuáles son los factores que influyen, promueven o inhiben la creación de microempresas financiadas con remesas, de conocer las características específicas de aquellas personas que disponen o reciben tales remesas con regularidad y de establecer si realmente las remesas constituyen un factor relevante para la creación de microempresas en regiones de alta marginación, se estará aportando información útil para futuras investigaciones y se fortalecerán las decisiones de quienes desean incentivar la creación de microempresas y el desarrollo regional de las comunidades más pobres del país.

Para esta investigación, es importante profundizar en las motivaciones, circunstancias y pensamientos de este peculiar emprendedor, pero también es fundamental analizar el ambiente que le rodea. Para ello, se deben conocer y descubrir las circunstancias que existen en el entorno, especialmente aquellas que favorecen la creación de microempresas con financiación

de remesas familiares provenientes del extranjero, así como determinar si el diseño de las políticas públicas existentes incide positivamente en este proceso.

Esta investigación tiene relevancia social porque con ella se avanza en el conocimiento de un proceso deseable y positivo para la comunidad. La creación de microempresas puede convertirse en un instrumento efectivo para minimizar la marginación en regiones pobres como Jiquipilco (Estado de México) y otras que cultural y económicamente estén en situaciones similares.

En la medida en que se logre contundencia con la información recolectada, será posible ofrecer a los hacedores de políticas públicas información relevante para que orienten con efectividad los esfuerzos gubernamentales dirigidos a incentivar el uso productivo de las remesas y, en última instancia, aportar desde la academia estrategias concretas que se sumen a una solución del problema de la pobreza en México.

En relación a los aportes teóricos de este trabajo, se espera confirmar y matizar los distintos enfoques del pensamiento que versa sobre la creación de empresas, especialmente en un ámbito donde los emprendedores viven circunstancias particulares, tanto por su movilidad geográfica como por su limitado acceso a los diferentes recursos que, según la literatura sobre le tema, favorecen la creación de negocios.

En el ámbito académico, esta investigación pretende que sus hallazgos sean relevantes y de utilidad para seguir avanzando en el estudio de este fenómeno en futuras investigaciones. Los trabajos que se han realizado específicamente sobre el tema que aborda esta investigación son valiosos, pero limitados y ninguno es concluyente.

El fenómeno está poco investigado y solo se ha estudiado en contextos específicos. Este trabajo no agota el tema, pero aspira a ser una valiosa respuesta a la llamada de otros investigadores pioneros, pues aporta nuevos enfoques para el estudio del problema, información relevante y conclusiones útiles.

En sus estudios sobre el uso productivo de las remesas, Montoya (2006, p. 147) afirma:

La evidencia empírica de las remesas, como fuente de financiamiento para la implementación de negocios, está inconclusa [...] es necesario continuar realizando estudios empíricos que aporten piezas nuevas a este rompecabezas de aportes teóricos, metodológicos y conceptuales, para el análisis de las remesas y su uso productivo.

El siguiente gráfico muestra el planteamiento del citado problema, destacando que el evento central se encuentra en la decisión y la posibilidad de destinar las remesas para la creación de una microempresa. Simultáneamente se destaca la interacción de las motivaciones emprendedoras, la disponibilidad de recursos —provenientes de las remesas—, las políticas públicas de fomento y las condiciones del entorno que afectan dicha decisión.



Gráfico 1: Planteamiento del problema.

Elaboración propia, con base en Hernández, Fernández y Baptista (2007).

1.2. Objetivos de la investigación

Como se pudo advertir en el epígrafe anterior, la situación que se describe incluye variadas problemáticas que giran en torno al fenómeno de investigación; es, de hecho, una circunstancia compleja y poco estudiada, por ello resulta fundamental la identificación de

aquellos factores que influyen en el proceso de la creación de microempresas financiadas con remesas.

Para determinar los citados factores, se ha considerado conveniente analizar y comprender las características de las personas que realizan el emprendimiento, conocer sus necesidades, razones y motivaciones, así como identificar las circunstancias del entorno inmediato que se constituyen en un elemento favorecedor o inhibidor del proceso de creación de microempresas.

1.2.1. Objetivo general de la investigación

El fenómeno que se estudia en este trabajo, más que un problema específico, es una circunstancia sofisticada. Por esa razón, se consideró conveniente establecer un objetivo de amplios horizontes, que en todo momento diera cabida a cualquier hallazgo que pudiera sumarse a la comprensión del fenómeno. Así, se estableció como objetivo general de esta investigación la identificación de los factores que influyen en la creación de microempresas con financiación proveniente de remesas familiares, estudiando de manera específica el caso del municipio de Jiquipilco.

1.2.2. Objetivos específicos

Esta investigación pretende conocer el fenómeno a partir del desarrollo natural del suceso y, así, determinar los factores que influyen en este peculiar emprendimiento.

Para establecer los objetivos específicos, se ha considerado adecuado utilizar simultáneamente dos enfoques de análisis: el primero, centrado en la persona que emprende y su circunstancia; y el segundo, enfocado en el entorno y sus efectos en el proceso del emprendimiento. Teniendo en cuenta esto, se han establecido cinco objetivos concretos: los dos primeros, relacionados de manera específica con la persona que realiza el emprendimiento; el tercero, centrado en los recursos de los que la persona dispone para emprender (remesas); y los dos últimos, dirigidos a la comprensión del entorno donde sucede el fenómeno.

En principio, se considera importante conocer las características comunes entre aquellos que han optado por crear una microempresa, utilizando como financiación central las remesas recibidas o generadas en el exterior. Al identificar sus características, las condiciones estarían dadas para definir el perfil de quienes realizan este tipo de emprendimiento. Este razonamiento lleva a plantear el primer objetivo:

PRIMERO: Definir el perfil de las personas —sujeto de la investigación— que han optado por usar sus remesas en la creación de microempresas.

Una vez identificadas las características de la persona que emprende, resulta importante conocer las razones, tanto objetivas como subjetivas, por las que decide crear una microempresa. Dado que el emprendimiento es una conducta humana, es imprescindible esta información para comprender el fenómeno de manera integral y solo así se está en condiciones de identificar los factores que influyen en esta decisión. Por ello, se piensa que es pertinente establecer como segundo objetivo específico el siguiente:

SEGUNDO: Identificar las razones y motivaciones específicas de los sujetos de estudio para crear microempresas a partir de la financiación con remesas familiares.

El hecho de disponer de remesas difícilmente explicaría por sí mismo un emprendimiento. Seguramente, para que ello suceda, se requiere que confluayan otros factores y condiciones. Sin embargo, es indispensable saber si las remesas de que se disponen en realidad son un factor detonante o influyente en la decisión que toman los emprendedores para crear microempresas en sus pueblos de origen.

También es posible que, en aquellas personas donde las condiciones y los factores están dados, la disponibilidad de remesas sí haya sido un factor detonante del emprendimiento. Por esta razón, se establece como tercer objetivo específico de investigación:

TERCERO: Establecer si la disponibilidad de remesas familiares son un factor determinante en la creación de microempresas.

Aun con la voluntad del emprendedor y la disposición de recursos para hacerlo (remesas), la creación de una empresa está sujeta a las condiciones del entorno, que pueden desempeñar un papel promotor o inhibidor en dicho proceso. Por ello, se considera fundamental identificar las condiciones del entorno que favorecen o dificultan la creación de microempresas, y en consecuencia se establece el siguiente objetivo:

CUARTO: Identificar las condiciones del entorno que favorecen o inhiben la creación de microempresas con financiación proveniente de remesas familiares.

Como en muchos otros países, en México el proceso de creación de microempresas es objeto de la acción de políticas públicas y, en general, está influido por las directrices

cotidianas del Gobierno. Dada la relevancia que dichas acciones y directrices puedan llegar a tener en la explicación del proceso investigado, se ha establecido como quinto objetivo específico el siguiente:

QUINTO: Identificar y determinar si las políticas públicas diseñadas para este fenómeno constituyen un factor favorecedor para la creación de microempresas financiadas con remesas.

El siguiente gráfico muestra la subordinación y alineación de los objetivos específicos al objetivo general de la investigación, la misma que siguen las hipótesis que para cada objetivo específico de investigación se han establecido. Esta alineación pretende conseguir solidez y consistencia en los hallazgos y las conclusiones.

En la misma gráfica se habla de hipótesis iniciales en virtud de que, en la metodología de investigación cualitativa, las hipótesis no se consideran fijas y suelen cambiar a medida que el investigador descubre nuevos elementos que resulten relevantes. Las hipótesis son provisionales y se van transformando durante el proceso, para no estrechar la perspectiva y visión de la realidad. En esta metodología no se está tan interesado en verificar una hipótesis específica como en que la mejor se revele claramente (Martínez, 2006).

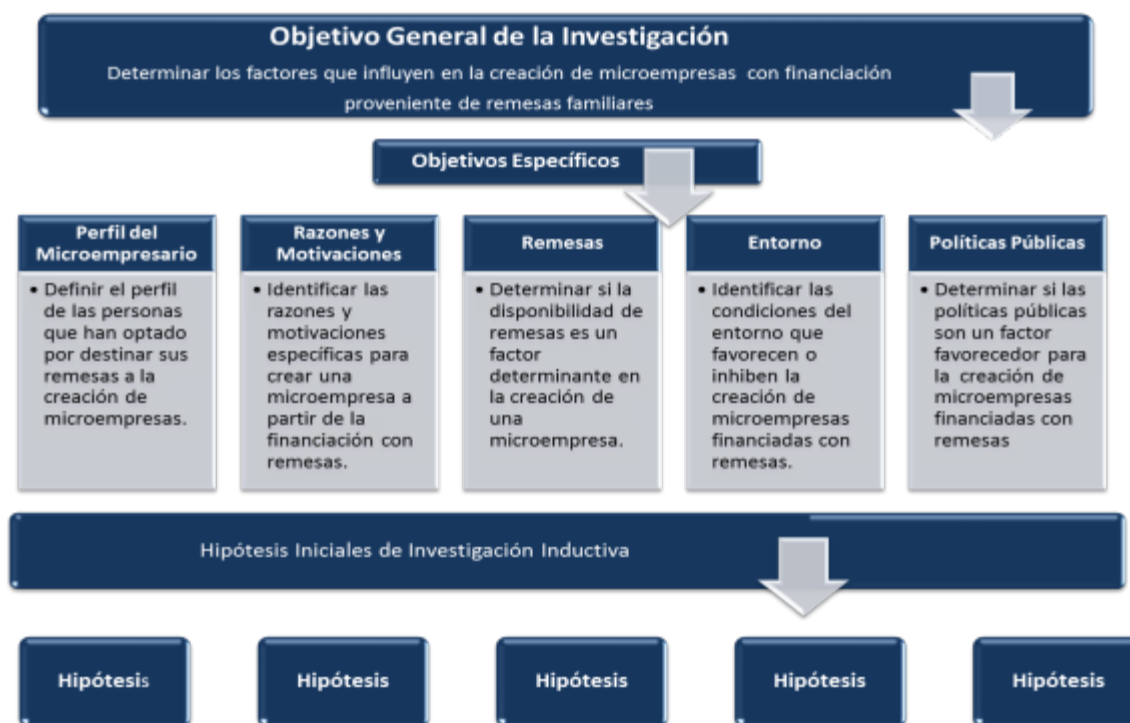


Gráfico 2: Objetivos de la investigación.

Elaboración propia.

1.3. Alcances de la investigación

El uso de las remesas en la creación de microempresas o uso productivo de las remesas — como lo denominan algunos investigadores—, es un fenómeno mencionado en diversos ámbitos, pero poco estudiado en sus detalles, características y dinámica. Esta investigación busca estudiar el fenómeno a partir de la evaluación del desarrollo natural del suceso (la creación de empresa), lograr una interpretación objetiva de lo que acontece y aportar nuevos conocimientos sobre el tema.

Esta investigación no es experimental en el aspecto de que no hay interés ni posibilidades de manipular alguna de las variables que afectan la circunstancia. Se trata de una investigación de carácter transversal porque en esta ocasión solo realiza una interpretación del fenómeno en un momento específico y no a lo largo de un período determinado.

Como clasifica Dankhe (1986), las investigaciones, de acuerdo con sus alcances, son: exploratorias, descriptivas, correlacionales y explicativas. El alcance de esta investigación es exploratorio, pues permite aumentar el grado de familiaridad con fenómenos relativamente desconocidos, identificar conceptos o variables promisorias, establecer prioridades para investigaciones posteriores o sugerir afirmaciones (postulados) verificables.

Sobre la base de lo anterior, se advierte una limitación natural en la presente investigación, que se realiza mediante la metodología cualitativa y con un alcance fundamentalmente exploratorio. Las indagaciones cualitativas no buscan ni permiten generalizar de manera probabilística los resultados a poblaciones más amplias o tener muestras representativas; de hecho, muchos de estos estudios no llegan a repetirse (Hernández et al., 2007).

Cuando se trata de una investigación cualitativa, existen diversas posturas con relación a la revisión de la literatura. En un extremo, se encuentra la ***posición radical***, que invita a no realizar revisión alguna de la literatura, de tal manera que los hallazgos se encuentren libres de cualquier influencia, sesgo y predisposición del investigador. Sin embargo, en este caso, tomar esa postura implica incurrir en el riesgo de repetir lo investigado, descubrir lo obvio y obtener resultados poco útiles y significativos.

También existe la ***posición integradora***, que implica la revisión de la literatura para construir un planteamiento e incluso elaborar una perspectiva teórica, aunque esta al final sea solo una referencia (Hernández et al., 2007). A este respecto, se considera que no existe suficiente desarrollo y evolución en el tema de investigación como para fundamentar y expresar una perspectiva teórica.

Por otro lado, se encuentra la ***posición intermedia***, que consiste en identificar conceptos y visualizar cómo estos han sido descritos y definidos por otros. Sin duda, esta posición ofrece una base para realizar las aproximaciones de campo con mayor seguridad y precisión, por lo que ha sido considerada como la más conveniente para el propósito de este estudio.

En la construcción de un marco teórico para esta investigación, además de haber adoptado la *posición intermedia*, se privilegió el uso de aquellas investigaciones realizadas en entornos más cercanos, sin que ello implique haber omitido la revisión de la literatura reciente que se ha generado más allá de nuestras fronteras.

En los estudios y precisiones de Martínez (2005, p. 6) respecto al papel que desempeña el marco teórico en las investigaciones realizadas bajo el enfoque cualitativo, se destaca lo siguiente:

En una investigación cualitativa este “marco” (así, entre comillas) no debe “enmarcar” (delimitar) la búsqueda del investigador, pues sólo es “referencial”, es decir, sólo tiene por finalidad exponer lo que se ha hecho hasta el momento para esclarecer el fenómeno objeto de la investigación. Debe referir las principales investigaciones sobre el área o áreas cercanas: autores, enfoques y métodos empleados, conclusiones e interpretaciones teóricas a que llegaron y otros elementos de importancia. En las ciencias humanas, es

necesario dar mayor énfasis a lo más cercano —lo regional, lo nacional, lo iberoamericano—, ya que comparte más nuestra cultura e idiosincrasia. Lo extranjero, especialmente si es anglosajón, podría distorsionar la comprensión de nuestra realidad. En cualquier caso, este “marco” es sólo “teórico-referencial”, es decir, fuente de información y nunca modelo teórico en el cual ubicar nuestra investigación. Servirá para contrastar después nuestras conclusiones con las de esos autores y, así, entenderlas mejor, pero nunca para forzar e imponer una interpretación.

En esta investigación, se ha optado por ordenar la información del marco teórico en consideración a los tópicos que influyen en el fenómeno de creación de microempresas financiadas con remesas. Para un mejor aprovechamiento, la literatura disponible se ha clasificado y organizado de acuerdo con el esquema siguiente:



Gráfico 3: Clasificación y organización de la literatura.

Elaboración propia.

La creación de microempresas con financiación proveniente de remesas familiares es un evento complejo que se ve afectado por innumerables factores, aunque todos ellos giran alrededor de dos sucesos que operan como ejes en el fenómeno de estudio: el emprendimiento o creación de empresas y las remesas, que son producto de la emigración motivada por la necesidad de una vida mejor.

El desarrollo del marco teórico de esta investigación aborda el emprendimiento en general para más adelante centrar el tema en el emprendimiento de los pobres, que sin duda tiene peculiaridades que merecen esa revisión. De manera complementaria, se revisa el concepto de microempresa, sus generalidades y algunas estrategias exitosas de fomento. También se exploran las principales líneas de investigación relacionadas con la migración y las remesas, especialmente, todo aquello que apunta a su “uso productivo” (creación de microempresas) en el ámbito latinoamericano y, en concreto, en México.

Dado que el quinto objetivo específico de esta investigación pretende determinar si las políticas públicas son un factor favorecedor del proceso de creación de microempresas financiadas con remesas, se consideró necesario incluir un apartado en el que se describen las principales políticas públicas que fomentan el proceso de creación de empresas en el municipio de Jiquipilco.

CAPÍTULO 2

EMPRENDIMIENTO Y CREACIÓN DE MICROEMPRESAS

El emprendimiento y la creación de empresas es un tema que los investigadores han abordado en profundidad. La evidencia empírica es abundante; sin embargo, cuando el ámbito de estudio se reduce al emprendimiento realizado por personas en condiciones de pobreza, son muchas menos las investigaciones disponibles.

Cuando se habla de emprendimiento financiado con remesas, la circunstancia es aún más específica, pues, además de tratarse de emprendedores en condiciones de pobreza y limitación, subyace un componente más: la migración. En este caso, el perfil del emprendedor es mucho más específico y los estudios mucho más escasos. Al revisar la literatura, solo se encuentran elementos desarticulados de teoría con apoyo empírico de forma moderada o limitada, que, de cualquier forma, se traducen en aportes importantes que se aplican en el marco de esta investigación.

En este capítulo, diferenciando entre varios enfoques, se subrayan los aportes más significativos en el estudio del fenómeno del emprendimiento y la creación de microempresas. Además, se destaca la revisión de las investigaciones especializadas en el emprendimiento realizado por personas en condiciones de pobreza, centrándonos en el ámbito latinoamericano y mexicano, que es donde sucede el fenómeno objeto de este trabajo.

2.1. El emprendimiento

Puesto que esta investigación tiene como propósito identificar aquellos factores que influyen en la creación de microempresas financiadas con remesas, en principio, se considera

indispensable definir y comprender el fenómeno del **emprendimiento**, que es la conducta humana que explica la creación de empresas.

El estudio del fenómeno emprendedor se suele realizar desde múltiples perspectivas. Para Ruef y Lounsbury (2007), existen cuatro perspectivas en el comportamiento emprendedor: la perspectiva contextual, que atañe al individuo y su entorno; la perspectiva de comportamiento; la perspectiva constructivista, orientada al impacto; y la perspectiva ecológica, orientada al entorno.

En nuestra investigación, el análisis de la literatura sobre el emprendimiento se ha realizado a partir de los enfoques de aquellas disciplinas y ciencias que más han estudiado el fenómeno. A saber:

- **La Psicología**, que explora las características individuales que acompañan a la *personalidad emprendedora* y el conocimiento de los factores que consiguen activar la conducta de creación de empresas.
- **La Economía**, que ofrece una comprensión del fenómeno al explicar las acciones del individuo, en función de los incentivos que representan las oportunidades que ofrece el mercado, buscando en ellas la maximización de las utilidades y, con ello, su nivel de bienestar.
- **La Sociología**, que identifica los factores influyentes del entorno inmediato del emprendedor: circunstancias culturales, educativas, tradiciones y redes sociales entre otras.

El siguiente gráfico muestra la dinámica de los enfoques utilizados en esta investigación para la comprensión del fenómeno del emprendimiento, que más adelante servirá para explicar, sustentar y orientar las premisas y conclusiones de esta investigación.



Gráfico 4: Enfoques del análisis del fenómeno del emprendimiento.

Elaboración propia.

Cuando el análisis del emprendimiento se circunscribe a individuos pertenecientes a estratos pobres e incluso marginados, el tema se vuelve más complejo, ya que las condiciones para el emprendimiento exitoso se estrechan. Los sujetos de investigación en este caso provienen de familias con escasos recursos y de entornos con oportunidades limitadas; hasta

tal punto que, antes de emprender, las personas más aventuradas han optado por emigrar a otro país, casi siempre de manera ilegal, aspecto que, en este capítulo y bajo el título de *Emprendimiento de los pobres*, se trata mediante la revisión de la literatura que aborda tal circunstancia.

2.2. Definición de empresario

La creación de empresas es un acto humano realizado por un emprendedor o *entrepreneur*, palabra de origen francés (del latín *inprendere*, que significa “acometer”), quien tiene la capacidad de identificar una oportunidad concreta y la iniciativa para organizar los recursos necesarios para aprovecharla (Katz y Allen, 1985).

El Diccionario de la Real Academia Española (DRAE) define el término *emprendedor* como un adjetivo que significa: “Que emprende con resolución acciones dificultosas o azarosas”. A su vez, define el verbo *emprender* como: “Acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro” (RAE, 2010).

En el sentido económico, Cantillón es uno de los primeros en utilizar el término *entrepreneur*, definiéndolo como: “un especulador en busca de utilidades en un proceso de comprar a un precio específico y vender a un precio incierto” (Sciascia y De Vita, 2004, p. 4). Una de las más claras características del emprendimiento es la incertidumbre, tal y como lo

plantea Cantillón (1755, p. 27) en su obra *Ensayo sobre la Naturaleza del Comercio en General*:

Si exceptúan al príncipe y los terratenientes, todos los habitantes de un Estado son dependientes; que pueden éstos dividirse en dos clases: empresarios y gente asalariada; que los empresarios viven, por decirlo así, de **ingresos inciertos**¹, y todos los demás cuentan con ingresos ciertos durante el tiempo que de ellos gozan, aunque sus funciones y su rango sean muy desiguales.

Por su parte, Schumpeter (1943) adiciona el componente de la creatividad en el emprendedor, definiéndolo como una persona que realiza nuevas combinaciones que se traducen en nuevos productos, procesos, mercados, formas organizacionales o fuentes de oferta.

El equilibrio económico general Walrasiano² contempla la función administrativa para el manejo de los desequilibrios en la oferta y la demanda, y es ante esta teoría que Schumpeter (1939) rompe el paradigma al introducir la función empresarial, que describe como la intrusión en el sistema de nuevas funciones de producción que incesantemente destrozan y alteran las curvas de costos existentes.

Dicho de otra manera, la intrusión de nuevas funciones de producción se puede interpretar en base al concepto económico de innovación o puesta en práctica de nuevas

¹La negrita es nuestra.

²La Teoría del Equilibrio General Walrasiano constituye uno de los aportes teóricos más relevantes para la ciencia económica. La dinámica de la oferta y la demanda y su tendencia a los equilibrios en condiciones de competencia perfecta son la base de este paradigma establecido en 1874 por el matemático y economista francés León Walras (1834-1910), quien lo postula en su obra *Elementos de Economía Pura o Teoría de la Riqueza Social*.

combinaciones bajo la dirección de un empresario: introducción de nuevos bienes o calidades, nuevos métodos de producción o comercialización, apertura de nuevos mercados, nuevas fuentes de insumos y creación de nuevas formas de organización (Schumpeter, 1939).

Y en el esfuerzo definitorio y descriptivo del emprendedor, una útil aportación para este estudio es la definición de tipo excluyente, donde el propio Schumpeter (1939), distinguiendo entre varias facetas de las personas, precisa **quiénes no son** empresarios o **no ejercen** la acción emprendedora:

- Los capitalistas limitados a la función de la propiedad y sus rentas.
- Los directivos de negocios con o sin crecimiento pero sin innovaciones.
- Los inventores que no llegan a la puesta en práctica.
- Los empresarios después de creada y puesta en marcha *su empresa*.

La capacidad emprendedora y el liderazgo son características que en ocasiones se confunden entre sí e incluso se utilizan como sinónimos. Liderazgo y capacidad emprendedora son características humanas diferentes aunque no excluyentes. El emprendimiento supone una buena dosis de liderazgo, pero el líder no es necesariamente un emprendedor. Para Miller (1983), un factor determinante en el proceso de creación de microempresas está en las características personales del líder, que incluyen ser pionero, la capacidad de innovar y la capacidad para asumir riesgos.

El líder *transaccional* se centra en motivar a su equipo a través del intercambio — premio y castigo—, capitalizando los motivos extrínsecos de sus colaboradores. En contraste,

el líder *transformacional* se enfoca en motivar a su equipo apelando a ideales y motivos intrínsecos (MacGregor, 2003). De acuerdo con Ensley, Pearce y Hmieleski (2006), el liderazgo transaccional es efectivo cuando el dinamismo del entorno es bajo, en tanto que el liderazgo transformacional es más efectivo cuando el dinamismo del entorno es alto e incluso turbulento.

En su obra clásica sobre emprendimiento e innovación, Drucker (1985) plantea que el concepto de *empresario innovador* es independiente de la economía clásica e incompatible con ella, pues esta no lo puede explicar bajo los esquemas tradicionales, porque tiende a considerarlo como un factor exógeno, tal y como se ven los factores del entorno.

En este mismo sentido se expresa Pereira (2003) al afirmar que la creación de empresas tiene como sujeto principal al emprendedor innovador, quien se distingue por su acción específica (concreta en la creación de una empresa o en la acumulación de capital) y por el proceso de la innovación constante. La creatividad del emprendedor, y como resultado de ella la innovación en los negocios, es un ingrediente crucial en la creación de empresas, tanto en entornos estables como en los de alto dinamismo (Baron y Tang, 2011).

En contraste, Gartner (1988), en su obra titulada “Who is an Entrepreneur? Is the Wrong Question” reconoce la dificultad de definir al emprendedor a partir de sus rasgos y características, planteando que un enfoque conductual será una perspectiva más productiva en la investigación sobre el emprendimiento. Más adelante, Carland, Carland y Hoy (1988), en un trabajo titulado “Who is an Entrepreneur? Is a Question Worth Asking”, concluyen que ambos enfoques, el de las características personales y el de la conducta, son necesarios para comprender el concepto de emprendimiento.

Chell (2008), en su obra *The Entrepreneurial Personality, a social construction*, considera que la pregunta “¿Quién es un emprendedor?” es legítima en virtud de que se trata de personas que exploran oportunidades para el desarrollo de innovaciones, que encuentran y desarrollan negocios a partir del reconocimiento de un problema socio-económico y se esfuerzan en identificar soluciones creativas.

Robbins (2010), dando al tema un enfoque estratégico, destaca que el buen emprendedor posee la capacidad de ver oportunidades donde otros no ven nada —no solo las descubre, en realidad, las crea— y comulga con variables del líder, como, por ejemplo, su capacidad de compromiso, la creación de planes para aprovechar sus potencialidades y las capacidades personales para expresarse y para entender a aquellos a los que se dirige.

Las definiciones y concepciones mencionadas integran componentes distintivos del emprendimiento que vale la pena destacar:

- La voluntad y fortaleza para acometer,
- la capacidad para identificar las oportunidades,
- la iniciativa para organizar los recursos y
- la disposición a hacerlo bajo incertidumbre respecto al resultado que la iniciativa puede conseguir.

A su vez, el proceso emprendedor alcanza cinco dimensiones: uno, **el desplazamiento** (evento o situación en la vida del emprendedor que lo motiva a emprender); dos, **la disposición a actuar** (voluntad); tres, **la credibilidad** (en sí mismo y visión a futuro); así

como, cuatro, **la disponibilidad de recursos**, y cinco, **la disponibilidad de información** (Shapero, 1984).

En una reciente investigación, se observa la percepción de la actividad emprendedora en el caso mexicano, donde los encuestados aprueban afirmaciones tales como: “Ser emprendedor es una cuestión de la personalidad” (74%); “El gobierno incentiva la creación de empresas”, (51%); “En las escuelas enseñan a ser emprendedor”, (32%). Y como principales fuentes de inspiración para el producto o servicio, los encuestados validan que es: La observación de las necesidades del mercado (32%); Visitas a otras empresas (14%); Desarrollos tecnológicos propios (8%); y Visitas a Exposiciones y Ferias (3%) (Pérez, Oliver, Merritt, Márquez y León, 2006).

2.3. Emprendimiento y creación de empresas

Durante los últimos años se ha desarrollado vasta literatura sobre el papel que desempeñan las oportunidades en el proceso de emprendimiento, en donde se revisa la dinámica de las capacidades y características del emprendedor así como su relación con su circunstancia, el entorno inmediato y las condiciones que este ofrece a cada individuo.

Con frecuencia, en las investigaciones sobre el emprendimiento, se da por hecho la existencia de oportunidades cuando, en realidad, su percepción y valuación es parte fundamental del proceso emprendedor. En este sentido, Kirzner (1997) destaca la limitación de quienes investigan el proceso de creación de empresas cuando se concentran en el estudio de la movilización de recursos, la organización de la empresa y la creación de mercado, todo a

partir de la suposición de que las oportunidades existen, han sido descubiertas y serán explotadas a través de la creación de nuevas empresas.

La consolidación del proceso de emprendimiento está no solo en la percepción de las oportunidades y en la generación de las ideas, sino también en la realización y materialización de las intenciones que surgen por dichas concepciones, pasando de la identificación de las oportunidades al aprovechamiento de las mismas, para lo que se requiere: liderazgo en equipo, voluntad emprendedora, visualizar la oportunidad a través de la conceptualización del negocio y disponibilidad de recursos (Timmons y Stephen, 2003).

En la actividad empresarial, es posible identificar dos etapas: la **identificación, descubrimiento o reconocimiento de oportunidades** a partir de la creatividad descubridora y experiencia acumulada, así como la **implementación, explotación o aprovechamiento de oportunidades** a partir de la creatividad formadora y la experiencia concreta (López, 2006).

Concibiendo entonces el fenómeno del emprendimiento desde una amplia óptica, que va desde las intenciones y la concepción de las ideas hasta la materialización y realización de las mismas, el siguiente gráfico muestra las etapas del proceso de creación de empresas, diferenciando entre la creatividad descubridora y la creatividad formadora, la que podría también definirse como el proceso de implementación.



Gráfico 5: Etapas del proceso de emprendimiento.

Elaboración propia con base en Timmons y Stephen (2003) y López (2006).

En el equilibrio económico se asume que las oportunidades son distribuidas al azar entre todos los miembros de la sociedad, considerando que la conducta emprendedora solo depende de los atributos de quien la lleva a cabo, sin tener en cuenta que las oportunidades difieren en valor y riesgo para cada individuo en particular; en cada caso las personas tienen un grado específico de aversión al riesgo y el potencial beneficio de las oportunidades representan para cada uno un valor distinto (Kihlstrom y Laffont, 1979).

Lo anterior deja claro que, para que exista el emprendimiento, es necesario que confluyan oportunidades (Eckhardt y Shane, 2003) y estas se definen, en principio, como aquellas situaciones donde nuevos bienes, servicios, materias primas y métodos de organización, pueden ser introducidos y vendidos a un precio mayor que sus costos de producción (Casson, 1982).

A partir de estas consideraciones, se puede advertir que, si bien el emprendimiento se explica a partir de los atributos de cada persona, también resulta fundamental considerar el contexto en que cada uno de ellos se encuentre en un momento determinado. El emprendimiento está influido por la específica situación que cada persona tiene ante las oportunidades, y esta no es una característica estable que diferencie a unas personas de otras (Shane y Venkataraman, 2000).

Muchas investigaciones sobre emprendimiento se limitan a definir quién es el emprendedor y qué es lo que hace, cuando en realidad el emprendimiento se da donde confluyen dos fenómenos: la presencia de oportunidades lucrativas y la presencia de personas emprendedoras (Venkataraman, 1997).

Se puede observar que el emprendimiento combina la presencia de oportunidades con la capacidad de las personas para detectarlas, proyectarlas y aprovecharlas. La toma de decisiones empresariales con frecuencia se realiza a partir de intuiciones, corazonadas y heurística, y si bien estas pueden ser inexactas, también son diferentes y, por lo mismo, en muchos casos originales (Kirzner, 1973). La acertada identificación y elección de oportunidades es una de las principales habilidades que caracterizan al emprendedor (Ardichvili, Cardozo y Ray, 2003) y, en efecto, el acceso que este tenga a los recursos propicia la posibilidad de identificar y explotar las oportunidades de negocios (Davidsson y Honing, 2003).

Otra consideración respecto a la posibilidad de identificar y aprovechar las oportunidades se refiere a la **capacidad financiera para emprender** y explotar dichas oportunidades. La disponibilidad de capital está positivamente relacionada con la formación

de negocios (Cross, 1981; Gartner, 1985; Evans y Leighton, 1991; Álvarez y Busenitz, 2001) y también con su crecimiento (Castrogiovanni, 1991; Covin y Slevin, 1991). Por el contrario, la carencia de recursos, los costos fiscales y la dificultad que entraña entrar en los negocios, representan una de las más relevantes barreras para el emprendimiento (Volery, Mazzarol, Doss y Thein, 1997).

Las limitaciones de capital —y, como consecuencia, la realización de inversiones subóptimas— entorpecen el desempeño del emprendedor, mermando sus utilidades y la capacidad de supervivencia de su nueva empresa (Praag, 2003). Estudios cuantitativos recientes (Parker y Praag, 2006) demuestran que por cada punto porcentual de relajación en las limitaciones de capital, se generan casi cuatro puntos porcentuales en el ingreso bruto.

Así, la disponibilidad de capital financiero por sí misma no es un elemento suficiente para accionar el emprendimiento. Para que este se dé, es necesario que el individuo cuente con suficiente *capital humano*³ y *capital social*⁴ (Anderson y Miller, 2003). De hecho, se ha demostrado que muchos emprendimientos exitosos se han realizado con poco capital financiero (Kim, Aldrich y Keister, 2003; Davidson y Honing, 2003; Hurst y Lusardi, 2003). Las personas con alto capital humano y con acceso a capital financiero a través de las redes sociales que disponen, tienen mayor posibilidad de emprender negocios (Clausen, 2006).

El siguiente gráfico plantea las relaciones de los factores que conducen a la materialización del emprendimiento o creación de empresas. Por una parte, hallamos las

³ El concepto de *capital humano* se refiere a las capacidades productivas y competitivas que un individuo adquiere por acumulación de conocimientos y experiencias. Esta visión de la persona como un activo factor de la producción, que va más allá del ámbito físico, ha sido desarrollada en diversos trabajos, entre los que destaca los del economista Becker (1964).

⁴ El concepto sociológico de *capital social* se refiere a la cantidad y calidad de contactos o relaciones que una persona posee en el interior de un grupo o comunidad de personas. Este capital potencia las posibilidades del capital físico y del capital humano (Portes, 1998).

características y actitudes que le dan a la persona la categoría de emprendedor; por otra, encontramos la existencia de oportunidades —descubiertas o creadas— y como ingrediente fundamental, los recursos, entendiendo por estos no solo el capital físico o financiero, sino el capital humano y el capital social.

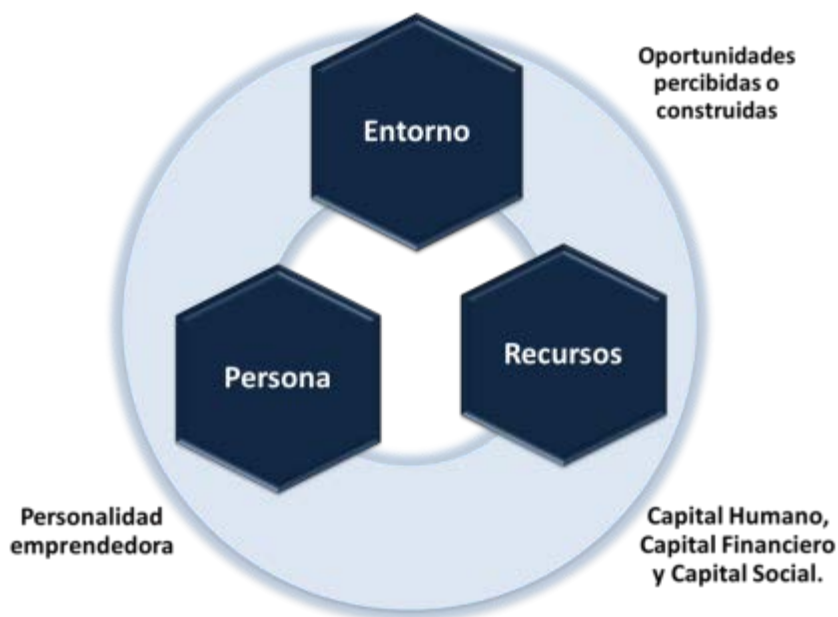


Gráfico 6: Factores del emprendimiento.

Elaboración propia con base en Álvarez y Busenitz (2001); Ardichvili et al., (2003); Eckhardt y Shane (2003); y Anderson y Miller (2003).

Las capacidades de las personas para combinar conceptos existentes y generar nuevas ideas no son simétricas. Los empresarios exitosos son capaces de ver oportunidades en situaciones en las que otras personas tienden a ver riesgos (Sarasvathy, Simón y Lave, 1998). La asimetría en las creencias es una condición para la existencia de oportunidades, de ahí que todas las oportunidades no sean siempre evidentes para todo el mundo (Hayek, 1945).

La evaluación de la información sobre las oportunidades no es un proceso de optimización que se pueda realizar a partir de cálculos mecánicos (Baumol, 1993). Si todas las personas —empresarios potenciales— tuvieran la capacidad de construir las mismas conjeturas para aprovechar las oportunidades empresariales, el beneficio empresarial se dividiría hasta el punto de que el incentivo para emprender se eliminaría (Schumpeter, 1943).

Dentro del conjunto de circunstancias favorables para para obtener ganancias, las oportunidades empresariales se distinguen por llevar implícito el descubrimiento de nuevas relaciones entre bienes, servicios, materias primas y métodos de organización, mientras que el resto de oportunidades lucrativas generalmente se enfocan en mejorar la eficiencia de estas relaciones ya construidas (Kirzner, 1997).

Un interesante debate con respecto al tema de las oportunidades se refiere a la conceptualización de su existencia. Por una parte, se puede identificar la perspectiva que indica que las oportunidades se descubren (Shane, 2000) y, por la otra, la perspectiva que indica que las oportunidades se construyen (Baron, 2006) o se encuentran (Dutta y Crossan, 2005).

En la misma línea de la perspectiva del reconocimiento de las oportunidades, Krueger (2003) afirma que estas se construyen y se perciben intencionalmente, y extendiendo este concepto, Sarason, Dean y Dillard (2006) afirman que las oportunidades se construyen socialmente. Esta dualidad en la conceptualización de las oportunidades es revisada prolijamente por Vaghely y Julien (2010) en su publicación “¿Son las oportunidades descubiertas o construidas?”, donde plantean un modelo de procesamiento de la información

que siguen los emprendedores, el cual se caracteriza por concebir la identificación y construcción de oportunidades como un fenómeno continuo.

La perspectiva de *descubrimiento de oportunidades* plantea que las condiciones objetivas del entorno son consideradas la fuente de las oportunidades de negocio y ello impulsa la acción empresarial. La perspectiva de *creación de oportunidades*, en contraste, concibe como fuente de la acción empresarial las percepciones y los procesos sociocognitivos de aprobación de las mismas (Edelman e Yli-Renko, 2010).

El siguiente cuadro plantea tres etapas del proceso emprendedor, el cual se inicia con la motivación y la visión del empresario, continúa con la identificación de oportunidades y la creación de ideas aplicables que le permitan aprovecharlas, y finaliza con la acción y disposición de los recursos necesarios que materializarán esa iniciativa.

ETAPAS DEL PROCESO EMPRENDEDOR

Activación de la motivación e identificación de la idea	La acción de emprender se manifiesta en un momento particular de la vida de las personas y se constituye en proceso por cuanto la idea generalmente permanece latente durante años antes de su concreción (Kantis, Ishida y Komori, 2002). La motivación, por tanto, es la etapa que justifica la consecución de todas las etapas subsecuentes. La motivación constituye una fuerza motora que gobierna la decisión de emprender por encima de otras alternativas.
Validación de la idea en el mercado	La validación de la idea en el mercado es una etapa crítica en la vida de los emprendimientos. Se considera que: a) el fracaso puede significar la imposibilidad de contar con los recursos para realizar otra actividad en el futuro; b) la eficacia de los emprendedores disminuye de manera sustantiva cuando los resultados son desfavorables; c) el perfil de los emprendedores, en cuanto a sus conocimientos y habilidades, puede no ser el idóneo para favorecer las posibilidades de éxito.
Identificación y acceso a los recursos necesarios para desarrollar el proyecto	En esta etapa se identifican los recursos disponibles, ya sean propios o de terceros; entre otros, se encuentran los recursos financieros, la experiencia, los recursos tecnológicos —capacitación, educación y conocimientos específicos—, así como un aspecto al que cada vez se le concede mayor importancia: las redes de contactos.

Cuadro 1: El proceso emprendedor.

Elaboración propia con base en Gibb y Ritchie (1984) y Kantis, Angelelli y Moori-Koenig (2004).

Después de esto, se puede concluir que el emprendimiento es un comportamiento que tiene como resultado la creación de empresas y está determinado por múltiples factores entre

los que se incluyen las características de la persona que emprende, la circunstancia de su entorno y los recursos —físicos, humanos y sociales— de los que dispone.

2.3.1. Factores que inciden en la creación de empresas

Como se ha observado, en la creación de empresas y su inherente proceso emprendedor inciden diversidad de factores que van de lo individual a lo contextual. Las aproximaciones de investigación sobre este sofisticado proceso arrojan suficiente información para sustentar las hipótesis, validar la teoría y, especialmente, para descubrir nuevas piezas en este especial campo del emprendimiento, que es la creación de empresas financiadas con remesas.

La decisión de emprender solo se comprende cuando la perspectiva de análisis considera la circunstancia individual del emprendedor y de su entorno. Cada caso de emprendimiento es particular y depende de las características del individuo —determinantes internos— y de su entorno —determinantes contextuales—. Los determinantes internos, como hemos señalado anteriormente, incluyen los rasgos personales, las percepciones del emprendedor y sus motivaciones, en tanto que los determinantes contextuales se refieren a las oportunidades de mercado para obtener ganancias, la situación de la industria, así como la presencia de las señales relativas a las condiciones del mercado y sus efectos en los precios, los impuestos, los salarios y las utilidades (Grieco, 2007).

La complejidad del fenómeno de creación de empresas ha sido observada desde dos grandes enfoques teóricos que, sin ser excluyentes, ofrecen una perspectiva distinta. El primero, centrado en la persona emprendedora, estudia e identifica los aspectos psicológicos y atributos personales (Baumol, 1968); el segundo se centra en el entorno, es decir, el proceso

emprendedor en el que influyen las condiciones sociales, económicas, culturales, sistema educativo, estructura y dinámica productiva, redes sociales, regulaciones y estímulos públicos (Smith, Glasson y Chadwick, 2005).

El propio Gartner (1985) concluye que las bases del acto emprendedor se encuentran vinculadas a las características y condiciones individuales del emprendedor, las actividades que este cotidianamente realiza (**proceso**), la estrategia empresarial (**organización creada**) y el **entorno** en el que el individuo actúa.

Con el objetivo de contar con elementos suficientes para sustentar los hallazgos de esta investigación, más adelante se profundiza en el análisis de los factores individuales y del entorno (económico, regulatorio y social) que inciden en el fenómeno de creación de empresas.

2.3.1.1. Los factores del individuo

Por la dificultad que entraña medir y constatar las características del individuo en la acción empresarial, se ha generado una tendencia por estudiar casi todo, excepto el individuo. Shaver y Scott (1991, p. 39) lo comentan así:

Las circunstancias económicas son importantes; las redes sociales son importantes; los equipos emprendedores son importantes; la mercadotecnia es importante; las finanzas son importantes; incluso el gobierno es importante. Pero ninguno de ellos puede crear por sí solo una empresa. Para eso se necesita a una persona que en su mente aloje todas

las posibilidades, una persona que crea que la innovación es posible y una persona con la motivación para persistir hasta que el trabajo sea hecho. Persona, proceso y decisión: por ello es que necesitamos una verdadera perspectiva psicológica que aborde el fenómeno de creación de empresas.

Evidentemente, la conducta emprendedora se da en individuos que poseen características diferentes al resto. La dificultad para la construcción de teorías sobre el emprendimiento ha sido señalada por Gartner (1988, p. 58), quien expresa:

Al intentar generalizar un perfil del individuo emprendedor a partir de su tipología psicológica, los esfuerzos de investigación basados en metodologías empíricas alcanzan conclusiones mayoritariamente ambiguas y poco claras, raras veces coincidentes entre sí; en virtud de que la mayoría de los rasgos son muy genéricos y hasta contradictorios, además de que son aplicables a cualquier persona. Ante esta variedad de perfiles de emprendedores, resulta prácticamente imposible construir una base teórica que logre caracterizar a un emprendedor promedio.

Las intenciones de definir un perfil del emprendedor se han enfocado en los factores demográficos y económicos —educación, edad, género, situación laboral, ingreso entre otros— y también en los psicológicos y sociológicos, que incluyen las percepciones subjetivas —variables perceptuales— que el emprendedor construye a partir de determinadas características y experiencias personales. A partir de modelos estadísticos, Areniuss y Minitti (2005) plantean que la proximidad y observación de modelos de conducta, la confianza en sus

propias habilidades, un bajo nivel de miedo al fracaso y la sensibilidad para detectar y aprovechar oportunidades, se relacionan positiva y significativamente con el emprendimiento.

Los trabajos de investigación que se han realizado desde diversas disciplinas ofrecen aportes teóricos relevantes sobre el emprendimiento y la creación de empresas. En uno de los enfoques de la administración estratégica que cuentan con amplio reconocimiento, la *Teoría basada en los recursos* —*Resource-based theory*⁵—, se reconoce la fuerte relación que tiene esta visión con las teorías de la creatividad y del emprendimiento, alertando de la necesidad de integrar en ella dichos actos (Barney, 2001). Y es que el emprendimiento supone capacidades del individuo para identificar oportunidades, adquirir recursos necesarios para aprovecharla y la capacidad de organización para conseguir resultados valiosos en el mercado (Álvarez y Busenitz, 2001).

El *capital humano* es uno de factores del individuo que favorecen la creación de empresas. Este se encuentra positivamente relacionado con la apertura de negocios (García y Lajara, 2002). También destaca el hallazgo que indica que la formación “especialista” tiene mayor posibilidad de éxito emprendedor sobre la formación “generalista” (Brixy y Hessels, 2010).

Para percibir y aprovechar las oportunidades, la experiencia previa representa también un papel significativo. Quienes han recopilado información útil en anteriores puestos de trabajo (Cooper, Dunkelberg y Woo, 1988) y quienes han vivido experiencias en actividades

⁵ La Teoría Basada en los Recursos plantea la posibilidad de incrementar la competitividad de una firma en la medida en que se disponga de recursos que sean valiosos, escasos, de difícil imitación y de difícil de sustitución (Barney, 1991).

emprendedoras (Carroll y Mosakowski, 1987) poseen mayor tendencia a identificar y aprovechar las oportunidades de negocio.

De Jorge (2008) afirma que, además de las experiencias previas, el capital humano y el nivel de educación son factores determinantes no solo en la identificación de oportunidades, sino también en los alcances de estas. Emprendedores con alto nivel de educación y mayor experiencia son asociados con oportunidades de negocios más creativos. El nivel de educación y los apoyos que el individuo puede obtener en su entorno inmediato son un importante factor en el éxito del emprendedor. El nivel de educación se relaciona con características tales como la capacidad de innovación, la proactividad, la capacidad para asumir riesgos y la agresividad competitiva (Okamina, 2010).

La posesión de información para identificar las oportunidades y las capacidades cognitivas para evaluarlas es un proceso fundamental en el fenómeno emprendedor (Shane y Venkataraman, 2000). Los seres humanos acumulan información diferente, lo que influye en su capacidad para reconocer oportunidades concretas. La posesión de determinada información crea esquemas mentales que proporcionan un marco para el reconocimiento de nueva información y la identificación de una oportunidad, lo que desencadena una conjetura emprendedora (Kaish y Gilad, 1991).

El capital humano, junto con otros activos intangibles, no solo favorece la creación de nuevas empresas, sino también la supervivencia y permanencia de los nuevos negocios. Como plantea Peña (2002), el capital humano, la capacidad de la empresa para adaptarse a los cambios, la implementación de estrategias exitosas y el desarrollo de redes productivas de negocios, son factores intangibles que se relacionan positivamente con el desempeño del

emprendimiento. Esta afirmación, que tiene en cuenta la habilidad del emprendedor para acceder al capital financiero, cobra sentido con los hallazgos de Montgomery, Johnson y Faisal (2005), que indican que el capital humano incrementa la probabilidad de creación de empresas, pero no necesariamente su supervivencia, ya que la disponibilidad de capital financiero facilita tanto la creación como la permanencia del negocio. Los recientes estudios realizados por Unger, Rauch, Frese y Rosenbusch (2011) confirman la poca relación que existe entre el capital humano y el éxito empresarial, y sugieren que los esfuerzos futuros de investigación se ocupen de conocer los procesos de aprendizaje, la adquisición de conocimientos y la transferencia de conocimientos a las tareas empresariales.

El estudio del fenómeno emprendedor y de la creación de empresas incluye al individuo —características personales— y el proceso que se realiza —características funcionales—. Es decir, *el proceso emprendedor* es definido como un conjunto de funciones, actividades y acciones asociadas con la percepción de oportunidad y la creación de la organización para explotarla (Bygrave y Hofer, 1991). Ambas características, personales y funcionales, se han estudiado desde el ámbito de la psicología. McClelland (1961) indica que existen cualidades propias de un emprendedor tales como: alta necesidad de logro e independencia, alto locus de control, fuerte propensión a asumir riesgos, tolerancia a la ambigüedad y creatividad, entre las más importantes.

La aparición del término *necesidad de logro*⁶ (en inglés, *Need for Achievement*, cuya abreviatura es *N-Ach*) se atribuye a Murray (1938), quien asocia esta característica de la

⁶ La *necesidad de logro* se refiere a un rasgo de la personalidad que está caracterizado por la motivación e interés que tiene una persona por alcanzar altos estándares, dominio de determinadas habilidades o consecución exitosa de objetivos valiosos. Esta motivación está influida por factores internos —motivación intrínseca— y por factores externos tales como la presión y expectativas de otras personas —motivación extrínseca— (Murray, 1938).

personalidad a intensos, prolongados y repetidos esfuerzos por conseguir algo difícil y la atribuye a antecedentes en la persona tales como: padres que alentaron la independencia durante la infancia, personas que en su niñez fueron expuestas a estímulos y refuerzos al éxito y a las que se les enseñó a vincular el éxito como producto del esfuerzo y no solo como producto de la suerte o el destino.

McClelland (1965) considera que quienes poseen un alto nivel de *necesidad de logro* — N-Ach— se caracterizan por asumir la responsabilidad para encontrar soluciones a los problemas y oportunidades, establecer metas moderadas y calculando los riesgos, así como por buscar y aceptar comentarios concretos sobre su rendimiento. Una de las características fundamentales que distinguen a la personalidad emprendedora es la *necesidad de logro*, que se correlaciona positivamente con la elección de carrera empresarial y además con el buen desempeño de la misma (Collins, Hanges y Locke, 2004).

Considerando que la creación de una empresa requiere tomar decisiones arriesgadas en entornos inciertos, son muchos autores los que han atribuido al emprendedor la característica y capacidad de actuar con fuerte *propensión a asumir riesgos*. Stewart, Watson, Carland y Carland (1999) confirman que el emprendedor se distingue por su motivación de logro, su propensión a tomar riesgos y su preferencia por la innovación. En este mismo sentido se manifiestan Ekelund, Johansson, Järvelin y Lichtermann (2005). Aunque para Cramer, Hartog, Jonker y Praag (2002) existen dudas respecto a que la propensión al riesgo necesariamente afecte de forma positiva al emprendimiento.

Otras investigaciones afirman que la *propensión al riesgo* no es un factor dominante y solo es una de las muchas características que pueden influir en la decisión de una persona a emprender (Rosen y Willen, 2002) e incluso hay afirmaciones que indican que dicha propensión está negativamente relacionada con el éxito del negocio (Rauch y Frese, 2000).

El emprendedor, al asumir un riesgo, no solo pone en juego su capital económico, también arriesga su imagen social y los costos psicológicos asociados con un posible fracaso. Es por ello que prefiere tomar decisiones empresariales con un grado de riesgo moderado (De Vries, 1977). En las recientes investigaciones realizadas por Caliendo, Fossen y Kritikos (2006), se confirma que quienes mantienen una menor aversión al riesgo son más propensos a emprender, aunque precisan que esta situación se da solo en aquellos que antes de emprender disponen de un empleo seguro, mientras que en aquellos que han perdido su empleo recientemente esta aversión parece no tener importancia.

Por su parte, Sherman, Digman, Sebor y Hansen (2006) confirman la tendencia del emprendedor a actuar con una *menor percepción del riesgo*, recomendando a quienes le asesoran que le ayuden a identificar mejor los riesgos, lo que servirá para disminuir los fracasos, sin que ello afecte o disminuya la propensión a emprender.

La incertidumbre es parte natural del emprendimiento. El emprendedor, aun cuando está dispuesto a asumir los riesgos inherentes, preferirá siempre que estos sean bajos y hasta cierto punto controlables (Miner y Rajau, 2004), de ahí que los emprendedores tiendan a asumir riesgos calculados y busquen la manera de administrarlos (Burns y Kippenberger, 1988).

La complejidad del fenómeno emprendedor y las grandes variaciones con las que este sucede en cada caso hacen difícil generalizar las conclusiones que se derivan de las diversas

investigaciones que se han hecho al respecto. Tal es el caso de la incertidumbre, sus facetas y la manera en que cada emprendedor la encara. En una reciente investigación, McKelvie, Haynie y Gustavsson (2011) han descubierto que la decisión de emprender y la manera de hacerlo están fuertemente influidas por las distintas combinaciones y manifestaciones de la incertidumbre. Asimismo, encuentran que, ante la falta de claridad, la experiencia empresarial y la intuición ayudan a actuar con mayor certeza.

La conducta emprendedora no solo se explicaría por la incidencia de la *necesidad de logro* y una significativa *propensión al riesgo*, quienes emprenden también poseen un mayor *locus de control*⁷ interno y una mayor *autoeficacia*⁸, características que proporcionan capacidad al individuo para aprovechar las oportunidades (Chen, Greene y Crick, 1998) con una mayor probabilidad de éxito (Harsch, 2008).

La influencia del *locus de control* en la creación de empresas ha sido confirmada en variadas investigaciones (Boydston, Hopper y Wright, 2000). Se han encontrado niveles más altos de *locus de control* interno en los emprendedores que en quienes no emprenden. De igual manera, en otras investigaciones se han obtenido hallazgos que indican que los emprendedores tienen mayor *locus de control* y mayor propensión a asumir riesgos (Ahmed, 1985).

Hansemak (2003) plantea que la *necesidad de logro* no tiene un valor predictivo en la creación de empresas, pero al mismo tiempo encuentra que el *locus de control* sí lo tiene,

⁷ Aquellos individuos que poseen un alto *locus de control* interno consideran que los eventos fundamentales de su vida dependen de sus propias capacidades y acciones, en tanto que aquellos que poseen un alto *locus de control* externo, consideran que los sucesos y eventos fundamentales de su vida dependen de otras personas y de las circunstancias de su entorno. Las personas con un alto *locus de control* interno tienen propensión al liderazgo, al emprendimiento y al éxito (Rotter, 1966).

⁸ El concepto de *autoeficacia*, que es el fundamento de la Teoría Social Cognitiva (Bandura, 1977), se refiere a la propensión que tiene una persona a conseguir resultados cuando se considera a sí misma capaz de ejecutar con eficacia las conductas necesarias para lograrlo (Ormrod, 2008).

aunque solo para el caso de los hombres y no para las mujeres. No obstante, es oportuno referir los hallazgos de Kroeck, Bullough y Reynolds (2010), los cuales indican que, entre las mujeres que sí son emprendedoras, los niveles de *locus de control* interno son notoriamente más altos que en el caso de los hombres emprendedores.

En estudios con muestras más amplias, Praag, Sluis y Witteloostuijn (2004) encontraron que quienes poseen mayores niveles de *locus de control* interno alcanzan mejores ingresos, más altos niveles de educación y que este efecto es mucho más fuerte entre los emprendedores. Y, por otro lado, en un ámbito global, Mueller y Thomas (2001), a través de un estudio exploratorio sobre las diferentes culturas, consiguieron resultados que apoyan la tesis de que algunas culturas son más propicias para la iniciativa empresarial que otras. En las culturas individualistas se encontró un nivel más alto de *locus de control* interno que, al sumarse a una mayor capacidad de innovación, ofrecen una mayor propensión al emprendimiento.

La confianza en las propias habilidades desempeña un papel relevante en la decisión de crear empresas, mientras que las expectativas por obtener resultados y beneficios participan de manera marginal (Townsend, Busenitz y Arthurs, 2010). El establecimiento de metas, la *autoeficacia* del emprendedor y una visión de negocio bien comunicada tienen efectos directos en el crecimiento de la empresa (Baum y Locke, 2004).

En estudios recientes (Hmieleski y Baron, 2008) donde se analiza la interacción de la *autoeficacia*, el optimismo y el dinamismo del entorno de negocios, se observó que, cuando los entornos son dinámicos, la *autoeficacia* combinada con un moderado optimismo

desempeña un papel positivo en los resultados empresariales, mientras que la combinación de *autoeficacia* con un optimismo mayor frecuentemente genera efectos negativos.

La decisión de aprovechar una oportunidad de negocio se ve también influida por la manera en que esta es percibida por el emprendedor. Las personas que optan por aprovechar una oportunidad generalmente tienden a evaluar la información de manera más positiva y optimista (Palich y Bagby, 1995). Incluso quienes optan por explotar oportunidades suelen manifestar excesivo optimismo, percibiendo una probabilidad de éxito mayor que la que realmente existe y mayor a la que perciben otros en la misma rama de negocios (Cooper et al., 1988).

El optimismo, también conocido como *optimismo disposicional*, es una tendencia del individuo a expectativas positivas respecto de los sucesos del futuro. Pensar que sucederán buenas cosas y que los aspectos negativos serán escasos tiene una relevante correlación con el éxito empresarial (Crane y Crane, 2007). Con frecuencia, el excesivo optimismo hace que el emprendedor actúe con información insuficiente (Kaish y Gilad, 1991), proyecte resultados poco objetivos y poco probables (Kahneman y Tversky, 1979), siguiendo un proceso inverso, es decir, primero actuando y posteriormente analizando la circunstancia (Busenitz y Barney, 1997). La intensidad del *optimismo disposicional* se modera ante un fracaso empresarial, aunque en el caso de los emprendedores que repetitivamente crean empresas, el nivel de optimismo permanece constante (Ucbasaran, Westhead, Wright y Flores, 2010).

Ante circunstancias que son difíciles de interpretar y cuyo resultado es incierto, se genera una situación de ambigüedad. Aquellos individuos que tengan una mayor tolerancia para manejar dicha ambigüedad, tendrán también una mayor propensión a explotar las

oportunidades (Begley y Boyd, 1987). Los empresarios eficaces tienen la capacidad de tolerar largos períodos para obtener retornos financieros y también tienen la paciencia para el manejo de la incertidumbre que genera su emprendimiento (VandenBos y Bulatao, 2000).

Quienes tienen una alta *tolerancia a la ambigüedad* son cognitivamente más complejos que la mayoría, son capaces de identificar señales, tienden a interpretar y categorizar con mayor eficacia la información (Wharton, Parry y Potter, 2003) y tienen más probabilidades de ser emprendedores (Schere, 1982).

La creatividad empresarial y la innovación requieren de una mayor *tolerancia a la ambigüedad* (Okhomina, 2007). En la medida en que esta sea mayor, los empresarios poseerán firmas más innovadoras, en tanto que los empresarios con menor tolerancia a la ambigüedad poseerán empresas más tradicionales e identificadas con tecnologías antiguas (Rigotti, Ryan y Vaithianathan, 2008).

En el manejo de la ambigüedad que genera el emprendimiento, la influencia del medio ambiente puede ser positiva, ya que, al tomar decisiones, los individuos siguen las señales de lo que otros han decidido previamente, especialmente en situaciones de incertidumbre (Minniti, 2005).

Otra de las características que distinguen al emprendedor es su *necesidad de autonomía* o deseo de independencia (Brandstätter, 1997), que en muchos casos llega a ser tan intensa que quien funda una empresa está dispuesto, si es necesario, a obtener un menor ingreso a cambio de gozar de autonomía en sus actos y decisiones (Fagenson, 1993). Los ambientes laborales con un clima desfavorable, la falta de incentivos y espacios para la innovación generan una

baja satisfacción personal, lo que estimula el deseo de emprender (Lee, Wong, Foo y Leung, 2011).

De acuerdo con Sexton y Bowman (1985), esta autonomía y otras características útiles para detonar la conducta emprendedora también pueden convertirse en un factor problemático cuando el emprendedor gestione y dirija su empresa —problemas de delegación y comunicación— e incluso puede llegar a tener efectos en su persona —manejo del estrés y del sentimiento de soledad—. Ellos aseguran que el emprendedor se caracteriza por tolerar situaciones ambiguas, por preferir la autonomía, por manifestar resistencia a la conformidad, por ser socialmente hábiles, por disfrutar al asumir riesgos, por adaptarse con facilidad al cambio y por tener baja necesidad de apoyo para enfrentar responsabilidades y riesgos.

Los beneficios no económicos del emprendimiento son tan relevantes que las personas intentan y persisten en su intención incluso cuando los ingresos monetarios esperados no son tan significativos o no superan el ingreso que el individuo podría obtener en un empleo (Hamilton, 2000). El emprendimiento se percibe socialmente como una fuente de emociones positivas (pasión, experiencias excitantes, felicidad, satisfacción y dinero); sin embargo, el emprendedor puede ser susceptible a experimentar emociones negativas tales como el estrés, miedo al fracaso, soledad, tensión y sufrimiento (Patzelt y Shepherd, 2011).

El siguiente gráfico muestra las principales características que se han identificado en los individuos que emprenden. La sinergia generada entre las características distingue a la personalidad emprendedora, que se potencia en la medida en que el capital humano es mayor (García y Lajara, 2002).



Gráfico 7: Características de la personalidad emprendedora.

Elaboración propia con base en McClelland (1961), Palich y Bagby (1995), Brandstätter (1997), Schere (1982), García y Lajara (2002), Boydston et al., (2000), Ekelund et al., (2005), Crane y Crane (2007), Okhomina (2007) y Townsend et al., (2010).

Cabe destacar la aparición de una reciente y novedosa línea de investigación que estudia el efecto de factores genéticos en la tendencia a emprender. Si bien no pretende explicar la creación de empresas atendiendo solamente a aspectos biológicos, esta línea de investigación plantea la posibilidad de que la propensión a ejercer una conducta emprendedora pudiera transmitirse genéticamente de padres a hijos. En estudios relacionados con el tema, White, Thornhill y Hampson (2006) encontraron relación entre características biológicas —nivel de

testosterona— y determinadas conductas —creación de empresas—, y basados en los postulados de la *Teoría de la Psicología Evolutiva*⁹, concluyen que en este caso, el aspecto biológico parece afectar al aspecto conductual.

Las investigaciones de Nicolaou y Shane (2008) —y, más adelante, las de Nicolaou, Shane, Cherkas y Spector (2009)— coinciden en reconocer que existen factores genéticos que influyen en la tendencia de un individuo a convertirse en emprendedor, precisando que dichos factores genéticos solo influyen, pero no determinan el comportamiento emprendedor.

Si bien es cierto que los hijos de individuos emprendedores tienen una fuerte inclinación a repetir la conducta de sus padres, las explicaciones no biológicas de este fenómeno tienen un planteamiento diferente, para Aldrich y Cliff (2003), los hijos de empresarios adquieren el espíritu empresarial de sus padres en virtud de que tienen una mayor exposición a modelos de conducta empresarial y tienen acceso a recursos útiles (información, capital social y capital financiero) para el emprendimiento.

La perspectiva de la psicología evolutiva ha sido cuestionada por diversos investigadores, quienes afirman que el estudio de la conducta humana no puede reducirse a explicaciones biológicas y genéticas, y que debe utilizarse una base multidisciplinaria (Caporael y Brewer, 1991).

Aunque pareciera que el emprendimiento es un designio para quienes nacen con esa capacidad, una afirmación pertinente es la de Drucker (1985), quien, posiblemente con la intención de destruir un mito, afirma que el emprendimiento, al contrario de lo que ocurre con

⁹La psicología evolucionista o evolutiva pretende explicar el comportamiento humano mediante la combinación de la biología evolutiva, la antropología, la ciencia cognitiva y las neurociencias (Plotkin, 1997).

las características personales, es un comportamiento que puede ser adquirido en determinadas circunstancias.

Otro enfoque, también desde la psicología, que en los últimos años ha generado una nueva línea de investigación en el estudio del fenómeno emprendedor, es el denominado *Modelo de Cinco factores*¹⁰ —*The Five factor Model*—, conocido también con el nombre de *Big Five*, y que ha emergido recientemente como un modelo fuerte para describir y clasificar los rasgos de la personalidad humana. Utilizando las herramientas de este modelo, Envick y Langford (2000) plantean las diferencias de personalidad que existen entre los gerentes y los emprendedores.

Más adelante, los resultados obtenidos en las investigaciones de Zhao y Seibert (2006) muestran que los gerentes y los empresarios difieren en cuatro de los cinco factores, logrando con ello identificar un perfil del emprendedor conforme a este modelo. A diferencia de los gerentes, los emprendedores alcanzaron altas calificaciones en consciencia o minuciosidad así como apertura a la experiencia; obtuvieron bajas puntuaciones en desequilibrio emocional y afabilidad; y no reportaron diferencias significativas en extraversión. No obstante, cabe mencionar que la aplicación de este modelo en la comprensión de la conducta humana,

¹⁰ El *Modelo de Cinco Factores* es una herramienta utilizada en la psicología contemporánea con el propósito de describir a la personalidad humana. El modelo agrupa las características de personalidad en cinco grandes rasgos o factores: Apertura a la experiencia —Openness—, Conciencia o minuciosidad —Conscientiousness—, Extraversión —Extraversion—, Equilibrio emocional —Neuroticism— y Afabilidad —Agreeableness— (Digman, 1990).

incluido el fenómeno emprendedor, tiene limitaciones y existen dudas respecto a su alcance como una teoría explicativa o predictiva (Block, 1995).

Evidentemente el emprendedor no es ajeno a las influencias y circunstancias de su entorno, de ahí la importancia de su *competencia social*, es decir, de las habilidades que tenga para relacionarse e interactuar con los diferentes actores que le rodean, para percibir con precisión a los demás, para construir su reputación y la capacidad de persuasión, algo que tiene efectos positivos en el éxito de los negocios (Baron y Markman, 2003).

La *competencia social* es un factor relevante para la creación de nuevas empresas (Davidsson y Honig, 2003) y también para su desempeño una vez creadas. En la búsqueda de factores que influyen en el éxito empresarial, Duchesneau y Gartner (1990) encontraron que los emprendedores exitosos, en comparación con quienes fracasan, tienen más comunicación con otros y son más efectivos en el ejercicio de sus habilidades de socialización.

Al iniciar un emprendimiento, el individuo necesariamente interactuará con personas que no forman parte de su red de contactos sociales, lo que le obliga a desarrollar relaciones con efectividad y rapidez y para ello requiere un alto nivel de competencia social (Baron y Markman, 2003).

Las habilidades sociales serán más útiles y valiosas si el emprendimiento se da en aquellos negocios en que, por su naturaleza, el individuo necesita interactuar con muchas y diferentes personas (Baron y Tang, 2007).

El siguiente gráfico muestra las habilidades de socialización que en conjunto construyen y determinan la competencia social.



Gráfico 8: Elementos y características que determinan la *competencia social*.

Elaboración propia con base en Baron y Markman (2003).

Se ha realizado esta revisión de las diversas teorías y enfoques sobre los factores individuales del emprendimiento, pasando por la concepción del fenómeno emprendedor a partir del descubrimiento de las oportunidades (Shane y Venkataraman, 2000) y la capacidad del individuo para construirlas (Sarason et al., 2006), perspectiva que ha adquirido una gran importancia en las líneas de investigación relacionadas con la creación de empresas (Vaghely y Julien, 2010).

Las oportunidades, aun cuando se encuentran en el entorno, solo se podrán detectar y aprovechar en la medida en que el individuo posea capacidades (Eckhardt y Shane, 2003) y recursos para hacerlo. Este último es el enfoque de la *Teoría Basada en los Recursos* (Barney, 2001; Álvarez y Busenitz, 2001), donde destacan importantes activos del emprendedor que

desempeñan un papel determinante en la probabilidad de creación de empresas y su éxito en el futuro. Los activos bien pueden identificarse con los conceptos de *capital humano* (Becker, 1964; Anderson y Miller, 2003; García y Lajara, 2002), de *capital social* (Aldrich y Keister, 2003; Davidson y Honing, 2003; Hurst y Lusardi, 2003) y de *capital financiero* (Johnson y Faisal, 2005; Clausen, 2006).

De igual manera, se ha revisado el enfoque de las características personales del emprendedor (Baumol, 1968; McClelland, 1961-1965), que van desde la motivación de logro (Stewart et al., 1999; De Vries, 1977) hasta aspectos profundos tales como el *locus de control* (Boydston et al., 2000), la *autoeficacia* (Chen et al., 1998; Hmieleski y Baron, 2008), el *optimismo disposicional* (Palich y Bagby, 1995; Crane y Crane, 2007) y la *tolerancia a la ambigüedad* (Begley y Boyd, 1987; Wharton, et al., 2003; Schere, 1982; Okhomina, 2007).

También se ha considerado el debate respecto a la propensión del empresario al riesgo. Para algunos, esa propensión es una característica que distingue al emprendedor (Ahmed, 1985; Stewart et al., 1999) mientras que para otros, aunque aceptan que existe esa propensión, plantean que el emprendedor lo asume de manera moderada (De Vries, 1977) y hasta cierto punto controlable (Miner y Rajau, 2004; Cramer et al., 2002).

Además, se han revisado hallazgos que han ido adquiriendo importancia en el estudio del emprendimiento, entre los que destacan la necesidad de autonomía como un intenso factor motivador en el emprendedor (Fagenson, 1993; Brandstätter, 1997), el enfoque del estudio del emprendimiento a partir del *Modelo de Cinco factores*, el cual permite describir y clasificar los rasgos de la personalidad emprendedora (Envick y Langford, 2000; Zhao y Seibert, 2006) y el cuestionado enfoque que plantea que la propensión a ejercer una conducta emprendedora

pudiera transmitirse genéticamente de padres a hijos (White et al., 2006; Nicolaou y Shane, 2008; Nicolaou et al., 2009).

Finalmente, se ha tomado un enfoque de la *competencia social* que aborda el estudio del fenómeno emprendedor desde la perspectiva del individuo y sus habilidades para relacionarse con el entorno (Duchesneau y Gartner, 1990; Baron y Markman, 2003; Davidsson y Honig, 2003; Baron y Tang, 2007). Esta capacidad es un factor que potencia el aprovechamiento del capital social y las redes de contacto de cada emprendedor en particular, tema que más adelante se trata con detalle.

2.3.1.2. Los factores del entorno

Siguiendo la línea de distinguidos académicos, a finales de la década de los setenta, Hofer y Schendel (1978) introducen de manera formal la consideración de los factores del entorno — definiéndolos con un enfoque amplio, más allá del mercado—, que inciden de manera fundamental en la estrategia de las empresas. El estudio del fenómeno del emprendimiento estaría incompleto si solo se centrara en la revisión y especificación de las características y conductas del emprendedor. Para explicar el proceso de creación de empresas es indispensable estudiar también las condiciones del entorno que influyen en él (Ven, 1993; Aldrich, 1990).

En el emprendimiento existe una combinación de factores individuales y contextuales. La interacción entre persona y entorno se da cuando el emprendedor inicia su acción mediante un evento “desubicador” que conduce potencialmente a la creación de una empresa. Este

encauzamiento está influido por el deseo y la percepción de factibilidad, en los cuales subyacen aspectos económicos e incluso sociales (Shapero, 1984).

En una visión de tipo estratégico, Drucker (1985) ha descrito tres categorías diferentes de oportunidades en función de sus orígenes: una, las que aparecen ante nueva información y nuevas tecnologías; dos, las que surgen de la explotación de las ineficiencias del mercado; y tres, las que resultan de los cambios en los costos relativos y los beneficios de los usos alternativos de recursos.

La tendencia de los empresarios a aprovechar las oportunidades es más frecuente cuando la demanda prevista es de gran tamaño (Schmookler, 1966), cuando se presentan cambios o innovaciones tecnológicas y el costo del capital es bajo (Shane, 1996), cuando los márgenes de utilidad de la industria o del giro son atractivos (Dunne, Roberts y Samuelson, 1988), el ciclo de vida tecnológico se encuentra en sus primeras etapas de evolución (Utterback, 1994) y cuando existe una cómoda posibilidad de aprendizaje a partir de la observación de otros participantes (Aldrich y Wiedenmeyer, 1993).

Para comprender el emprendimiento, es indispensable su vinculación con las oportunidades de negocio, que también poseen su propia dinámica, pues su existencia y permanencia se ve afectada por las condiciones sociales, políticas, regulatorias, legales y tecnológicas que pueden crearlas, eliminarlas o modificarlas (Eckhardt y Shane, 2003).

La visión económica del emprendimiento observa el fenómeno como consecuencia de una circunstancia de mercado, pues donde hay oportunidad de proveer de un bien o servicio a un precio mayor que el costo de producirlo, de manera natural, surgen las iniciativas emprendedoras. Kirzner (1973) plantea que el emprendimiento es la consecuencia de

innovaciones diseñadas para explotar oportunidades creadas por los desequilibrios económicos y considera que este reduce el *costo social* debido a la reorganización de recursos de una manera más eficiente para la economía.

En los últimos años, numerosas investigaciones se han centrado en revisar la influencia de las condiciones del entorno para explicar la tendencia de las personas a emprender (Thornton y Flynn, 2003). Sin embargo, a pesar de los esfuerzos realizados, hasta ahora no ha sido posible construir un marco teórico firme que permita la comprensión integral del proceso (Gnyawali y Fogel, 1994; Ucbasaran, Westhead y Wright, 2001).

En los estudios realizados en regiones del Reino Unido, Keeble y Walker (1994) evaluaron la incidencia de factores del entorno en la creación de nuevas firmas e incluyeron aspectos como: crecimiento de la población, disponibilidad de capital, capital humano y aglomeración urbana, entre otros. De varios factores, solo pudieron identificar cierta influencia de algunos como cultura emprendedora local y apoyos del gobierno local, pero no encontraron evidencia que confirmara que en los momentos en que aumenta el desempleo se incrementa el emprendimiento.

Por su parte, Reynolds, Storey y Westhead (1994), en un estudio más amplio que abarcó varios países de la Comunidad Europea —Alemania, Francia, Italia, Irlanda y Reino Unido—, encontraron que las tasas de natalidad de empresas son similares en todos los países. Años después, Fritsch y Mueller (2007) vieron que, si bien hay factores del entorno que influyen en la creación de empresas, cada uno por sí solo es poco relevante, y solo destacan como factores determinantes la cultura y vocación por la innovación, así como el clima emprendedor de cada región.

En este mismo sentido, es decir, en la vinculación del individuo emprendedor con su entorno, Gibb y Ritchie (1982) señalan que el surgimiento y el éxito en el emprendimiento se sustentan en cuatro elementos interdependientes: **motivación** (personal, círculo de allegados, esfera social amplia); **idea de producto y mercado** (viabilidad, posibilidad de identificar nichos, competencia, mercado); **acceso a recursos** (físicos y financieros); y **habilidades** (experiencia, educación, equipo de trabajo, dominio de una profesión u oficio y capacitación de fuerza laboral).

Para Bruno y Tyebjee (1982, p. 700), existen factores del entorno regional que propician la gestación y surgimiento de empresas:

La disponibilidad de capital de riesgo, la existencia de empresarios con experiencia, la existencia de fuerza de trabajo cualificada, facilidades para conseguir proveedores, accesibilidad a consumidores y nuevos mercados, apoyos gubernamentales, proximidad con universidades, disponibilidad de terrenos e instalaciones, acceso a medios de transporte, actitudes propicias en la población circundante, disponibilidad de servicios de soporte y condiciones de vida favorables.

En otro estudio realizado en Bangladesh, Taher, Shahab Uddin y Shamsuddoha (2010) identificaron los factores del entorno que propician un entorno favorable para el emprendimiento: fuerza laboral con habilidades técnicas, ubicación de las organizaciones, conocimiento del mercado y confidencialidad en los secretos profesionales.

Las características del individuo desempeñan un papel fundamental en el proceso de emprendimiento; sin embargo, este proceso está influido por factores del contexto económico, social, cultural e histórico en que tiene lugar el fenómeno de creación de empresas, los que en ocasiones determinan el resultado de la intención emprendedora (Kantis et al., 2002). Incluso

la decisión de iniciar una empresa puede verse influida por las restricciones que el emprendedor perciba respecto a la disponibilidad de financiación y las que perciba en el entorno externo e institucional, como políticas, reformas y localización geográfica (Grieco, 2007).

Gnyawali y Fogel (1994) definen dos ámbitos del estudio de los efectos del entorno en la creación de empresas: el primero se refiere a los factores económicos, sociales, culturales y políticos que generan emprendimiento; el segundo se refiere a la disponibilidad de asistencia y apoyo durante el proceso de creación de una empresa. Los más significativos se agrupan en cinco dimensiones que se pueden apreciar en el siguiente gráfico:



Gráfico 9: Factores del entorno que influyen en la creación de empresas.

Elaboración propia con base en Gnyawali y Fogel (1994).

En el **aspecto regulatorio**, las políticas públicas y las decisiones del Gobierno generan efectos en el entorno empresarial que pueden facilitar y promover la creación de empresas, pero también pueden coartarla, pues el exceso de reglas, los múltiples requisitos, los tiempos de resolución demasiado largos y las ambigüedades en la interpretación de los reglamentos, inhiben y encarecen la actividad empresarial (Klapper, Laeven y Rajan, 2004; Ardagna y Lusardi, 2010).

El exceso de regulación provoca corrupción. Ante la dificultad y el alto costo que implica satisfacer los requisitos, los emprendedores optan por tomar caminos más cortos con el fin de evadir o evitar el complicado cumplimiento de los reglamentos. En esas circunstancias, la corrupción se convierte en un factor facilitador del emprendimiento (Dreher y Gassebner, 2007), independientemente de las consecuencias sociales y económicas que ello representa, ya que en última instancia el control de la corrupción favorece la creación de empresas (Álvarez y Urbano, 2008).

En ese mismo sentido, Klapper et al., (2004) afirman que, en los países corruptos, las excesivas regulaciones tienen un menor efecto en la inhibición del emprendimiento. Stel, Storey y Thurik (2007) realizaron un estudio en 39 países con datos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) y encontraron que el tiempo, el costo y el número de trámites necesarios para abrir una empresa no son un factor que afecte a la iniciativa emprendedora. En contraste, la desregulación y disminución de requisitos incrementa la tasa de creación de empresas y, en algunos casos, el emprendimiento de personas con menor nivel educativo (Rostam-Afschar, 2010).

Garrett y Wall (2006) encontraron similitudes geográficas entre los patrones de emprendimiento y los patrones de regulación gubernamental. Aquellas regiones con políticas públicas amigables mostraron tasas más altas de emprendimiento, en tanto que aquellas regiones con políticas públicas hostiles —cargas fiscales y regulatorias— mostraron lo contrario. En estudios del ambiente de negocios realizados en México, Young y Welsch (2003) advierten que los problemas del entorno generan condiciones poco favorecedoras para el emprendimiento.

En estudios más detallados, Ho y Wong (2007) concluyeron que los costos que provoca la regulación implican un efecto disuasivo del emprendimiento motivado por las oportunidades. En contraste, estas no tienen impacto en el emprendimiento impulsado por la necesidad. A este respecto, Stel et al., (2007) observaron que los emprendedores con mayor grado de educación son quienes están más asociados al emprendimiento motivado por las oportunidades, mientras que quienes tienen menor preparación están vinculados al emprendimiento por necesidad y en los países desarrollados optan por evitar las regulaciones iniciando sus empresas en el sector informal (Capelleras, Mole, Greene y Storey, 2005). Esto es congruente con la información que proporciona el Banco Mundial (2005), que afirma que en los países más pobres, la informalidad es intensa entre otras razones porque suelen tener economías más reguladas.

En cuanto a las **condiciones sociales**, Gnyawali y Fogel (1994) las definen como las actitudes favorables de la sociedad o la comunidad respecto a la actividad emprendedora, así como el reconocimiento público generalizado, lo que resulta un estímulo para la creación de empresas (Uhlaner y Thurik, 2007). La presencia de emprendedores con experiencia y los casos exitosos sirven de modelos de referencia que motivan a otros a seguir ese camino. Las

redes de contactos sociales también favorecen y facilitan la creación de empresas (Aldrich y Fiol, 1994). En los estudios realizados por Álvarez y Urbano (2008), las condiciones sociales son las que tienen un mayor impacto en la creación de empresas.

Es obvio que la ***circunstancia económica*** puede desempeñar un papel favorable o inhibidor para la creación de empresas. Gnyawali y Fogel (1994) incluyen en esta clasificación variables tales como el crecimiento económico, la diversidad de actividades de negocios y ambiente propicio para la innovación (sofisticación de los clientes, canales de distribución e intensidad de la competencia) entre otros.

Para Grieco (2007), los determinantes contextuales incluyen otras variables económicas tales como las características específicas de la industria, las señales del mercado que indican posibilidades de obtener beneficios y contingencias del entorno en relación a precios, impuestos y salarios.

Las ***habilidades empresariales***, también planteadas en la clasificación de Gnyawali y Fogel (1994), se refieren a las competencias técnicas y gerenciales que son adquiridas a través de programas de formación y entrenamiento específico. La disponibilidad y calidad de estos programas desempeñan un papel relevante en las condiciones del entorno que influyen en el proceso de creación de empresas.

El tema de los ***apoyos financieros*** para la creación de empresas se puede observar desde diferentes ángulos. En principio, la disponibilidad de recursos financieros por parte del emprendedor está relacionada positivamente con la creación de empresas (Cross, 1981; Shapero, 1984; Gartner, 1985; Evans y Leighton, 1991; Blanchflower y Oswald, 1998; Álvarez y Busenitz, 2001; Timmons y Stephen, 2003); sin embargo, la financiación por sí sola

no garantiza que el individuo realice un emprendimiento (Hurst y Lusardi, 2004). Por otro lado, la holgura financiera no siempre es el mejor aliado para la expansión y el crecimiento de la nueva empresa (Mishina, Pollock y Porac, 2004) e incluso muchos emprendimientos exitosos se han realizado con poco capital financiero (Kim et al., 2003; Davidson y Honing, 2003; Hurst y Lusardi, 2003).

Ho y Wong (2007), utilizando datos del Banco Mundial —*World Bank's Doing Business Database*— y del *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), analizaron el efecto de la disponibilidad de financiación del emprendimiento, clasificándolo en tres fuentes — financiación tradicional, capital de riesgo e inversiones informales—, destacando que solo el último, además de ser el más frecuente, tiene un efecto significativo en la propensión a emprender.

En el aspecto financiero del emprendimiento, es normal que para cada individuo una oportunidad represente un valor esperado diferente. De igual forma, aprovechar esa oportunidad implica un costo también distinto, tanto por la disponibilidad de recursos como por la posibilidad de generar valor en otras alternativas que el emprendedor potencial tiene. Las personas considerarán explotar la oportunidad cuando los beneficios esperados sean suficientes como para superar el costo de la oportunidad (Amit, Mueller y Cockburn, 1995; Reynolds, 1997) y cubrir una prima por enfrentarse a la incertidumbre (Krizner, 1973).

De acuerdo con la circunstancia financiera personal, una determinada cantidad de dinero es percibida de manera diferente por cada persona, y la explotación de oportunidades es más probable cuando se dispone de más capital (Evans y Leighton, 1989), puesto que la relación de riesgo generada por la incertidumbre tiende a ser menor. De la misma manera, mientras más

fuertes sean los vínculos sociales entre el emprendedor y los proveedores de recursos, más se facilita la financiación, lo que incrementa la posibilidad de explotar las oportunidades (Aldrich y Zimmer, 1986).

Otra de las clasificaciones establecidas por Gnyawali y Fogel (1994) para identificar los factores de entorno que influyen en la creación de empresas se refiere a los **apoyos no-financieros**, que facilitan y favorecen el proceso de emprendimiento, por ejemplo: estudios de mercado, planes de negocio, guía para la formalización, directorios, aspectos legales, acceso a contactos y redes de negocios. Estos apoyos generalmente son ofrecidos a través de programas gubernamentales, por universidades y por organizaciones civiles.

Las condiciones del entorno que inciden en la creación y operación de empresas son estudiadas y reportadas anualmente por el Banco Mundial en el proyecto *Doing Business*¹¹, destacando en el área de *apoyos no-financieros* los siguientes indicadores de calidad institucional por país: pago de impuestos, protección a la inversión, comercio transfronterizo, cumplimiento de los contratos, disponibilidad de crédito, registro de propiedades, disponibilidad de mano de obra cualificada, trámites y permisos, así como las facilidades para la apertura y cierre de negocios.

Para Busenitz et al., (2000), el marco institucional tiene tres dimensiones: la dimensión regulatoria, determinada por las acciones formales e informales del Gobierno y que

¹¹ El proyecto *Doing Business* proporciona una medición objetiva de las normas que regulan la actividad empresarial y su puesta en práctica en 183 economías. Los indicadores miden la regulación empresarial y la protección de los derechos de propiedad, así como sus efectos sobre las empresas, especialmente las nacionales de pequeño y mediano tamaño. 1: Los indicadores documentan el grado de regulación, como el número de procedimientos para la apertura de una empresa o el registro y transferencia de una propiedad comercial. 2: Miden las consecuencias derivadas de dicha regulación, como el tiempo y el costo necesarios para el cumplimiento de contratos, la gestión de una quiebra o el comercio transfronterizo. 3: Analizan el alcance de la protección legal de la propiedad. 4: Documentan las cargas impositivas sobre las empresas y los diferentes aspectos de la regulación del empleo (World Bank, 2011).

representan obstáculos o facilidades para el emprendimiento; la dimensión cognitiva, que se refiere a la capacidad del emprendedor para manejar los riesgos y su habilidad para conseguir información del mercado; y la dimensión normativa, constituida por todas las instancias que determinan la forma en que la sociedad percibe a los empresarios y sus actividades.

Hasta ahora, las condiciones del entorno como la regulación y la situación económica han dado una explicación limitada a las variaciones de la tasa de emprendimiento que existen en diversas naciones, la cual se puede atribuir en parte a las diferencias culturales e institucionales (Freytag y Thurik, 2007).

En las diversas aproximaciones a la comprensión del efecto de la cultura en el emprendimiento, es posible identificar dos tipologías que caracterizan a los individuos: la conducta basada en el desempeño, *Performance based culture* (PBC), la cual recompensa el logro de las personas y fomenta el planeamiento sistemático con el fin de buscar un alto nivel de resultado en el futuro (Busenitz et al., 2000) y la conducta solidaria o apoyada socialmente, *Socially supportive culture* (SSC), que se caracteriza por la manera en que las personas suelen actuar apoyándose unas a otras, lo que permite que más recursos y contactos estén disponibles para el emprendimiento (Kwon y Arenius, 2008).

Stephan y Uhlaner (2010) han estudiado el efecto de estas dos tendencias, *PBC* y *SSC*, relacionándolas con las tasas de creación de empresas y con las variables que influyen en el emprendimiento, tanto las asociadas a la existencia de individuos con capacidades emprendedoras como las asociadas con las condiciones del entorno. Sus hallazgos sustentan que la cultura solidaria —SSC— y la presencia de emprendedores generan un ambiente que favorece el emprendimiento; al mismo tiempo, encuentran mayores tasas de creación de

empresas cuando confluyen la cultura basada en el desempeño —PBC—, la existencia de oportunidades y la presencia de instituciones que apoyan al emprendimiento en particular y a los negocios en general.

La diferenciación entre apoyos financieros y no-financieros planteada por Gnyawali y Fogel (1994) evidencia la importancia de la acción del Gobierno, especialmente en países en desarrollo, donde es necesaria la creación y la mejora de instituciones que respalden los esfuerzos de emprendimiento (Iakovleva, Kolvereid y Stephan, 2011).

Otro ángulo de análisis del vínculo entre el entorno y el fenómeno emprendedor es el ***enfoque de redes***, que se refiere a la configuración de relaciones sociales que se generan entre los individuos de un grupo, su propia estructura y el efecto que este produce en la conducta de cada persona (Lewin, 1936). Moreno (1934) plantea la existencia del átomo social, refiriéndose no solo al individuo, sino a las relaciones interpersonales de atracción y rechazo que se generan a su alrededor, en tanto que una *red social* incluye las relaciones que van más allá de los grupos inmediatos.

La cantidad de contactos determina el tamaño de una *red social*; sin embargo, es relevante la calidad de dichos contactos o el valor de las conexiones, lo que se conceptualiza como *capital social*, que, de acuerdo con Borgatti y Foster (2003), se trata del valor añadido que las redes y los vínculos sociales representan para los individuos o grupos, en función de la posibilidad que ofrecen para facilitar el acceso a diferentes tipos de recursos. La acción social del individuo le permite adquirir y acceder a otras formas de capital, el humano y el físico (Coleman, 1988).

En el ámbito empresarial, las *redes sociales* son las relaciones que establecen los empresarios con personas ajenas a la nueva empresa: clientes, proveedores, competidores, entidades del sistema financiero, administraciones públicas, organizaciones de profesionales, centros de información y asociaciones empresariales, entre otros (Planellas, 2003). Para Minitti (2004), la conducta emprendedora y la tasa de creación de empresas puede depender menos de las características individuales del emprendedor y más de las relaciones entre individuos, las cuales están fuertemente influidas por los aspectos políticos e institucionales.

Estas relaciones son un instrumento para acceder a recursos, información y apoyo social para la creación de una empresa, de ahí que las instituciones económicas estén socialmente construidas e influenciadas fundamentalmente por la historia y la estructura de las relaciones personales del emprendedor (Larson y Starr, 1993), que se encuentra inmerso en un sistema enredado de conexiones sociales, familiares y económicas que lo alientan, apoyan y le proveen recursos, o que pueden actuar en sentido contrario en su proceso empresarial. La existencia de ambientes regionales altamente conducentes a la innovación pueden facilitar la rápida aparición de empresas (Gartner, 1988).

Los emprendedores tienden a buscar apoyos en sus lazos familiares, de amistad, y con frecuencia surgen entre personas afines (por género, edad, etnia, educación, experiencia e incluso valores, creencias y normas). En la formación de la empresa, los emprendedores evitan hasta donde sea posible relacionarse con extraños, por lo que prefieren a aquellos con afinidades o lazos anteriores (Aldrich, 1979). Los empresarios exitosos poseen redes sociales más amplias y complejas en comparación con quienes no logran éxito en la etapa de creación de una empresa (Ven, Hudson y Schroeder, 1984).

De esta forma, la existencia de redes informales del empresario que supone una o varias aportaciones —social, financiera, técnica o administrativa— se relaciona de manera positiva con la identificación de oportunidades (Aldrich y Zimmer, 1986) y con la posibilidad de creación de una empresa (Ayala, 2007a). Asimismo, la integración de estos grupos de interacción social, sumada a las circunstancias del contexto tales como la transmisión informal del conocimiento (oficio o técnica), la institucionalidad circundante (programas públicos de promoción), la conglomeración de entidades de apoyo (financieras, capital de riesgo, académicas y consultores), la infraestructura y mercados, incrementan la posibilidad y la frecuencia de creación de empresas, independientemente de los aspectos psicológicos e individuales del emprendedor.

Incluso las redes sociales extensas están asociadas a una exitosa identificación de oportunidades (Ardichvili et al., 2003). Para los emprendedores que han crecido en sectores socioeconómicos menos favorecidos, los vínculos familiares son considerados muy importantes como red primaria de contactos tanto para la identificación de oportunidades como para el acceso a los recursos (Greve y Salaff, 2003).

Los vínculos sociales que integran una red se caracterizan no solo por su valor sino también por la fuerza de la relación, la cual está en función del tiempo, la intensidad emocional, la intimidad o confianza y los servicios mutuos que la caracterizan (Granovetter, 1973), de tal modo que existirán relaciones fuertes (amigos y familiares), relaciones débiles o puntuales y también relaciones de conflicto.

Las relaciones fuertes suelen ofrecer pocos contactos nuevos e información redundante mientras que las relaciones débiles pueden servir de puente para acceder a nuevas fuentes de

contactos e información (Granovetter, 1983). El empresario innovador se caracteriza, entre otras, por su habilidad para obtener información no redundante (Ruef, 2002), lo que agrega importancia y valor a las relaciones débiles. Al mismo tiempo, cuando la red de contactos es heterogénea o diversa, se genera mayor cantidad de información, lo que ejerce una influencia positiva en el emprendimiento e innovación (Renzulli, Aldrich y Moody, 2000).

Una alta proporción de emprendedores utiliza sus contactos comerciales para obtener información útil, maneja sus relaciones débiles para fines específicos como el reclutamiento y hace escaso uso de las redes institucionales (Chell y Baines, 2000). El valor del capital social es relevante en el proceso de creación de empresas, un individuo puede tener la habilidad de reconocer una oportunidad de negocios, pero puede carecer de suficientes contactos sociales para transformar la oportunidad en un negocio (Eckhardt y Shane, 2003).

Greve y Salaff (2003) llegaron a la conclusión de que los emprendedores construyen redes de contactos en función de la fase del proceso de creación de empresas. Cuando el emprendedor genera la idea del negocio, prefiere un ambiente discreto y protegido para discutir sus ideas. Por ello, durante esta primera fase, ellos prefieren confiar sus ideas a las personas más cercanas; en la segunda fase —planeamiento—, el grupo de personas con quien discute las ideas incrementa su dimensión, lo que le representa un mayor esfuerzo para construir y mantener sus redes de contacto; para la tercera fase —implementación—, el emprendedor reduce la dimensión de su red de contactos, limitándola a quienes le son importantes y útiles. El apoyo y contacto con los familiares está presente prácticamente en todas las fases.

Parea Kantis et al., (2002), las comunicaciones y el apoyo obtenido a través de las redes sociales desempeñan un papel clave en el proceso de emprendimiento, y reconocen tres situaciones en las que la interacción con otras personas es fundamental: en la etapa inicial, al identificar y aprovechar la oportunidad para establecer el negocio; en la etapa de arranque, al acceder a financiación; y en la etapa de inicio de operaciones, donde la dinámica de interacción con los contactos se vuelve intensa.

El manejo estratégico del capital social del empresario puede influir positivamente en el crecimiento de la empresa creada (Bratkovic, Antoncic y Ruzzier, 2009); el manejo de las relaciones del emprendedor con sus contactos sociales se hace más efectivo cuando actúa de manera justa, honrando la confianza, y con un compromiso organizacional (Clercq, Dimov y Thongpapanl, 2010). En las regiones donde existe un ambiente generalizado de confianza y altos niveles de membresía en las organizaciones formales, los emprendedores tienen mayor propensión a percibir oportunidades de negocios y mayor disposición a asociarse a algún ciudadano de la localidad aun cuando mantengan un vínculo débil con él (Seok-Woo y Arenius, 2010).

Poco se sabe todavía del impacto que tiene para el emprendedor el acceso a redes sociales a través de medios electrónicos y virtuales (por ejemplo, Facebook o Twitter). En un estudio cualitativo, Fischer y Reuber (2011) encuentran evidencias que les permiten afirmar que hay fuertes posibilidades de que Twitter esté siendo utilizado por los emprendedores para conocer y aprender de otras empresas, mantener contacto con sus consumidores, acceder a un número mayor de accionistas o socios potenciales y acelerar de una forma diferente el intercambio con los demás. El acceso a las redes sociales a través de medios electrónicos

como instrumento de mercadotecnia es dinámico y cada vez más intenso (Hung y Yiyang Li, 2007; Valck, Bruggen y Wierenga, 2009; Kozinets, Valck, Wojnicki y Wilner, 2010).

Las redes también tienen una dimensión geográfica. En muchos casos, las regiones caracterizadas por la combinación de personas y culturas ofrecen ventajas para la actividad emprendedora (Saxenian, 1994), de ahí que el emprendimiento tienda a concentrarse geográficamente, ya que el ambiente estimula a los individuos a seguir las señales sociales que se generan por el emprendimiento de otros (Minitti, 2005). La falta de contacto con otros emprendedores reduce la probabilidad de que el individuo inicie su propio negocio; pero un entorno regional con altas tasas de emprendimiento tiene un efecto positivo en la propensión del individuo a emprender (Wagner, 2003). Igualmente, como sucede con el emprendimiento, la propensión a la innovación se ve influida por las condiciones del entorno: la distancia, la accesibilidad, la concentración de personas y las externalidades propias del entorno ofrecen una poderosa influencia en conocimiento, aprendizaje e innovación (Howell, 2002).

La concentración regional de empresas relacionadas entre sí, conocida como *cluster*¹², es un tema que ha adquirido gran importancia en el análisis económico, en el análisis de la competitividad y en el estudio del emprendimiento. La influencia positiva que representa la aglomeración de industrias en la tasa de creación de empresas y empleo en un distrito ha sido detectada por diversos investigadores (Chinitz, 1961; Saxenian, 1994; Glaeser y Kerr, 2009). Las altas concentraciones de establecimientos del mismo segmento de la industria están fuertemente asociadas a un elevado nivel de creación de empresas, lo que sugiere que existe

¹²El término *cluster*, que en castellano significa “aglomeración” o “agrupamiento”, se refiere a la concentración geográfica de industrias relacionadas entre sí, de tal manera que obtienen ventajas competitivas a través de la co-localización (Doeringer y Terkla, 1995).

una amplio intercambio de conocimientos entre empresarios, ejecutivos e investigadores en la región (Acs y Armington, 2003).

La existencia de *clusters* en una región crea externalidades que incrementan las iniciativas empresariales y disminuyen las barreras para la creación de nuevas empresas, e incluso contribuye a incrementar la posibilidad de supervivencia de los nuevos negocios (Delgado, Porter y Stern, 2010). Precisamente por eso, la aglomeración industrial tiene un efecto positivo en el crecimiento económico del distrito o región donde está asentada (Acs y Armington, 2006; Glaeser, 2007).

Los *clusters* ofrecen beneficios importantes para la creación de empresas (por ejemplo: intercambio tecnológico, economías de escala, densidad de población, capital humano, estructura industrial, disponibilidad de financiación, entre otras). Estos beneficios constituyen una fuerza centrípeta de atracción para la creación de empresas en el distrito; sin embargo, la aglomeración, además de incrementar la presencia de competidores, provoca mayor demanda de insumos y espacios, aumentando su precio y limitando su disponibilidad (por ejemplo: rentas, mano de obra y regulaciones entre otras), lo que se convierte en una fuerza centrífuga que incentiva a las empresas a ubicarse fuera de la región (Krugman y Livas, 1996).

El desarrollo del *cluster* se puede explicar por su evidente eficiencia colectiva; sin embargo, también es impulsado por el estímulo de las políticas públicas así como por la integración y arraigo social (Parilli, 2009). Las características sociales de la región, tales como la diversidad social y la creatividad cultural, tienen un efecto significativo en la formación de nuevas empresas (Lee, Florida y Acs, 2004). Para Audretsch y Keilbach (2007), los niveles regionales de creación de conocimiento y la capacidad de la sociedad para aceptar nuevas

ideas representan una fuerza impulsora para la creación de empresas y el crecimiento económico de la región, a lo que denominan capital de emprendimiento (*entrepreneurship capital*).

Los conductos de transmisión de conocimiento, además de propagar conocimiento codificado —global—, también difunden conocimiento tácito —local—, es decir, aquel que proviene de la experiencia individual (Bathelt, Malmberg y Maskell, 2004); y más allá, considerando que estos canales también transmiten los valores colectivos, normas y actitudes de las personas que integran el sistema de producción local, Parilli (2010) plantea que este intercambio, además de incluir a los individuos altamente cualificados, también incluye a personas de menor preparación y, especialmente, a individuos provenientes de otros contextos, lo que rompe la homogeneidad del capital social e impulsa la innovación, el esfuerzo y otros puntos de vista, generando así nuevos enfoques y oportunidades.

El siguiente cuadro, realizado a partir de las investigaciones referidas al emprendimiento en el contexto latinoamericano desarrolladas por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) bajo el liderazgo de Kantis (Kantis et al., 2002), nos muestra los factores del contexto que influyen en la creación de empresas.

FACTORES DEL ENTORNO QUE INFLUYEN EN LA CREACIÓN DE EMPRESAS

Cultura y educación	Considerados factores positivos para la formación de capacidades emprendedoras, así como para la valoración social de los empresarios en el territorio.
Estructura productiva histórica	Entendida como la especialización en un sector específico y la configuración empresarial explicada por la presencia de grandes, pequeñas y medianas empresas y/o multinacionales que determinan las posibilidades de explotar oportunidades de negocios. La especialización sectorial influye en la experiencia laboral de las personas, sus conocimientos técnicos y el acceso a redes de contacto para desarrollar negocios.
Capital social	Integrado por las redes sociales personales (familia, amigos, conocidos), de negocios (proveedores, clientes, etc.) y las institucionales (cámaras, gobierno, universidades), que influyen de manera determinante en el emprendimiento. Se ha comprobado que el uso de las redes de contacto — en tamaño y en calidad— es un elemento que distingue a los emprendedores dinámicos de los que no lo son (Kantis et al., 2004).
Marco regulatorio e institucional	Determinado por las normas y regulaciones vigentes para la creación de una empresa, dado que incentiva u obstaculiza el proceso emprendedor, de acuerdo con su carácter más o menos burocrático. Se señala este factor como específicamente negativo en las economías latinoamericanas (Kantis, Masahiko y Masahiko, 2002). Los aspectos institucionales determinan la oferta de asistencia para el desarrollo de empresas desde el ámbito público, siendo de considerable peso para la promoción de estas iniciativas.
Condiciones socioeconómicas de la población o territorio	El nivel educativo y el nivel de ingresos determinan el tipo de demanda que los emprendedores enfrentan. La complejidad de los productos que se ofrezca estará estrechamente relacionada con el nivel educativo y de ingresos del territorio, factor que determinará el tamaño del mercado. En cuanto a los factores demográficos, es importante señalar que, en la medida en que exista una franja de población densa entre los 25 y 35 años, edad considerada como de mayor <i>actividad emprendedora</i> (Kantis et al., 2002), las posibilidades del territorio de generar nuevas empresas serán mayores.
Condiciones económicas globales y funcionamiento de los mercados	Las condiciones macroeconómicas y la dinámica de los mercados influyen en la decisión de emprender y en la búsqueda e identificación de oportunidades de negocios.
Aspectos personales	Perfil sociodemográfico, capacidades y habilidades de emprender que poseen los habitantes del territorio.

Cuadro 2: Factores del entorno que influyen en la creación de empresas.

Elaboración propia con base en las investigaciones del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) bajo el liderazgo de Kantis (Kantis et al., 2002).

El siguiente gráfico sintetiza y organiza los factores que intervienen e influyen en la creación de empresas, los cuales tendrán una mayor o menor incidencia en el proceso de emprendimiento, de acuerdo con la circunstancia específica de cada persona y su contexto. Los factores planteados consideran un amplio rango, pues comienzan en la propia persona e incluyen las características psicológicas del individuo, su educación y cultura, así como su disponibilidad o acceso al capital físico. El gráfico también contempla aquellos factores que influyen en la dinámica que se establece entre el emprendedor y su contexto: el capital social y las redes de contactos, que favorecen o limitan el emprendimiento, los factores propios de la región y, de manera general, los factores del entorno.



Gráfico 10: Factores que influyen en la creación de empresas.

Elaboración propia.

2.4. El emprendimiento de los pobres

La creación de empresas financiada con remesas es una acción que por lo general es realizada por emprendedores en circunstancia de pobreza y marginación, de ahí la importancia de la revisión de esta temática en particular.

Como se ha visto, los factores que influyen en la creación de empresas van desde las características de la personalidad del emprendedor, su circunstancia familiar, cultural y educativa, hasta los factores sociales y del entorno que inhiben o estimulan esta conducta. En otras palabras, el emprendedor, además de poseer determinado perfil psicológico y conductual, para su éxito, requiere en mayor o menor grado disponer de capital humano, capital físico y capital social; al mismo tiempo, las condiciones del entorno inmediato ejercerán una influencia positiva o negativa sobre la decisión de emprender y el éxito alcanzado.

Para las personas en circunstancia de pobreza, el acceso a los mercados para realizar intercambios y transacciones significa la posibilidad de tener un ingreso que les dé acceso a protección social y derechos de ciudadanía, lo que les permite —a ellos, a sus hogares y a sus comunidades— alcanzar mejores niveles de bienestar (Busso, 2001).

Para aquellos que viven en condiciones de pobreza, con bajos niveles de educación, limitado acceso a los recursos y débil capital social, el emprendimiento es una alternativa difícil y por lo general solo consigue consolidarse en actividades de baja productividad (Amorós y Cristi, 2011). Existen personas que optan por emprender porque no tienen una mejor alternativa de empleo —*emprendimiento basado en la necesidad*—, en contraste con aquellos que optan por crear una empresa cuando descubren o construyen una oportunidad —*emprendimiento basado en oportunidades*— (Reynolds 2000; Reynolds et al., 2005).

En los países en desarrollo, las condiciones de inequidad en el ingreso impulsan a los individuos a emprender por necesidad (Rapoport, 2002; Naudé, 2008). A diferencia del *emprendimiento basado en oportunidades*, que busca utilidades a través de innovaciones, la lógica del emprendimiento por supervivencia es la búsqueda de un ingreso que otorgue a la persona una mínima seguridad y le permita mantener el consumo básico (Berner, Gómez y Knorringa, 2008); esto puede explicar la razón por la que los países en desarrollo tienen tasas de emprendimiento más altas que los países desarrollados (Shane, 2009; Korunka, Lueger y Mugler, 2003; Earle y Sakova, 2000; Fairlie y Krashinsky, 2006), algo en lo que coincide Leff (1979) al afirmar que en los países en desarrollo el costo de oportunidad de un individuo para emprender es menor en virtud de la escasez de trabajos bien remunerados. La pobreza y la desigualdad de ingresos llevan a un número relativamente grande de personas a *emprender por necesidad* (Amorós y Cristi, 2011).

El emprendimiento que llevan a cabo personas en situación de pobreza surge como estrategia de sobrevivencia frente a situaciones de vulnerabilidad económica y social. Las familias en situaciones de crisis o riesgo social —como, por ejemplo, el desempleo— generan mecanismos de respuesta entre los cuales se encuentra el desarrollo de actividades económicas por cuenta propia. Las situaciones de extrema necesidad impulsan iniciativas emprendedoras entre las personas pobres y marginadas, aunque ello se traduzca en proyectos de escasa complejidad técnica y limitado potencial económico (Kantis et al., 2002).

Holacombe (1998), siguiendo las ideas de Smith (1776) y Kizner (1973), incorpora el emprendimiento y la innovación al ámbito de la economía al considerarlos como motores del crecimiento económico. Cuanto más emprendimiento exista, más crecimiento económico se experimentará (Dejardin, 2000). Sin embargo, al matizar entre el *emprendimiento basado en*

oportunidades y el emprendimiento basado en necesidad, Acs (2006) plantea que, debido a los distintos alcances que tiene cada uno, los emprendimientos basados en *oportunidad* tienen mayor vínculo con el crecimiento económico y el desarrollo, en comparación con los emprendimientos realizados *por necesidad*, que aportan poco y que generalmente son actividades informales que enfrentan dificultades y barreras burocráticas para constituirse en una nueva empresa formal.

En los países en desarrollo es frecuente que los emprendedores operen en un entorno que se caracteriza por tener instituciones poco confiables, reglas del juego poco claras, y enfrenten situaciones de incertidumbre que les obliga a sortear el presente con la dificultad de proyectar en el futuro (Wood, 2003). Para los emprendimientos *por necesidad*, los costos de poner en marcha el negocio tienden a inhibir el proceso de creación de empresas (Fonseca, Michaud y Sopraseduth, 2007) y, en el mejor de los casos, cuando el emprendimiento sucede, con mucha frecuencia se realiza en el ámbito de la economía informal (Naudé, 2007) y a través de micro y pequeñas empresas, lo que implica una débil aportación al desarrollo económico (Wennekers y Thurik, 1999; Acs, 2006). Considerando estas posturas, parece preferible tener altas tasas de emprendimiento *basado en oportunidades* y no altas tasas de emprendimiento *basado en la necesidad* (Acs et al., 2005).

Efectivamente, los emprendedores que por su antecedente familiar han recibido un alto capital humano y social consiguen mucho mayor rendimiento y crecimiento en las empresas que construyen. Los emprendedores que provienen de clases sociales altas han conseguido apoyos altamente efectivos y sus redes sociales les dan acceso a una plataforma desde la que las oportunidades pueden ser reconocidas y explotadas con mayor facilidad (Anderson y Miller, 2003).

Sin embargo, la creación de microempresas por parte de personas que viven en pobreza puede ayudar a evitar un empeoramiento de la situación y en algunos casos, si se incentiva el ahorro a través de reformas regulatorias y legales, el emprendimiento puede ser el instrumento para una futura movilidad social a través de las siguientes generaciones (Grosh y Somolekae, 1996; Naudé, 2010). En este mismo sentido, Amorós y Cristi (2011) plantean que en los países en desarrollo el emprendimiento, aun cuando sea originado por *necesidad*, puede ayudar a millones de personas que viven en pobreza y sus beneficios ayudarán a incrementar el capital humano de las futuras generaciones, con las consecuencias positivas que ello implica.

Debido a la débil financiación de los emprendimientos de los pobres, estos son altamente vulnerables a los cambios inesperados en el entorno, los ciclos de temporalidad en el negocio emprendido y, en general, a cualquier cambio en la inercia de la incipiente actividad empresarial, con el riesgo de sufrir una descapitalización. Las restricciones para el desarrollo de estos emprendimientos (en especial, las unidades económicas de subsistencia) radican en características tales como: la baja capacidad de acumulación y una inadecuada administración del negocio, mezclando la economía del negocio con la del hogar (Serrano, 2002).

Las políticas públicas que rutinariamente se adoptan para apoyar el emprendimiento (tales como financiación y educación) han mostrado tener efectos débiles en el fomento de la creación de empresas; Naudé (2008, p. 24) destaca que dichas políticas públicas deberían enfocarse en la cantidad, la calidad y asignación de habilidades empresariales; y en su trabajo titulado “*Entrepreneurship in Economic Development*”, plantea:

[...] when economic growth is low and employment opportunities in the formal sector are scarce, that self-employment will rise, and that this rise will include a large proportion of people with low levels of entrepreneurial ability.¹³

Al mismo tiempo, determinados emprendedores potenciales pueden ver inhibida su iniciativa ante circunstancias del ambiente de negocios que no favorezcan dicho proceso:

[...] the relative rates of return to being self-employed, and obstacles such as start-up costs and credit market imperfections will determine the quantity and quality of entrepreneurship in a region or country. This leaves open the possibility that not all entrepreneurs will be engaged in activities that have positive consequences for economic growth. (Naudé, 2008, pp. 34-35)¹⁴

Si la intención de la política pública es generar empleos y desarrollo económico, lo recomendable es que los programas de apoyo y promoción del emprendimiento estén dirigidos a emprendedores que tengan habilidades y capacidades potenciales en vez de a emprendedores con baja probabilidad de creación de empleos y desarrollo económico (Shane, 2009). En el mismo sentido y en un contexto latinoamericano, Drucaroff y Padín (2006) plantean que el éxito de los programas de apoyo no solo depende de la calidad de los programas implementados, sino también de la capacidad de los beneficiarios de la política para cumplir

¹³Cuando el crecimiento económico es lento y las oportunidades de empleo formal son escasas, el autoempleo — emprendimiento basado en necesidad— tiende a crecer y ese crecimiento incluirá a una gran proporción de personas con bajos niveles de habilidad empresarial. (Traducción nuestra).

¹⁴ Los rendimientos relativamente bajos en el autoempleo y obstáculos tales como los costos que supone poner en marcha el negocio y las imperfecciones del mercado de crédito, determinarán la cantidad, calidad de emprendimiento en una región o un país. Esto deja abierta la posibilidad de que no todos los emprendedores se involucren en actividades que tengan consecuencias positivas en el crecimiento económico. (Traducción nuestra).

con las metas planteadas en función de su capital humano y de su particular entorno socioeconómico. Sonne (2010) plantea la importancia de la financiación para el alivio de la pobreza mediante el apoyo a las actividades innovadoras en áreas rurales o de marginación, destacando la brecha que existe entre los programas gubernamentales y esa realidad. En el mismo contexto, Demirguc-Kunt, Beck y Honohan (2008) advierten de la importancia que tiene el dirigir el apoyo financiero no solo a los emprendedores más pobres, sino también a los micro y pequeños empresarios —no pobres— cuya actividad puede tener un efecto indirecto sumamente favorable entre los pobres.

En los países en desarrollo existen condiciones en el entorno que no solo dificultan el emprendimiento, sino que tienden a destruirlo (Baumol, 1990). En su publicación titulada *A Theory of Destructive Entrepreneurship*, Desai y Acs (2007) plantean que la calidad de las instituciones —formales e informales—, el burocratismo, la corrupción, las reglas del juego y otros agentes pueden ocasionar que los emprendimientos sean productivos, improductivos o incluso destructivos. Antes que ofrecer apoyos al emprendimiento, los gobiernos locales deberían generar condiciones de seguridad y certidumbre para la actividad empresarial (Mitlin y Satterthwaite, 2004) así como crear y reforzar las instituciones que apoyen y faciliten el proceso de creación de empresas (Dutz, Ordover y Willig, 2000).

Algunos experimentos de apoyo al emprendimiento en comunidades rurales han tenido un interesante enfoque. Los apoyos de conocimiento y organización para la creación de empresas son dirigidos principalmente a la comunidad y de manera secundaria al individuo, lo que lo convierte en un concepto de emprendimiento a nivel cívico y comunitario (Korsching y Allen, 2004a, 2004b; Schlake, 2005). En las iniciativas productivas colectivas —microempresas y cooperativas—, el capital social se refleja en el incremento del desarrollo

económico y social de la comunidad, como consecuencia de nuevos negocios colectivos y la atracción por parte de ella de recursos económicos y materiales (Serrano, 2002).

En el reporte del Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas titulado *Unleashing Entrepreneurship. Making business work for the poor* (UNDP, 2004), se recomiendan acciones que generen un ambiente que permita el emprendimiento de los pobres, entre las que destacan: realizar reformas que refuercen el estado de derecho, buscar condiciones que reduzcan la economía informal, facilitar el acceso a financiación así como ofrecer asistencia para el desarrollo de habilidades y conocimiento.

En contraste, Drucaroff y Padin (2006, p. 10), en sus investigaciones y propuestas sobre el tránsito del desempleo a la creación de empresas, plantean uno de los efectos negativos de los apoyos y subsidios financieros que fuera encontrado al analizar uno de los programas públicos de asistencia a emprendedores de una localidad del conurbano bonaerense:

[...] quienes se acercaron al programa motivados solo por la disponibilidad de financiamiento gratuito (subsidios gubernamentales) no han tenido la constancia y/o la capacidad de poner en práctica su idea de negocio. [...] En consecuencia, la *motivación financiera* estaba asociada a una visión de muy corto plazo, donde obtener los recursos se transformaba en un objetivo en sí mismo, sin la capacidad de pensar de manera estratégica respecto a la gestión futura de los recursos o la actividad a desarrollar.

En los trabajos de investigación realizados para la Fundación para la Superación de la Pobreza, Márquez (2005, p. 9), plantea un modelo de intervención con microempresas en pobreza, haciendo la siguiente reflexión:

La movilización de recursos (activos) consiste en estrategias adaptativas, por parte de las personas, hogares y comunidades, a los cambios en la estructura de oportunidades. Estas respuestas al entorno pueden ser ofensivas o defensivas. En general, las personas en vulnerabilidad social y económica manejan pocos niveles de activos. El fortalecer la cantidad, calidad y diversidad de capitales disponibles les permitiría acceder de forma distinta al conjunto de oportunidades que ofrece el entorno, resultando un avance en la superación de la pobreza y el mejoramiento de la calidad de vida.

Como se ha visto anteriormente, para los emprendedores en pobreza, los activos financieros y sociales incluyen la posibilidad de acceder a préstamos con amigos y familiares, que, para el caso de los emprendedores financiados con remesas, se traduciría en la posibilidad de financiación a partir de algún familiar que envía remesas o de la propia capitalización generada durante el tiempo que haya trabajado en una economía más desarrollada. Los activos de capital humano tales como las habilidades y destrezas productivas, el conocimiento de un oficio o la disposición de una habilidad personal específica, pueden desempeñar un papel altamente positivo en el éxito de un emprendimiento (Márquez, 2005).

Las motivaciones de un emprendedor en situación de pobreza pueden diferir en relación al emprendedor basado en oportunidades. Drucaroff y Padin (2006, p. 11) lo plantean así:

Se destaca como principal motivación de este último grupo la necesidad de estar integrados a la vida social y económica de manera digna. Se identifican como “clase media”, y si bien sus motivos para emprender se fundan en alcanzar mejores ingresos, la principal motivación es volver a formar parte del núcleo social comprendido en esa “clase media representativa” a la que históricamente han pertenecido.

El siguiente gráfico muestra los impedimentos sistémicos que inhiben el emprendimiento de los pobres. La apreciación se hace desde dos ángulos: el primero se refiere a la circunstancia de la persona, y el segundo, a las condiciones de su entorno.



Gráfico 11: Impedimentos sistémicos en el emprendimiento de los pobres.

Elaboración propia con base en Drucaroff y Padin (2006), Kantis et al., (2002), Márquez (2005) y Serrano (2002).

Otra de las debilidades del *emprendimiento basado en la necesidad* se refiere a la imposibilidad del individuo para encarar el proyecto como un proceso que requiere tiempo para avanzar en distintas etapas, lo que con frecuencia provoca el abandonando de la tarea a

medida que comprende la magnitud del desafío, la incertidumbre implícita y la lejana expectativa de beneficios que se traduzcan en una mejor calidad de vida (Serrano, 2002).

Al respecto, Drucaroff y Padin (2006, p. 10) comentan:

La situación económica apremiante de los pobres estructurales, con necesidades insatisfechas a niveles básicos, como las condiciones de vivienda o las necesidades alimenticias, generalmente restringe una valoración mayor de proyectos de mediano o largo plazo, aun cuando las posibilidades de obtener mejores ingresos en esos lapsos sean concretas. La historia previa de este grupo, su entorno socioeconómico con una muy baja propensión a emprender (ausencia de modelos de rol), y la necesidad de atender a necesidades básicas de manera urgente son factores determinantes en su comportamiento.

El emprendimiento es un instrumento que favorece el desarrollo social de los pobres. En las recientes investigaciones de Castro y Couyoumdjian (2011), donde plantean el efecto del emprendimiento sobre el empoderamiento de las personas en pobreza —es decir, expansión de libertad de decisión y acción que incluye la expansión de activos y capacidades de los pobres (Narayan, 2002; Narayan y Kapoor, 2005)—, se destaca que la promoción del emprendimiento en una política social no tradicional tiene efectos positivos en el desarrollo humano.

2.5. Fomento a la microempresa

Las actividades comerciales y productivas que se originan con el uso de capital proveniente de las remesas, por los montos disponibles y las limitaciones propias de este tipo de

emprendedor, suelen configurarse como microempresas. Por su importancia en la creación de empleo, en la contribución a la economía de los países y por su frecuente debilidad financiera y técnica, los gobiernos de prácticamente todos los países han creado instrumentos y programas que apoyen y fomenten la creación y operación de microempresas (OCDE, 2007).

2.5.1. Generalidades y definiciones de la microempresa

La creación de empresas, de acuerdo a la circunstancia e intenciones del emprendedor, puede alcanzar diferentes dimensiones: micro, pequeña, mediana o gran empresa. Dado que esta investigación se centra exclusivamente en la creación de microempresas, y en virtud de que los programas gubernamentales de fomento y apoyo suelen distinguir al beneficiario a partir de esta clasificación, es indispensable conocer sus características y tener una definición precisa.

En la amplísima literatura sobre clasificación de las empresas existen dos marcadas tendencias para definir las: una basada en criterios cualitativos (Neck, 1997; Anzola, 2002; Lemon, 2008) y otra basada en criterios cuantitativos, que generalmente es la que utilizan los gobiernos e instituciones internacionales como la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos) y la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe).

Las definiciones cualitativas, si bien suelen ser ambiguas e incompletas (González, 2005), nos ayudan a comprender algunos rasgos de la microempresa. Para el Committee for Economic Development (CED, 1947), podemos considerar como microempresa a aquella que cumple con dos de los siguientes requisitos: **administración independiente**, al ser operada

por el propio dueño; para su creación **no requiere de mucho capital** y la inversión proviene del mismo dueño; su **área de operaciones** —trabajadores y dueño— es local y **es pequeña** cuando se le compara con otras empresas del mismo giro o industria (CED, 1947).

Lemon (2008) describe a la microempresa con criterios cualitativos y la define como la expresión más pequeña de los negocios, creada por una persona independiente con el objetivo de ganarse la vida, no necesariamente la riqueza, pero sí un negocio sostenible que le asegure su bienestar y el de su familia. Los empleados suelen ser familiares o amigos cercanos, generalmente operan en la propia casa del dueño o en algún pequeño establecimiento rentado.

Son muchos los factores que determinan la dimensión de una actividad empresarial, pero podemos destacar los aspectos que propone Carrasco (2005): el **aspecto financiero** (con base en el monto de su capital); el **personal** (con base en el número de empleados que trabajan en ella); el **volumen y la sofisticación de la producción** (el grado de automatización del proceso de producción en relación con el personal ocupado) y las **ventas** (relevancia de los montos brutos y la cobertura de mercado).

Conforme a la descripción ofrecida por el Gobierno chileno (Sercotec, 2008), las microempresas se caracterizan por el hecho de que la mayoría de ellas surge por una vocación de independencia, por las expectativas de generar mayores ingresos o como una alternativa a la cesantía. La mayoría son de tipo familiar y de administración unipersonal, están sustentadas en la experiencia de sus creadores y tienen pocos profesionales especializados en la gestión administrativa o tecnológica.

Un solo criterio para realizar la clasificación puede ser incompleto; por ejemplo, cuando la clasificación se lleva acabo solo en función de la cantidad de personas que trabajan en la

empresa, puede suceder que una sola organización con muy poco personal genere altos niveles de ventas y sofisticación tecnológica; y a la inversa, una empresa con mucho personal podría obtener una venta precaria y operar con sistemas administrativos limitados y elementales.

En una detallada revisión de las múltiples definiciones y criterios para clasificar a la pequeña empresa, Tunal (2003, p. 90) concluye con esta definición desde la perspectiva de los países en desarrollo:

[...] una microempresa es una organización productiva en la cual generalmente trabajan un número reducido de individuos involucrados en actividades poco remunerativas (aunque proveen por lo menos cierto grado de subsistencia); de escasa cualificación, con montos de financiamientos mínimos y que —por lo menos en los países llamados del Tercer Mundo— normalmente operan en el marco de la informalidad.

Como se ha comentado anteriormente, la microempresa con frecuencia opera en la economía informal, lo que le genera dificultades a los gobiernos colocándolos en una paradoja: apoyar el emprendimiento como acto legítimo y muy relacionado con el progreso y superación de la pobreza y, simultáneamente, apoyar indirectamente la economía informal, la que no se reconoce de manera oficial y rompe con los principios de operación legal del propio Gobierno.

En sus estudios sobre el acceso de los pobres a la empresa, Esquivel y Narváez (2007, p. 8) comentan:

Existe en las microempresas una trampa entre baja productividad/ alta informalidad: entre más se expanden (y se mueven hacia actividades de mayor valor agregado) las microempresas deben registrarse y declarar trabajadores y con ello pagar impuestos, lo cual genera incentivos negativos para formalizarse, ya que la percepción sobre los incentivos y beneficios de hacerlo no son muy claros para los empresarios.

Efectivamente, en el caso latinoamericano, uno de los criterios para distinguir a las microempresas es el hecho de que comúnmente operan en la informalidad (Grosh, 1993). Sin embargo, para Salinas (2010), la microempresa no es parte de la actividad informal, esta es sobre todo el resultado del desempleo crónico, se caracteriza por los bajísimos volúmenes de venta, sus precios desafían toda competencia, su lugar de ventas es itinerante y, conforme incrementa la posibilidad de empleo formal, las actividades de negocios informales tienden a disminuir o desaparecer.

En otro enfoque, también se reconoce a la microempresa a partir de las debilidades que le caracterizan: incompreensión de la tecnología —poco interés en aplicaciones técnicas que no ofrecen beneficios inmediatos—, empirismo crónico —resolviendo todo sobre la marcha, con una enorme capacidad de improvisación— y recursos precarios —humanos, materiales y técnicos— (Fernández, 1997). Por ello, la generalización del concepto de microempresa hace pensar con frecuencia en unidades económicas de baja capitalización, que operan con tecnologías elementales y son un medio de subsistencia precaria o limitada. No obstante, para Delgado y Parra (2007), lo conveniente es diferenciar entre las microempresas tradicionales o de subsistencia y las microempresas *de punta*, que son aquellas que, si bien son pequeñas, tienen una organización y funcionamiento formal, están orientadas a mercados de medio y alto

poder de compra, cuentan con tecnología relativamente avanzada, mayor intensidad de capital y quienes las dirigen poseen un nivel educativo alto.

Las diferentes definiciones de microempresa a partir de criterios cualitativos, si bien proporcionan un perfil bastante claro, tienen la desventaja de ser ambiguas y poco precisas. Para González (2005), el mezclar elementos de orden cualitativo al determinar qué es una empresa micro, pequeña o mediana conduce a contradicciones, subjetividades y probablemente a conclusiones apresuradas y no sustentadas, carentes de rigor científico.

Los gobiernos e instituciones que implementan políticas públicas de fomento y programas de apoyo, necesitan tener bases objetivas para determinar quién puede ser beneficiario de dichos programas, de ahí que la tendencia para ese propósito sea el uso de la clasificación con bases cuantitativas. De acuerdo con la *US Small Business Administration* (SBA, 2011), una microempresa es una organización con menos de cinco empleados y tan pequeña que requiere poco capital —35.000 dólares o menos— para ponerla en marcha.

La Comisión Europea, considerando la importancia que tiene el desarrollo del emprendimiento y la generación de empleo, acordó actualizar los umbrales y así generar una nueva clasificación que precisa lo que es una microempresa: una empresa que ocupa a menos de 10 personas y cuyo volumen de negocios anual o balance general anual no supera los dos millones de euros (Comisión Europea, 2003). De esta manera se facilita la promoción de las microempresas, se mejora el acceso al capital, se fomenta la innovación y se tiene en cuenta su dimensión en relación con otras empresas del mismo o distinto tamaño (Comisión Europea, 2006).

La OCDE (2003) informa de los diferentes criterios establecidos por los países miembros para clasificar las empresas de acuerdo a su tamaño. Por ejemplo: Australia considera como microempresa aquella que tiene cinco empleados o menos; Canadá la define exclusivamente por el monto de ingresos anuales —500.000 dólares canadienses—; en Japón, la clasificación está en función de los ingresos, la cantidad de empleados y el área económica en que se desempeña (mayoreo, industria o comercio); en Corea, la clasificación está en función de un amplio catálogo de actividades económicas; en Nueva Zelanda, las microempresas son aquellas que tienen cinco o menos empleados.

La mayoría de las clasificaciones de micro, pequeña y mediana empresa varían según los intereses y objetivos de quienes las generan y manejan, y con relación a la fase de desarrollo del medio particular en que se debe aplicar la clasificación (Neck, 1997). La CEPAL califica como microempresa a aquella que tiene hasta cinco trabajadores, y para el caso de México, la Asociación Mexicana de Bancos considera microempresa a aquella con ventas de hasta dos millones de pesos. El INEGI —Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática— incluye en su clasificación de microempresa a aquellas que operan con 10 o menos personas y coincide con la clasificación del Gobierno Federal, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 2002 (Pavón, 2010).

En México existen cerca de cuatro millones de microempresas —el 95% de las empresas establecidas en el país— que emplean alrededor de ocho millones de personas, lo que significa cerca del 40% de la oferta laboral en el país. Muchas de ellas no generan ganancias, tienen niveles negativos de productividad y su contribución al PIB es muy débil, pues solo aportan el 15% (INEGI, 2009; SE, 2010). Las microempresas mexicanas están más relacionadas con los servicios que con las industrias. Principalmente encontramos: tiendas de comestibles,

comercios pequeños, tortillerías, papelerías, salones de belleza, panaderías, talleres mecánicos y farmacias (SE, 2009).

Las microempresas mexicanas, por su estructura, tienen la capacidad de producir puestos de trabajo con menores requerimientos de capital, por lo que han podido hacer frente al debilitamiento de los mercados de trabajo, enfrentando de manera innovadora el reto de la flexibilidad productiva (Ruiz, 1995). El efecto benéfico de la microempresa incide especialmente en los sectores más pobres de la sociedad (Márquez, 2004). Las microempresas han dejado de tener un carácter marginal ante la coyuntura actual, han contribuido a la reorganización de la producción y han tenido la capacidad de resistir el lento crecimiento de la economía a través de su impacto en el empleo y en la equidad (Tunal, 2003).

2.5.2. Microfinanciamiento

Un factor detonante de la actividad empresarial y de la creación de microempresas es la disponibilidad de capital financiero (Gibb y Ritchie, 1982; Timmons y Stephen, 2003), condición que, en el caso de los pobres y los grupos marginados, representa un obstáculo debido a la dificultad para acceder a la financiación, lo que puede convertirse para ellos en un factor insuperable a la hora de crear nuevas empresas (Bercovich, 2004). Las fallas del mercado, que originan mala información, altos costos de transacción y dificultades para hacer cumplir los contratos, provocan que el capital no fluya naturalmente entre los ricos y los pobres (Meyer y Nagarajan, 2000; Armendáriz y Morduch, 2010).

Las instituciones financieras tradicionales como los grandes bancos suelen estar alejadas de estos segmentos de mercado, debido a que el valor de cada crédito en lo particular resulta muy bajo y, por lo tanto, poco atractivo para ellos. Desde la perspectiva de los solicitantes, los bancos son percibidos como un medio de difícil acceso por los requisitos, garantías, montos mínimos y tasas de interés que implica acceder a las distintas opciones de crédito (Khandker, 2005).

Por otro lado, las experiencias gubernamentales de acercamiento de la financiación a los sectores más pobres, al parecer, han tenido malos resultados: créditos subsidiados, paternalismo que provoca escasa recuperación de los préstamos, concentración de beneficios y otras prácticas que conducen a fracasos consistentes (González-Vega, 1982; Braverman y Guasch, 1993). En cambio, el surgimiento de organizaciones de la sociedad civil —ONG— ha permitido cultivar éxitos y crecimiento. Estas se han puesto en marcha con criterios de efectividad y rentabilidad que han permitido la permanencia y el crecimiento sustentable en los años recientes.

En ausencia de opciones de ahorro y financiación para los grupos marginados, surgieron como un antecedente del microcrédito las cajas populares, que se concibieron como organizaciones de ayuda mutua formadas por personas que comparten un vínculo común natural y que se asocian para ahorrar en conjunto con el fin de fomentar préstamos fáciles para resolver sus propias necesidades.

En México, las cajas de ahorro tienen su origen en los montepíos que administraban e incluso siguen administrando las sacristías de las parroquias para atender necesidades económicas de los feligreses y para realizar obras y servicios de beneficio común. Las

llamadas cajas populares han fomentado la orientación adecuada del ahorro e incluso, entre los más pobres, han sido uno de los motores más importantes para el desarrollo popular autosuficiente (Imperial, 2004). Las cajas de ahorro admiten a todo tipo de participantes para hacer uso de sus servicios, convirtiéndolos en socios y adoptando un régimen democrático de gobierno. En 2001, en la Ley de Ahorro y Crédito Popular de México, se establece un marco legal para la operación de un gran número de organizaciones de finanzas populares como cajas populares, cooperativas, cajas de ahorro, uniones de crédito, microbancos y cajas solidarias, convirtiéndolas en entidades de ahorro y crédito popular autorizadas y supervisadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

El objetivo de las microfinancieras es beneficiar a aquellos emprendedores en situación de pobreza que no tienen acceso a la financiación comercial (es decir, al de las instituciones financieras tradicionales) y que están involucrados en proyectos productivos. Los programas de microcrédito buscan simplificar el acceso al crédito, reduciendo los requisitos, trabajando directamente en las comunidades y ofreciendo una rápida aprobación de los créditos. Estas condiciones se adecuan a las características socioeconómicas de estas poblaciones que regularmente realizan sus actividades económicas de sobrevivencia en el sector informal (Grosh, 1993). Los créditos que se ofrecen implican montos pequeños, de ahí su nombre, y manejan una estrategia basada en la prudencia, ya que importes aprobados se incrementan poco a poco en función de la confirmación de la capacidad de pago del beneficiario.

Las microfinancieras de orientación social se caracterizan por ser organizaciones no gubernamentales cuyos programas buscan aliviar la pobreza beneficiando a individuos en situación de vulnerabilidad, movilizando los ahorros de la comunidad en actividades productivas y empleo con el fin último de crear mejores condiciones de vida de manera rápida

y a partir de recursos muy limitados (Yunus, 2003a). En estos casos, el apoyo del Gobierno a la comunidad se realiza a través de las microfinancieras —ONG—, lo que evita las frecuentes ineficacias que se presentan cuando la operación de fomento la realiza directamente el Gobierno.

A partir de las experiencias exitosas del *Grameen Bank*¹⁵ en Bangladesh, la estrategia del microcrédito se ha diseminado por el mundo convirtiéndose en una innovación en la intermediación financiera que logra reducir los costos y riesgos de ofrecer crédito a los individuos que integran los grupos marginados, es decir, los más pobres. De acuerdo con Bercovich (2004), las instituciones de microfinanciamiento han conseguido sobrevivir y expandirse sobre la base de ciertos factores clave: conocimiento del mercado, reducción de los costos de gestión y alta tasa de reembolso de los créditos basándose en incentivos solidarios.

En sus estudios sobre la participación de organizaciones no gubernamentales en el mercado de los microcréditos, Conde (2000, p. 29) señala que:

Los pobres **requieren** servicios financieros: por una parte, quieren y pueden ahorrar, y por la otra, los créditos les permiten construir una fuente de ingresos permanente y estable. Estos servicios ayudan a la gente pobre a ayudarse a sí misma: aumentan el empleo y el ingreso familiar y ayudan a rebasar la línea de pobreza extrema por lo que, en este sentido, contribuyen al desarrollo económico de sus países [...] las microfinanzas

¹⁵ El *Grameen Bank* —Banco de la Aldea— fue fundado en Jobra (Bangladesh) en 1976 por el Dr. Muhammad Yunus, quien implementó exitosamente la estrategia de microcréditos para los más pobres, financiando vivienda, estudios y microemprendimientos. El Banco Grameen es propiedad de los ahorradores (solo un 5% del capital corresponde al Gobierno), opera con un índice de recuperación de cartera del 97 % y prácticamente en todos los ejercicios ha reportado beneficios. La cartera de clientes suma 8,4 millones, de los cuales el 97 % son mujeres (Yunus, 2011). Este esfuerzo fue reconocido a su fundador el 13 de octubre de 2006, fecha en que se le otorgó el Premio Nobel de la Paz.

no son sólo una actividad deseable sino financieramente sustentable a pesar de la pequeña escala de operación a la que frecuentemente trabajan [...] los aspectos clave de su viabilidad financiera son: *i)* cargar una tasa de interés efectiva real para cubrir sus costos [...] y *ii)* costos de salarios bajos que por lo general devienen del uso de personal local.

En investigaciones realizadas sobre el efecto de los microfinanciamientos en la economía de las personas y en la economía local, Khandker (2005) encontró que el acceso a los microcréditos contribuye a la reducción de la pobreza de los beneficiarios y también a la reducción de la pobreza en el ámbito local.

La Asamblea General de las Naciones Unidas, en su Proclamación del Año Internacional del Microcrédito (ONU, 1999, p. 01), reconoce que:

Los programas de microcrédito y microfinanciación han logrado generar empleo productivo por cuenta propia y han demostrado ser un instrumento efectivo para ayudar a las personas a superar la pobreza y reducir su vulnerabilidad a las crisis y han dado lugar a una mayor participación, en particular de las mujeres, en los procesos económicos y políticos dominantes de la sociedad.

En el mismo sentido se expresa Zapata (2004), que indica que en los grupos marginados, el microcrédito implica efectos positivos en el aspecto económico —bienestar de las familias— e incluso en el aspecto social y de la comunidad, destacando particularmente el empoderamiento de las mujeres, ya que el ejercicio de actividades productivas a través del

microfinanciamiento permite el desarrollo de capacidades, incluyendo la de decisión, sobre los factores que determinan la calidad de vida de los actores interesados, como campesinos y agricultores (Weinmann, 1999). Y si bien la evaluación de este tipo de proyectos se suele realizar recurriendo a aspectos cuantitativos tales como el número de acreditados, la recuperación y el pago de créditos, también es relevante la evaluación de los efectos en su entorno familiar, social y cultural, en el que generalmente tiene importantes repercusiones (Johnson y Rogaly, 1997).

Como estrategia para reducir la pobreza, el microcrédito se ubica en un contexto de cambios de las políticas económicas en las que los gobiernos ven restringido su margen de acción para la redistribución del ingreso. Por las características del microfinanciamiento, mediante su ejercicio es posible elevar los ingresos de los participantes entre un 5% y un 75% (Grosh, Coady y Hoddinott, 2004).

En principio, parecía difícil pensar que los más pobres pudieran tener acceso al sistema financiero, el ahorro y el crédito en un sector de la sociedad que se distingue por la escasez de dinero, y como comenta García (2006, p. 126):

Es amplia la evidencia que constata el éxito de los bancos populares o de las cooperativas de ahorro y crédito bien administradas en el fomento del hábito del ahorro. También se comprueba que estas instituciones emergentes funcionan mejor si se articulan con la banca institucional y operan bajo la regulación del Estado, lo que desmiente el argumento de la inviabilidad y la imposibilidad de estimular un ahorro potencial en el sector rural.

Los microfinanciamientos son una herramienta para que los pobres puedan superar su situación de bajos ingresos. Sin embargo, parece necesario que esta esté acompañada de otras circunstancias y programas. Los servicios financieros facilitan la acción de las fuerzas que promueven el crecimiento, pero solo cuando existen oportunidades (Gulli, 1999), de ahí que sea indispensable vincular las microfinanzas con programas específicos de desarrollo social (Bercovich, 2004). Además, como sucede en la aplicación de toda herramienta, su éxito depende de las condiciones del entorno, por lo que se requiere un contexto macroeconómico positivo para que los nuevos proyectos y esquemas de microfinanciamiento puedan salir adelante (García, 2006).

Al mismo tiempo, y como se ha mencionado, el acceso a la financiación por sí mismo no es condición suficiente para asegurar la exitosa creación de empresas. Los emprendedores en situación de pobreza rara vez han recibido el entrenamiento formal en habilidades de negocios; por ello, cada vez más microfinancieras están intentando construir capital humano entre sus beneficiarios, con la idea de contribuir a la mejora de vida y a la reducción de la pobreza. No obstante, los estudios realizados por Karlan y Valdivia (2011) en un grupo de beneficiarios que fueron sometidos al entrenamiento de negocios durante dos años, demostraron que como consecuencia del entrenamiento pocos o ninguno de ellos logró generar mejores ingresos, más utilidades o mayor creación de empleos en comparación con otros empresarios que no recibieron la capacitación. Es posible que la construcción de capital humano que favorezca el desarrollo de empresas requiera períodos más largos y programas más amplios para mostrar su efectividad.

Después de la efervescencia y entusiasmo que despertó la aparición de esta novedosa estrategia, son muchas las investigaciones que, si bien plantean los beneficios del

microfinanciamiento, al mismo tiempo consideran que no es la panacea en la solución al problema de la pobreza. Morduch (1998) sostiene que los beneficiarios de los microfinanciamientos han logrado reducir la vulnerabilidad de sus familias, pero no han incrementado su consumo en una proporción significativa que pudiera considerarse como una reducción de la pobreza per se. Banerjee, Duflo, Glennerster y Kinnan (2009) vieron que el microfinanciamiento tiene importantes efectos en la creación y desarrollo de empresas. Sin embargo, no encontraron evidencia de que este apoyo haya tenido efecto en la salud, educación o mayor consumo de las familias, al menos a corto plazo.

El reto de reducir a la mitad la pobreza global para el 2015 no se conseguirá a través de donaciones. Para alcanzar la meta es indispensable que haya crecimiento macroeconómico sostenido a partir de la actividad industrial y la mecanización del trabajo (Yunus, 2008). Con esa intención, los microcréditos permiten que las familias pobres emprendan negocios que les brindan un mejor ingreso y movilidad social (Yunus, 2003b). Sin embargo, como se ha mencionado, los negocios establecidos a partir del microcrédito generalmente son débiles y limitados: dan ocupación al emprendedor, pero pocas veces generan empleos adicionales y generalmente solo tienen éxito en regiones de poca densidad poblacional (Morduch, 1999). Las microfinanzas son una clara ventaja en los bancos de desarrollo y una innovación para mejorar las condiciones de vida de los pobres. Sin embargo, la expectativa de autonomía financiera que se generó con su aparición aún está lejos de cumplirse (Armendáriz y Morduch, 2010).

No fue hasta principios de este siglo XXI cuando en México se empezaron a instrumentar políticas públicas de promoción del microcrédito. En 2001, a través del Programa de Banca Social y Microcréditos (ahora llamado PRONAFIM: *Programa Nacional de*

Financiamiento al Microempresario), se implementaron una serie de estrategias de financiación y promoción del microcrédito mediante el desarrollo y apoyo a entidades no gubernamentales que se encargan del llamado segmento de menudeo para la colocación de estos microcréditos.

Según el Gobierno Mexicano (DOF, 2008, p. 1) las estrategias fundamentales del PRONAFIM son:

- a) Apoyar a los microempresarios y a los trabajadores por su cuenta en situación de pobreza a través de Instituciones de Microfinanciamiento e Intermediarios que, a través del crédito, la asesoría y la capacitación contribuyan a que estas personas logren insertarse en el sistema productivo nacional.
- b) Impulsar un sistema sólido de Instituciones de Microfinanciamiento con cobertura nacional, orientadas a potenciar la capacidad productiva de la población emprendedora en situación de pobreza, así como fortalecer la cultura del ahorro.

2.5.3. Las incubadoras de empresas

También conocidas en España como *Viveros de Empresas*, las incubadoras son organizaciones especializadas en ofrecer acompañamiento y asesoría a los emprendedores desde la gestación de las ideas hasta la puesta en marcha de nuevas empresas. El método de incubación de empresas surge de un incidente inesperado en 1959. El cierre de una empresa que ocupaba una gran nave industrial en Batavia (Nueva York) significó para la comunidad un problema severo

de desempleo y crisis. El empresario Joseph Mancuso¹⁶ compró esa nave industrial con la intención de alquilarla a una gran empresa; sin embargo, ante la imposibilidad de conseguir un cliente, optó por alojar en la nave a muchas iniciativas de pequeñas empresas, dándoles asesoría y apoyos de capital.

A finales de la década de los 70, también en EE. UU., esta herramienta de desarrollo económico se fortaleció como política pública. La *Economic Development Administration* —EDA— y la *National Science Foundation* —NSF— establecen los primeros programas en los que las comunidades fundan incubadoras de empresas como una herramienta específica para alcanzar sus metas de desarrollo (Allen y McCluskey, 1990).

Dado que la creación de empresas está caracterizada por un alto grado de mortandad temprana (Bates y Nucci, 1989), el modelo de *incubación* representa una posibilidad que responde precisamente a tal vulnerabilidad: su gestación, incubación y acompañamiento en los primeros pasos garantiza una tasa menor de mortandad en los emprendimientos (Culp, 1990; Gaspar, 2009).

Las incubadoras subsanan una de las fallas del mercado relativas a la falta de equidad en el acceso al capital y a la información, así como la falta de asesoría para un nuevo negocio (Campbell, 1989). Una incubadora de negocios provee condiciones controladas para ayudar al crecimiento de emprendimientos (Petree, 1997). La *Small Business Administration* (SBA, 1999) define como incubadoras a las instalaciones físicas que proveen a los nuevos negocios

¹⁶ Joseph Mancuso, conocido como el precursor de la industria de la incubación de empresas, dirigió la organización denominada *Mancuso Business Development Group* en Batavia y fue fundador de la *National Business Incubation Association* (NBIA), que para el 2008, fecha en que falleció Mancuso, ya agrupaba más de siete mil incubadoras de negocios en todo el mundo.

del apoyo necesario para incrementar la probabilidad de supervivencia durante los primeros años, etapa en la que estas firmas son más vulnerables.

Las incubadoras ofrecen arrendamientos de espacios físicos, servicios de oficinas compartidos y asesorías profesionales. La combinación de estas características genera un efecto sinérgico benéfico para la creación de nuevas empresas y permite que las nuevas compañías logren minimizar sus costos de nacimiento. Para muchos emprendedores, la incubadora se convierte en el lugar donde vencen la soledad del emprendimiento, ya que se relacionan con otras personas, otras empresas y con una amplia red de proveedores (Gumbert y Boyd, 1984).

Al principio del desarrollo de este modelo de creación de empresas, las incubadoras ofrecían el espacio físico y los servicios necesarios para la operación inicial del negocio (*hard support*). Más adelante, aparecieron los servicios de acompañamiento, asesoría y capacitación (*soft support*) y en los últimos años ha ganado espacio un tercer conjunto de servicios definidos como redes, conocido con el término inglés *networking* (Hansen, Chesbrough, Nohria y Sull, 2000).

La Cámara de Comercio, Industria y Navegación (2009, *para.* 1-2), en su página web define estos Viveros de Empresas como:

Una estructura de acogida temporal pensada para ubicar a empresas en sus primeros pasos en el mercado, acompañarlas y prestarles determinados servicios adaptados a las necesidades de cada proyecto empresarial, con el fin de que, mediante una gestión sin ánimo de lucro, se facilite el desarrollo germinal de iniciativas de interés para la

demarcación cameral. Constituyen un espacio físico que, combinando el ofrecimiento de locales, formación, asesoramiento y prestación de servicios, tratan de cubrir las necesidades básicas de pequeñas y medianas empresas, permitiendo mejorar sus expectativas de supervivencia.

La estrategia de las incubadoras se aborda estableciendo una analogía con el ciclo de vida de una persona, donde se identifican tres fases: prenatal, de nacimiento y postnatal. Siguiendo este razonamiento, las nuevas empresas no nacen automáticamente, requieren un período en el que la idea u oportunidad de negocio se madure, a fin de analizar y evaluar las posibilidades de éxito o fracaso en el entorno concreto (Scaramuzzi, 2002). Siempre que el proceso anterior concluya de forma positiva, existe la posibilidad de que se produzca el nacimiento de la nueva firma (Knopp, 2006). Finalmente, cuando la empresa demuestra que puede vivir por sí sola y el emprendedor se centra en formular una estrategia de crecimiento, se llega a la fase postnatal (Gómez, 2002).

La incubación de empresas comienza con la etapa de *preincubación*, que se refiere al proceso de validación de la idea de negocios, su futuro mercado, la tecnología necesaria, las ventajas competitivas, el factor humano, el enfoque regional o global, el aspecto financiero y, en general, todos aquellos requisitos indispensables para asegurar un buen desempeño (NBIA, 1997).

El proceso de *incubación* propiamente dicho suele suceder en lapsos de dos a tres años, período en el que la incubadora busca ayudar a las empresas a subsistir en su etapa inicial de desarrollo. Una vez superada esta etapa, el apoyo tiende a disminuir con la idea de fomentar la autosuficiencia entre los empresarios *incubados*. En cuanto se consolida la operación y la

gestión del negocio, el proceso se da por terminado, momento que se conoce con el nombre de *graduación* (Knopp, 2006).

En el lenguaje de la incubación, una empresa se “gradúa” cuando está preparada para funcionar fuera de la incubadora. Las empresas graduadas salen de la incubadora con un gran potencial para crear empleos, revitalizar la economía local, comercializar nuevas tecnologías y fortalecer la economía regional y nacional (NBIA, 1997).

El *networking* se entiende como la red de contactos y las relaciones con clientes potenciales, investigadores y científicos relacionados con el proceso. Las relaciones con otros incubados, con otros emprendedores, y la facilitación del acceso al crédito y a la financiación hacen del *networking* uno de los servicios más apreciados por los incubados, ya que se trata de generación de capital social (Hansen et al., 2005). De hecho, como plantea Wagner (2004), el contacto con otros jóvenes emprendedores y con pequeñas empresas influye positivamente en la tasa de creación de nuevas firmas y también en su desempeño.

Como se ha mencionado anteriormente, se entiende por capital social el beneficio creado por la existencia de conexiones entre las personas que ayudan a crear transacciones comerciales o de otro tipo. De esta forma, las empresas que tienen mayor cantidad de vínculos con otros actores de la sociedad son las que tienen mayor probabilidad de éxito, tanto porque pueden desempeñarse mejor cuando las cosas van bien, como porque pueden resistir mejor el impacto cuando las cosas no van tan bien (Gómez, 2002). Aproximadamente, una cuarta parte de las empresas aseguran tener negocios con clientes de otras incubadoras y una de cada seis empresas ya incubadas colabora con otra incubadora cliente (NBIA, 1997).

Existen muchos tipos de incubadoras que se clasifican por el ámbito en que gestionan el *alumbramiento* de empresas: de base tecnológica, generales y, de particular interés en esta investigación, las **incubadoras sociales**. También se clasifican por la propiedad y su administración: públicas, privadas no lucrativas, privadas con fines de lucro y académicas. Con respecto a las incubadoras académicas, sobresale un enfoque relacionado con la participación de las universidades en la incubación de empresas conocido con el nombre de *The Triple Helix* o *Modelo de Triple Hélice*. Este enfoque toma como referencia la espiral de la innovación que establece relaciones recíprocas entre las universidades, las empresas y el Gobierno. Estas tres esferas, que antes trabajaban de manera independiente, tienden a trabajar en conjunto (Healey, 1993; Etzkowitz y Leydesdorff, 1997; Etzkowitz, 2002).

La participación del Gobierno en las intenciones de promover la creación de empresas mediante el sistema de incubación ha evolucionado. Al principio, las incubadoras eran operadas directamente por el Gobierno, más adelante y de manera gradual, esta actividad ha sido subrogada en los privados y las universidades.

En el caso de México, independientemente de los esfuerzos de las organizaciones no gubernamentales y de las universidades, el Gobierno, a través de la Secretaría de Economía, interviene en este fenómeno mediante la promoción y regulación de incubadoras, integrando a aquellas que llevan a cabo las mejores prácticas de incubación en el *Sistema Nacional de Incubación de Empresas* (SE, 2008b), que tiene una cobertura a nivel nacional y cuyo objetivo es fortalecer la interrelación de sus integrantes, de tal forma que estén en disposición de intercambiar experiencias que se reflejen en la creación de empresas más competitivas.

El Gobierno tiene como propósito establecer y fortalecer vínculos con gobiernos de los estados, municipios, instituciones educativas, organismos empresariales y organizaciones de la sociedad civil, con el fin de impulsar los programas de apoyo en materia de incubadoras. Se busca promover la creación de nuevas incubadoras a través de acciones coordinadas con gobiernos de los estados y municipios, procurando que estén orientadas a las vocaciones productivas de cada región. Además, genera programas de actualización y capacitación para los operadores de las mismas, con el fin de que se implementen las mejores prácticas nacionales e internacionales en materia de incubación de empresas.

Dadas las limitaciones que tienen las personas que viven en situación de pobreza —bajo nivel educativo, dificultad para acceder al crédito y una estrecha red de relaciones económicas—, es en este sector de la sociedad donde las incubadoras desempeñan un papel aún más importante, puesto que su asistencia pretende subsanar dichas carencias. Por esas razones, muchas de las incubadoras establecidas en países en desarrollo afrontan dificultades relacionadas con un bajo nivel disponibilidad de recursos financieros (Chandra, He y Fealey, 2007), poca innovación e ineficiente apoyo por parte del Gobierno (Stefanovic, Devedzic y Milan, 2008).

Las llamadas *incubadoras sociales* tienen la particularidad de dirigirse a los emprendedores en situación de pobreza y, aunque siguen el mismo modelo, se ajustan a las características propias del segmento al que atienden, siendo la mayoría de ellas de carácter regional. Las *incubadoras sociales* tienen como propósito final conseguir mejores niveles de vida, inclusión social de los emprendedores y, en última instancia, colaborar en la reducción de la pobreza a partir del propio esfuerzo de las personas que viven en situación de marginación (Chandra, 2007).

En México, en el caso del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey —ITESM—, a través del *Instituto para el Desarrollo Social Sostenible* —IDESS—, se ha desarrollado una red de incubadoras de empresas para este segmento con los siguientes objetivos (IDESS, 2009):

- a) Promover y proveer una cultura emprendedora accesible para todos.
- b) Procurar la generación de empleo, riqueza y bienestar por medio de la consolidación y el crecimiento de las microempresas ya existentes, así como la creación de otras nuevas.
- c) Estimular las capacidades de los empresarios para generar competencias que les permitan crecer y fortalecer las microempresas a fin de que se incorporen a la economía formal o mejoren su eficiencia actual.
- d) Desarrollar proyectos productivos y sustentables que generen un impacto positivo en el crecimiento económico y un impulso social reflejado en la consecución de una mejor calidad de vida.
- e) Ofrecer espacios de capacitación e información que permitan el contacto con otros emprendedores y el acceso a canales de distribución para la promoción de sus productos.
- f) Presentar alternativas de *microcrédito* que brinden apoyo para el crecimiento y fortalecimiento de las microempresas ya existentes, así como para la financiación y desarrollo de nuevos proyectos.

Los servicios que ofrecen las incubadoras sociales del ITESM son gratuitos e incluyen capacitación, asesoría de expertos, vinculación a *microcréditos* y enlace con cadenas de

distribución para la comercialización de productos y servicios. El proceso es el mismo que utilizan las incubadoras en general: *preincubación*, *incubación* y *postincubación* (Scaramuzzi, 2002), con una modalidad opcional denominada *aceleración*, que se refiere a una siguiente etapa en la que se estimula el crecimiento y expansión del proyecto con el fin de transformar a la microempresa en una pequeña empresa (IDESS, 2009).

- a) **Preincubación:** En esta etapa se apoya al empresario sin empresa, proporcionándole capacitación básica empresarial y tecnológica y definiendo una idea estructurada. Para ello, se le ofrecen cursos, guías y asesorías que le permiten identificar ideas de negocio. De esta manera, al final de la etapa, el empresario sin empresa está preparado y cuenta con una idea estructurada.
- b) **Incubación:** Una vez definida y aprobada la idea, y después de haber preparado al empresario, se inicia la fase de operación del negocio. Al finalizar la etapa de incubación, el empresario está capacitado, tiene un plan de negocios, la empresa opera de manera formal y dispone de suficientes ventas como para sustentarse.
- c) **Postincubación:** En esta etapa se brinda al empresario el apoyo necesario para lograr el crecimiento y consolidación de su microempresa, además de un diagnóstico empresarial por parte de un organismo público o privado. Al final de esta fase, el empresario tiene dos opciones: una de ellas es *graduarse* y seguir con su microempresa y la otra es iniciar un proceso de *aceleración* que permita su crecimiento y expansión.

La estrategia de incubación de negocios es una valiosa aportación al fomento y promoción del emprendimiento. En un período de tres años, en EE. UU. la tasa de éxito para negocios incubados osciló entre el 75% y el 80%, en contraste con el 20% o 25% que

consiguen los nuevos negocios que no son sometidos a este proceso. El 87% de los negocios incubados continuaron operando dos años después (NBIA, 1997). Este patrón de resultados ha mantenido dichas proporciones en los últimos años (Lalkaka, 2003).

Los beneficios en ingresos y empleos que generan las incubadoras son evidentes y se traducen en un beneficio tangible para a la comunidad (MST, 2009). Las incubadoras de negocios son una de las mejores inversiones del presupuesto público para promover el empleo, ya que a corto plazo producen 20 veces más empleo por dólar invertido que el que genera la inversión en infraestructura, es decir, carreteras, parques industriales, edificios comerciales, sistemas de agua y drenaje (Thornton, 2009).

Las incubadoras invariablemente requieren de apoyo público en sus inicios, necesitan ser guiadas por un líder técnicamente capacitado y mantener un riguroso seguimiento durante su operación (Lalkaka, 2001). Al mismo tiempo, han de ser capaces de adaptar los modelos globales a las necesidades locales, creando un ecosistema de incubación que atienda las necesidades del emprendedor mediante una red de contactos entre Gobierno, empresas, universidades, cámaras de comercio, emprendedores, proveedores e instituciones financieras (Chandra, 2007).

CAPÍTULO 3

REMESAS FAMILIARES

Las remesas son una expresión financiera de la migración; por ello, en primer lugar, en este capítulo realizamos una revisión de la literatura sobre el fenómeno migratorio, especialmente aquel que sucede por motivos económicos. La diferencia de ingreso entre países en desarrollo y países desarrollados es un incentivo fundamental para producir los procesos migratorios. El enfoque de la revisión está orientado principalmente al efecto que el fenómeno provoca en los países de origen.

En este capítulo se describen aquellos hallazgos sobre el tema migratorio que resultan útiles para el objeto de estudio. Entre otros, se describe la dimensión del fenómeno en el mundo, destacando el caso de México, se analiza y se distingue la migración en función de sus causas, se revisa la dinámica migratoria a través de sus procesos, se estudia el papel que desempeñan las redes sociales y se reconocen los efectos que esta experiencia tiene en el capital humano de los migrantes.

En la segunda parte de este capítulo, empezando por su dimensión global y nacional, se revisa el tema de las remesas: los efectos que provocan en la macroeconomía de los países receptores, sus efectos multiplicadores y la discusión sobre su efecto directo en el crecimiento económico. Asimismo, se analiza el efecto que tienen en la reducción de los niveles de pobreza, planteando también el debate sobre la inequidad que se genera en las comunidades que las reciben.

En la tercera parte de este capítulo se estudian y refieren las investigaciones sobre el uso que los receptores hacen de las remesas en diversas partes del mundo (especialmente, en México). Se pone el acento en aquellas investigaciones que tratan el tema del uso productivo de las remesas, es decir, la inversión y creación de empresas. A este respecto, se distinguen las

características de las personas y regiones que tienen mayor propensión a invertir y las que por su circunstancia no la tienen.

También se refieren algunas investigaciones sobre la influencia que tienen las organizaciones de emigrantes —redes sociales— en el uso comunitario y productivo de las remesas colectivas que ellos envían a los países de origen.

Finalmente, se reflexiona sobre la importancia de las remesas como factor que favorece el emprendimiento y, al mismo tiempo, se modera la expectativa que se tiene respecto a estos flujos de capital, al reconocer que la creación de empresas es un suceso que responde a muchas causas, condiciones y perspectivas de quienes la llevan a cabo.

3.1. El fenómeno migratorio

La migración internacional es un evento que ha acontecido en todos los tiempos. Desde épocas ancestrales, se han registrado movimientos migratorios masivos, algunos por razones climáticas, otros por motivos culturales y religiosos y muchos, sobre todo en las últimas décadas, por cuestiones económicas. Entre 1960 y 2005, la cantidad de inmigrantes se duplicó. Se cree que en el 2010 el número absoluto de inmigrantes internacionales alcanzó la cifra de 214 millones de personas (ONU, 2009). Si bien es la cifra más elevada en la historia, en términos relativos, la migración mundial ha mantenido el mismo nivel en el siglo XIX que en el XX, entre 2,5% y 3% de la población mundial (Nyberg-Sorensen, Hear y Engberg-Pedersen, 2002). Cada año, cerca de tres millones de personas emigran a otro país (GCIM,

2006). Destaca el caso de los mexicanos, que representan más del 15% de esas migraciones (BANXICO, 2011).

La migración es un fenómeno complejo tanto por sus causas como por sus efectos. Para Bilsborrow (2002), la migración tiene dos dimensiones: la espacial (los aspectos territoriales y geográficos) y la temporal (el período en que el emigrante permanece en el país ajeno). Los inmigrantes de *largo plazo* son aquellos que cambian su residencia por períodos de 12 meses o más, mientras que los inmigrantes de corto plazo o *temporales* se movilizan durante espacios de tiempo más cortos y no cambian su residencia principal (MPI, 2011).

Los factores que impulsan a las personas a emigrar son de carácter económico y no económico (Skeldon, 1990). Las **causas económicas** se refieren al incentivo que generan las oportunidades de trabajo mejor remunerado o un mejor ingreso. Esta decisión asumida por el emigrante puede estar motivada por diversas razones que van desde la inminente necesidad de subsistencia del emigrante hasta la búsqueda de un mejor nivel de vida personal y de la familia. Las **causas sociales y políticas**, entre las que destacan las reunificaciones familiares, los desastres naturales y aquellos causados por el hombre (Scholte, 2003), los conflictos armados e incluso la aparición de los refugiados y asilados políticos (UNESCO, 2006), también son motivos para la emigración.

Uno de los obvios detonantes de la emigración se refiere a la disparidad de ingresos, oportunidades de ingreso y bienestar entre dos regiones. Las personas tienden a migrar de economías pobres a economías ricas con la intención de maximizar su ingreso (Borjas, 1989), especialmente cuando las condiciones demográficas de ambas economías juegan a favor del fenómeno —nacimientos, mortalidad, estructura de edad, crecimiento de la fuerza laboral,

entre otras— (Hugo, 1998). Por su parte, Stark y Taylor (1991) plantean que esta asimetría no es un elemento suficiente para explicar el fenómeno migratorio, ya que influyen aspectos tales como las posibilidades reales de obtener un empleo, la disponibilidad de capital para emprender y la posibilidad de manejar el riesgo implícito durante un largo período.

A este respecto, destaca la afirmación de Castels (2000), que plantea que las personas y comunidades que viven en condiciones de extrema pobreza tienen tal grado de limitación, que les es imposible responder al incentivo que implicaría emigrar a una economía más avanzada por no contar con capacidad financiera para realizar el viaje y carecer del capital humano y social mínimo necesario para aprovechar las oportunidades en el país de destino. En el mismo sentido, Haas (2005) asevera que la migración por motivos económicos se presenta con más intensidad cuando confluye cierto grado de desarrollo económico y social, combinado con una relativa carencia generada por la inequidad global en las oportunidades de desarrollo. En las fases iniciales de desarrollo de una economía, la emigración se intensifica y, solo cuando el desarrollo es considerable y sostenido, la emigración tiende a disminuir hasta el grado de que el país se transforma en receptor de migraciones, fenómeno conocido con el nombre de *rebote migratorio* —*migration bump*— (Olesen, 2002).

Una tendencia que confirma lo anterior ha sido destacada por Garavito y Torres (2004, p. 273). En sus estudios sobre la intensificación de la emigración de mexicanos a los EE. UU., además de reconocer que la dinámica migratoria se ha acentuado, sugieren que el proceso está sucediendo tanto en regiones pobres como en regiones con mejor desarrollo económico y humano:

[...] como la migración es un proceso viejo en el país, la captamos en su dimensión histórica (diferencia entre el lugar de nacimiento y el lugar de residencia actual) y la comparamos con la migración reciente (cambios ocurridos en el lugar de residencia de 1995 a 2000). La relación entre ambas nos da un indicador de la aceleración de la migración que hemos medido por entidad federativa, para encontrar que en los años recientes han estado participando de ese fenómeno de aceleración, tanto las entidades federativas con alto dinamismo y crecimiento económico, como las entidades federativas rezagadas económicamente.

Los motivos que provocan la decisión de emigrar son también referidos como *factores de expulsión —push factors—*, ubicados en el lugar de origen, y como *factores de atracción —pull factors—*, ubicados en el lugar de destino (Lee, 1966). Los *factores de expulsión* incluyen entre otros: la escasez o inadecuado acceso a la tierra y recursos (Pichón, 1992); falta de oportunidades de empleo y pobreza; degradación ambiental, desastres naturales, conflictos civiles e incluso la costumbre entre algunos jóvenes de dejar su hogar para construir su propia vida. Los **factores de atracción** incluyen entre otros: la disponibilidad de tierras y recursos; oportunidades de empleo; acceso a los mercados; infraestructura y servicios sociales; seguridad, reunificación familiar y redes de contactos.

Los emigrantes que actúan por razones económicas también pueden ser clasificados en función de su capital humano, la actividad que realizan y la situación legal de su estancia en el país de destino: **trabajadores temporales**, que obtienen un trabajo con el propósito de enviar dinero a su familia en sus países de origen; personas **altamente capacitadas** y **emigrantes de negocios**, para quienes existen programas e incentivos específicos; y **emigrantes irregulares**

o indocumentados, que obtienen un trabajo y un ingreso a pesar de no contar con la documentación legal necesaria para ello (Castles, 2000).

Las ligas iniciales que más tarde servirán para crear canales migratorios se establecen a partir de las relaciones de colonización, comercio, inversión o lazos culturales. Tradicionalmente, el proceso comienza cuando hombres jóvenes —pioneros— emigran por primera vez al país de destino. Posteriormente, cuando se estabilizan, otros, los seguidores, repiten sus pasos contando ya con la ayuda de quienes están allá (Massey, 1990). La ayuda de los contactos en la nación de destino incluye el acceso a una vivienda y conexiones para obtener trabajo. Estas redes sociales hacen el proceso más seguro y menos complicado, generando autosuficiencia (Massey et al., 1993; Palloni, Massey, Ceballos, Espinosa, Spittel, 2001). La importancia de estas relaciones —razones sociológicas— en ocasiones llegan a ser, un motivo de emigración tan fuerte y poderoso como el económico (Castles, 2002).

Este proceso de migración empieza con la propia organización informal de los inmigrantes y sus redes de relaciones sociales. Más adelante, cuando la migración se convierte en un proceso masivo y duradero, aparecen nuevos actores que facilitan y se benefician del proceso: la industria migratoria conformada por abogados, agentes, contrabandistas y gestores (Castles, 2000; Hernández-León, 2005). Algunos operan de manera legal y otros de forma ilegal, pero está claro que es un factor que facilita e intensifica la llegada e inclusión de inmigrantes al país de destino (Spener, 2009).

Una tendencia relevante en la migración es el caso de la *migración circular*, que se refiere a aquellos inmigrantes que, una vez ubicados en el país de destino, suelen regresar de manera temporal a sus países de origen. Más que por razones económicas, lo hacen con la

intención de pasar un tiempo con sus familias (Castles, 2000). Quienes lo hacen con más frecuencia son aquellos que, por su limitado capital humano, tienen menor apego a un trabajo específico, y generalmente son hombres y jóvenes (Vadean y Piracha, 2009).

La *migración circular* se ha intensificado por la facilidad que ofrecen los efectos de la globalización —mayor información, comunicación y transporte— (Castles, 2002) y el fenómeno es mucho más intenso cuando el inmigrante dispone de documentos legales que le permitan la salida y entrada al país huésped, donde produce y trabaja (Constant y Zimmermann, 2007). Dado el flujo e intercambio de conocimientos, habilidades y capital que están implícitos en la actividad productiva y el empleo del inmigrante, es muy probable que la *migración circular* tenga un efecto positivo en el desarrollo del país de origen y beneficios en el país de destino (Skeldon, 2010).

Las relaciones entre la comunidad de origen y la de destino permanecen y crecen durante generaciones, se intensifican en épocas de crisis y, a largo plazo, constituyen redes de comunicación e intercambio que tienen efectos en las relaciones económicas, las instituciones sociales y políticas, y la cultura e identidad de las naciones involucradas (Basch, Schiller y Szanton, 1994). Unido a esto, los efectos de la globalización han generado ya nuevos fenómenos de integración como las comunidades transnacionales y las sociedades multiculturales (Castles, 2002). Estas comunidades de oriundos que viven en un país ajeno, tienen la necesidad de unirse y apoyarse de manera solidaria, así que, a medida que pasa el tiempo, sus organizaciones se consolidan e incluso, en el caso de los emigrantes mexicanos y latinoamericanos, se formalizan en los llamados *clubes de migrantes*, que buscan satisfacer diversas necesidades de grupo, dado que comparten la misma circunstancia. Sus acciones van desde la socialización (fiestas, comidas y costumbres) hasta la organización de iniciativas de

apoyo económico y financiero a sus localidades de origen, e incluso fungen como organizaciones de participación y defensa política de su grupo.

Los envíos de dinero por parte de estas organizaciones cohesionan a la comunidad de origen y a la comunidad de destino, posibilitando la formación de una *Comunidad Binacional*, convirtiéndola en un nuevo actor político con interlocución frente al Estado (Corona, 2000). Las comunidades filiales de los emigrantes, en la afirmación de García (2004, p. 13), constituyen la expresión de lo estrictamente comunitario:

[...] los clubes son un tipo de organización superior que claramente da cuenta que está en curso el surgimiento del “migrante colectivo” (organizado y comprometido con la transformación de su comunidad de origen) [...].

La importancia de las redes de contactos sociales en el país de destino se confirma para el caso de los emigrantes mexicanos en diversas investigaciones. Davis, Stecklov y Winters (2002) plantean que la probabilidad de emigrar que tiene un mexicano que habita en áreas rurales se duplica cuando hay dos o más familiares que viven en los EE. UU. Lo mismo sucede cuando la dimensión de la red de contactos en el exterior es mayor o cuando varios vecinos de la localidad de origen han emprendido el viaje migratorio (Massey y Aysa, 2007; Garip, 2008). La dimensión de la red de contactos en el país de destino tiene efectos relevantes, ya que, en la medida en que esta es grande y estructurada, los emigrantes tienden a encontrar mejores trabajos en menos tiempo y con mayores ingresos (Munshi, 2003; Goel y Lang, 2008). Los inmigrantes con baja cualificación eligen el punto de destino basándose fundamentalmente en la red de contactos conocida, mientras que en el caso de los inmigrantes

altamente cualificados, la importancia de la red en la elección del destino es relativamente menor (Arceo-Gómez, 2010).

Como indica Arango (2000), la migración es un fenómeno muy diverso y con muchas variantes, por lo que es prácticamente imposible explicarla con una sola teoría. En la actualidad, han adquirido importancia nuevas tendencias en la migración; por ejemplo, el caso en el que, por razones de seguridad o estilo de vida, las familias enteras emigran a un ambiente más favorable y solamente el sostén de la familia, generalmente el padre, regresa a trabajar al país de origen, desplazándose frecuentemente a través de largas distancias con el fin de reunirse con sus familiares (Haas, 2005). Otra tendencia es la de las personas jubiladas que viven en países desarrollados y que optan por emigrar a países con mejor clima y con un costo de vida más bajo (King, Warnes y Williams, 1998, 2000; Gustafson, 2001; Casado-Díaz, Kaiser y Warnes, 2004; Papademetriou, Dixon, Murray y Gelatt, 2006; Ono, 2008).

Una tendencia importante para los propósitos de esta investigación es la denominada *migración de retorno* —*return migration*—, que si bien no es un fenómeno nuevo, parece estar creciendo con rapidez y de forma relevante. La migración de retorno es un agente importante en el cambio social, cultural y, especialmente, en el económico por su participación en el proceso de desarrollo (Castles, 2000). Un estudio realizado por la OCDE (2010) plantea que entre el 20% y el 50% de los inmigrantes recibidos en los países que la integran regresan a su país de origen y en ocasiones se trasladan a un tercero.

Los motivos del inmigrante para regresar a su país de origen son diversos: la estancia legal del migrante está relacionada con mayor capital humano y empleos mejor retribuidos; la estancia irregular ofrece oportunidades en empleos de baja remuneración y con un uso

subóptimo del capital humano del inmigrante (Coniglio, De Arcangelis, Serlenga, 2010), lo que incrementa la tendencia a regresar a su país de origen. Así, los lazos familiares que tiene el emigrante en su país de origen son una fuerza de atracción para el retorno: cuando la acumulación de capital financiero en el exterior es débil, los emigrantes prefieren regresar al lado de sus familias (Wang y Fan, 2006).

Como se ha visto, el capital humano del emigrante está relacionado con el tipo de ocupación y nivel de remuneración alcanzada en el país de destino. Aquellos que emigran con pocas capacidades personales suelen tener una experiencia poco enriquecedora y regresan con escaso capital financiero y una limitada adquisición de habilidades (Kupets, 2010). No obstante, quienes emigran con más capacidades y obtienen empleos en economías competitivas, al regresar, consiguen las mejores alternativas disponibles en el mercado laboral de su país de origen, desplazando a los no inmigrantes con relativa facilidad (Sayre, 2003).

Los inmigrantes que se integran en la actividad económica del país receptor llevan consigo conocimientos y tecnologías que, por su utilidad, pueden ser asimiladas por los residentes y así alterar los sistemas de producción tradicionales de esa región (Williams, 2002). En el caso de la emigración mexicana y latinoamericana hacia los EE. UU., esta contribuye al eficaz funcionamiento del mercado laboral y aporta competitividad en aquellos sectores donde el precio doméstico de la mano de obra no les permite competir contra productores internacionales, especialmente aquellos ubicados en países con abundante mano de obra (Delgado y Márquez, 2005).

La migración genera pérdida de capital humano y dinámicas regresivas en las regiones de origen (Delgado y Márquez, 2005). En las regiones rurales, cuando la emigración es

intensa, puede provocar escasez de fuerza de trabajo y, con ello, el abandono de la producción agrícola (Lipton, 1980), aunque, de acuerdo con los estudios realizados por Taylor et al., (1996), este fenómeno en muy pocos casos llega a ser significativo.

El emigrante motivado por la subsistencia y mejora de sus limitadas condiciones de vida, suele distinguirse en sus comunidades por disponer de un capital humano relativamente mayor y, en algunos casos, por capacidades de emprendimiento, cualidades que benefician al país de destino. Al mismo tiempo, si su regreso lo hace en edad de retiro, los costos de seguridad social y salud tendrán que ser asumidos por el país de origen; en cambio, si su regreso lo hace en una edad productiva, la economía local se beneficia de su aprendizaje, habilidades y del capital humano adquirido en una economía más desarrollada y competitiva (Castles, 2002).

Lo anterior se acentúa en el caso de la emigración de personas con alto nivel de capital humano y habilidades, conocida como *fuga de cerebros*, que si bien implica muchas consecuencias, parece que es un fenómeno relativamente menor. De acuerdo con los estudios realizados por Adams (2003) en 24 países de alta intensidad migratoria, menos del 10% de las personas mejor educadas han emigrado. A pesar de que la salida de capital humano pudiera considerarse como un suceso negativo, a medio y largo plazo puede tener efectos positivos para el país de origen: envío de remesas, inversiones, relaciones comerciales, nuevo conocimiento, innovaciones, actitudes e información (Lowell y Findlay, 2002); de ahí que es fundamental que los países de origen cuenten con adecuados programas para aprovechar ese capital adquirido en su beneficio, ya sea cuando el emigrante esté en el exterior o cuando opte por retornar al país de origen (Bhagwati, 2003; Mengoni, 2008).

La circunstancia de México se caracteriza por compartir una extensa frontera con los EE. UU., la cual tiene una longitud de 3.185 km. de los cuales el 65% son áreas fluviales —ríos— y el resto son terrestres —montañas y desiertos— (SRE, 2011). Por otro lado, contrasta la diferencia de desarrollo y nivel de ingreso entre ambos países. En 2009, en México el PIB per cápita sumó 8.100 dólares, mientras que en los Estados Unidos alcanzó la cifra de 49.900 dólares (Banco Mundial, 2011a), es decir, poco más de seis veces el ingreso en un país respecto al otro. Esta diferencia de ingreso, la cercanía de ambos países y la extensión del límite fronterizo son factores que inciden en el fenómeno migratorio.

De acuerdo con datos del Pew Hispanic Center (PHC), la mayoría de los hispanos que viven en EE. UU. son de origen mexicano. En la década de los 60, cerca de 30.000 mexicanos emigraban cada año a EE. UU. Para el quinquenio 2000–2005, la cifra alcanzó un promedio de 400.000 emigrantes por año; y para 2009 había más de 11 millones de mexicanos inmigrados viviendo en EE. UU. (PHC, 2011). De acuerdo con la información del Banco Mundial (2011b), México es el país con mayor cantidad de emigrantes. En 2010, se contabilizaron cerca de doce millones de mexicanos que viven en otro país, lo que representa casi el 10% de la población total.

Como se puede observar en el caso de México, en los últimos años, el proceso de integración económica y globalización ha intensificado los flujos migratorios con sus correspondientes efectos financieros, identificados como las “5T”: Turismo, Telecomunicaciones, Transportes, Transferencia de Remesas y el Comercio no Tradicional o Nostálgico (Orozco, 2002). Por el interés de esta investigación, nosotros hemos hecho hincapié en la transferencia de remesas familiares, tema que más adelante se trata con profundidad.

3.2. Las remesas

Uno de los efectos financieros más relevantes de la migración es el envío de dinero que hacen los emigrantes a sus países de origen. A estos envíos se les conoce como *remesas* —*worker remittances*—, que se definen como la cantidad de dinero que, al ser generado fuera de su país, los emigrantes envían a sus familias y comunidades en su país de origen (MPI, 2011). Aunque fundamentalmente se trata de envíos y transferencias que hace el emigrante directamente a su familia —*remesas familiares*—, estas también pueden ser de carácter colectivo —*remesas colectivas*—, es decir, cuando un grupo de emigrantes envía de manera conjunta recursos en beneficio de su comunidad original (García, 2004). Además de las transferencias internacionales, también existen las remesas al interior de cada país, que, por exceder los límites e intereses de esta investigación, no serán tratadas.

La mayoría de las remesas internacionales son flujos de recursos que provienen de países desarrollados y tienen como destino países de menor desarrollo. Estos flujos se comportan de manera inversa a los flujos migratorios, precisamente porque son los inmigrantes quienes las generan (Bank for International Settlements y The World Bank, 2006). El estudio de las remesas puede realizarse desde la óptica del país desde el cual se envían —*emisor*— y también desde la óptica del país que las recibe —*receptor*—. En esta ocasión, y por los propósitos de nuestra investigación, hemos puesto el acento en los efectos que tienen las remesas en los países receptores, atendiendo de manera especial el caso de México.

De acuerdo con datos del Banco Mundial (2011b), se cree que en el año 2010 las remesas internacionales enviadas a países en desarrollo alcanzaron los 325.000 millones de dólares, destacando como principales receptores: India (con 55.000 millones de dólares), China (con 51.000 millones de dólares) y México (con 21.000 millones de dólares). Asimismo, en los informes publicados por Mohapatra, Ratha y Silwal (2011) se puede observar que las remesas en números relativos —es decir, en proporción con el PIB de cada nación— son para muchos países un monto sumamente considerable. Destaca el caso de países como Tajikistán, Tonga, Lesotho, donde el monto recibido supone entre el 25% y el 35% del PIB, y países centroamericanos como Honduras, El Salvador, Nicaragua y Guatemala, donde la proporción oscila entre el 10% y el 19% del PIB. En el caso de México, las remesas representan un 2,5% del PIB.

En México, la trayectoria de crecimiento de las remesas enviadas por los emigrantes mexicanos a sus familias ha presentado incrementos consistentes a partir de 1995. Para algunos, la explicación está en la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), mientras que para otros la explicación está en la súbita y profunda crisis económica que se vivió ese año. La inflación alcanzó cifras cercanas al 50%, se registró una caída en el PIB cercana al 10% y la tasa de interés superó el 80% anual. De acuerdo con datos del INEGI (2010), en los primeros cinco meses del año, más de 500.000 personas perdieron su empleo.

El siguiente gráfico muestra el crecimiento de los ingresos por remesas desde 1995 hasta 2007:



Gráfico 12: Ingresos por remesas para el período 1995-2007.

Elaboración propia con base en información del Banco de México (BANXICO, 2011).

Los flujos masivos de remesas ofrecen a los gobiernos un respaldo de divisas que le dan sustento a la deuda externa y, al mismo tiempo, incrementan la posibilidad de una mayor inversión en infraestructura, educación o cualquier tipo de proyecto público (Chami et al., 2008). En India, durante las tres últimas décadas, las remesas han financiado el déficit de la balanza de pagos y, particularmente en la década de los 80, soportaron el 40% del déficit comercial (Srivastava y Sasikumar, 2003). En el caso de México, la magnitud de las remesas impacta positivamente en las reservas internacionales y en la balanza de pagos, operando como un factor clave para el equilibrio macroeconómico y la estabilidad social del país (Delgado y Márquez, 2005).

El siguiente gráfico compara los ingresos derivados de la exportación de petróleo crudo —35.919 millones de dólares—, el monto de las remesas recibidas —21.271 millones de dólares—, los ingresos generados por el turismo —11.870 millones de dólares— y los ingresos que ha originado la nueva inversión extranjera directa —11.909 millones de dólares— en el año 2010 (BANXICO, 2011).

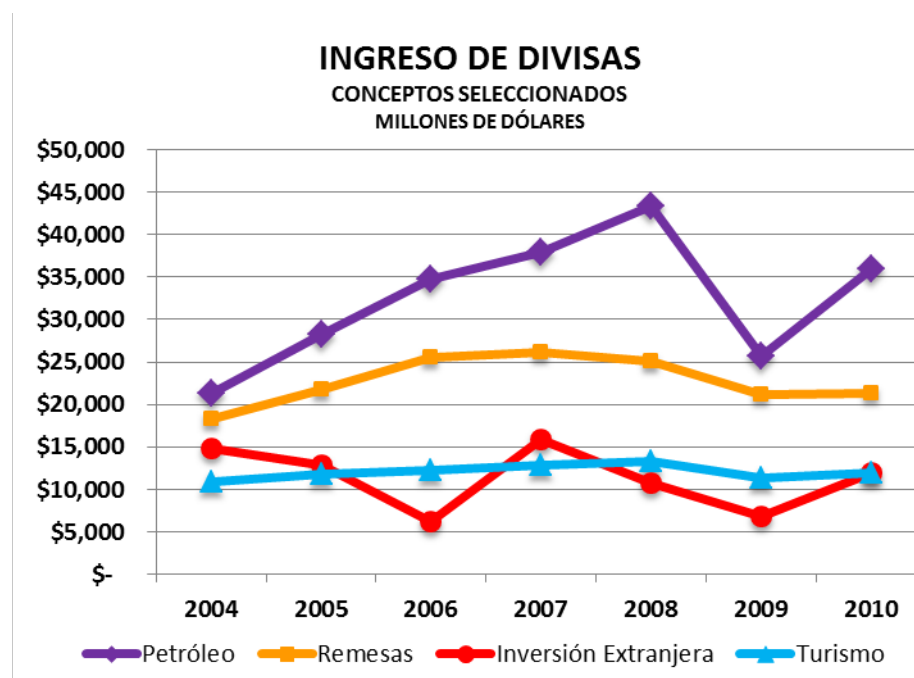


Gráfico 13: Importancia macroeconómica de las remesas 2004-2010.

Cálculos propios realizados con base en información del Banco de México (BANXICO, 2011).

Las relaciones de causa y efecto de los flujos de remesas en un entorno macroeconómico determinado son de gran importancia, pues, si bien es cierto que en el caso de México, durante los últimos años, los flujos de remesas han sido constantes, estos pueden variar por múltiples circunstancias. Como indican Fajnzylber y López (2007), las transferencias se comportan de forma anticíclica en la mayoría de los países de la región y aumentan drásticamente después de las crisis macroeconómicas.

Al mismo tiempo, el riesgo que supone para los países la dependencia de estos flujos financieros ha sido advertido por múltiples autores. En 2008, anticipando la crisis financiera global que se avecinaba, se levantaron voces que prevenían de una significativa contracción en los flujos de remesas, suceso que podría afectar de manera especial a los países que dependen de estos ingresos. El siguiente gráfico muestra el efecto de la crisis financiera global en los flujos de remesas recibidos por la economía mexicana.

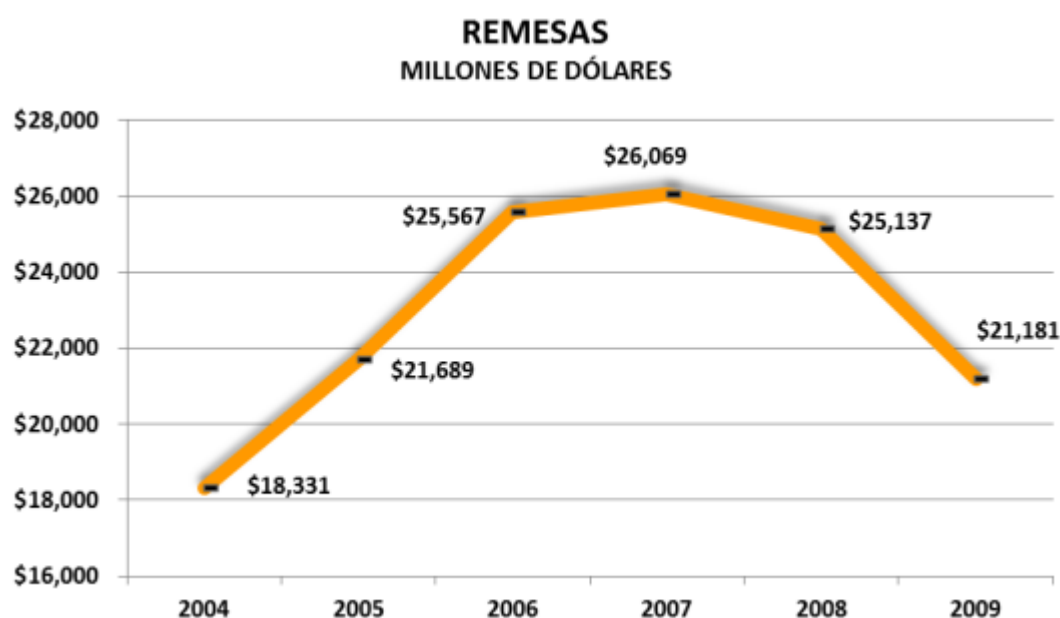


Gráfico 14: Efecto de la crisis financiera global en las remesas 2004-2009.

Cálculos propios realizados con base en información del Banco de México (BANXICO, 2011).

Lo anterior puede tratarse de un asunto coyuntural; sin embargo, también existen circunstancias que, por su carácter estructural, pueden tener efectos a medio y largo plazo. Como mencionan Cortina, De la Garza y Ochoa-Reza (2003, p. 28):

[...] es probable que el flujo de remesas a México decrezca durante esta década. Fenómenos como la reunificación familiar, la posible aprobación de iniciativas en el Congreso estadounidense a favor de los derechos laborales y políticos de los inmigrantes en Estados Unidos, y cambios en el número y/o las características de los emigrantes mexicanos, reducirán en primera instancia la tasa de crecimiento de las remesas y, finalmente, su monto general.

El hecho de que el equilibrio macroeconómico de México esté soportado en buena parte por las remesas, implica la dependencia que tiene la economía mexicana de las políticas migratorias establecidas unilateralmente por el gobierno de EE. UU. En sus estudios sobre la relación de las remesas y sus impactos en la estabilidad de la economía nacional, Garavito y Torres (2004, p. 274) ya anticipaban el riesgo:

[...] si el ingreso de divisas por concepto de remesas ha podido apuntalar la estabilidad macroeconómica; el consumo; la economía familiar de los hogares; y la economía local de las entidades federativas; la otra cara de la moneda es que esos ingresos expresan también una alta vulnerabilidad y dependencia de nuestra economía frente a una política migratoria que se define de manera unilateral por parte del gobierno de EUA.

La continuidad y estabilidad de los flujos de remesas a largo plazo es una situación que no puede darse por descontada. Una reducción súbita de los flujos de remesas se convierte en un riesgo para la estabilidad macroeconómica del país; sin embargo, el hecho más dramático es que, para el caso de los sectores pobres de México, alrededor del 40% de hogares son

altamente vulnerables ante la posible interrupción del flujo de remesas, ya que es su única fuente de ingresos, de la que dependen totalmente (Tuirán, 2002).

En la actualidad, el flujo de remesas ha mostrado un comportamiento de recuperación, confirmando que, independientemente de lo anterior, siguen siendo un flujo constante de ingresos. Como se puede apreciar en el siguiente gráfico, para el 2011 se espera recuperar e incluso superar los niveles de ingreso del 2005.

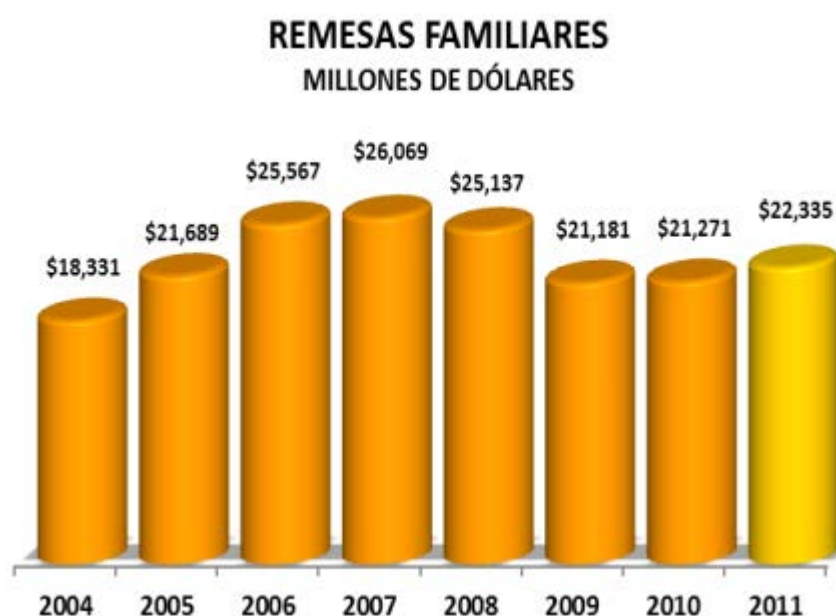


Gráfico 15: Tendencia de los flujos de remesas 2004-2010 y estimaciones del 2011.

Cálculos propios realizados con base en información del Banco de México (BANXICO, 2011).

Otra consecuencia macroeconómica relevante en relación a las remesas se refiere al efecto que tienen en el tipo de cambio. Dada la magnitud de estos flujos, su entrada en la economía doméstica genera abundancia de divisas, abaratando su costo y generando con ello

una sobrevaluación en el tipo de cambio, lo que en última instancia provoca una pérdida de competitividad en el precio de los productos manufacturados en México. Así lo destacan Fajnzylber y López (2007, p. 12):

[...] las transferencias vienen acompañadas de presiones para la valorización del tipo de cambio real. Aunque este fenómeno es coherente con el ajuste natural para lograr un nuevo equilibrio tras crisis positivas (es decir, aumentos repentinos en las transferencias), las pruebas de este estudio sugieren que al menos una fracción de las valorizaciones observadas se relaciona con desajustes en el tipo de cambio real.

Según un estudio realizado en los países con mayor actividad de remesas en la región latinoamericana, López, Molina y Bussolo (2007) concluyeron que estas tienen un efecto positivo en la apreciación del tipo de cambio. Por cada incremento de las remesas en un monto equivalente a un punto porcentual del PIB, el tipo de cambio se apreciará entre el 18% y el 24%. Este margen de apreciación implica una pérdida de competitividad internacional, como ya se ha mencionado.

La dimensión de las remesas implica un ingreso significativo de divisas que puede ayudar a fortalecer el sistema financiero de los países receptores, siempre que se utilicen los canales formales —sistema de envíos bancarios y electrónicos— para su transferencia (Aggarwal, Demirguc-Kunt y Martínez, 2006). En el caso de América latina, el principal obstáculo para utilizar los canales formales es el alto costo de su uso —comisiones y tipo de cambio—, así como la dificultad que tienen algunos receptores para acceder a oficinas bancarias (Orozco, 2006).

Otro de los temas de estudio del fenómeno de las remesas se refiere a su efecto en el crecimiento económico y el desarrollo de los países receptores. Para Chami, Fullenkamp y Jahjah (2005), los flujos financieros enviados por los inmigrantes tienen efectos negativos en el crecimiento económico en virtud de que no representan un fondo para la financiación, sino más bien una compensación para los más pobres. Similar a esta conclusión es el resultado de las investigaciones realizadas por Spatafora (2005), en las que deduce que las remesas no tienen una relación directa con el crecimiento del PIB per cápita, aunque, por otro lado, reconoce que estos flujos pueden mejorar las perspectivas de desarrollo, mantener la estabilidad macroeconómica y participar en la reducción de la pobreza. Con la intención de confirmar resultados de investigaciones anteriores, Barajas, Chami, Fullenkamp, Gapen y Montiel (2009) utilizaron instrumentos de medición más precisos, concluyendo de manera contundente que las remesas no tienen efecto en el crecimiento económico.

Como se ha observado, las remesas familiares no muestran un efecto directo en el crecimiento económico de un país o región; sin embargo, los **efectos multiplicadores** de estos flujos de dinero se pueden observar a partir del impacto positivo que tienen en los ingresos de algunas familias y el consecuente consumo. En el caso de los estudios realizados en Grecia, Glystos (1993) afirma que el efecto multiplicador de las remesas se refleja en el PIB a razón de 1,7 veces, es decir, cada mil dólares de remesas que ingresan en el país provocan un efecto de 1.700 dólares en el PIB. Este efecto se refleja particularmente en la industria textil y en la industria de la construcción, generando cerca de 74.000 empleos en sectores no agrícolas. Para el caso de México, el efecto multiplicador a nivel de localidad receptora se estima en un factor de 1,6 (Taylor, 1995). En estudios más recientes, Vázquez-Alvarado, Barboza-Carrasco y Matus-Gardea (2008), determinaron que el efecto multiplicador de las remesas en México

alcanzó un factor de 8,21, precisando que, dicho efecto no es directo sino a través de rutas que inician en los hogares receptores y que en el 2004 representó un monto equivalente al 4% del PIB.

Como se puede advertir, las regiones receptoras de remesas experimentan efectos económicos positivos. En estudios empíricos realizados en India, Srivastava y Sasikumar (2003) encontraron regiones con incrementos en el ingreso per cápita y consumo familiar por encima del promedio nacional como resultado de las remesas. En una visión de temporalidad más larga, Taylor, Rozelle y de Brauw (2003) observaron que, en las zonas rurales, la emigración de personas en edad productiva tiene como consecuencia la reducción de la producción agrícola de la región y, además, la reducción del ingreso de las familias del emigrante. Sin embargo, más tarde, las remesas compensan esta caída incrementando el ingreso familiar de aquellos que emigraron. En el caso de China, el incremento de ingreso por esta transición osciló entre el 16% y el 43%.

Aunque se reconocen los efectos multiplicadores de las remesas, también es verdad que estos, en el caso de México, serían mayores si no fuera porque una buena parte del dinero de los emigrantes termina por fugarse del país, dada la demanda de productos importados o por la importación de materias primas para los sectores productivos nacionales (González, 2007). En la práctica, los efectos multiplicadores de las remesas suelen transferirse a las zonas urbanas, donde se concentran el comercio mayorista y la producción industrial (Canales, 2004). Los flujos de remesas tienen efectos multiplicadores incluso cuando solo se destinan al consumo y especialmente al gasto en educación de calidad. Pero su aplicación en actividades productivas y competitivas puede potenciar sus efectos y con ello promover el desarrollo regional (Tuirán, 2002).

Ante la frecuente discusión del significado económico de las remesas, Canales (2004, p. 3) plantea que, en el caso de México, estas son más parecidas a un ingreso salarial que a un fondo para el ahorro:

Quienes migran lo hacen en busca de un empleo y de remuneraciones que les permitan sostener a sus familias en México. En este sentido, las remesas es la forma cómo los migrantes transfieren sus salarios a sus familiares para su reproducción y subsistencia cotidiana. Que se trate de grandes magnitudes no altera para nada el hecho esencial: que se trata de un flujo salarial indispensable para el sustento familiar, no de un ahorro o un ingreso “extra”.

En contraste, Tuirán (2002, p. 83), en sus publicaciones sobre migración, remesas y desarrollo, reconoce los efectos positivos adicionales en las remesas:

[...] una proporción significativa de las remesas provenientes del vecino país que reciben los hogares de los emigrantes tiene como destino un espacio más o menos acotado del territorio nacional, resultando en un recurso económico fundamental para el sostenimiento familiar en esas comunidades, a la vez que un elemento dinamizador —en algunos casos imprescindible— para ciertos sectores de las economías locales y regionales, como es el caso del comercio.

En los países en desarrollo que reciben remesas, existen evidencias de su efecto positivo en el alivio de la pobreza. En un estudio realizado con datos de más de 70 países, Adams y Page (2005) concluyeron que un incremento de 10% en las remesas provoca una reducción del

3,5% en la pobreza. De 1995 a 2004, en Nepal, el 20% de reducción de los niveles de pobreza se atribuye a las remesas (Lokshin, Bontch-Osmolovski y Glinskaya, 2007). En Ghana, se reconoce que las remesas provocan una mejora en el ingreso de las familias receptoras; sin embargo, se advierte que se incrementa disparidad entre quienes sí reciben remesas y quienes no las reciben (Adams, 2006). En los países receptores ubicados en América Latina, las remesas también tienen un efecto de reducción en los niveles de pobreza con un moderado efecto en la inequidad de ingresos (Acosta, Calderón, Fajnzylber y López, 2006).

Dado que las remesas se reciben de manera individual, en las localidades de origen se pueden generar diferencias sociales significativas e incluso presiones inflacionarias, provocando que los bienes elementales sean más accesibles para los receptores de remesas que para aquellos que no las reciben (Furlong y Netzahualcoyotzi, 2006). La disponibilidad de remesas en los hogares que las reciben produce diferencias entre aquellos y el resto de los de la región (Bradford y Boucher, 1998), situación que se presenta con mayor frecuencia en las regiones con bajo índice migratorio. No obstante, conforme la emigración aumenta, los beneficios de las remesas tienden a distribuirse de manera más equitativa (Jones, 1998; McKenzie y Rapoport, 2007).

Las remesas son además un factor de movilidad social: aquellos hogares que las reciben se colocan en estratos superiores a los originales. Son los hogares de clase media donde se concentra el más alto porcentaje de remesas, aunque su impacto como proporción del ingreso es más relevante en los hogares pobres (Garavito y Torres, 2004). Esto genera un optimismo gubernamental al sentir, creer y declarar que las remesas significan a largo plazo un mecanismo irrefutable y suficiente para la reducción de la pobreza.

El siguiente gráfico muestra un dato revelador y contundente que se desprende al hacer la comparación del monto de las remesas recibidas desde 2000 a 2010 contra el presupuesto de la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), que es precisamente la instancia del Gobierno Federal dedicada al manejo de los presupuestos para el alivio de la pobreza en México. Las remesas representan un flujo financiero de combate a la pobreza que es al menos cinco veces mayor que el presupuesto federal destinado para tal efecto.

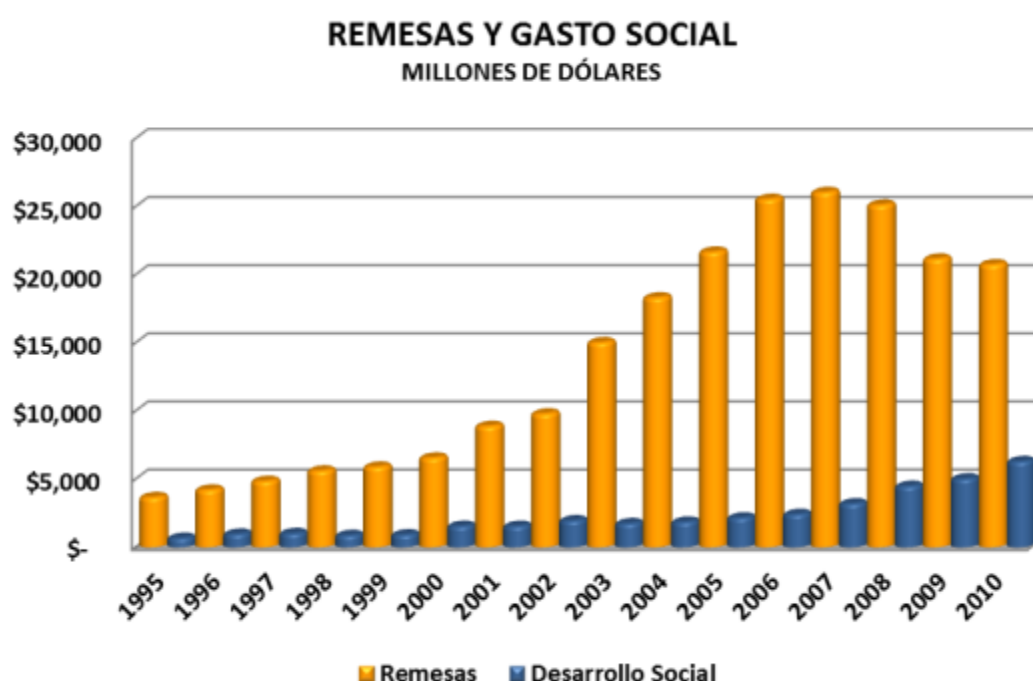


Gráfico 16: Ingresos por remesas y presupuesto de la Secretaría de Desarrollo Social del Gobierno Federal (México).

Cálculos propios y estimaciones realizados con base en información del Banco de México (BANXICO, 2011) y de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP, 2010).

También es cierto que el problema de la pobreza en México es grande, pues cerca del 47,2% de los mexicanos son pobres y el 18,2% sufre pobreza extrema¹⁷ (INEGI, 2008), por lo

¹⁷ Se considera que una persona se encuentra en situación de pobreza alimentaria cuando su ingreso diario es igual o menor a 1,25 dólar estadounidense (Banco Mundial, 2010).

que parece ser que las remesas por sí solas no son suficientes para resolverlo. En las investigaciones realizadas por Canales (2006, pp. 9-10) en torno al papel de las remesas en la reducción de la pobreza, se concluye que:

[...] las remesas tienen un muy limitado y restringido impacto en la promoción del desarrollo y en la reducción de la pobreza, debido a que constituyen, en esencia, un fondo salarial. Como tal, podrán contribuir a mejorar el nivel de vida de los hogares perceptores, pero están muy lejos de representar una estrategia que permita superar y resolver los problemas estructurales que perpetúan la pobreza. [...] las remesas fluyen de trabajadores precarios y vulnerables, hacia sus familiares que viven en condiciones de pobreza y marginación social. En este contexto, no es raro que, por un lado, las remesas se orienten fundamentalmente a financiar el consumo familiar, contribuyendo a mantener un mínimo nivel de vida. Pero por otro lado, no fluyan en los montos y volúmenes necesarios para promover un verdadero proceso de movilidad social.

Los flujos de remesas también tienen efectos en el mercado laboral. Aquellas personas que reciben periódicamente dichos recursos tienden a trabajar menos horas y compensan la disminución de ingresos con las remesas, sin que ello afecte en su nivel de ingreso y bienestar (Funkhouser, 2006). En el caso de las mujeres, cuando ellas las reciben, es más probable que abandonen el empleo y se conviertan en dependientes de los ingresos por remesas, lo que ofrece mayor disponibilidad de tiempo para atender a sus familias (Acosta, 2007).

Es difícil sustraerse de algunos efectos negativos de las remesas. En este sentido, la desintegración familiar parece ser una de las más preocupantes consecuencias de la migración.

Los costos emocionales y sociales de la ausencia de uno o ambos padres son graves en el caso de los niños, ya que, aunque el flujo de remesas contribuye positivamente al bienestar material básico de estos, la migración de uno o los dos padres amenaza el desarrollo integral de los menores (Cortés, 2007). Numerosos casos e informes oficiales sobre los efectos de la migración han subrayado de manera repetida el número creciente de incidentes negativos que se dan como consecuencia de las separaciones en las familias; a saber: el gasto conspicuo de las remesas, el abandono marital, la separación o el divorcio, el alcoholismo masculino, los embarazos en adolescentes, el bajo rendimiento escolar de los niños, la delincuencia y hasta el suicidio infantil (Hochschild, 2003).

Con el paso del tiempo, puede ocurrir que el emigrante forme una nueva familia e interrumpa el envío de remesas, lo que desencadena un fuerte impacto en el resto de los integrantes. En las áreas que cuentan con un proceso añejo de migración internacional, algunos investigadores han observado que, a largo plazo, la separación entre los miembros de la familia se termina transformando en abandono y desintegración (Borrero, 1995). En estas zonas suele registrarse una opinión generalizada de que la desintegración familiar provoca diversos desórdenes en la actividad escolar y en el comportamiento social de niños y adolescentes. Profesores, trabajadores de la salud pública y representantes de iglesias locales informan de un marcado decrecimiento en el rendimiento en las escuelas más pobres, así como un incremento en el uso de drogas y alcohol (Cuenca y Carpio, 1992). Por otro lado, los niños que han sido separados de sus padres durante mucho tiempo manifiestan una pena extrema, ira explosiva y actos violentos, sumados a un rechazo general a llevar a cabo las actividades diarias (Pribilsky, 2001).

El siguiente gráfico plantea la dinámica de los efectos producidos por la las remesas, tanto en el ámbito económico como en el ámbito social, y al mismo tiempo, se muestran algunos efectos (deseables) que estas podrían tener al canalizarlas en actividades productivas y acciones comunitarias.



Gráfico 17: Efectos de las remesas en la economía y la sociedad.

Elaboración propia con base en Canales (2006), Cortés (2007), Fajnzylber y López (2007), Furlong y Netzahualcoyotzi (2006), Garavito y Torres (2004), Hochschild (2003), Pribilsky (2001) y Tuirán (2002).

3.3. El uso productivo de las remesas

Se entiende por *uso productivo de las remesas* la utilización de estas como factor financiero para generar bienes y servicios a través de una actividad empresarial, en contraste con el uso de estos flujos cuando se destinan al consumo, supervivencia, vivienda y, en el mejor de los casos, al ahorro. Evidentemente, cada familia tiene una circunstancia particular respecto a sus necesidades y su capacidad económica de satisfacerlas. Igualmente, cada región y cada país puede tener distintas conductas en el uso de las remesas familiares; sin embargo, como se podrá observar, existen algunas tendencias que se repiten de manera generalizada.

En Ghana, los hogares receptores de remesas mejoran su ingreso, pero esos flujos no son tan significativos como para observar usos diferentes al consumo. Las remesas se destinan fundamentalmente a alimentación, educación y mantenimiento del hogar (Adams, Cuecuecha y Page, 2008). En El Salvador, los hogares receptores se distinguen por utilizar las remesas para la educación de los niños, logrando con ello que la probabilidad de que un niño abandone los estudios sea un 54% menor que en el caso de aquellos que no disponen de estos ingresos (Edwards y Ureta, 2003). En Filipinas, como resultado de la crisis financiera asiática de 1997, la moneda local sufrió una devaluación que generó un incremento del poder adquisitivo de las remesas, el cual se orientó fundamentalmente a la educación (Yang, 2005). En Nigeria, cuando se recibe algún excedente en las remesas, generalmente se destina a mejorar o ampliar la vivienda o a financiar algún evento catastrófico como funerales, malas cosechas o enfermedades (Osili, 2004).

En el caso de República Dominicana, Portes y Guarnizo (1991) encontraron que los negocios establecidos con ayuda de remesas son básicamente de subsistencia, muestran baja o

nula rentabilidad y dependen de las remesas para el abastecimiento de insumos. En estudios realizados en comunidades rurales de Pakistán, Sofranko e Idris (1999) —y más adelante Munzele, Adams, Passas y Aggarwal (2005)— concluyen que los beneficiarios de las remesas y los propios inmigrantes se han distinguido por un mayor nivel de ahorro y adquisición de tierras, pero en ninguno de los casos se identificó una tendencia en la creación de negocios, atribuyendo esto último al poco capital humano y a las difíciles condiciones para el emprendimiento en su localidad. En las provincias rurales y marginadas de Marruecos, la falta de infraestructura —electricidad, agua potable y carreteras—, la falta de educación de los inmigrantes y la ineficacia y corrupción del sistema burocrático complican el uso de remesas para la creación de empresas (Gallina, 2004).

Resulta evidente que en muchos casos se dificulta el uso de remesas en actividades empresariales debido a las condiciones sociales de los familiares que las reciben, dada la fuerte limitación de recursos y la obligación de satisfacer en primera instancia las necesidades básicas de comida, vestido, vivienda y algunos otros servicios, como educación y salud (Corona, 2000).

Benavides, Ortiz, Silva y Vega (2004) descubrieron que, en el caso de un pueblo pequeño en El Salvador caracterizado por su marginación, los recursos recibidos como remesas se destinan al consumo, pero no son lo suficientemente altos como para permitir prácticas formales de ahorro, endeudamiento e inversión productiva. En contraste, en estudios realizados por López y Seligson (1991) en áreas urbanas de la capital de El Salvador, donde los índices de marginación son mucho menores, se concluyó que las remesas representan cerca de la mitad de los ingresos de los hogares y que, de estos recursos, entre el 44% y el 48% se invierte en microempresas, ya sea como subsidio o en sustitución de la financiación bancaria.

De lo anterior se desprende que, una vez que están cubiertas las necesidades fundamentales de los receptores, la propensión a destinar las remesas a actividades productivas tiende a aumentar (Torres, 2000; Woodruff, 2007). En el mismo sentido, Fajnzylber y López (2007) afirman que esta tendencia se incrementa en quienes reciben remesas y se ubican en los quintiles de mayor ingreso. Al mismo tiempo la posibilidad de creación de microempresas financiadas con remesas aumenta sensiblemente en aquellas comunidades con un alto índice de migración, ya que en ellas el mercado interno es más dinámico (Montoya, 2007) y existen redes de inmigrantes más sólidas y mejor establecidas que actúan a favor del emprendedor, particularmente en el apoyo financiero (Woodruff y Zenteno, 2007).

El siguiente gráfico sintetiza la dinámica del uso de las remesas en consideración al monto de ingreso que estas representan en combinación con el índice migratorio y de desarrollo de la región receptora. Cuando el ingreso por remesas es bajo y al mismo tiempo, el índice migratorio y de desarrollo es reducido, la propensión en el uso de las remesas se limita al consumo y supervivencia. En contraste, cuando las remesas representan un ingreso relativamente alto, estas se destinan en principio a la inversión en vivienda y capital humano, para más tarde, cuando el nivel de desarrollo de la región ofrece oportunidades, se dirijan a actividades productivas y empresariales.



Gráfico 18: Propensión al emprendimiento con remesas en función del índice de migración y el nivel de ingresos personales.

Elaboración propia con base en Torres (2000); Woodruff (2007); Fajnzylber y López (2007); y Woodruff y Zenteno (2007).

Como ya se advirtió en el capítulo anterior, en la creación de empresas con o sin remesas, el entorno desempeña un papel fundamental. La dinámica económica y social de las localidades de origen es la que genera las condiciones o limitaciones para que las remesas sean utilizadas productivamente y no son las remesas por sí mismas las que ocasionan la dinámica económica y social en esas localidades (Montoya, 2007).

En México, los hogares receptores de remesas tienen características similares a lo largo y ancho del país. El 55% de ellos se ubica en localidades con menos de veinte mil habitantes, el 56% de sus miembros está formado por mujeres y el 43% presentan jefaturas femeninas (por encima del promedio nacional, que oscila alrededor del 20%). Esto refleja el hecho de que el índice de dependencia es mayor en este tipo de hogares, es decir, que tienen una mayor

proporción de población en edades no productivas, menores de quince años y, sobre todo, mayores de 65 (INEGI, 2000). Estos hogares dedican la mayoría de los ingresos por remesas a satisfacer necesidades básicas y otros tipos de consumos domésticos. En sus publicaciones sobre demografía y remesas, Tuirán (2002, p. 85), basándose en diversas encuestas, reconoce la configuración de un patrón general del destino de las remesas:

[...] los hogares dedican la mayoría de estos ingresos a la satisfacción de necesidades básicas y a otros tipos de consumo doméstico, incluidos aquellos “gastos” que en realidad constituyen inversiones en capital humano (educación y salud, entre otros); el siguiente rubro en importancia es el gasto en vivienda (compra, mejora, ampliación o construcción); una proporción menos significativa (entre 10 y 15% en promedio del gasto monetario) de los recursos es dedicada a la llamada “inversión productiva”.

Massey y Parrado (1998) analizaron la formación de empresas en 30 comunidades de la zona centro de México y determinaron que en el 21% de los casos, las remesas directa o indirectamente fungieron como capital inicial en la creación de estos negocios. Woodruff y Zenteno (2007), en sus recientes estudios sobre migración, redes sociales y emprendimiento en México, encontraron una relevante relación entre las remesas y la inversión en microempresas, particularmente en la compra de herramientas y vehículos destinados a actividades productivas. Cohen y Rodríguez (2004) precisan que, por lo general, las inversiones productivas con remesas se caracterizan por su escaso efecto de valor agregado, se trata de actividades tales como: negocios menores —tiendas de comestibles o salones de belleza—, artesanías para el turismo, agricultura y ganadería menor.

Por su parte, Amuedo-Dorantes y Pozo (2006) aseguran que en México esta tendencia a invertir en microempresas está influida por el sexo: cuando la receptora de las remesas es mujer, esta suele abandonar cualquier actividad productiva para dedicarse al hogar y a la familia, dependiendo completamente de esos recursos; mientras que, cuando el receptor es un hombre, este tiende a abandonar el empleo y a sustituirlo por alguna actividad informal o, en el mejor de los casos, por el autoempleo, es decir, la creación de una microempresa.

Otro fenómeno relacionado con el uso productivo de las remesas se refiere a las *remesas colectivas*, que, como ya se ha indicado, son aquellas que envían las agrupaciones de emigrantes con el fin de generar un beneficio en sus pueblos de origen. Generalmente, éstas asociadas a obras de infraestructura tales como: pavimentaciones, escuelas, drenajes y gastos de beneficio común (iglesias, parques, festejos, entre otras). Las remesas colectivas, a pesar de ser mucho más reducidas que las remesas familiares, están creciendo con rapidez y pueden constituirse en un recurso de calidad para la inversión productiva (Torres, 2000).

Con la intención de encontrar mecanismos que aceleren el uso de remesas colectivas como capital para la inversión, en México se han estudiado casos en que los *clubes de migrantes* han promovido y financiado nuevas empresas que generen ingresos y empleos. Estas empresas son administradas por las propias comunidades y, a menudo, son supervisadas por miembros de las asociaciones de inmigrantes y ONG locales (García, 2004). En su operación, se observa falta de organización, dificultad para el control y seguimiento de proyectos, así como desconfianza. ¿Por qué se envía poco dinero para fines colectivos? De acuerdo con el sondeo realizado por el *Tomás Rivera Policy Institute* (2003), las dos respuestas más comunes y relacionadas entre sí son: el 54% prefiere enviar el dinero de manera directa a su familia y el 33% de los remitentes no confía en que el dinero que envían

sea utilizado en efecto para los fines colectivos deseados (Cortina et al., 2003). Debido al abuso por parte de los comités en la comunidad receptora en el uso efectivo y honesto de las contribuciones, se han encontrado evidencias sobre el desencanto en la inversión y apoyo a través de los clubes, (Arroyo y Berumen, 2000).

Por la naturaleza de la presente investigación, en muchos casos se realizaron entrevistas a emigrantes, académicos, autoridades y, en general, personas que de alguna manera están involucradas en el fenómeno. Este es el caso del Dr. Arnulfo Valdivia Machuca (2009), funcionario del Gobierno Estatal, quien ofrece esta opinión sobre el tema:

Los clubes de migrantes están interesados en apoyar a su comunidad mediante aportaciones para festejos, fiestas patronales y, en algunos casos, para infraestructura básica. Extrañamente, no están interesados en promover proyectos productivos y, mucho menos, microempresas individuales.

Las remesas, si bien tienen un potencial, por sí solas no garantizan la creación de microempresas. En estudios realizados en la República Dominicana, Amuedo-Dorantes y Pozo (2006) hallaron que, en cuanto a la propensión a emprender, no hay diferencias entre quienes reciben y no reciben remesas. Quienes las reciben han satisfecho ya sus necesidades de ingreso y, en general, no tienen incentivo mayor para invertir. A este respecto, López y Seligson (1991) concluyen que al menos la mitad de quienes reciben remesas las reciben en montos muy reducidos y de manera irregular, lo que dificulta su uso productivo. Otros receptores no sabrían en qué negocio podrían invertirlas y algunos consideran que el clima de negocios es adverso para hacerlo. Arroyo y García (2000) añaden que un factor que limita el uso de las

remesas como capital de inversión es el hecho de que los emigrantes tienen una visión limitada acerca de las opciones de inversión en el contexto local y existe una falta de liderazgo y capacitación empresarial, circunstancia que puede incluso tornarse negativa. Roger Ballard (2003) afirma que si a la larga las remesas no se destinan a inversiones, solo se originará un incremento en el consumo sin que vaya acompañado de productividad, lo que genera dependencia y estancamiento. De modo que las remesas compensan el mal desempeño económico de los receptores, actúan como una amenaza moral de los mismos y pueden dañar severamente la productividad (Chami et al., 2005).

En un intento por limitar el optimismo generado por la creciente disposición de remesas en México, Cortina et al., (2003, pp. 27-28) plantean:

Las remesas son uno de los factores que permitieron a varios millones de mexicanos salir de la pobreza extrema [...]. Tanto organismos internacionales y asociaciones civiles, como el gobierno de México, confían en el éxito de programas en los cuales las remesas financien proyectos de desarrollo regional. [...] Lamentablemente, este optimismo tiene límites según los datos empíricos recabados. México y otros países con amplia población remitente se equivocan al celebrar los beneficios de las remesas sin evaluar sus limitaciones.

Massey et al., (1998) exponen que las remesas se pueden convertir en capital productivo en la medida en que en las comunidades receptoras existan condiciones favorables o al menos se reduzcan las actuales barreras para la inversión: poca infraestructura, corrupción, inestabilidad económica, políticas públicas inapropiadas, fallas en el mercado, acceso limitado

a mercados internacionales por barreras de intercambio, poca seguridad legal y poca confianza en las instituciones de gobierno. Los gobiernos deberían de tener políticas que faciliten el desarrollo regional mediante los emprendimientos capitalizados con remesas, apoyando el acceso a los servicios financieros y promocionando actividades empresariales a pequeña escala (Yang, 2009).

Para que se dé la creación de empresas, es necesario que en la comunidad existan individuos con capacidades para el emprendimiento. Por ello, para garantizar el desarrollo sostenido de un país, una política pública fundamental debe evitar la emigración de este tipo de personas creando ambientes favorables y acceso al capital y financiación (Naudé, 2007). Una alternativa para cambiar los efectos que tienen las remesas sobre la productividad consiste en incentivar a los receptores para que las utilicen como capital productivo, aunque esto resulta complejo por la circunstancia y naturaleza del no inmigrante (Chami et al., 2005). En las localidades de elevada migración, el uso de remesas en actividades productivas es multicausal: depende del tipo de migración, del contexto histórico, del capital social, de las redes sociales, de la estructura particular de cada localidad y del ciclo de vida de los hogares (Montoya, 2006).

El siguiente gráfico plantea las formas en que las remesas —individuales y colectivas— fluyen al país de destino y las alternativas que estas tienen para su aplicación, entre las que destaca la creación de microempresas. Como se ha expresado con anterioridad, la creación de microempresas suele estar financiada con remesas individuales y en algunos casos con remesas colectivas:

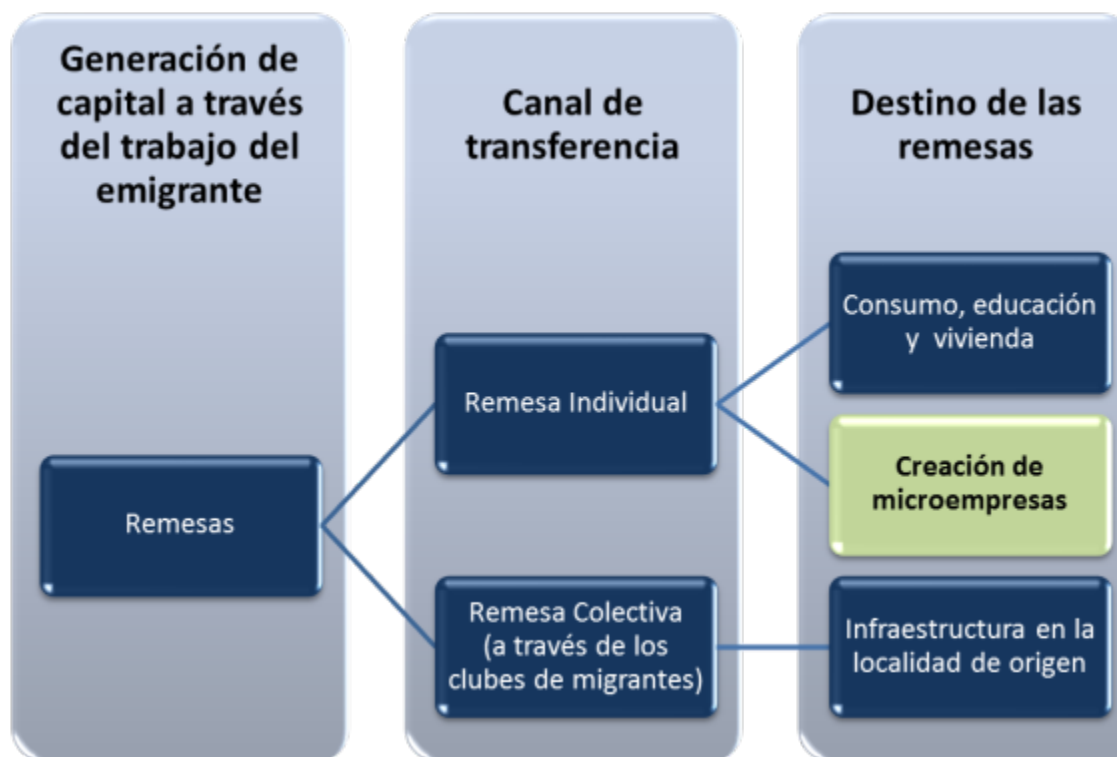


Gráfico 19: Flujo de las remesas y su destino en la creación de microempresas.

Elaboración propia con base en Cohen y Rodríguez (2004), García (2004) y Tuirán (2002).

3.4. Políticas públicas para el fomento de la inversión mediante remesas en México

En el transcurso de la revisión de la literatura sobre el tema, se han encontrado precisiones y aclaraciones con referencia al hecho de que las remesas colaboran pero por sí mismas no son la solución al profundo problema de la pobreza. En estudios e investigaciones sobre la sustentabilidad de las remesas como factor de solución de la pobreza, Heredia (2004, p. 35) declara:

[...] las remesas son recursos privados que pueden representar un alivio pasajero para la pobreza, pero deben entenderse como un complemento y no como un sustituto de

políticas públicas destinadas a fomentar la producción, el empleo y el crecimiento, a combatir la exclusión, a reducir la desigualdad y a impulsar la cohesión económica y social en nuestros países. Además, no debe suponerse que seguirán creciendo de manera estable en el futuro. Son flujos financieros que arrojan elevados beneficios financieros, pero a un costo humano muy alto.

En México, las políticas públicas relacionadas con el fenómeno migratorio y sus consecuencias se han concentrado en el intento de garantizar que la migración cumpla pasivamente su funcionalidad en relación con el equilibrio macroeconómico y la estabilidad social (Delgado et al., 2004).

El siguiente gráfico sintetiza y agrupa las principales políticas públicas que en México se han implementado en relación a la migración y las remesas: las relacionadas con la protección de los derechos humanos incluyen programas tales como los Grupos Beta, el Programa Paisano y la Matrícula Consular¹⁸; la promoción de la identidad nacional, para quienes viven en el exterior, que ha sido impulsada por el Instituto de los Mexicanos en el Exterior; la conservación de la nacionalidad a través de la reforma de 1996; el desarrollo social con acciones de asistencia, como el Programa 3x1, que pretende potenciar las inversiones comunitarias realizadas con remesas; la intervención del Estado en el mercado financiero con el fin de reducir las comisiones por transferir remesas y así incorporar esos flujos al sistema

¹⁸ Los Grupos Beta tienen como propósito la protección y la seguridad de los migrantes que transitan por regiones de riesgo en el país. El Programa Paisano tiene como objeto el asegurar un trato digno y apegado a la ley para los mexicanos migrantes que regresan al país a visitar a sus familiares. La matrícula consular mexicana es un documento oficial emitido por el Gobierno de México para registrar a sus ciudadanos en el exterior. La emisión de estos documentos es reconocida en la Convención de Viena sobre Relaciones Consulares.

financiero; y la promoción de la inversión de remesas en proyectos productivos, de lo que se tiene pocas evidencias y escasos resultados.

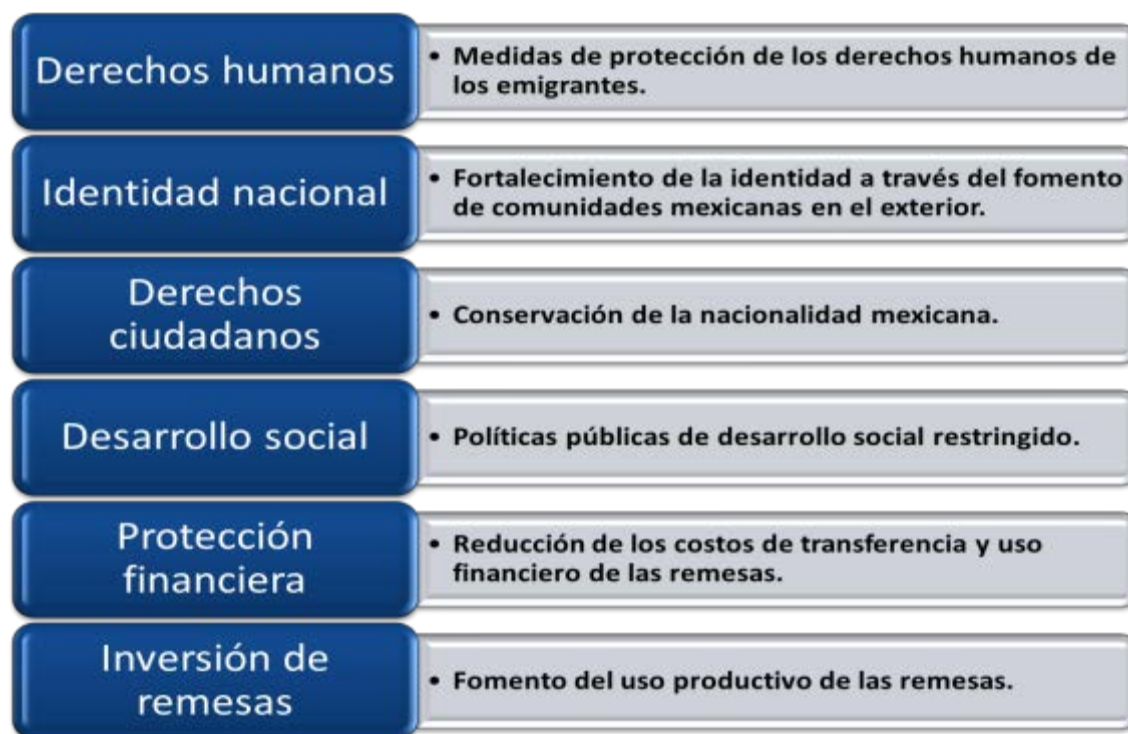


Gráfico 20: Enfoque de las políticas públicas relacionadas con la migración y las remesas en México.

Elaboración propia con base en Delgado et al., (2004).

Para los objetivos de esta investigación, se revisan y describen exclusivamente aquellas políticas públicas que de manera directa o indirecta pretenden apoyar la creación de microempresas en regiones de alta marginación en México (federales) y en el Estado de México (locales).

Por tratarse de un fenómeno sofisticado y ligado a múltiples causas (Montoya 2006), resulta difícil generalizar sobre el uso productivo a través de la inversión de las remesas. La complejidad para inducir un cambio en la naturaleza de las remesas obliga a la creación de políticas públicas diseñadas con mucha mayor profundidad, conocimiento de causa y,

especialmente, integralidad en sus acciones. En este sentido, Canales (2004, pp. 13-15) asegura:

Aun cuando a nivel agregado se trata de grandes sumas de dinero, [...] lo que existe es una multiplicidad de envíos de pequeñas cantidades de dinero a un amplio número de hogares en México, [...] en estas condiciones, aunque en un hogar se quisiera invertir el total de las remesas, sólo alcanzaría para instalar pequeños negocios familiares con un escaso impacto productivo. [...] una muy pequeña la proporción de las remesas que se destina a proyectos de inversión productiva. [...] Es poco probable que la inversión productiva financiada con remesas pueda tener un impacto modernizador. [...] las llamadas remesas colectivas, podemos señalar que en estos casos, se trata de magnitudes muy pequeñas, y cuyo principal efecto no es tanto económico, como social y político. [...] los llamados programas 3x1, y similares, en realidad, representan una ínfima proporción del gasto social e inversión pública de los gobiernos estatales y federales.

A pesar de la circunstancia que plantea esta visión, se sabe que en México las remesas pueden contribuir a impulsar el desarrollo económico y social de las regiones de origen de la migración, ya que son financiaciones de bajo costo para el desarrollo regional (Tuirán, 2002). Las remesas suplen a la inversión extranjera directa y a la inversión pública: la primera, alejada de las regiones pobres; y la segunda, escasa y mal gestionada. Un camino complementario para el desarrollo de las zonas marginadas es la promoción de microempresas a partir de la financiación con remesas (Arroyo y Berumen, 2000).

Por otro lado, a pesar de su reducido volumen, las remesas colectivas pueden ayudar al emprendedor a transitar hacia propuestas de macroproyectos productivos donde se involucren los ahorros, las habilidades de los emigrantes, los fondos concurrentes nacionales e internacionales, así como las instituciones académicas y organismos no gubernamentales (Corona, 2000).

En la práctica, los programas públicos, en coordinación con los clubes de migrantes, se centran en sumar esfuerzos de inversión en infraestructura básica para la comunidad de origen y escasamente lo hacen para apoyar la creación de microempresas, por ello es necesario aprovechar el potencial financiero y productivo de las remesas en proyectos asociativos inscritos en programas de desarrollo local y regional (Delgado et al., 2004).

En el caso del estado de Zacatecas, una región con altos índices de migración desde hace décadas ubicada en la parte centro norte del país, son mínimos los casos de éxito de inversiones de remesas con la intermediación de los clubes de migrantes. Se hallan proyectos solidarios e inversiones para el bien común (parques, escuelas...), así como grandes dificultades para que los clubes emprendan proyectos productivos. García (2004, p. 15) lo corrobora en los estudios realizados sobre los retos económicos de las organizaciones de migrantes:

El pasar de los proyectos solidarios a los proyectos productivos significa [...] enfrentarse a múltiples problemas estructurales del país y del estado que dificultan el avance de los proyectos productivos de los migrantes. Entre otros, están la fragilidad macroeconómica del país, el predominio de la economía especulativa sobre la producción, la profunda crisis del campo nacional, [...] La misma debilidad económica y organizativa de las

comunidades de origen dificulta avanzar rápidamente en la nueva senda de los proyectos productivos con la participación de los migrantes organizados en Clubes y Federaciones y bajo nuevas modalidades empresariales.

Entre los hallazgos de García (2004, p. 16) en Zacatecas, destaca la identificación de diversos emprendimientos colectivos que han sido gestionados por clubes de migrantes y organizaciones locales:

[...] los 15 diferentes proyectos sociales y productivos de los migrantes adquieren gran importancia ante la ausencia de un sector empresarial significativo. Destacan en dichos proyectos tres características: su independencia respecto a las dependencias gubernamentales; un enfoque de sistema producto (aunque en general la mayoría de los proyectos están en la fase de producción) y los “migradólares” como mecanismo de financiamiento de los mismos.

La mayoría de las microempresas que se crean de manera espontánea siguen una lógica de subsistencia y no de acumulación, son informales, predominantemente de tipo comercial y es muy común que sucumban al poco tiempo de haberse instalado (CEPAL, 1996). La intervención del Estado en la promoción y consolidación de la actividad emprendedora mediante la financiación con remesas se justifica, en primer lugar, por la vulnerabilidad que tienen dichos emprendimientos. El reto de la creación de políticas públicas integrales está en enfrentar las limitaciones y debilidades de los emprendimientos de los pobres, aprovechando

la fortaleza que representa el hecho de que en algunos casos disponen de financiación proveniente de remesas.

En México, los establecimientos creados a partir de la financiación con remesas son pequeños y limitados, y no suelen ser un factor de competitividad global. Los impactos productivos son poco significativos. Los receptores carecen de capital social y cultural para generar productividad significativa a esos flujos de dinero (Canales y Montiel, 2004). Ante esta circunstancia, los primeros llamamientos del Banco Mundial invitan a crear políticas públicas con una visión que va más allá de la financiación. En nuestra entrevista, Valdivia Machuca, funcionario público del Gobierno de Estado de México expresó:

El perfil de los emigrantes es muy variado, para cada uno se requieren diferentes mecanismos de apoyo. Para quienes tienen un mejor nivel educativo y alguna experiencia empresarial, los apoyos son más sencillos de instrumentar. Pero existe otro tipo de emigrante, y me refiero a aquellos que abandonan el país con un nivel educativo muy bajo y que, una vez que están en EE. UU., pasan gran parte de su vida haciendo enormes sacrificios en su consumo personal con el fin de ahorrar lo máximo posible para cuando retornen a México. Cuando regresan, tienen un capital considerable, pero no tienen idea de cómo conservarlo y, mucho menos, de cómo se administra una microempresa. Para ellos, el tipo de apoyo que se requiere y su instrumentación es mucho más complejo. Más que financiamiento, lo que hace falta es capacitación empresarial.

Por un lado, se necesita desarrollar herramientas de asistencia técnica para los gobiernos locales —estatales— con el fin de que les permitan apoyar proyectos experimentales de pequeñas y medianas empresas en diferentes estados con capital semilla, apoyo técnico y capacitación. Por otro lado, se requiere del fomento y asesoría a las organizaciones de emigrantes en las opciones de transferencia e inversión de sus ahorros, mediante la instrumentación de sus proyectos y lanzando una estrategia a largo plazo para el fortalecimiento de sus organizaciones, que potencie su capacidad de ahorro e inversión (Banco Mundial, 2001).

La dificultad que entraña gestionar un crédito para un emprendedor de escasos recursos se subsana por medio de los llamados *extensionistas financieros* o promotores, que son personas u organizaciones independientes que cuentan con una acreditación por parte de las autoridades, se dedican a apoyar, guiar y asesorar a los emprendedores en el proceso de diagnóstico, gestión y seguimiento de una financiación. Ellos obtienen beneficios cobrando por esos servicios y, en la mayoría de los casos, el pago lo realizan las propias instancias gubernamentales que ofrecen el apoyo o el crédito.

A continuación se describen los principales programas de apoyo para fomentar la inversión y emprendimiento en zonas marginadas de México. Algunos corresponden al ámbito federal, otros al ámbito local e incluso se revisan algunas iniciativas de la sociedad civil.

3.4.1. Programa 3x1 del Gobierno Federal

En México, la política social y de combate a la pobreza ha recibido elogios y reconocimiento por parte de instituciones tan afamadas como el Banco Mundial (Wolfensohn, 2004). Se trata de un paquete integral de política pública basada en el principio de subsidiariedad, ya que pretende formular y coordinar la política social del Gobierno Federal orientada hacia el bien común y ejecutarla de forma corresponsable con la sociedad (SEDESOL, 2009). Dentro de una amplia gama de programas federales, existe una estrategia denominada *microrregiones*, cuyo apoyo se extiende a espacios geográficos específicos, precisamente donde la pobreza es más aguda. En este contexto se desarrolla el **Programa 3x1** de apoyo a los emigrantes. Este programa federal tiene cobertura nacional y está a cargo de la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), cuyo objetivo es apoyar las iniciativas de los emigrantes que envían remesas a sus familiares y buscan mecanismos para que esas remesas tengan un beneficio colectivo e incluso fomenten alguna actividad productiva.

Su nombre se debe a que los proyectos que son apoyados reciben recursos de los tres niveles de gobierno —Federación, Estado y Municipio—, por lo que cada instancia de gobierno aporta una cantidad equivalente a la que el emigrante o una asociación de ellos aporte para tal propósito. De hecho, una de las intenciones del programa es promover y fortalecer la creación de nuevas asociaciones de emigrantes mexicanos en el exterior.

Como se puede deducir de la información que se publica en el sitio oficial de la SEDESOL¹⁹, la orientación fundamental del programa es la del apoyo a proyectos de infraestructura, equipamiento y servicios comunitarios (saneamiento, educación, agua potable,

¹⁹Secretaría de Desarrollo Social del Gobierno Federal. <http://www.sedesol.gob.mx/>

mejoras urbanas y similares), que en realidad son funciones propias del Estado. En menor medida, se considera el apoyo a proyectos productivos para el fortalecimiento patrimonial, generalmente de carácter colectivo y que tengan impacto en el empleo entre la población marginada de la región a la que se envían las remesas.

Una de las carencias más importantes de este programa era el hecho de que excluía el apoyo a las iniciativas individuales o familiares para la creación de microempresas. Fue en 2009, y debido a las insistencias de las comunidades de emigrantes ubicados en California e Illinois, cuando el programa contempló apoyar la creación de microempresas (DOF, 2009).

En una entrevista, Carlos Sánchez Sánchez, quien fuera alcalde de Jiquipilco del 2006 al 2009, manifestó:

Durante mi mandato, los únicos dos casos en los que hemos obtenido apoyo del programa federal 3x1 han sido para inversiones en infraestructura: en un caso, para instalar redes eléctricas y, en el otro, para construir un sistema de drenaje. No hemos tenido ningún caso de apoyo para la creación de microempresas.

El Gobierno Federal, a través del Programa 3x1, da recursos financieros equivalentes al 50% de la inversión como máximo y solo a proyectos que sean promovidos por emigrantes mexicanos que residen en el extranjero, que pertenezcan a una asociación de emigrantes y que muestren solvencia para cumplir con la parte económica que a ellos corresponda. Al final del plazo, el beneficiario está obligado a devolver la ayuda recibida en un período de tres años mediante obras o acciones sociales, a través de su asociación o mediante el propio Programa 3x1.

El programa, dirigido a la creación de microempresas —pues el monto máximo de apoyo es de 300.000 pesos (algo más de 25.000 dólares)—, obliga a la constitución formal y legal del negocio, así como a la presentación de un plan de negocios y a la contratación de asesoría y acompañamiento técnico con el fin de asegurar un mejor resultado y la recuperación del crédito en un período máximo de cinco años (SEDESOL, 2010).

El presupuesto nacional total del Programa 3x1 asciende a un equivalente aproximado de 47,3 millones de dólares en el ejercicio fiscal 2011 (SHCP, 2011) y, dentro del mismo programa, el presupuesto total de apoyo directo a proyectos productivos equivale al 20% de esa cifra, es decir, aproximadamente 9,5 millones de dólares (SEDESOL, 2010).

La promoción y difusión del programa se realiza a través de la página electrónica de la SEDESOL²⁰ y mediante trípticos impresos que se distribuyen a toda la comunidad interesada en el programa en los municipios, en las instancias del gobierno estatal responsables de actuar en el programa, en las delegaciones de SEDESOL en las entidades federativas, en toda la región norteamericana a través de las representaciones de SEDESOL ubicadas en Los Ángeles, California, Chicago e incluso en los consulados de México en EE. UU. y Canadá.

Un programa similar al 3x1 denominado *Invierte en México* fue lanzado por Nacional Financiera —NAFIN— en coordinación con el Banco Interamericano de Desarrollo —BID— y los gobiernos de los estados de Jalisco, Hidalgo y Zacatecas. Ese programa buscaba atraer inversiones de emigrantes mexicanos e impulsar el uso productivo de las remesas. Además de ofrecer crédito, brindaba asesoramiento gratuito, capacitación, acompañamiento, asistencia técnica y facilidades en los trámites ante el Gobierno. También combinaba tipos de

²⁰ http://www.sedesol.gob.mx/es/SEDESOL/Programa_3x1_para_Migrantes

financiación para adquirir o remodelar una vivienda, daba la posibilidad de documentar los créditos en pesos o en dólares y la facilidad de realizar los pagos en México y EE. UU.

De acuerdo con la última información sobre el programa —del año 2004—, en México se han aprobado 1.112 proyectos con recursos equivalentes a aproximadamente 53 millones de dólares, un promedio de 47.000 dólares por proyecto (NAFIN, 2004). Actualmente, este programa no está en funcionamiento y hay escasa información sobre sus logros. Cabe mencionar que **Nacional Financiera** ofrece otros programas, dirigidos a apoyar el emprendimiento, tales como “Microcrédito”, “Forma tu microempresa”, “Apoyo a Emprendedores e Inversionistas Ángeles” y algunos otros²¹.

3.4.2. Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas en Solidaridad del Gobierno Federal (FONAES)

La Secretaría de Economía cuenta con diversos programas de apoyo al emprendimiento y el fomento de la pequeña y mediana empresa; sin embargo, el programa que se considera más cercano a nuestro ámbito de estudio es el FONAES, un órgano desconcentrado de la Secretaría de Economía que tiene como propósito fomentar e integrar circuitos locales de financiación, inversión, producción, comercialización y ahorro a través del apoyo a proyectos productivos, el desarrollo de capacidades empresariales y el fomento a la banca social en beneficio de la población con escasos recursos.

A pesar de que no se trata de un programa específico de apoyo a la creación de microempresas financiadas con remesas, su estrategia fundamental consiste en apoyar la

²¹ <http://www.nafin.com/portalfn/content/productos-y-servicios/programas-empresariales/>

inversión en la apertura o ampliación de negocios, mejorar las habilidades y capacidades empresariales de quienes tienen un negocio establecido y promover la consolidación de la banca social para acercar los servicios de ahorro y crédito popular a la población de escasos recursos (DOF, 2008).

El programa está dirigido a la población rural, campesinos, indígenas y población urbana con escasez de recursos que demuestren capacidad organizativa, productiva y empresarial. Los acreditados deben disponer de fondos, ya que los apoyos cubren un porcentaje variable de la inversión (60% en la mayoría de los casos, 80% si se trata de mujeres y 90% si se trata de discapacitados). Para los proyectos individuales, el monto mínimo de los apoyos es de 100.000 pesos —aproximadamente 8.300 dólares—, en tanto que, para los proyectos realizados por asociaciones productivas o empresas sociales, el apoyo puede alcanzar los 3 millones de pesos —aproximadamente 250.000 dólares— (FONAES, 2011).

Los giros de negocio susceptibles de ser apoyados son preestablecidos y la gama es bastante amplia: existen apoyos en especie consistentes en capacitación e incluso acompañamiento durante el proceso de aplicación de los recursos otorgados. La mayoría de los apoyos son en efectivo y, aunque existe la obligación de utilizarlos conforme a lo autorizado, no hay obligación de reintegrar los montos en el futuro a menos que se haga de manera voluntaria depositando esos recursos en entidades de ahorro y crédito popular o en empresas sociales de financiación, los cuales son susceptibles de ser retirados posteriormente por el acreditado, incluyendo sus rendimientos. Este modelo permite a la comunidad disponer de un sistema de ahorro y crédito que es financiado con las propias aportaciones de los beneficiarios.

Los beneficiarios deben aportar documentación y cumplir los requisitos fiscales y legales, así como presentar un plan de negocio con proyecciones financieras, lo cual resulta prácticamente imposible para un emprendedor en situación de marginación y pobreza. Para ello, la Secretaría de Economía del Gobierno Federal ha certificado consultores privados que prestan el servicio de integración de la solicitud, obteniendo un beneficio por ello y convirtiéndose en los principales promotores del programa. La promoción de estos apoyos se hace mediante convocatorias con mínima difusión, pero, a pesar de ello, la demanda resulta siempre mucho mayor a la oferta y, como ya dijimos anteriormente, los consultores privados suelen ser uno de los instrumentos más eficientes para promover el uso de estos apoyos.

El presupuesto nacional para FONAES en 2011 alcanzó un equivalente aproximado de 180 millones de dólares que se destinan a los apoyos directos en las zonas marginadas de todo el país (SHCP, 2011). En la entrevista realizada a Sergio Fernández Acevedo (2009), funcionario de FONAES, pudimos saber que la institución dispuso en 2009 de aproximadamente 4 millones de dólares para apoyar 140 proyectos en el Estado de México. La mayoría de estos apoyos, cerca de un 70%, se dirigieron a financiar iniciativas individuales y el resto, a grupos o empresas sociales.

3.4.3. El Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario del Gobierno Federal (PRONAFIM)

La Asamblea General de las Naciones Unidas invitó a los Estados Miembros a que consideraran la posibilidad de adoptar políticas para facilitar la expansión de las instituciones de microcrédito y microfinanciamiento con el fin de atender la gran demanda insatisfecha de

servicios financieros para los pobres (ONU, 1999). Por su parte, el Gobierno Federal en México ha establecido en la Secretaría de Economía el **Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario** (PRONAFIM).

En 2001, se creó en México el Programa de Banca Social y Microcréditos que más tarde se transformó en lo que hoy es el PRONAFIM, cuyo objetivo es contribuir al establecimiento y consolidación del sector microfinanciero para que la población que vive en las regiones o municipios que presentan situación de marginación social pueda mejorar sus condiciones de vida mediante la realización de pequeños proyectos productivos y de negocios, creando oportunidades de empleo y generación de ingresos. Está conformado por dos fideicomisos: Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario —FINAFIM—, que maneja recursos para microempresarios, y el Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales —FOMMUR—, que maneja recursos para mujeres que viven principalmente en el medio rural y en situación de pobreza. (PRONAFIM, 2011).

El Gobierno no atiende de manera directa a los acreditados, ya que lo hace a través de organizaciones microfinancieras, generalmente privadas y sin propósitos de lucro. A través del PRONAFIM, el Gobierno otorga líneas de crédito a las microfinancieras con el objeto de que estas gestionen contratos de microfinanciamiento en beneficio de los pobres. Las microfinancieras deben pagar estos préstamos para solicitar al PRONAFIM líneas de crédito mayores y poder apoyar a mayor cantidad de clientes. La operación del PRONAFIM se realiza dentro de un marco de reglas de operación que son actualizadas anualmente (SE, 2008a).

Las microfinancieras en México han tendido a agruparse, creando redes nacionales de instituciones proveedoras de microfinanciamiento. Una de las más importantes agrupaciones

de este tipo es ProDesarrollo, Finanzas y Microempresa, A.C., que busca contribuir al desarrollo económico y combatir la pobreza mediante la asignación de créditos eficientes, servicios de ahorro, asesoría y capacitación de la población que vive en condiciones de pobreza. Actualmente, esta agrupación integra a 85 organizaciones dedicadas a los servicios financieros populares, que suman 1.522 sucursales en todo el país, en las que atienden a más de cuatro millones de personas, de las cuales el 85% son mujeres (PFM, 2011).

PRONAFIM ofrece líneas de crédito a instituciones de microfinanciamiento para la financiación de proyectos productivos a hombres y mujeres en condiciones de pobreza, mediante microcréditos canalizados por dichas instituciones, con la finalidad de impulsar el autoempleo, las prácticas productivas y fomentar la cultura del ahorro, generando ingresos para este sector de la población. También ofrece apoyo a los llamados *Grupos Solidarios*, formados por hombres y mujeres de escasos recursos, preferentemente en condiciones de pobreza. Esos grupos están constituidos por el número de personas necesarias para el desarrollo de proyectos productivos viables de ser financiados por las citadas instituciones de microfinanciamiento.

Desde su creación, en 2001, y hasta marzo de 2009, este fideicomiso ha otorgado más de dos millones de microcréditos, que equivalen a cerca de 150 millones de dólares, beneficiando principalmente a mujeres —más del 80% de los acreditados—, con una recuperación crediticia superior al 97% de promedio durante el período que va de 2003 a marzo de 2009 (SE, 2009).

La Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2000, citado por García, 2006, p. 140) en el Taller *Las Remesas de los Trabajadores Extranjeros y la Microfinanciación en el Contexto de la Globalización*, concluye que:

[...] las instituciones de microfinanciación resultan muy adecuadas para capturar y transformar las remesas por las siguientes razones: se ocupan de transacciones a pequeña escala en las que son importantes las relaciones personales; tienen mucha relación con los grupos y asociaciones de intermediarios; incorporan las prácticas formales e informales del sector.

En su estudio sobre el microfinanciamiento e instituciones financieras para el desarrollo de comunidades de origen de trabajadores migrantes en México y América Latina, García (2006, pp. 141-143) plantea que dichas instituciones de microfinanciamiento:

[...] reconocen cada vez más la importancia del mercado de remesas. En el punto de envío, pueden beneficiarse de las cuotas y los productos de seguimiento y en el punto de recepción, las ventajas incluyen un crecimiento del número de socios, unos ingresos adicionales por cuotas y unos mayores ahorros. Para el consumidor, las ventajas de las cooperativas de ahorro y crédito como agentes de transferencia incluyen: costos menores comparados con las agencias de transferencia establecidas, transparencia en los cursos de cambio de moneda en el punto de venta, seguridad y rapidez. [...] los receptores de remesas podrán abrir una cuenta en las entidades de ahorro y crédito popular pertenecientes a la red, lo que les facilitará la obtención de préstamos productivos y de vivienda a tasas de interés competitivas. Así mismo, estas familias podrán emprender proyectos productivos que les permitan generar una fuente de ingresos permanente e impulsar el desarrollo de sus comunidades [...].

3.4.4. La Secretaría de Desarrollo Agropecuario del Estado de México (SEDAGRO)

Aunque en esta Secretaría no existe un apoyo específico para proyectos con iniciativas de emigrantes, es frecuente que ellos busquen realizar negocios agrícolas y ganaderos porque sus pueblos originales son, en la mayoría de los casos, de carácter rural y la Secretaría cuenta con una amplísima cartera de apoyos, que va desde la asesoría técnica y la comercialización hasta la disposición de fondos financieros para activar los procesos productivos.

La Secretaría de Desarrollo Agropecuario del Estado de México es una agrupación de unidades públicas administrativas que tiene por objeto planear e impulsar el desarrollo integral y sustentable de las actividades agropecuarias y forestales con visión empresarial y responsabilidad social, para contribuir al mejoramiento de las condiciones de vida de los productores del campo mexiquense y a la seguridad alimentaria (SEDAGRO, 2011).

La institución opera en un sofisticado y complicado marco jurídico. En el ámbito federal le aplican 26 leyes, reglamentos y modificaciones, y en el ámbito estatal le aplican más de 30 reglamentos, decretos, códigos, acuerdos, resoluciones y manuales. Las funciones de la SEDAGRO incluyen la promoción y regulación del desarrollo agropecuario, acuícola, infraestructura hidroagrícola, desarrollo rural e investigación, así como el establecimiento de agroindustrias y la comercialización de la producción. Entre sus actividades están la capacitación, el equipamiento, los proyectos productivos, promoción de infraestructura, asesoría comercial, fondos para proyectos, estudios de mercado y vinculación comercial.

Actualmente, el Sector Agropecuario y Forestal está conformado por la Secretaría de Desarrollo Agropecuario como dependencia coordinadora del sector y sus organismos

auxiliares: el Instituto de Investigación y Capacitación Agropecuaria, Acuícola y Forestal del Estado de México (ICAMEX) y la Protectora de Bosques del Estado de México (PROBOSQUE).

3.4.5. Instituto Mexiquense del Emprendedor

En el conjunto de políticas públicas del Gobierno Estatal se destacan las actividades de la Secretaría de Desarrollo Social del Estado de México (SEDESEM), dependencia encargada de planear, coordinar, dirigir y evaluar la política en materia de desarrollo social, desarrollo regional e infraestructura para el desarrollo, así como de vincular las prioridades, estrategias y recursos para elevar el nivel de vida de la población más desprotegida en el Estado.

En lo que se refiere al apoyo de proyectos productivos, el Instituto se limita a la gestión y coordinación con los programas federales y, a partir del 2008, viene promoviendo nuevos proyectos productivos en zonas de alta marginación. Como resultado, se logró la entrega de 479 créditos sociales que permitieron desarrollar talleres de torno, carpintería, artesanías de estambre, misceláneas y fabricación de diferentes productos y herramientas. Igualmente, se realizaron gestiones a través del Consejo Estatal para el Desarrollo Integral de los Pueblos Indígenas del Estado de México (CEDIPIEM), que se concretaron en 40 proyectos, entre los que se encuentran talleres de carpintería, establecimientos comerciales, talleres de costura, elaboración de artesanías, producción piscícola, panadería, repostería, papelería y ceba de conejos (Peña, 2008).

La Secretaría de Desarrollo Económico del Estado de México (SEDECO) ha creado diferentes programas de promoción empresarial. Para el objeto de esta investigación, destaca el **Instituto Mexiquense del Emprendedor**, que es un organismo público descentralizado, creado a finales de 2005, y que, de acuerdo con el decreto publicado en el Periódico Oficial del Gobierno del Estado de México²², tiene por objeto diseñar programas que impulsen el emprendimiento en los mexicanos y un sistema integral de apoyos para aquellos que decidan comenzar, desarrollar, consolidar o expandir una empresa, con el propósito de generar riqueza y bienestar para los mexiquenses.

El Instituto Mexiquense del Emprendedor no tiene un programa específico para los emprendimientos financiados con remesas, pero ofrece un paquete de facilidades crediticias, capacitación y coordinación con incubadoras de empresas que han sido certificadas por el mismo Instituto, así como una incipiente iniciativa de generación de *clusters* de pequeñas empresas en la región.

Las actividades del instituto están dirigidas al emprendimiento en general, desde las micro hasta las pequeñas y medianas empresas. Como indica el Periódico Oficial del Gobierno del Estado de México (PEGEM, 2008), el presupuesto total del Instituto para 2009 equivale a cerca de 4 millones de dólares, de los cuales aproximadamente el 50% se destina a apoyos y la otra mitad a gastos administrativos y del personal.

En el Instituto se atiende a los emprendedores y empresarios del Estado gracias a los programas de asesoría y capacitación. Durante el 2008, se brindó atención a 10.427

²² Decreto del Ejecutivo del Estado por el que se crea el organismo público descentralizado de carácter estatal denominado Instituto Mexiquense del Emprendedor. *Gaceta del Gobierno, Periódico Oficial del Gobierno del Estado de México*, 1 de diciembre de 2005, n° 108, Sección Cuarta, 1–4.

emprendedores y 3.406 empresarios. De acuerdo con la información proporcionada por el Instituto, en el municipio de Jiquipilco se brindó apoyo únicamente a tres microempresarios, aparentemente sin éxito, debido a que no cumplieron los requisitos que exige la banca comercial. Al llamar a uno de ellos por teléfono, se pudo constatar que, en efecto, no recibió apoyo de ningún tipo.

El Instituto Mexiquense del Emprendedor ofrece créditos con una tasa de interés del 6% anual para proyectos innovadores de nueva creación. Para negocios tradicionales, el monto es el equivalente a aproximadamente 6.000 dólares con un plazo de 24 meses. Para negocios de tecnología intermedia, el límite de la financiación equivale aproximadamente a 23.000 dólares con un plazo de 36 meses; y si se trata de un proyecto innovador de alta tecnología, el crédito puede alcanzar el equivalente de aproximadamente 75.000 dólares y con un plazo de 48 meses.

3.4.6. Iniciativas de la Sociedad Civil

Las iniciativas de la sociedad frecuentemente surgen para complementar las acciones públicas o, dicho de otra forma, para resolver aquellos asuntos donde el Gobierno ha sido incapaz y su esfuerzo insuficiente. Así, existen iniciativas de la propia sociedad que buscan aportar algún beneficio al proceso de emprendimiento de los emigrantes repatriados a México. Un ejemplo de esto son las acciones de **Enlace Mexicano**, una organización civil constituida por mexicanos en EE. UU. que, mediante eventos y ferias en ese país, brinda información y promociona los programas del Gobierno Mexicano que benefician a los emigrantes que

decidan regresar a México, incluyendo aquellos que tengan la intención de emprender (González, 2009).

En la estrategia de esta organización civil, destaca la manera en que han provocado el acercamiento con los posibles beneficiarios, ya que se ponen en contacto con el emigrante en su lugar de residencia actual y, mediante información, motivan el emprendimiento o al menos informan de las ventajas a las que puede tener acceso a su regreso el emprendedor en potencia.

Las organizaciones de emigrantes, también llamadas **clubes de migrantes o clubes de oriundos**, que están establecidos en EE. UU. tienen como principal propósito apoyar y cohesionar a la comunidad de emigrantes residentes en alguna región específica de aquel país; sin embargo, varios de ellos ya están dedicándose a la promoción de inversiones, de infraestructura para sus comunidades de origen e incluso a la promoción de emprendimientos y empleo en sus pueblos de origen (Delgado et al., 2004).

Otra iniciativa de la sociedad civil que resulta relevante por la efectividad de sus programas, sus dimensiones y alcances es **MIDE-ac, Migración y Desarrollo, Asociación Civil**, que fue creada en 2002 por Alejandra Cervantes, Anselmo Meza y algunos emigrantes radicados en California, Illinois y Texas. Actualmente, en MIDE-ac trabajan ocho personas con la diáspora mexicana de los estados de Aguascalientes, Zacatecas, Jalisco, Michoacán y Guanajuato. MIDE-ac trabaja en colaboración con el *Latino Economic Development Center* (LEDC²³) de Minneapolis.

²³ El *Latino Economic Development Center* es una organización sin ánimo de lucro creada por líderes latinos en diferentes áreas de desarrollo comunitario. Su misión se resume así: “Transformar nuestra comunidad creando oportunidades económicas para Latinos”.

El programa de MIDE-ac se distingue por su **visión integral del proceso de creación de empresas a partir de la financiación con remesas**, pues se trata de un programa específico para emigrantes que deseen invertir en México, que ofrece un apoyo integral que va desde la asesoría inicial hasta la gestión de la financiación y el perfeccionamiento de la operación del negocio. Entre sus servicios, destacan la formación y seguimiento de grupos para el desarrollo económico, el apoyo para formación de empresas y plan de negocios, la gestión de fondos gubernamentales y de origen privado, el desarrollo e innovación de productos y registro de marca, y las asesorías en áreas comercial, contable y administrativa (MIDEAC, 2009).

En una entrevista realizada en 2009, el mexicano Ángel Calderón, quien ha logrado consolidar una microempresa mediante la inversión de remesas, expresó:

En nuestro caso, hace diez años intentamos abrir un taller de confección, pero las trabas y complicaciones fueron terribles y fracasamos. En esta segunda ocasión, con una inversión solidaria de 250.000 dólares hemos abierto el taller y estamos dando empleo a más de 50 mujeres de la comunidad. La clave del éxito estuvo en el apoyo que recibimos de MIDE-ac; ellos nos ayudaron a planear, capacitar a la gente y a conseguir los apoyos gubernamentales necesarios.

El siguiente gráfico muestra la influencia de los programas públicos de apoyo a la creación de empresas en áreas marginas del Estado de México. Como se puede advertir, los esfuerzos gubernamentales son dispersos y, en algunos casos, pudieran generar duplicidad de funciones.



Gráfico 21: Programas del gobierno y de la sociedad civil que participan en la promoción y financiación de las microempresas en áreas marginadas del Estado de México.

Elaboración propia.

CAPÍTULO 4

METODOLOGÍA

En esta segunda parte del trabajo se explica y describe el proceso de la investigación, así como los hallazgos y las conclusiones correspondientes. En principio, se explican las razones por las cuales la metodología cualitativa fue seleccionada como el instrumento adecuado para conocer e interpretar el fenómeno y dar respuesta a las preguntas de investigación que desde el inicio se establecieron para este trabajo.

En la descripción de la metodología también se plantea el diseño de la investigación y la estrategia que se siguió para conseguir los resultados, advirtiendo desde ahora que en el camino, como consecuencia de lo descubierto, fue necesario hacer ajustes en el proceso e incluso ampliar el ámbito de investigación como fuera conveniente.

A cada pregunta de nuestra investigación le corresponde una hipótesis inicial y, como consecuencia de la investigación realizada, también los hallazgos que la confirman o, en algunos casos, la rechazan. En esta sección se describen los resultados y se contrastan con las apreciaciones que fueron obtenidas en la construcción del marco teórico de este estudio.

Una vez realizada la valoración de los resultados, se ofrece una conclusión específica para cada tema estudiado y, más adelante, se plantea una conclusión general de la investigación.

El fenómeno objeto de esta investigación es complejo, ya que combina factores individuales como el emprendimiento y factores sociales como la migración y la pobreza. Al mismo tiempo, se trata de un fenómeno poco conocido y escasamente estudiado (Montoya, 2006), mucho menos desde una perspectiva empresarial. Por ello, y como se mencionó anteriormente, el alcance de esta investigación es exploratorio, lo que permite aumentar el grado de familiaridad con fenómenos relativamente desconocidos, identificar conceptos o

variables promisorias, establecer prioridades para investigaciones posteriores o sugerir afirmaciones —postulados— verificables (Dankhe, 1986).

En virtud de lo anterior, se optó por utilizar un enfoque metodológico cualitativo, ya que este tiene como propósito central comprender la intención del acto social (Álvarez-Gayou, 2003) desde una perspectiva del reconocimiento de las interacciones que existen entre todos los elementos que integran la circunstancia del emprendedor (Creswell, 2005) y es ampliamente sugerida para estudiar y comprender fenómenos complejos (Mejía, 2004). La metodología cualitativa, debido a su carácter inductivo, ofrece un diseño de investigación flexible que, por su visión holística, incluye todos los elementos que rodean al fenómeno (Taylor y Bogdan, 1987), porque precisamente es así como puede descubrir e incorporar hallazgos que, aunque de entrada no estaban contemplados, por su relevancia, pueden constituir novedosas respuestas a los objetivos de investigación (Hernández et al., 2007).

El siguiente gráfico ilustra la complejidad del fenómeno de estudio, de cuyos principales componentes —pobreza, migración, remesas y emprendimiento— existe abundante y desarrollada literatura; pero son escasas las experiencias en las que estos componentes se han estudiado de manera holística, por lo que se dispone de información exigua, dispersa y superficial, razón que nos llevó a optar por realizar un acercamiento de carácter cualitativo para la comprensión del fenómeno en un entorno específico.

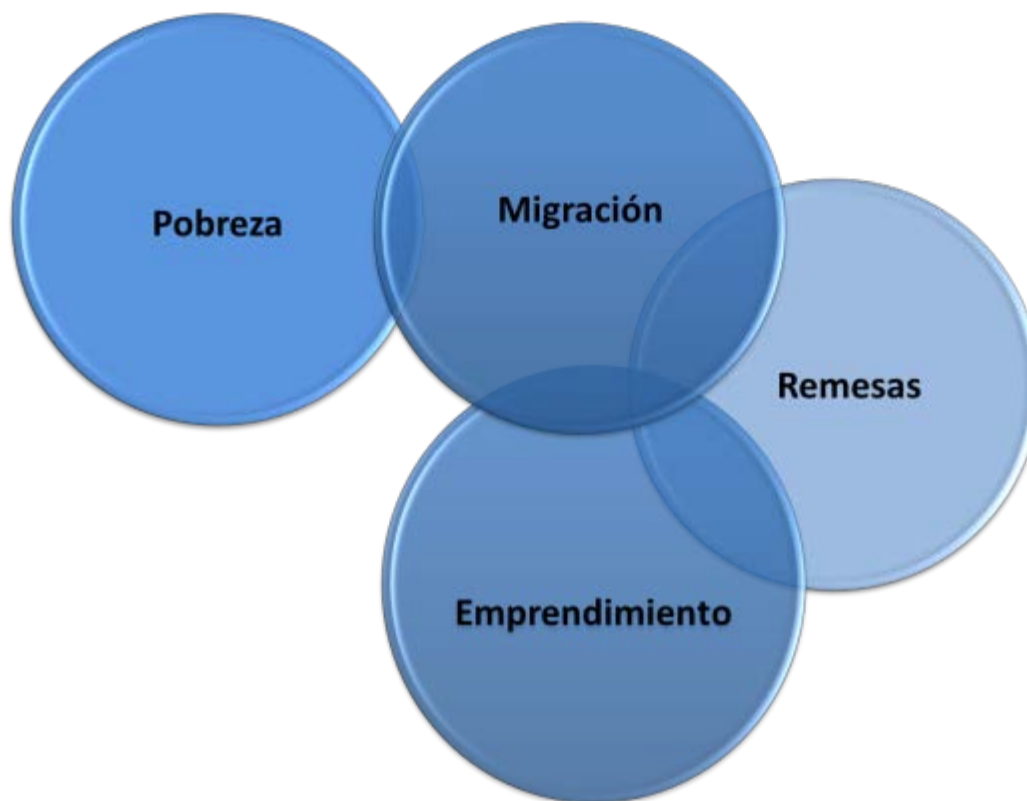


Gráfico 22: Complejidad del fenómeno de estudio.

Elaboración propia.

Esta metodología se caracteriza por realizar estudios intensivos y profundos a pequeña escala. No busca la generalización, por lo que no se centra en examinar una población representativa del universo estudiado (Creswell, 2005). Por el contrario, al buscar la especificidad de la realidad observada, se concentra en analizar a un número limitado de sujetos de forma profunda.

Las indagaciones cualitativas no buscan ni permiten generalizar de manera probabilística los resultados a poblaciones más amplias o tener muestras representativas (Taylor y Bogdan, 1987). De hecho, muchos de estos estudios no llegan a repetirse. Más que variables exactas, lo que se estudia son conceptos, cuya esencia no solamente se captura a través de mediciones

(Hernández et al., 2007), por lo que el análisis de casos particulares difícilmente aspira a ser generalizable (Álvarez-Gayou, 2003).

La investigación cualitativa se realiza durante un prolongado e intenso contacto con el campo, busca conocer las intenciones de las personas y la íntima realidad de los sucesos (Mejía, 2004). El enfoque cualitativo, más que establecer relaciones de causa-efecto, busca comprender el fenómeno de manera integral, lo que obliga a que la participación del investigador sea estrictamente personal, actuando incluso como instrumento de medida al evaluar los sucesos observados (Milles y Huberman, 1994).

En la metodología cualitativa, el diseño de la investigación es más flexible y abierto, y el curso de las acciones se rige por el campo —los participantes y la evolución de los acontecimientos— (Salgado, 2007), de tal manera que el diseño se va ajustando a las condiciones del escenario o ambiente.

Para los propósitos de este trabajo, se optó por seguir un diseño interpretativo constituido por el estudio de casos específicos y, en ocasiones, *diseños narrativos de tópico*²⁴.

Puesto que la investigación del fenómeno del que se ocupa esta investigación —la creación de microempresas financiadas con remesas familiares— se encuentra en una etapa exploratoria y descriptiva, se ha optado por esta metodología. La investigación cualitativa no pretende necesariamente probar hipótesis o teorías, sino más bien generarlas, abriendo así espacio a nuevas líneas de investigación (Hernández et al., 2007).

²⁴ En los *diseños narrativos*, el investigador analiza historias de vida, acontecimientos, el ambiente, tiempo y lugar en el cual vivió la persona (o grupo) o sucedieron los hechos, así como las interacciones, la secuencia de eventos y los resultados (Hernández et al., 2007; Salgado, 2007). Los *diseños narrativos de tópico* son aquellos que se centran en una temática, suceso o fenómeno (Martens, 2005).

En México, la mayoría de investigaciones relacionadas con la migración y el uso de remesas se ha realizado en regiones con alto índice y fuerte tradición migratoria. En el caso de este estudio, se seleccionó una localidad con altos niveles de marginación: el **municipio de Jiquipilco** (Estado de México), una comunidad en la que la migración, aunque no sea muy elevada, ha aumentado durante los últimos años. De modo que se podría afirmar que Jiquipilco es una localidad en la que la migración se encuentra en proceso de maduración, hecho que permitió observar el fenómeno desde una perspectiva novedosa e incluso obtener hallazgos que en otra circunstancia posiblemente no se habrían dado.

Dado que la investigación pretende ir de lo particular a lo general, es decir, con un enfoque de carácter inductivo, el proceso exige proximidad y contacto del investigador con el objeto de estudio (Grinnell, 1997); por ello, se diseñó un método de acercamiento que asegurara esa interdependencia, y puesto que el acercamiento e inmersión en el ambiente a investigar debe realizarse de manera tal que no se altere la naturaleza del fenómeno (Hernández et al., 2007), se aprovecharon las condiciones especialmente favorecedoras (contar con algunos conocidos que viven en la localidad estudiada.)

4.1. Descripción del método de recolección de datos

A continuación, se explica el diseño de la investigación y se precisa de manera secuencial la forma en que se ha abordado el estudio del fenómeno.

El primer proceso se refiere a la observación y exploración del contexto. Posteriormente, se definen las unidades de análisis para, más adelante, aplicar los instrumentos que se consideraron más adecuados para interpretar la realidad observada: entrevistas en profundidad,

dinámicas de grupo y algunas acciones que permitieron contrastar los datos obtenidos con consultas realizadas en otras unidades de análisis de entornos similares.

El siguiente gráfico muestra el diseño de investigación de manera dinámica, ya que, si bien es cierto que se procuró una secuencia, en muchos casos fue necesario retomar etapas previas tales como la observación y las entrevistas en profundidad. En el mismo gráfico se indica la existencia de los objetivos de investigación que en todo momento estuvieron presentes con el fin de que el modelo mantuviera la línea y diera como resultado el contraste entre las hipótesis y los hallazgos.



Gráfico 23: Metodología de la investigación cualitativa del fenómeno.

Elaboración propia.

4.1.1. Observación

El primer paso de la investigación consistió en realizar una serie de visitas al municipio de manera anónima y con el único propósito de ***explorar el contexto*** (Martens, 2005), lo cual permitió constatar la información obtenida a través de las estadísticas oficiales y, especialmente, observar y experimentar esa información en su realidad integral. Con estas visitas, fue posible corroborar de manera positiva las dos dimensiones que Martens (2005) recomienda confirmar respecto al medio ambiente: *conveniencia* (que el ambiente contenga los casos necesarios para responder a las preguntas de la investigación) y *accesibilidad* (que sea posible obtener los datos que se necesitan).

La observación es un proceso que va más allá del simple acto de ver las cosas; por ello, el investigador está obligado a utilizar todos sus sentidos, incluida la intuición, para captar, comprender y sentir el ambiente en el que están inmersos los actores estudiados en esta investigación (Martínez, 2005). Durante las visitas exploratorias a la comunidad, se verificó cómo funcionaba su infraestructura, comunicaciones, costumbres, creencias, prácticas religiosas y entorno político. Se visitaron mercados o tianguis²⁵, como se conocen en México, con el fin de conocer a la comunidad a través de sus intercambios, compras y consumos. Se observaron muchas de las microempresas existentes y, en algunos casos, fue posible conocer a sus propietarios, sus instalaciones, sus productos, sus servicios y su forma de organización. La inmersión fue un proceso que se efectuó en diferentes ocasiones, entrando en contacto y conviviendo con varias personas de la comunidad hasta consolidar la confianza necesaria y así

²⁵ La RAE, en su *Diccionario de la Lengua Española*, nos informa que esta palabra viene del náhuatl *tianquiztli*, y que significa mercado.

obtener una idea muy completa del entorno y su circunstancia. Todo el proceso de observación se registró en una bitácora de eventos observados.

4.1.2. Definición de las unidades de análisis

Teniendo en cuenta los objetivos de la investigación, que ya han sido expresados previamente, se estableció como unidades de análisis a los **microempresarios que financiaron y financian su negocio con remesas familiares**, lo que incluye además a algunos emprendedores que, haciendo uso de dichos recursos, intentaron crear una microempresa sin éxito. Conforme fue avanzando el proceso, se hizo necesario tomar en cuenta la opinión y experiencias de algunos *clubes de migrantes* que desde el extranjero colaboran en el proceso de envío de remesas bajo una instrucción y voluntad específica —*remesas colectivas*—, para que sean utilizadas en acciones de beneficio comunitario tales como la construcción de un templo, una cancha deportiva e incluso para la financiación de actividades productivas. Además, se tuvo en cuenta a la comunidad, porque el proceso migratorio se genera y repite en una colectividad específica y tiene efectos concretos en dicho ámbito, y al Gobierno, como actor regulador y promotor de la actividad de emprendimiento.

4.1.3. Entrevistas en profundidad

Con la intención de provocar un acercamiento entre el investigador y los sujetos que corresponden a la definición de las unidades de análisis, con la ayuda de algunos líderes locales, se organizó un curso-taller de 36 horas de duración repartidas en cuatro fines de semana, donde se abordaron temas administrativos de carácter general. El evento contó con la participación de 30 microempresarios de la localidad, pero solo 20 cumplieron con el requisito

fundamental: que sus actividades empresariales fueran financiadas con remesas familiares. El hecho de que se incluyera a microempresarios que no han sido financiados con remesas no significó un problema; por el contrario, eso permitió contrastar e incluso validar algunos de los hallazgos conseguidos.

La familiaridad conseguida durante el curso-taller permitió una muy buena disposición de los actores para atender entrevistas detalladas sobre sus experiencias en los ámbitos personal, comunitario, migratorio y productivo. La confianza y empatía se consideraron como un elemento fundamental para conseguir que la entrevista recogiera en cada caso no solo sucesos, sino también las emociones y sentimientos derivados de situaciones tan complejas y profundas como la pobreza, la migración y el propio emprendimiento. A este respecto, Mejía (2004, pp. 292-293) plantea:

El proceso creativo y de intensa interacción personal de la entrevista en profundidad posibilita un mayor nivel de persuasión y armonía con el encuestado, dando lugar a una relación sustentada en un clima de confianza, en la cual fluye la confianza e inclusive la información que normalmente se oculta o no se comparte con nadie, el entrevistado habla de sí mismo.

Siguiendo las recomendaciones de Martens (2005), las primeras entrevistas fueron *no estructuradas*, pues el investigador cuenta con toda la flexibilidad para su manejo. Una vez recogida la información con mayor precisión y los matices necesarios para responder o acercarse a las respuestas de las preguntas de investigación, las entrevistas se enfocaron y la

flexibilidad se redujo hasta llegar a plantearse en ocasiones algunas entrevistas estructuradas (Ginebra, 1994).

En todos los casos, el investigador procuró identificar las características esenciales e incluso, como plantea Martínez (2005), las expresiones más valiosas y típicas fueron recogidas y citadas de manera literal, como testimonio de las realidades observadas. Las entrevistas en profundidad se realizaron en el contexto del estudio de *casos tipo*, lo que permitió conseguir variadas respuestas a las preguntas de investigación y lograr así la *saturación de categorías*, es decir, cuando nuevos casos se adicionan a la muestra y estos ya no aportan datos novedosos.

Aunque las entrevistas estuvieron sujetas a un protocolo, por la naturaleza del instrumento y la frecuente aparición de hallazgos relevantes, en ocasiones se rebasó el protocolo inicial y fue necesario explorar nuevos ámbitos, por lo que más adelante estos fueron incorporados a los protocolos establecidos. Al mismo tiempo, se siguieron las observaciones planteadas por Rogers y Bouey (2005, citado por Hernández et al., 2007, p. 598) para tal efecto:

El principio y el final no son predeterminados. Las preguntas y el orden se adecuan a los participantes. La entrevista es en buena medida anecdótica. El entrevistador comparte con el entrevistado el ritmo y la dirección de la entrevista. El contexto social es fundamental para interpretar los significados. El entrevistador se ajusta a las normas y lenguaje del entrevistado. Esta entrevista tiene un carácter más amistoso.

El siguiente cuadro muestra el guión de entrevistas en profundidad para cuya elaboración se siguieron las recomendaciones de Hernández et al., (2007), tomando en

consideración dos fundamentos: para la forma, se comenzó con preguntas generales y fáciles; después, se siguió con preguntas complejas; posteriormente, se hicieron preguntas sensibles y, finalmente, se efectuaron las preguntas de cierre. Para el fondo, se decidió conectar las preguntas de la entrevista con las preguntas de investigación.

GUÍA DE ENTREVISTA A MICROEMPRESARIOS

Perfil del entrevistado: edad, sexo, estado civil, número de hijos, educación, experiencias anteriores y cualquier otro elemento que lo distinga.

Perfil de su microempresa: giro o actividad, tamaño, antigüedad, número de empleados, activos, origen de la idea, incidentes y generalidades.

Preguntas	Tipología de la pregunta	Relación con preguntas de investigación
Háblame un poco de tu negocio. ¿A qué te dedicas? ¿Cómo lo iniciaste? ¿Cuáles han sido tus principales retos? ¿Cuáles son tus objetivos y propósitos?	<i>Preguntas generales y fáciles</i>	Definir el perfil de las personas que han optado por usar sus remesas en la creación de una microempresa.
¿Cuál consideras que ha sido tu principal motivación para crear una microempresa?	<i>Preguntas complejas</i>	Identificar las razones y motivaciones específicas para crear microempresas a partir de la financiación con remesas.
Sí tú no hubieses dispuesto del apoyo de remesas familiares, ¿habrías tenido la iniciativa de crear tu negocio?	<i>Preguntas sensibles</i>	Determinar si efectivamente las remesas familiares son un factor determinante en la creación de microempresas.
Háblame un poco del familiar que te apoya con remesas. ¿Cuándo migró? ¿Cada cuándo lo ves? ¿Ha influido de manera personal en tu negocio o solo con dinero?	<i>Preguntas sensibles</i>	
¿A qué se debe el éxito de tu negocio?	<i>Preguntas complejas</i>	Identificar las condiciones del entorno que favorecieron la creación de microempresas con financiación de remesas.
¿Cuáles son los principales obstáculos para el crecimiento de tu negocio?	<i>Preguntas sensibles</i>	
¿Hay algún programa de gobierno que te haya apoyado en la creación y operación de tu negocio? ¿Cuál? ¿Cómo te ha favorecido?	<i>Preguntas complejas</i>	Determinar si las políticas públicas diseñadas para este fenómeno tienen correcta dirección y si son efectivas.
¿Hay alguna otra cosa que haya olvidado preguntar y que te gustaría expresar?	<i>Preguntas de cierre</i>	

Cuadro 3: Guía de entrevistas individuales a microempresarios.

Elaboración propia.

Conforme a la evolución de los hallazgos obtenidos en las entrevistas en profundidad, se encontró que importantes actores que participan en el fenómeno de estudio viven actualmente en los EE. UU., razón por la cual durante la investigación se vio conveniente añadir nuevos casos que permitieran confirmar, rechazar o replantear las hipótesis, implementando así el *muestreo en cadena o redes*, que consiste en ampliar progresivamente los sujetos de estudio partiendo de los contactos facilitados por otros sujetos (Martín-Crespo y Salamanca, 2007). En este contexto, fue posible realizar 17 entrevistas en profundidad a emigrantes a través de conversaciones telefónicas o a través de videoconferencias que fueron llevadas a cabo por el investigador. De acuerdo con Orellana y Sánchez (2007), el desarrollo tecnológico ha generado nuevos entornos y nuevas formas de investigar que trascienden distancias y fronteras y ofrecen la inclusión de nueva información que enriquece y hace más profundo el proceso de conocimiento de los fenómenos de estudio.

4.1.4. Dinámicas de grupo

Una vez concluidas las entrevistas en profundidad y aprovechando la disposición de los sujetos de investigación, se realizaron *dinámicas grupales* que sirvieron para discutir, confirmar y en su caso validar los hallazgos e hipótesis obtenidos en el proceso de revisión de la literatura, en la etapa de observación y en las entrevistas individuales. Es importante hacer notar que dichas dinámicas no son parte fundamental del proceso de investigación, por lo que solo fueron utilizadas como un instrumento complementario de las entrevistas en profundidad.

En un período de una semana se llevaron a cabo dos sesiones de 90 minutos, mismas que fueron dirigidas por el investigador. En cada una se implementaron las dinámicas de grupo que

se realizaron utilizando el método *mayéutico* o socrático, es decir, una vez generado el intercambio y la discusión dirigida por el investigador, se construye el conocimiento a partir de las afirmaciones de los participantes (Panedas, 1999). Para el desarrollo de las dinámicas, se estableció un protocolo integrado por temas detonantes cuya tipología y relación con las preguntas de investigación se exhiben en el siguiente cuadro:

GUIÓN PARA DINÁMICAS DE GRUPO		
Temas detonantes	Tipología de la pregunta	Relación con preguntas de la investigación
Los integrantes se presentan y hablan al grupo sobre su negocio, giro, actividad, inicios, retos, objetivos y propósitos.	<i>Preguntas generales y fáciles</i>	Definir el perfil de las personas que han optado por usar sus remesas en la creación de una microempresa.
El investigador plantea su visión sobre lo que supone que es la razón por la que los emprendedores que reciben remesas familiares prefirieron invertir en un negocio en vez de consumir o mejorar sus viviendas.	<i>Pregunta de base para discusión en grupo</i> <i>Metodología: método mayéutico</i>	Identificar las razones y motivaciones específicas para crear microempresas a partir de la financiación con remesas.
El investigador afirma: “Todas las empresas aquí representadas habrían existido y sobrevivido incluso sin el apoyo de las remesas”.	<i>Pregunta para discusión con propósitos de validación</i>	Determinar si, en efecto, las remesas familiares son un factor determinante en la creación de microempresas.
¿El apoyo que recibes de los familiares que envían remesas es solo económico o existe algún tipo de consejo, apoyo moral, visitas frecuentes y algún grado de involucramiento en el negocio?	<i>Preguntas sensibles</i>	
¿Las condiciones económicas son favorables o desfavorables para la creación y operación de las microempresas?	<i>Preguntas complejas</i>	Identificar las condiciones del entorno que favorecieron la creación de microempresas con financiación de remesas.
¿Cuáles son los principales obstáculos para la creación y operación de las microempresas?	<i>Preguntas sensibles</i>	
¿Conoces los planes de apoyo del gobierno? ¿Los has utilizado? ¿Qué tal funcionan?	<i>Preguntas complejas</i>	Determinar si las políticas públicas diseñadas para este fenómeno tienen correcta dirección y si son efectivas.
¿Hay alguna otra cosa que he olvidado preguntar y que te gustaría expresar?	<i>Preguntas de cierre</i>	

Cuadro 4: Guía de entrevistas grupales a microempresarios.

Elaboración propia.

4.1.5. Entrevistas a otros actores involucrados en el fenómeno de estudio

La investigación de un fenómeno tan complejo corre el riesgo de quedar limitada si solo se centra en los emprendedores locales. Por esta razón, se consideró pertinente conseguir información y testimonio de otros actores que participan e influyen directamente en el fenómeno de estudio. En consecuencia, las entrevistas incluyeron a funcionarios públicos relacionados con la gestión de apoyo para la creación de microempresas en las regiones pobres. En el ámbito federal, se entrevistó a los directores y coordinadores de los diversos programas; en el ámbito estatal, a funcionarios y legisladores; y en el ámbito municipal, al alcalde de Jiquipilco.

También fueron incluidos otros actores que sirven de referencia en la localidad, como el sacerdote del principal templo religioso y algunos de los líderes de los grupos y organizaciones de inmigrantes establecidos en EE. UU., especialmente aquellos que integran clubes de emigrantes del Estado de México.

Las conversaciones se realizaron bajo el esquema de *entrevista no estructurada* y se llevaron a cabo de manera posterior a las entrevistas iniciales y las sesiones grupales, de tal manera que se disponía de bastante información y elementos para enriquecer y aprovechar el proceso.

4.1.6. Contraste de los datos obtenidos

Siguiendo la lógica de la triangulación de datos, entendida como un procedimiento heurístico orientado a documentar y contrastar información según diferentes puntos de vista (Denzin,

1989; Rodríguez, Pozo y Gutiérrez, 2006), se realizó una consulta de opinión a diversos líderes de organizaciones de emigrantes mexicanos en EE. UU. con el objetivo de verificar en un universo mucho mayor la visión del fenómeno que se construyó durante la investigación.

Este procedimiento se realizó mediante una consulta masiva a través del correo electrónico dirigido a cerca de mil líderes de organizaciones de emigrantes y clubes de oriundos en EE. UU., obteniendo una inesperada y entusiasta respuesta por parte de ellos. Se enviaron 817 correos electrónicos, de los que se obtuvieron 32 respuestas. Durante el proceso de contacto con los emigrantes que respondieron a las consultas a través del correo electrónico, fue posible acordar y realizar prolongadas entrevistas telefónicas con 7 de ellos.

La base de datos necesaria para el envío de los correos electrónicos se obtuvo en la página web del Instituto de Mexicanos en el Exterior²⁶, dependiente de la Secretaría de Relaciones Exteriores, de donde se seleccionaron aquellos que representaban a alguna organización de emigrantes mexicanos en EE. UU.

De forma complementaria, se colocó una encuesta abierta en el portal de Internet del *Club Mexiquense Texopilli*²⁷, una importante organización de oriundos del Estado de México ubicada en EE. UU., cuyas respuestas generaron nuevos contactos con emigrantes de la comunidad y aportaron algunos elementos relevantes para contrastar la visión del fenómeno generada durante la investigación.

Los resultados de estas consultas se pueden revisar en los anexos I y II de este trabajo.

²⁶ <http://www.ime.gob.mx/>

²⁷ <http://clubmexiquense.com/>

CAPÍTULO 5

LA INVESTIGACIÓN

En este capítulo se presentan las preguntas de investigación, las hipótesis y los hallazgos que las confirman o las rechazan. Como se podrá observar más adelante, durante el proceso de investigación, y gracias a su flexibilidad, fue posible detectar circunstancias que son relevantes para la explicación y mejor conocimiento del fenómeno de creación de empresas financiadas con remesas.

Los hallazgos de la investigación en ocasiones se acompañan de testimonios que sirven de ilustración para la situación reportada. Asimismo, los hallazgos se contrastan con conclusiones de otras investigaciones similares realizadas en otros contextos.

Además de las conclusiones que corresponden a cada una de las cinco hipótesis iniciales, al final de este capítulo se ofrece una conclusión general de la investigación y se plantean tópicos para futuras investigaciones.

Como se indicó en el capítulo anterior, la investigación comenzó con la exploración del contexto a través de la observación directa, lo que permitió sensibilizar al investigador para comprender y evaluar la información que más adelante se obtuvo a través de los instrumentos de investigación utilizados.

Con el fin de ubicar y dar a conocer las características del entorno en el que sucede la investigación, a continuación se ofrece una descripción objetiva del contexto.

5.1. El contexto

El universo de investigación se reduce a una comunidad mexicana que de acuerdo con los resultados preliminares del Censo General de Población y Vivienda efectuado por el INEGI en

el año 2000, suma 59.969 habitantes que viven en 12.102 hogares y que está ubicada en **Jiquipilco**, población con alto grado de marginación, de carácter semirrural y caracterizada por el alto grado de migración que se da entre las personas en edad productiva, dadas las condiciones de pobreza y la falta de fuentes de trabajo. Como menciona Hernández (1997, p. 36) en uno de los escasos estudios sobre Jiquipilco:

Un número importante de pobladores, principalmente jóvenes entre 16 y 30 años, abandonan su comunidad en busca de mejores oportunidades. Algunos emigran por temporadas y otros salen definitivamente de sus hogares para establecerse en centros urbanos como Toluca, la ciudad de México, o se van como emigrantes a los Estados Unidos.

El municipio de Jiquipilco se halla a 120 kilómetros al Oeste de la Ciudad de México, al Norte del Valle de Toluca, a una altura de 2.750 metros sobre el nivel del mar, y ocupa parte de la serranía del Monte Alto. Limita al Norte con los municipios de Villa del Carbón, Isidro Fabela y Villa Nicolás Romero; al Oeste, con el municipio de Ixtlahuaca y su distancia aproximada a la Capital del Estado es de 42 kilómetros. La agricultura —con los cultivos de maíz, cebada, haba, papa, avena, hortalizas, maguey, peral, durazno, granada y capulín— es la actividad económica más importante y de ella depende la subsistencia de la mayoría de sus habitantes. El municipio posee buena cantidad de minerales (en su mayoría no metálicos, como la arena y grava, piedra, cantera, dacita, obsidiana, arena sílica y cuarzo) que son aprovechados en la industria de la construcción y revestimiento de caminos.

El siguiente gráfico permite observar la ubicación del municipio de Jiquipilco:



Gráfico 24: Ubicación geográfica del municipio de Jiquipilco.

De acuerdo con las clasificaciones oficiales, la población de Jiquipilco vive en condiciones de alta marginación. El índice de marginación²⁸ permite diferenciar a las localidades censales del país según el impacto global de las privaciones que padece la población como resultado de la falta de acceso a la educación, la residencia en viviendas inadecuadas y la carencia de bienes (CONAPO, 2011). El 15% de ellos hablan una lengua indígena —grupos étnicos originales—, el 47% de la población es menor de 20 años y, en cuanto a la natalidad, el promedio general de hijos por familia es de seis (INEGI, 2009).

²⁸ Es una medida de déficit y de intensidad de las privaciones y carencias de la población en dimensiones relativas a las necesidades básicas. Es el resultado de una estimación que se efectúa a través de cuatro dimensiones y nueve indicadores: **educación** —población analfabeta o sin haber realizado la etapa primaria completa—; **viviendas** que carecen de agua corriente, sin drenaje ni servicio sanitario, con suelo de tierra, sin electricidad y con ocupantes hacinados; **ingresos** —la población ocupada gana hasta dos salarios mínimos—; y **distribución** de la población en localidades con menos de cinco mil habitantes (CONAPO, 2011).

Asimismo cabe mencionar que en esta localidad la introducción de la energía eléctrica no sucedió hasta 1968.

El siguiente cuadro presenta los principales indicadores de las condiciones de vida de los habitantes de Jiquipilco.

PERFIL SOCIOECONÓMICO Y GRADO DE MARGINACIÓN (2005)
15% Población analfabeta de 15 años o más.
34% Población sin educación primaria completa de 15 años o más.
31% Ocupantes en viviendas sin drenaje ni servicio sanitario.
3% Ocupantes en viviendas sin electricidad.
3% Ocupantes en viviendas sin agua corriente.
56% Viviendas con algún nivel de hacinamiento.
21% Ocupantes en viviendas con suelo de tierra.
59% Población ocupada con ingresos de hasta siete dólares al día.

Cuadro 5: Perfil socioeconómico y grado de marginación del municipio de Jiquipilco.

Elaboración propia²⁹.

En Jiquipilco, el 92% de la población económicamente activa se ubica en el sector primario (principalmente agricultura y ganadería). Por su topografía, se continúa aplicando el sistema antiguo y pocos campesinos utilizan las técnicas mecanizadas. El 2% de la población trabaja en el sector secundario (industria y talleres de producción elemental, queso, cremerías, mantequerías, fabricación de textiles, prendas de vestir y calzado) y el 6%, en el sector

²⁹ Realizada con datos del más reciente conteo de población —II Conteo de Población y Vivienda 2005, particularmente con la base de datos de los principales resultados por localidad—ITER 2005—, así como con un conjunto de variables proporcionadas por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo del IV trimestre de 2005. <http://www.conapo.gob.mx> [consultado el 13 de mayo de 2009].

terciario (talleres de reparación de automóviles, establecimientos donde se venden piezas para automóviles, restaurantes, fondas, tiendas de comestibles y ultramarinos, etc.).

En el directorio empresarial de la Secretaría de Economía, en el año 2010 aparecen registrados 222 negocios, de los cuales solo tres son sociedades mercantiles y el resto son negocios individuales y familiares. El 80% de ellos tienen solo un empleado formalmente contratado y el resto tienen entre 2 y 3 empleados. Solo un negocio tiene más de 10 empleados y el 70 % son pequeñas tiendas de comestibles y ultramarinos.

Según la información obtenida del Plan de Desarrollo Municipal (GMJ, 2011a) 2009-2012, cada año, cerca de cuatro mil personas abandonan el municipio en busca de mejores oportunidades. En una de las entrevistas realizadas en el 2009 al alcalde de Jiquipilco, Carlos Sánchez, manifestó:

En Jiquipilco, las posibilidades de empleo son francamente mínimas. Algunos viajan a municipios cercanos como Naucalpan o Tlalnepantla y, aunque los sueldos siguen siendo bajos, al menos encuentran empleo, se establecen ahí y regresan los fines de semana a convivir con sus familias. Otros toman una decisión mucho más fuerte: emigran a los Estados Unidos en busca de mejores ingresos. Nos impacta la desintegración familiar; hay comunidades cercanas a la cabecera municipal donde casi todas las familias están a cargo de mujeres y solo en unas cuantas hay hombres.

En Jiquipilco, el ingreso per cápita anual es el equivalente a 2.112 dólares, un 70% menor que el promedio nacional de 7.495 dólares. En el municipio hay 3.316 personas que viven en pobreza extrema, es decir, su ingreso es menor a 1,25 dólares al día (CONAPO,

2011). Los empleos formales son muy escasos y la migración no parece tener su origen en los bajos salarios, sino más bien en la dificultad para conseguir un empleo. En 1998, los empleos en manufactura, comercio y servicios sumaban solo 1.244 puestos de trabajo; el resto de la población económicamente activa se dedicaba a las actividades agropecuarias. El 71,18% de los ocupados recibió menos del equivalente a dos salarios mínimos —menos de 8 dólares diarios— y el 28,06% manifestó haber obtenido menos de 4 dólares diarios. En el otro extremo se halla el 14,70% que no recibió remuneración económica por su trabajo (CONAPO, 2011).

La información sobre migración en el municipio de Jiquipilco es precaria y, con la existente, se sabe que el 60% de quienes emigran a EE. UU son cabezas de familia —padres— y el 28% son hijos —hombres jóvenes—. Cuando emigran, obtienen un ingreso promedio anual de 24.270 dólares, de los cuales 3.120 se destinan al envío de remesas familiares a sus hogares de origen. Este ingreso por remesas equivale en promedio al 51,3% del ingreso anual del hogar original (CONAPO, 2005).

Hablando sobre el tema de migración durante la entrevista realizada al Presidente Municipal, Carlos Sánchez (2009) comentó:

La migración es un fenómeno sumamente reciente en Jiquipilco. Ahora su crecimiento es exponencial: más de 3.000 padres de familia han emigrado a EE. UU. Ellos buscan la manera de sobrevivir. En Jiquipilco no hay empleo, no hay industria, hay muy poco mercado. A diferencia de otros municipios del Estado, en nuestros migrantes hay un patrón que se repite con frecuencia: muchos jiquipilquenses suelen migrar por poco

tiempo y procuran regresar rápido; van a conseguir remesas para luego financiar incipientes negocios de ganadería, especialmente borregos.

Como se mencionó anteriormente, hay comunidades y pueblos donde el proceso de migración se halla en una etapa madura, pues los emigrantes se han organizado en EE. UU. a través de clubes y asociaciones de oriundos. Ese es el caso de muchos municipios en los estados de Zacatecas, Guanajuato y Michoacán. Sin embargo, en el Estado de México esta situación solo se presenta en algunos municipios de alta intensidad migratoria como Tonalico, Tejupilco y Malinalco. El caso de los emigrantes de Jiquipilco es completamente diferente, ya que el proceso migratorio es inmaduro y temprano (CONAPO, 2000).

Las remesas generan mercado y expanden la demanda incluso más que la oferta. La migración posibilita la entrada de dinero suficiente como para mantener una demanda que permita la implantación de negocios o establecimientos que las suplen, con lo que se dinamiza la economía local. Por otro lado, los municipios que no presentan un marcado dinamismo migratorio permanecen pasivos y con familias que enfrentan más dificultades (Vega y Hernández, 2006).

Respecto a la ciudad de destino, no se ha identificado un patrón específico por parte de los paisanos jiquipilquenses. Ellos emigran a distintas ciudades, cada uno llega a donde puede, y salen sin haber hecho contactos relevantes con organizaciones o redes sociales establecidas. Por lo observado, es posible afirmar que el grado de vulnerabilidad de estos emigrantes es más alto que el que tienen los emigrantes que provienen de pueblos con el proceso migratorio maduro y con organizaciones solidarias y clubes de migrantes.

Durante la entrevista que mantuvimos con el emigrante jiquipilquense Sergio Dávila Ángeles, se percibieron las dificultades y desencantos que él experimentó, al igual que otros connacionales, cuando emigró de Jiquipilco a California, en los EE. UU. Así, afirma:

El sueño americano no es como lo pintan, yo llevo ocho años aquí, en los Estados Unidos. En Jiquipilco tenía un trabajo como conserje en una escuela. Con lo que ganaba, podía más o menos sobrevivir, pero quería mejores condiciones de vida para mi familia. Me animé a brincar para los Estados Unidos y las cosas no han sido tan fáciles. No es fácil conseguir un buen trabajo. Aquí trabajo de barrendero y, con lo que gano, apenas me alcanza para mandar dinero a mi familia. Estoy arrepentido, pues, aunque hay algo de dinero, tengo muy lejos a mi familia. No veo cómo regresar. En Jiquipilco no hay empleos, y en 2003, cuando regresé a poner un negocio, fracasé.

5.2. Preguntas de investigación

Como se ha destacado a lo largo de esta investigación, es de gran interés social, económico y académico, conocer el proceso de creación de microempresas financiadas con remesas, especialmente porque quienes lo llevan a cabo son personas que viven en condiciones de pobreza. Al mismo tiempo, las remesas que llegan a México representan un flujo financiero significativo que, además de aliviar los efectos de la pobreza, tiene un considerable potencial de desarrollo económico para el país. El potencial crece cuando es posible dirigir parte de esos flujos de dinero a actividades productivas —inversión—, más allá de la subsistencia y consumo, como sucede en la actualidad.

Para generar conocimientos e información útil alrededor del objetivo de la investigación, es indispensable analizar, identificar y conocer **los factores que inciden e impulsan a la creación de microempresas con financiación proveniente de remesas familiares**. Y para responder a esta pregunta general de investigación, es fundamental explorar los diversos ámbitos que constituyen el fenómeno.

Como ya se observó durante el transcurso de la revisión del marco teórico, la decisión de emprender aprovechando la disponibilidad de recursos financieros —en este caso, las remesas— depende de múltiples factores (Montoya, 2007). Algunos se encuentran en el entorno y otros, en la persona. Dada la naturaleza del fenómeno y con la intención de responder a la pregunta general de la investigación, se han planteado cinco preguntas específicas, algunas de las cuales inciden en la persona —emprendedor—, y otras, en su entorno.

El siguiente cuadro muestra las preguntas de investigación que abordamos en este capítulo:

PREGUNTAS ESPECÍFICAS DE INVESTIGACIÓN	
1	¿Cuáles son las características específicas y distintivas de aquellos sujetos que disponen de remesas y han optado por invertirlas (creando microempresas), en vez de seguir la conducta generalizada de destinar dichos recursos al consumo?
2	¿Cuáles son las razones y las motivaciones personales que se presentan en aquellos sujetos que han decidido crear microempresas a partir de la financiación con remesas familiares?
3	¿Son las remesas un factor relevante para influir en la creación de microempresas?
4	¿Qué circunstancias existen en el entorno que hayan favorecido la creación de microempresas con financiación proveniente de remesas familiares?
5	¿Qué políticas públicas inciden en el proceso de creación de microempresas a partir de remesas y cuál ha sido su efectividad?

Cuadro 6: Preguntas específicas de investigación.

Elaboración propia.

Como se puede apreciar, las preguntas 1 y 2 están relacionadas con la persona; la pregunta 3, con los recursos; y las pregunta 4 y 5, con el entorno. Aunque estos elementos se deben interpretar de manera holística, para que queden claros en la presentación, se revisarán de manera independiente, identificando cada uno de ellos con su hipótesis inicial y sus correspondientes hallazgos. El siguiente gráfico plantea esta clasificación de las preguntas de investigación en función del ámbito en el que se han investigado.



Gráfico 25: Preguntas de investigación y su relación con los factores de la persona, recursos y oportunidades.

Elaboración propia.

5.3. Hipótesis y hallazgos de la investigación

Es conveniente precisar que, si bien se requiere de una hipótesis inicial, en el enfoque cualitativo o inductivo se inicia con la exploración y descripción del fenómeno y las hipótesis van cambiando en función de lo que se observe en el entorno, en las unidades de análisis y en el proceso de investigación en conjunto (Mejía, 2004). En ese mismo sentido se expresa Martínez (2005, p. 132), que sintetiza su visión sobre la dinámica de las hipótesis en los siguientes términos:

Aunque la mente humana difícilmente trabaja con una ausencia total de hipótesis, en la metodología cualitativa, tampoco se formula una hipótesis a verificar, ya que se está abierto a todas las hipótesis plausibles y se espera que la mejor emerja del estudio de los datos y se imponga por su fuerza convincente. [...] Por ello, es necesaria una gran apertura hacia todas las hipótesis que se vayan revelando consistentes. Las hipótesis son, más bien, provisionales, y se van modificando durante el proceso, para no estrechar nuestra perspectiva y visión de la realidad. En general, no estamos tan interesados en verificar una hipótesis específica, cuanto en que la mejor se revele claramente.

Por otro lado Williams, Unrau y Grinnell (2005, citado por Baptista, 2007, p. 82), plantean:

Las hipótesis de trabajo cualitativas son emergentes, flexibles y contextuales, se adaptan a los datos y avatares del curso de la investigación [...]. En raras ocasiones las hipótesis se establecen antes de ingresar en el ambiente o contexto y comenzar la recolección de datos.

En consecuencia, para cada pregunta de investigación se establece un resultado esperado, una hipótesis que se ha de comprobar y ajustar conforme se vayan presentando hallazgos y circunstancias.

5.3.1. Hipótesis 1: perfil del emprendedor

Evocando la revisión de la literatura, al referirse al emprendedor, es conveniente tener presente que su perfil y condiciones son determinantes en el emprendimiento y la creación de empresas. Los emprendedores son personas que exploran oportunidades para el desarrollo de innovaciones, que encuentran y desarrollan negocios a partir del reconocimiento de un problema socio-económico y se esfuerzan en identificar soluciones creativas (Chell, 2008). Podría afirmarse que el emprendedor es la figura central en el proceso de creación de empresas, ya que sin él no hay motor para reconocer las oportunidades de negocio ni cómo enfrentar las particularidades del entorno.

Muchos de los emigrantes mexicanos que buscan oportunidades en los EE. UU. son emprendedores probados. Está claro que quien se atreve a abandonar su país de origen, a veces de manera indocumentada y corriendo una aventura, además de arriesgar su vida literalmente, está poniendo a prueba sus competencias para generar una nueva situación para él y su familia (Guijón y Reyes, 2004; Agatón, 2008). A fin de comprender el concepto de emprendimiento, es importante observar las características de la persona y también sus actos (Carland et al., 1988). En la construcción de esta primera hipótesis, se parte del supuesto de que los emigrantes cuentan con algún grado de capacidad emprendedora, tanto por sus características personales como por la conducta manifestada al emigrar en busca de oportunidades.

Pregunta 1 de la investigación: ¿Cuáles son las características específicas de aquellos sujetos que disponen de remesas y han optado por invertirlas en la creación de microempresas, en vez de destinar dichos recursos al consumo?

Existe una importante relación entre la conducta emprendedora y la disponibilidad de recursos (Fajnzylber y López, 2007), dado que el receptor de remesas dispone de flujos constantes de capital (Garavito y Torres, 2004) que, en primer lugar, son destinados para asegurar la supervivencia de la familia, y una vez satisfecho ese propósito, se dispone de un remanente que puede destinarse a la educación, vivienda e incluso inversión (Corona, 2000), por lo que parte de esos flujos pueden fortalecer alguna iniciativa para aprovechar las oportunidades de negocios que se presenten en su comunidad.

En virtud de que las posibilidades para emprender se dan en aquellos receptores cuya familia se encuentra en el ciclo de vida intermedio —hijos jóvenes o madres maduras con hijos con mayor grado de independencia— (Corona, 2000), se cree probable que los emprendedores financiados con remesas pertenezcan en la mayoría de los casos a familias en el ciclo de vida intermedio.

Los receptores de remesas son mayoritariamente mujeres —56%— y con altísima frecuencia —43%— son ellas quienes están al frente del hogar (INEGI, 2000). Actualmente, incluso en los segmentos pobres, las mujeres asumen una postura más independiente y nuevas conductas de iniciativa para emprender negocios o trabajos por su cuenta (Gijón y Reyes, 2003).

Las redes familiares y el ejemplo de los padres potencian la posibilidad del emprendimiento, por lo que es frecuente que los hijos de personas emprendedoras también tiendan a emprender (Aldrich y Cliff, 2003). La amplitud de estas redes, caracterizadas por un familiar en otro país con acceso a comunicaciones, recursos y el ejemplo de trabajar en una

economía de mayor evolución y competitividad, puede ser un factor determinante que distingue al receptor de remesas sobre el resto de personas de su comunidad (Aldrich, 1979).

Como se puede constatar en el marco teórico de esta investigación, se sabe que el capital humano tiene efectos positivos tanto en la propensión a emprender como en el éxito de los emprendimientos (Carletto y Kilic, 2009; Vadean y Piracha, 2009; Marchetta, 2011), por lo que se considera probable que quienes inician negocios financiados con remesas sean personas que cuentan con mayores activos de capital humano.

Para identificar las características de las personas que crean microempresas financiadas con remesas, se establece una hipótesis inicial que ha sido construida con base en el sentido común, la intuición y la información que ofrece el marco teórico de esta investigación:

Hipótesis inicial 1:

Aunque la región del país puede ser un factor de alta influencia, dado que la investigación se limita a un espacio geográfico determinado, se considera que existen indicios que permiten suponer que quienes emprenden financiados con remesas: son personas con mayor nivel educativo que el promedio de la región; han resuelto sus necesidades básicas y disponen de un remanente para invertir; son familias en ciclo de vida intermedio (hijos jóvenes); hay una proporción mayor de mujeres que de hombres (por efecto de la migración y por la actual actitud emprendedora femenina); y los emigrantes son emprendedores por naturaleza y es muy probable que sus familiares compartan esa característica.

En la investigación cualitativa, las hipótesis son solo un punto de partida y son afirmaciones provisionales que buscan ser verificadas, confirmadas o rechazadas recurriendo a procedimientos de análisis. Es una suposición cuyo origen está en la intuición y que queda en suspenso en tanto que no ha sido sometida a la prueba de datos seguros (Porta, 2008); es por ello que los hallazgos correspondientes no necesariamente confirman la hipótesis. Tal y como plantea Martínez (2005), es complicado tener la mejor hipótesis, pues, de ser así, no sería necesaria la investigación.

Hallazgos de la pregunta 1 de la investigación:

Como se observará más adelante, los hallazgos de la investigación anulan varios de los componentes que integran esta hipótesis inicial 1. Lo relevante es que todos los emprendedores financiados con remesas que se pudieron ubicar en Jiquipilco, Estado de México, son emigrantes que han regresado a su comunidad con el ánimo de desarrollar negocios. No se encontraron casos de familiares que, habiendo recibido remesas regularmente, se hubiesen apoyado en ellas o que las hubiesen destinado a la creación de una microempresa.

Es posible que las referencias de otras investigaciones que apoyaron esta hipótesis hayan sucedido en entornos donde la migración está en un período maduro. Sin embargo, como ya indicé, Jiquipilco es una comunidad de migración reciente y eso probablemente explique que quienes han emprendido no son los familiares, sino los propios emigrantes que han regresado.

Un testimonio típico que ilustra el fenómeno de migración de retorno es el ofrecido por César Chávez, emigrante repatriado de Jiquipilco:

Emigré por cinco años a Atlanta. Allá conseguí trabajo en la construcción, jardinería y lo que hiciera falta. Al inicio, empecé a mandar dinero a mi esposa para mantener a la familia. Después, le pedí que construyera una casa. Yo le mandé los planos y ella se encargó de supervisar la obra; la casa quedó tal y como se lo indiqué. Luego la animé a iniciar un negocio de alquiler de sillas, mesas y juegos para fiestas. Antes de irme a los EE. UU., yo trabajé en México en una empresa dedicada a ese negocio. Le mandé dinero a mi señora para que fuera adquiriendo equipo: a ella se le dificultaba mucho operar el negocio. Cuando regresé, me dediqué más activamente al negocio y poco a poco ha ido creciendo. Sin embargo, acá en Jiquipilco no hay tanto mercado y no se puede vivir solo de eso. En mis ratos libres soy taxista y también hago trabajos de herrería.

La hipótesis inicial 1 suponía determinadas características del emprendedor financiado con remesas; sin embargo, al contrastar la hipótesis con la realidad observada, se encontraron las siguientes respuestas:

¿Los emprendedores financiados con remesas tienen mayor nivel educativo que el promedio de la región?

No se encontraron evidencias que permitieran confirmar que los emprendedores *remeseros* tienen un mayor nivel educativo que el promedio de personas en la región. El nivel educativo de la mayoría de ellos corresponde al promedio de la localidad, aunque se destaca que no se encontraron casos de emprendedores que pertenezcan a las clases más desprotegidas, que cuentan con niveles de educación nulos o mínimos. También se precisa que

el único aspecto que se consideró fue el nivel educativo, por lo que otros componentes del capital humano como las habilidades y experiencias pudieran ser un elemento diferenciador. El siguiente testimonio de Carlos Sánchez Sánchez, alcalde de Jiquipilco desde 2006 a 2009, ilustra lo que aquí se comenta:

En Jiquipilco, el caso más notorio de creación de empresas financiadas con remesas es el de una cadena de restaurantes llamada *Pollos César*, cuyo dueño ha logrado abrir varias sucursales en Jiquipilco y en varios municipios cercanos. Él tiene un nivel educativo relativamente bajo, como el de la mayoría de los habitantes del municipio.

En el cuerpo teórico de esta investigación se afirma que el nivel educativo favorece el proceso de emprendimiento (García y Lajara, 2002), sin que se establezca como un factor indispensable para que se produzca el fenómeno. Tener un mayor nivel educativo puede ser una condición que favorece el éxito del emprendedor, pero no determina de manera necesaria su decisión por emprender. Hay personas con mayor nivel educativo en la región que no por esa razón se han lanzado a emprender un negocio.

¿Los emprendedores que disponen de remesas han resuelto sus necesidades básicas y disponen de un remanente para invertir?

Como se ha visto a lo largo del cuerpo teórico de esta investigación, la disponibilidad de recursos es una condición de vital importancia para el emprendimiento (Cross, 1981; Gartner, 1985; Evans y Leighton, 1991; Álvarez y Busenitz, 2001) y, efectivamente, en todos los casos estudiados las remesas sirvieron primeramente para cubrir las necesidades más apremiantes y,

una vez satisfechas, las remesas se constituyeron como base financiera para que los emprendedores pudieran arrancar sus negocios; parece que, sin esos recursos, ninguno de ellos habría podido hacerlo. El testimonio de Jaime Corona, dueño de un taller de confecciones, representa una afirmación típica y común encontrada durante las entrevistas:

Siempre tuve en mente abrir un negocio, pero no contaba con capital para hacerlo. Con lo que ahorramos “del otro lado”, por fin estamos logrando echar a andar el negocio que siempre soñamos y, lo mejor, a lado de nuestras familias.

¿Los emprendedores *remeseros* integran familias en ciclo de vida intermedio (hijos jóvenes)?

No se encontraron evidencias de que el ciclo de vida familiar sea una característica distintiva en quienes han creado microempresas financiadas con remesas y, mucho menos, el hecho de que ellos tengan hijos jóvenes. La mayoría de los emprendedores estudiados tiene hijos pequeños, aunque cabe precisar que esa es la constante en la comunidad, por lo que no es posible afirmar que dicha característica constituye un factor que diferencie a los emprendedores del resto de las familias ubicadas en el contexto estudiado.

¿Entre los emprendedores financiados con remesas hay una proporción mayor de mujeres que de hombres a causa de la migración y la actual actitud emprendedora femenina?

No se encontró un solo caso de emprendimiento femenino. La hipótesis partía de la idea de que el esposo emigrante se quedaba viviendo y trabajando de manera permanente en EE. UU. y que, al enviar remesas a la receptora natural —su esposa—, sería quien tendría la iniciativa de emprender.

Como se mencionó antes, la mayoría de los emprendedores financiados con remesas que fueron identificados durante la investigación son personas de género masculino que previamente emigraron a los EE. UU., donde aprendieron, trabajaron y generaron un capital para, posteriormente, regresar a la comunidad original y ahí emprender un negocio. Mientras tanto, las esposas se encargaron del cuidado y educación de los hijos. Hasta aquí, se puede afirmar que los emprendimientos financiados con remesas son llevados a cabo por sujetos de género masculino, jóvenes y, en su mayoría, jefes de familia.

Al parecer, los emigrantes son emprendedores por naturaleza y es muy probable que sus familiares compartan esa característica. ¿Fue posible identificar casos que lo confirmen?

No se encontraron evidencias de este componente de la hipótesis y, aunque es posible que con los años los hijos de estos emprendedores continúen con la tradición, los hallazgos conseguidos en este estudio no permiten afirmar que lo anterior sea una realidad. Lo que sí se pudo constatar es que **todos los negocios financiados con remesas que se hallaron en Jiquipilco fueron fundados por el propio emigrante a su regreso.**

Un testimonio obtenido en las entrevistas realizadas a otros actores que influyen en el fenómeno, permite ilustrar la dificultad que existe para que las remesas que reciben los

dependientes del emigrante sean un factor detonante de la creación de microempresas. El Dr. Arnulfo Valdivia Machuca, funcionario del Gobierno Estatal comentó:

Los migrantes envían aproximadamente 350 dólares mensuales como remesa para sus familias, dinero que se destina a la supervivencia. Cuando les va mejor, entonces envían dinero para mejorar sus viviendas o invertir en la educación de sus hijos. Es difícil pensar que esos flujos —remesas— sean útiles para crear una microempresa por el monto y porque quienes lo reciben —esposa o padres dependientes—normalmente no están en condiciones de emprender.

Conclusión de la pregunta 1 de la investigación:

La característica común a las microempresas financiadas con remesas es que prácticamente la totalidad de ellas fueron creadas por emigrantes que regresaron a su comunidad para emprender el negocio. La creación de empresas financiadas con remesas no es un fenómeno estático. En muchos casos, el emigrante envía remesas y algún familiar en su comunidad de origen las utiliza para crear una microempresa, **pero también es frecuente y, en el caso de Jiquipilco, una constante, que la creación de microempresas financiadas con remesas la lleve a cabo el propio emigrante a su regreso.** Es por esto que el fenómeno debe ser visto de manera dinámica y observarse como un ciclo que sucede en un período determinado.

Esta manera de ver y comprender el fenómeno no estaba contemplada en las hipótesis iniciales, por lo que se consideró conveniente revisar la literatura sobre el tema de *migración*

de retorno—return migration— y su relación con la creación de microempresas. A continuación se resumen las aportaciones que se consideraron más relevantes para los fines de este trabajo.

Batista, McIndoe-Calder y Vicente (2010) encontraron que, en las regiones de alta migración de Mozambique, el emprendimiento financiado con remesas realizado por las familias es 54% más probable que suceda cuando uno de sus miembros es un migrante de retorno. Démurger y Xua (2010), en sus estudios realizados en la provincia rural de Anhui, en China, notaron que los migrantes retornados tienen acceso a los empleos que demandan mayor capital humano y presentan una tasa mucho más alta de creación de empresas que la que presentan los no emigrados, su contraparte. En estudios realizados en Senegal, Mezger y Beauchemin (2009) concluyeron que los emigrantes tienen mayor propensión a emprender y que, cuando viven fuera de su país, lo hacen adquiriendo vivienda y terrenos, mientras que, cuando retornan a él, invierten en negocios.

En una investigación realizada en tres países de la región del Magreb —Marruecos, Túnez y Argelia—, destacan los hallazgos de Cassarino (2007), confirmados más tarde por Gubert y Nordman (2008), los cuales afirman que al menos un tercio de los migrantes que retornaron a Marruecos y Túnez han invertido en microempresas o proyectos de autoempleo. Esta proporción es menor en Argelia, debido a que la migración en ese país comenzó en la década de los sesenta y los migrantes retornados ya no son tan jóvenes, lo que reduce su propensión a emprender. Destaca en esta investigación el hecho de que quienes más emprenden son aquellos migrantes jóvenes, de mediana preparación, que al emigrar ocuparon puestos de trabajo de mediano rango y que han regresado a su país de origen de manera voluntaria.

Así como sucede en Marruecos y Túnez, en el caso de los migrantes retornados de Jiquipilco que optaron por emprender financiándose con las remesas, se vio que todos ellos son jóvenes —entre 23 y 42 años—, posiblemente porque se trata de una región donde el fenómeno migratorio es relativamente reciente. No se encontró que el ciclo de vida de la familia fuera un factor distintivo del grupo. Todos ellos son de género masculino y su nivel educativo corresponde al promedio de la comunidad, por lo que en este caso no representa una característica que los diferencie del resto de los habitantes de la comunidad.

El testimonio de Juan Alexandro Colín López —dueño de un restaurante — ilustra la manera en que la adquisición de habilidades y, en última instancia, un incremento en el capital humano, pueden tener efectos positivos en la creación y gestión de un nuevo negocio:

En Estados Unidos aprendí un oficio, pero sobre todo aprendí una forma de ser, una forma de trabajar, el servicio al cliente, respetar las reglas, cumplir con lo ofrecido y eso ahora es lo que más me ha servido en mi negocio.

Aunque la conducta puede diferir según la edad, género y capital humano, en general, la mayoría de los emigrantes mexicanos suelen regresar a su comunidad de origen durante los primeros diez años de su estancia en EE. UU. (Ruiz-Tagle y Wong, 2009); aunque destaca que la recesión experimentada en EE. UU. en el 2009 disminuyó las posibilidades de empleo en ese país, obligando a muchos de ellos a acelerar su retorno a México, lo que impulsó el emprendimiento y la creación de negocios (Rendall, Brownell y Kups, 2010).

De acuerdo con Durand (2004), una de las causas económicas que producen la migración de retorno se encuentra en aquellos casos donde el progreso del emigrante se detiene y ya no puede superar el nivel de ingresos alcanzado, lo que genera una mayor tendencia al retorno en busca de nuevas oportunidades, que frecuentemente se traducen en la creación de empresas. En el mismo sentido se expresan Alfaro e Izaguirre (2011), quienes destacan que los migrantes que regresan a México generan condiciones favorables para sus comunidades, dado que invierten el capital que traen consigo, estableciendo con ello nuevas dinámicas económicas locales.

Montoya (2007), en los estudios que realizó sobre la dinámica de los negocios *remeseros* en una localidad ubicada al norte del estado de Sonora (en México), identificó que la propensión a emprender con financiación proveniente de las remesas se genera cuando confluye el fenómeno migratorio de retorno y, con más precisión, en el caso de su estudio, cuando se presenta la migración circular.

Los emigrantes de retorno que han pasado un considerable tiempo en el extranjero pueden incrementar su capital humano, especialmente cuando se involucraron en trabajos de mejor nivel, lo que constituye una ventaja importante que desempeña un papel positivo en la propensión a emprender (Batista et al., 2010; Reinhold y Thom, 2011).

En esta investigación fue posible constatar que el emigrante que regresa con un capital significativo tiene **una mayor propensión a crear microempresas**, dado que se reúnen dos condiciones relevantes: un sujeto con potencial emprendedor y la disponibilidad de capital financiero para hacerlo. Aunque cabe mencionar, como antes se advirtió, que la capacidad emprendedora y la disponibilidad de capital son condiciones favorecedoras, pero insuficientes

para garantizar por sí mismas la creación de microempresas (Anderson y Miller, 2003), pues las personas con mayor capital humano y social tienen mayor posibilidad de emprender negocios (Clausen, 2006).

El siguiente gráfico sintetiza los efectos de las distintas dinámicas migratorias observadas en el municipio de Jiquipilco, destacando que la tendencia a emprender y crear microempresas se presenta con claridad en el caso de los migrantes retornados.

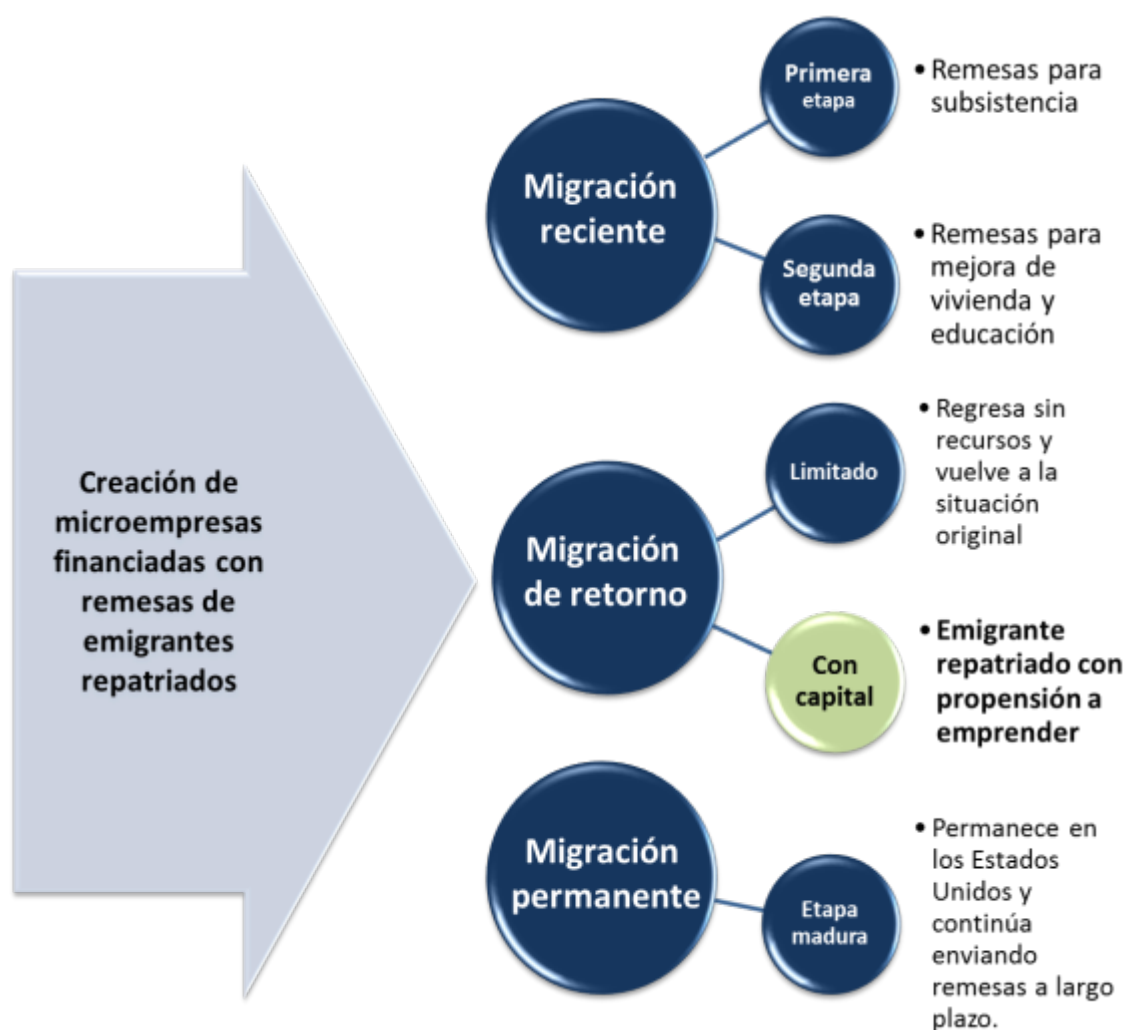


Gráfico 26: Dinámica migratoria, remesas y capitalización.

Elaboración propia.

5.3.2. Hipótesis 2: motivaciones del emprendedor

Como se revisó en el cuerpo teórico de esta investigación, la creación de empresas está vinculada a variadas motivaciones que van desde la necesidad de logro (McClelland, 1965; Stewart et al., 1999; De Vries, 1977), la necesidad de autonomía e independencia (Brandstätter, 1997), hasta algunas muy tangibles como la supervivencia — emprendimiento por necesidad— (Rapoport, 2002; Naudé, 2008; Berner et al., 2008) y mejora de condiciones de vida.

Por ello, y con la intención de conocer qué motivaciones son relevantes en la intención de la creación de empresas financiadas con remesas, se estableció la segunda pregunta de investigación:

Pregunta 2 de la investigación: ¿Cuáles son las razones y las motivaciones personales que se presentan en aquellos sujetos que han decidido crear microempresas a partir de la financiación proveniente de las remesas familiares?

Para conocer las razones y emociones que influyen y que se constituyen en el elemento decisivo del emprendimiento, es necesario introducirse en el intrincado espectro de las motivaciones individuales. Sin renunciar a esta introspección, se consideró conveniente plantear una hipótesis que estuviese más relacionada con aspectos objetivos y concretos para, más adelante, en el mismo proceso de investigación, descubrir y reconocer las motivaciones específicas que en cada caso fuera posible identificar.

Es importante hacer notar que, cuando esta segunda hipótesis fue construida, no se conocía uno de los resultados de la hipótesis 1, que indica que la creación de empresas la lleva a cabo con mucha mayor frecuencia el propio emigrante a su retorno y no tanto el receptor de las remesas. Esta circunstancia provocó que la hipótesis fuera cambiando hasta conseguir resultados relevantes para satisfacer la pregunta de investigación correspondiente.

Hipótesis inicial 2:

Entre las motivaciones iniciales del emprendedor *remesero*, podemos encontrar las siguientes: construir una fuente de sustento familiar a largo plazo; el sentimiento de corresponder al familiar que está aportando dinero desde EE. UU.; obtener una fuente complementaria de ingresos sin desatender a la familia (una microempresa es más flexible que un trabajo a jornada completa); y las motivaciones de logro, prestigio y realización que tiene todo emprendedor.

La hipótesis inicial 2 supone determinadas motivaciones en el emprendedor financiado con remesas. Al contrastar la hipótesis con la realidad observada, se encontraron las siguientes respuestas:

Hallazgos de la pregunta 2 de la investigación:

¿Es una motivación del emprendedor *remesero* construir una fuente de sustento familiar a largo plazo?

En efecto, los emigrantes entrevistados indican que, ante la falta de empleo y oportunidades, la principal razón para emprender es la de asegurar un sustento familiar a largo plazo y, adicionalmente, un progreso y ascenso en el nivel de vida de sus familias en cuanto a alimentación, educación y vivienda. Esta motivación es precisamente la que plantean Reynolds (2000) y Reynolds et al., (2005) al denominarlo *emprendimiento basado en la necesidad*, el cual se distingue por la lógica de la supervivencia a través de un ingreso que otorgue a la familia la mínima seguridad y le permita mantener el consumo básico (Berner et al., 2008).

Además, se encontró una constante en los entrevistados. Todos aseguran haber emigrado porque en su comunidad no había oportunidades de empleo y a todos se les planteó la misma disyuntiva: buscar trabajo en municipios relativamente cercanos como Naucalpan y Toluca — ubicados aproximadamente a una y dos horas de camino— o emigrar a los EE. UU. Emplearse en los municipios cercanos les habría permitido continuar al lado de sus familias, aunque recibiendo un salario modesto y apenas suficiente para alcanzar precarias condiciones de vida. Emigrar a EE. UU. implicaba abandonar a sus familias, correr riesgos enormes, pero al mismo tiempo les reportaría un ingreso sensiblemente mayor. De acuerdo con la CEPAL, el ingreso anual promedio de los emigrantes mexicanos en EE. UU. es de 22.931 dólares, mientras que el salario mínimo en México representa un ingreso anual de aproximadamente 1.560 dólares (BANXICO, 2011).

Después de haber vivido la experiencia de recibir abundantes pagos y tener un mejor nivel de vida tanto ellos como sus familias, al regresar, la opción de emplearse en México resulta un retroceso difícil de aceptar. **Emprender un negocio o actividad que les remunere**

por encima de lo que se puede lograr en un empleo local, es una motivación intensa para los emigrantes repatriados y es una constante en la mayoría de los entrevistados.

Esta misma situación se presenta en Europa de Este. Los migrantes que regresan a sus países de origen encuentran posibilidades de empleo en las que no se ponen en práctica las habilidades adquiridas en el extranjero y que, al mismo tiempo, ofrecen un ingreso poco atractivo, lo que les lleva a preferir asumir el riesgo de iniciar un negocio (Reiner y Dragos, 2010).

A continuación, transcribimos el testimonio de Fernando Sánchez, uno de los emigrantes retornados en Jiquipilco que ha creado un negocio a su regreso:

Acá, en los trabajos, pagan sueldos demasiado bajos y yo me acostumbré a ganar el triple o más en Estados Unidos. La verdad es que ya no me parece aceptable trabajar por el salario mínimo; prefiero arriesgarme con un negocio y, aunque no gano lo que ganaba allá, me defiende y además soy mi propio jefe.

¿El sentimiento de correspondencia con el familiar que está aportando dinero desde los EE. UU. es motivo para que el receptor de remesas se involucre en actividades de negocios?

Se pensaba que los receptores de remesas podrían involucrarse en actividades productivas no solo por la disponibilidad de capital, sino también por el compromiso moral que tendrían con quien les apoya con los constantes envíos de remesas. El esfuerzo que realiza el emigrante a la hora de respaldar a sus dependientes bien podría ser correspondido con el uso

productivo de esos recursos. Dado que los casos encontrados de emprendimientos realizados por familiares receptores de remesas fueron poco o nada significativos, **este componente de la hipótesis se rechaza.**

Partiendo de la idea de que ocuparse de una microempresa ofrece mayor flexibilidad de tiempo que desarrollar un trabajo a jornada completa, ¿es una razón válida que el receptor de remesas establece un negocio con el fin de obtener una fuente complementaria de ingresos que no implique desatender a la familia?

Al establecer la hipótesis inicial, se pensó que los emprendimientos eran realizados por los familiares inmediatos del emigrante —la esposa con obligaciones en el hogar o los hijos mayores que al mismo tiempo estarían estudiando—, y, por ello, parecía razonable pensar que la flexibilidad de horarios que puede permitir un negocio pequeño sería un factor favorecedor para la creación de empresas. Como en la afirmación anterior, **esta parte de la hipótesis se rechaza** por no haber encontrado en la comunidad estudiada casos significativos de emprendimiento realizados por familiares receptores de remesas.

¿Las motivaciones de logro y prestigio constituyen un motivo relevante para la creación de empresas financiadas con remesas?

Con relación a las motivaciones de prestigio personal, se buscó la información en una fuente externa al propio emprendedor, pues es difícil que alguien acepte que lo que hace tiene alguna carga de vanidad o al menos de prestigio. Por ello, recurrimos al juicio de personas

tales como el párroco del pueblo, que durante años ha observado el proceso en Jiquipilco y de cuya entrevista se desprenden las siguientes conclusiones: las familias que reciben remesas se distinguen de las demás porque tienen una mejor casa, acceso a más servicios, se visten mejor y viajan en las vacaciones.

Ese estatus social los diferencia del resto de los habitantes del municipio. Al regresar, muchos de ellos no soportan la posibilidad de verse fracasados y tampoco aceptan deteriorar el nivel de prestigio alcanzado. Establecer y consolidar un negocio próspero es una excelente salida a sus necesidades económicas y **también representa la preservación de su estatus dentro de su comunidad.**

Conclusión de la pregunta 2 de la investigación:

La motivación central de los emigrantes repatriados que crean microempresas financiadas con remesas es generar una fuente sostenible de ingresos que les permita continuar el proceso de **ascenso del nivel de vida** de los suyos. Las situaciones de extrema necesidad impulsan iniciativas emprendedoras entre las personas pobres y marginadas, aunque ello se traduzca en proyectos de escasa complejidad técnica y limitado potencial económico (Kantis et al., 2002).

Hallazgos adicionales:

Durante el proceso de investigación se descubrió un aspecto que no estaba planteado en las hipótesis iniciales: existen evidencias que nos llevan a pensar que, en muchos casos, la

motivación del emigrante a la hora de crear una microempresa en su pueblo de origen está en **generar un vínculo que le permita regresar al lado de su familia** y comunidad. Aunque no podemos confirmar el grado de intensidad de esta motivación, parece que esta es la razón subyacente en las decisiones de retornar y, en muchos casos, en la creación de negocios.

En las investigaciones realizadas por Wang y Fan (2006) en las provincias chinas de Sichuan y Anhui, en China, destaca como motivo de retorno de los emigrantes la enorme añoranza del hogar, de las familias y de la comunidad de origen. El 28% de los emigrantes que trabajan en los EE. UU. tiene pensado regresar a su país de origen y la mayor parte de ellos afirma que lo hará porque extraña a su familia (Survey of Latin American Immigrants in the United States, 2008).

El testimonio de Pedro Albiter Rebollar, un importante líder de migrantes mexicanos en los EE. UU., ilustra este hallazgo:

Los muchachos —emigrantes— siempre tienen en la mente y en el corazón regresar a su pueblo. Hacen un esfuerzo enorme para sobrevivir, mandar remesas y ahorrar para poder regresar y poner un negocio para vivir cada vez mejor.

Otro testimonio de Valdivia Machuca, quien por su trabajo está vinculado a los emigrantes del Estado de México, confirma esta apreciación:

Hay un tipo de migrante que es emprendedor por excelencia. Con los años y esfuerzos enormes, suelen fundar negocios exitosos en Estados Unidos y más adelante crean microempresas en su comunidad de origen o ciudades cercanas. Esta última actividad

empresarial responde más al sentimiento, añoranza y arraigo que a la rentabilidad. La rentabilidad la obtienen en Estados Unidos.

Por lo anterior, se puede afirmar que las principales motivaciones del emprendedor financiado con remesas son de **carácter económico**. La empresa, además de ser una fuente de recursos, también actúa como un **instrumento que permite al emigrante regresar con su familia**, dado el fuerte sentimiento de añoranza y arraigo familiar. También se reconoce que, de manera secundaria o con menor intensidad, las **necesidades de logro, prestigio y sostenimiento del estatus social** entre los de su comunidad influyen favorablemente en la razón que los emprendedores tuvieron para crear una microempresa.

Otro hallazgo adicional que no estaba considerado en la hipótesis inicial se identificó en las últimas etapas de la investigación. Al contrastar los resultados de esta en entornos más amplios, se encontraron casos en los que los emigrantes mexicanos organizados en los EE. UU. promovieron la creación de proyectos productivos en beneficio de sus comunidades de origen. Cabe mencionar que estos hallazgos fueron identificados en otras comunidades de los estados de Guanajuato y de Zacatecas, donde el proceso migratorio es intenso y viene sucediendo desde hace más de tres décadas, lo que implica que se encuentran en una etapa de madurez. De acuerdo con Torres (2000), este tipo de inversiones —*remesas colectivas*— está creciendo rápidamente y conforma un potencial de ahorro e inversión y un recurso de calidad que puede movilizarse de forma más eficiente para el desarrollo.

Otro de los testimonios importantes que obtuvimos durante la investigación, respecto al apoyo solidario y colectivo realizado por organizaciones de migrantes mexicanos en el exterior, fue el de Ángel Calderón, quien declaró:

Llevo casi treinta años viviendo en los Estados Unidos. Al principio, nos juntamos varios paisanos que veníamos del mismo lugar y estuvimos ayudando a nuestro pueblo mediante obras de infraestructura —pavimentación, electrificación, drenajes, escuelas, parques, etc.—, pero luego tuvimos la idea de crear una empresa que generara empleo y progreso. La primera vez fallamos: se trataba de un taller de maquila de ropa que tuvo que cerrar por falta de experiencia, falta de cultura laboral e industrial en los habitantes del pueblo —puntualidad, disciplina, orden, productividad—. De plano, no sabían trabajar. Ahora decidimos intentarlo de nuevo, hemos capacitado al personal —fundamentalmente mujeres— y esperamos generar más de cincuenta empleos próximamente. Somos 18 socios y nuestro interés es generar beneficios a las mujeres de nuestro pueblo. En realidad, ninguno de nosotros está preocupado por obtener grandes ganancias en su inversión.

Como se puede ver en el cuerpo teórico de esta investigación, las motivaciones de los emprendedores son múltiples y es prácticamente imposible generalizarlas (Gartner, 1988). Sin embargo, para el caso específico de los emigrantes que regresan a Jiquipilco, fue posible identificar diversas motivaciones y razones que más adelante se expresan de manera organizada, conforme a las cinco dimensiones planteadas por Shapero (1984):

- **El desplazamiento** (evento o situación en la vida del emprendedor que lo motiva a emprender): Los emigrantes objeto de esta investigación expresaron tener como motivación central **la supervivencia de sus familias y, secundariamente, el bienestar y progreso de sus condiciones de vida**. Lo anterior es una

característica inherente a su personalidad, que significa una propensión a emprender y crear una microempresa.

- **La disposición a actuar** (voluntad): Por el hecho de haber tenido la valentía de emigrar en condiciones de extremo riesgo y desventaja, se puede inferir que tiene la suficiente fortaleza como para acometer y emprender la creación de un negocio si así lo decidieran. **La añoranza, nostalgia y fuerte deseo del emigrante por estar al lado de su familia estimulan o favorecen la actuación.**
- **La credibilidad** en sí mismo y visión de futuro: sus experiencias exitosas en el proceso de migración le confirman que sí puede hacerlo y reducen cualquier temor o inseguridad a intentarlo más adelante.
- **La disponibilidad de recursos:** se refiere al capital acumulado, mediante su trabajo en el exterior, que ha servido para financiar su emprendimiento.
- **La disponibilidad de información:** se consigue principalmente por la experiencia de haber vivido en un entorno diferente y especialmente por el aprendizaje obtenido al trabajar en una economía que dispone de mejores tecnologías, disciplinas y procedimientos de calidad y seguridad.

El siguiente gráfico sintetiza la dinámica de las razones y motivaciones para la creación de empresas financiadas con remesas. Destaca la jerarquía de las motivaciones, que va desde la supervivencia, el reencuentro con la familia y la satisfacción de la necesidad de logro, hasta el interés del beneficio para la comunidad.

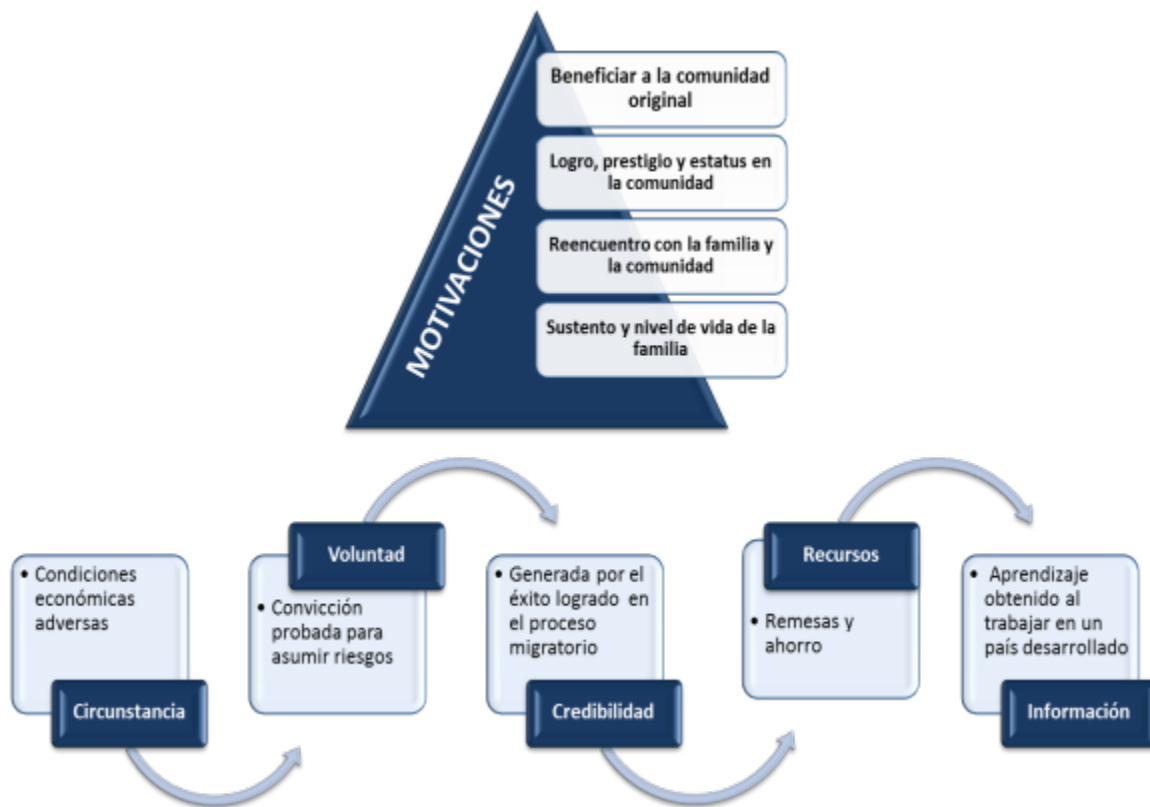


Gráfico 27: Razones y motivaciones del emprendimiento financiado con remesas.

Elaboración propia con base en Shapero (1984), Torres (2000), Kantis et al., (2002), Reynolds et al., (2005), y Wang y Fan (2006).

5.3.3. Hipótesis 3: relevancia de las remesas

El capital financiero puede ser un instrumento que posibilita la materialización de los proyectos de las personas. Los emigrantes se distinguen por buscar medios para el progreso individual y el de quienes les rodean y, como se advierte en los hallazgos de la hipótesis anterior, anhelan regresar al lado de sus familias y su comunidad. La disposición de capital a través del ahorro y las remesas pueden ser un factor relevante que materialice las intenciones empresariales y, con ello, un adecuado retorno a su país de origen.

Pregunta 3 de la investigación: ¿Son las remesas un factor relevante que influye en la creación de microempresas?

La disponibilidad de financiación es un factor que incide positivamente en el fenómeno de creación de empresas (Covin y Slevin, 1991; Evans y Leighton, 1991; Álvarez y Busenitz, 2001). En el caso de los negocios *remeseros*, son precisamente estos recursos los que les sustentan. Como afirma García (2004), los *migradólares* funcionan como mecanismo de financiación para emprender.

En la misma línea, destaca el trabajo *International Migration and Business Formation in Mexico*, realizado por Massey y Parrado (1998), quienes, después de analizar la formación de empresas en 30 comunidades diferentes, incluyendo algunas ciudades en la zona centro de México, determinaron que el dinero proveniente del trabajo en los EE. UU. se empleó como capital de inicio en el 21% de las empresas formadas en esas zonas.

Reynolds (2000) plantea que el apoyo financiero informal es fundamental en las etapas más tempranas de la creación de empresas, pues las ayudas formales no suelen estar disponibles. Al mismo tiempo, depender de fuentes informales supone un riesgo en el sentido de que estas pudieran detenerse súbitamente y con ello frustrar el proceso. En este sentido, por su constancia, las remesas son un factor altamente efectivo en la promoción de microempresas (Arroyo y Berumen, 2000).

La hipótesis inicial 3 se construyó a partir de estos razonamientos y con la intención de constatar que, en el caso de los emprendedores de Jiquipilco, las remesas también desempeñan el papel de capital financiero. La hipótesis matiza la diferencia entre la disponibilidad de

recursos a través de crédito (pasivo) y la disponibilidad de recursos a través de capital (recursos propios).

Hipótesis inicial 3:

La disposición de dinero como capital, sin tener que pagar intereses y, mucho menos, amortizaciones, es una ventaja definitiva que aportan las remesas para cualquier emprendedor; sin ellas, el proceso sería mucho más difícil y tal vez inalcanzable.

Hallazgos de la pregunta 3 de la investigación:

En los casos estudiados, se descubrió que las remesas fueron un factor fundamental para la creación de cada microempresa. De no haber contado con estos ingresos, los emprendedores observados sencillamente estarían en una etapa de ilusión con pocas posibilidades de ser concretada. La disponibilidad de recursos es un factor determinante para la creación de una microempresa (Shapero, 1984).

El testimonio de Hernando Rojo Cruz permite ver cómo las remesas pueden ser un factor detonante de la creación de negocios:

Nosotros sabíamos que el negocio de materiales de construcción era muy bueno, pero no teníamos dinero para echarlo a andar. Mi papá, mis hermanos y yo nos fuimos *al otro lado* a juntar capital. Ahora el negocio es una realidad y frecuentemente lo reforzamos con remesas.

Como se revisó ampliamente en el cuerpo teórico de esta investigación, la financiación por sí sola no garantiza la creación de empresas. Gibb y Ritchie (1982) ofrecen este planteamiento y advierten que el surgimiento y éxito del emprendimiento es soportado por cuatro elementos interdependientes: la **motivación** (personal, círculo de allegados, esfera social amplia); la **idea de producto y mercado** (viabilidad, posibilidad de identificar nichos, competencia, mercado); el **acceso a los recursos** (físicos y financieros) y las **habilidades** (experiencia, educación, equipo de trabajo, dominio de una profesión u oficio y capacitación de fuerza laboral).

Para que las remesas como factor de financiación consoliden el proceso de creación de empresas, deben ir acompañadas de factores tales como la motivación (Drucaroff y Padin, 2006), la capacidad para identificar las oportunidades (Shane, 2000; Dutta y Crossan, 2005; Baron, 2006; Vaghely y Julien, 2010), las habilidades y conocimientos necesarios para aprovecharlas —capital humano— y la disponibilidad de contactos sociales (Anderson y Miller, 2003). En ocasiones, el capital social o redes de contacto se constituye como factor de acceso a recursos que favorecen el emprendimiento (Clausen, 2006).

Lo anterior fue posible constatarlo durante la investigación, ya que se conocieron casos de algunos emigrantes repatriados que disponían de remesas pero que no optaron por crear un negocio o que fracasaron en el intento. El testimonio de Aaron Hernandez-Torres —líder de una organización de migrantes— supone una muestra de que la disponibilidad de capital a través de remesas fue un factor insuficiente para consolidar con éxito el arranque de un negocio:

Muchos de los migrantes ahorran mucho con la idea de regresar y establecer un negocio. Algunos llegan a juntar capitales superiores a los 100.000 dólares, pero a la hora de echar a andar el negocio muchos son los que fracasan. No saben de planeación, mercadeo o comercialización, y también tienen que enfrentar las trabas que les pone el gobierno. Mi hermano puso un negocio y no logró levantarlo; los trámites y las cuotas del seguro social lo hundieron.

Al intentar determinar si las remesas, como recurso propio, suponen una financiación más eficiente que un crédito bancario con sus amortizaciones e intereses correspondientes, se detectó que los emprendedores no buscaron financiación formal, argumentando que es muy complicado, costoso o que no cumplen con los requisitos que se les exigen.

Otro aspecto relevante que coincide con otras investigaciones es el hecho de que solo los emigrantes que han cubierto las necesidades económicas básicas de su familia afirmaron haber emprendido por contar con un remanente que proviene de esos ingresos generados durante su estancia en los EE. UU. En efecto, una vez que las remesas son suficientes para cubrir las necesidades elementales, la posibilidad de que estas se usen como capital financiero aumenta (Woodruff, 2007).

Conclusión de la pregunta 3 de la investigación:

Siguiendo las evidencias encontradas durante la investigación, es posible afirmar que **las remesas son un factor financiero relevante y detonante en el proceso de la creación de microempresas**; pero hay que precisar que dicho capital por sí solo no es factor suficiente

para crear empresas, pues también influyen factores como la motivación, la capacidad emprendedora, el capital humano, el capital social y la presencia de oportunidades reales para hacerlo.

Durante la investigación fue posible observar cómo en algunos casos el capital financiero se potencia en aquellos emprendedores que cuentan con capital humano y capital social más sólidos. Los emprendimientos mejor consolidados corresponden a emigrantes que muestran tener más habilidades y más seguridad por el apoyo de sus contactos en la comunidad. Este hallazgo coincide con lo que McCormick y Wahba (2001) encontraron en Egipto: de los emigrantes que retornaron del Reino Unido, aquellos que acumularon mayor capital financiero y mayor capital humano mostraron una tasa mayor de emprendimiento, en contraste con aquellos que regresaron con menor capital financiero y menor adquisición de habilidades.

En la misma línea se encuentran los hallazgos de Marchetta (2011), quien afirma que, debido a la adquisición de capital financiero y humano, una nueva empresa tiene más probabilidades de mantenerse abierta y funcionar cuando el emprendedor es un migrante retornado, en contraste con la población no migrante.

Finalmente, las investigaciones de Carletto y Kilic (2009) plantean que el emprendimiento y éxito de los emigrantes retornados depende en gran medida del capital humano y financiero adquirido. En el caso de Albania, existe una notable diferencia entre los migrantes provenientes de Italia, los cuales suelen realizar trabajos que requieren mayor habilidad y esto les permite conseguir un mayor capital humano y financiero, en contraste con

los que provienen de Grecia, que realizan trabajos por los que obtienen muy poca paga y pocos conocimientos y habilidades.

5.3.4. Hipótesis 4: factores del entorno

Como se ha planteado en el marco teórico de esta investigación, el fenómeno de creación de empresas está muy relacionado con la circunstancia del entorno en que viven los potenciales emprendedores. Es necesario considerar factores del contexto económico, social, cultural e histórico, en el cual tiene lugar el fenómeno de creación de empresas (Kantis et al., 2002).

Pregunta 4 de la investigación: ¿Qué circunstancias del entorno han favorecido la creación de microempresas con financiación proveniente de remesas familiares?

La estabilidad macroeconómica es una condición que favorece el emprendimiento, los riesgos se minimizan (Banco Mundial, 2011c) y se fortalece el sector financiero de los países, incrementando así la disponibilidad de crédito a costos más bajos (Paulson y Townsend, 2005).

Las condiciones del entorno económico del emprendedor, sus contactos sociales y las condiciones de la región en la que vive tienen efectos en la propensión a emprender y en las posibilidades de éxito de la nueva empresa (Atnafu, 2006; Woodruff y Zenteno, 2007). Por su parte, Gartner (1998) plantea la influencia que el entorno puede ejercer en la creación de empresas al afirmar que las relaciones familiares y el compromiso social pueden actuar en sentido positivo a la hora de fomentar el emprendimiento. El emprendedor se encuentra inmerso en un intrincado sistema de conexiones sociales y familiares que lo alientan, apoyan y

proveen de recursos en su proceso empresarial. Además, destaca que la existencia de ambientes regionales que sean altamente conducentes para la innovación puede facilitar la rápida aparición de empresas.

La falta de infraestructura y los bajos índices de competitividad dificultan la operación y eficacia de las empresas, inhiben la inversión y limitan el desarrollo de los países y regiones (Gallina, 2004; Banco Mundial, 2011c).

Por las consideraciones anteriores —entorno macroeconómico estable, la posible existencia de redes de contactos sociales, las condiciones de infraestructura y la situación del mercado local—, se estableció la siguiente:

Hipótesis inicial 4:

Los factores que favorecen la creación de empresas son: la estabilidad del entorno macroeconómico de México, las redes sociales internacionales y los clubes de migrantes relacionados con el emprendedor potencial. Por el contrario, son factores inhibidores del emprendimiento: la falta de competitividad regional y la debilidad del mercado local en Jiquipilco.

Para explorar el efecto de la estabilidad macroeconómica en la creación de empresas financiadas con remesas en Jiquipilco, se optó por revisar los principales indicadores económicos nacionales y, posteriormente, indagar entre los sujetos de estudio la manera en que estos han favorecido o limitado la creación de negocios en su comunidad.

De la misma manera, se procedió con los aspectos regionales y locales; se revisaron los principales indicadores de competitividad del Estado de México, se evaluó la circunstancia específica de Jiquipilco y se contó con el testimonio de quienes han creado algún negocio en la localidad financiándose con remesas.

Para evaluar el papel que desempeñan las relaciones internacionales de los emigrantes de Jiquipilco, se indagó su existencia y la forma en que han beneficiado el proceso de emprendimiento.

Hallazgos de la pregunta 4 de la investigación:

Destaca el hecho de que en México se ha logrado abatir la inflación estabilizándola en niveles más aceptables —entre un 6% y un 3% anual—, se ha experimentado una importante disminución en las tasas de interés y se ha conseguido una relativa estabilidad en el tipo de cambio. El siguiente gráfico muestra el comportamiento de las variables macroeconómicas relevantes. En su tendencia, se puede apreciar la estabilización experimentada en México en la última década.

ESTABILIDAD MACROECONÓMICA

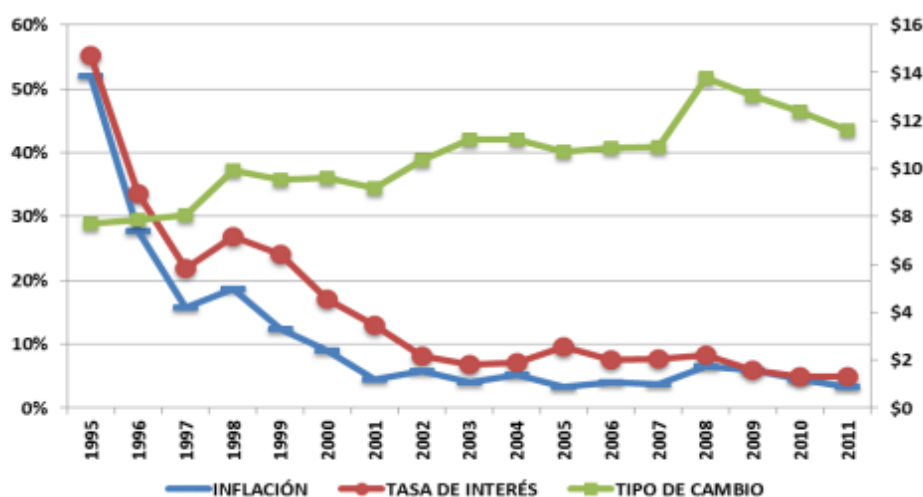


Gráfico 28: Evolución de la inflación, tasas de interés y tipo de cambio en México (1995-2011)³⁰.

Elaboración propia a partir de los datos del Banco de México (BANXICO, 2011).

En principio, se podría afirmar que, a diferencia de la inestabilidad y la incertidumbre macroeconómica, la estabilidad ofrece condiciones más favorables para el crecimiento económico y la inversión; sin embargo, parece que, aunque la estabilidad es una condición necesaria, no es suficiente para la creación de empresas y empleos (Paulson y Townsend, 2005). Por el contrario, existen múltiples factores —económicos, políticos y sociales— que determinan las condiciones favorecedoras y el clima de negocios de cada país.

De acuerdo con el informe *The Global Competitiveness Report 2010-2011*, publicado por World Economic Forum (Schwab, 2010), las condiciones que ofrece México para fomentar la actividad de negocios son cada vez son menos favorables. En el mismo informe se

³⁰ Para este gráfico se utilizaron las siguientes variables: **Inflación:** Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC); **Tasa de interés:** Tasa interbancaria de equilibrio a 28 días (TIE); y **Tipo de cambio:** Paridad pesos por dólar en la fecha de publicación en el DOF. Los datos de 2011 se tomaron al cierre del mes de mayo.

advierte que en el *ranking de competitividad global*³¹, México, en una constante tendencia decreciente, pasó del puesto 44, en 1996, al puesto 66, en el 2010 (Schwab, 2010).

En el citado informe se plantean los factores que inhiben la inversión y creación de empresas los cuales se muestran en el siguiente gráfico:

LOS FACTORES MÁS PROBLEMÁTICOS PARA HACER NEGOCIOS

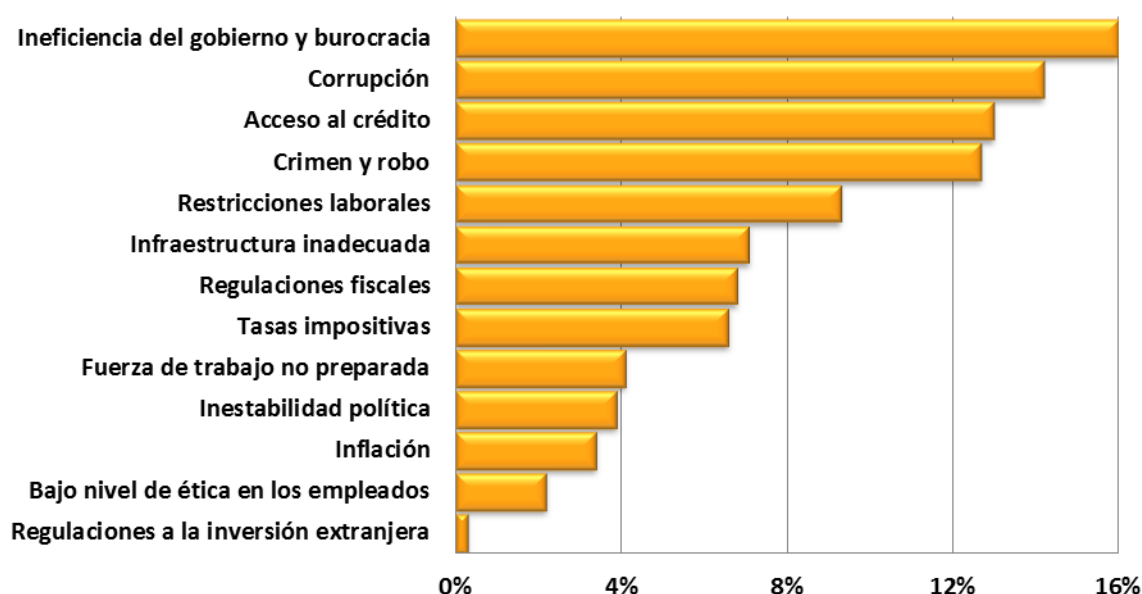


Gráfico 29: Obstáculos al emprendimiento en México.

Elaboración propia a partir de la información de The Global Competitiveness Report 2010- 2011 (Schwab, 2010).

En el interior del país, también existen mediciones de competitividad y condiciones del entorno que favorecen los negocios, aunque el detalle de estas solo alcanza el nivel estatal y, en el mejor de los casos, a los municipios más importantes del país. Dichas mediciones resultan útiles para definir el contexto, pero siguen siendo insuficientes para determinar con precisión la situación específica de Jiquipilco.

³¹El *ranking de competitividad global* se integra evaluando los *requerimientos básicos* —calidad de instituciones, infraestructura, estabilidad macroeconómica, salud y educación básica—, *propulsores de eficiencia* —educación superior y capacitación técnica, eficiencia del mercado de bienes, eficiencia del mercado laboral, sofisticación del mercado financiero, tecnología y tamaño del mercado interno—, así como los factores de *innovación y sofisticación de los negocios* (Schwab, 2010).

De acuerdo con el Índice de Competitividad Estatal publicado por el Instituto Mexicano de Competitividad (IMCO) en 2010, el Estado de México ocupa el lugar 28 de los 32 estados que integran el país. En el aspecto de corrupción y buen gobierno, el estado ocupa el último lugar y destaca además por mantener un alto nivel de presencia de economía informal — 32,2% de la población económicamente activa—, así como escasa disponibilidad de capital (IMCO, 2010).

El siguiente gráfico muestra el detalle de la evaluación realizada por el IMCO para el Estado de México en comparación con el promedio nacional.



Gráfico 30: Factores de competitividad del Estado de México.

Elaboración propia con base en información del Índice Estatal 2010, del IMCO.³²

³² Para conocer con más detalle los criterios y significados de cada factor evaluado, se recomienda consultar la página: http://imco.org.mx/indice_estatal_2010/EMEX.html

Con respecto a la relación entre el Gobierno Estatal y los diversos gobiernos municipales, el estudio señala que es necesario establecer acciones a largo plazo que permitan elevar la competitividad de los municipios. Se afirma que se le da poca importancia al tema de la competitividad por considerarlo únicamente responsabilidad del Gobierno Estatal. Se requiere generar mayor afinidad entre el gobierno estatal y los municipios con el objeto de que compartan proyectos e intereses. Existe poco interés por colaborar en municipios cuyos gobiernos no son afines al Gobierno Estatal (IMCO, 2010).

Los rezagos en competitividad que padece el Estado de México afectan negativamente a Jiquipilco. Hablar de competitividad ahí es hablar de una circunstancia grave, dadas su limitada infraestructura, alta marginación y las condiciones de su economía. Todo ello se traduce en un mercado sumamente débil, que genera un ambiente difícil para la creación de negocios en esta localidad. Algunas de las pocas ventajas que la comunidad puede ofrecer son la relativa cercanía con ciudades importantes como Toluca y la Ciudad de México, sus atractivos naturales (bosque y ríos) y mano de obra barata.

El siguiente cuadro muestra las condiciones para la inversión del municipio de Jiquipilco, de acuerdo con la información publicada en los planes de desarrollo urbano.

CONDICIONES PARA LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS		
Accesibilidad	Comunicación carretera con polos de desarrollo en el país	▲
	Comunicación carretera con polos de desarrollo en el Estado	▲
	Comunicación por vía férrea	▼
	Existencia de aeropuerto cercano	▲
Uso del suelo	Predios con potencial para uso agroindustrial	▲
	Servicios urbanos (agua, drenaje, electricidad, etc.)	■
Población	Población joven	▲
	Nivel educativo adecuado	■
	Centros educativos	■
Política oficial	Apoyo de autoridades estatales	▲
	Apoyo de autoridades municipales	▲
▲ = ADECUADAS ■ = REGULARES ▼ = NO ADECUADAS		

Cuadro 7: Condiciones para la inversión en el municipio de Jiquipilco.

Plan Municipal de Desarrollo Urbano de Jiquipilco, Gobierno del Estado de México (2003).

A este respecto, destaca el testimonio de Carlos Sánchez Sánchez, alcalde de Jiquipilco desde 2006 a 2009:

Mi ilusión siempre ha sido poder conseguir la instalación de una planta industrial maquiladora en Jiquipilco. Lamentablemente, con las condiciones de nuestra infraestructura, es muy difícil que los inversionistas se interesen en establecerse en nuestro territorio. Hace poco tuve que rechazar la propuesta de construir una unidad

habitacional de varios miles de viviendas sencillamente porque no tenemos capacidad de atender las demandas de tanta población.

La emigración es una conducta que cada vez se repite más entre los habitantes de una misma región. Esto implica que, a medida que el proceso evoluciona, a esa región llegan montos significativos de remesas que, en principio, se destinan al consumo inmediato (Torres, 2000; Taylor et al., 2003; Woodruff, 2007; Adams et al., 2008) y, más tarde, conforme la migración madura y las remesas se incrementan, las personas incrementan su **capacidad de compra**, se fortalece el mercado local (Busso, 2001) y esto se traduce en **oportunidades de negocio** que pueden ser detectadas por el emprendedor.

Cuando se intensifican estas dos condiciones —mayor emigración y mayores flujos de remesas—, la creación de negocios financiados con remesas tiende a aumentar significativamente (Woodruff, 2007). La posibilidad de acceso a los mercados de bienes y servicios para realizar intercambios y transacciones se traduce en oportunidades que permitan a los individuos, hogares y comunidades alcanzar mejores niveles de bienestar (Busso, 2001).

Por tratarse de una zona de alta marginación, **el mercado local del municipio de Jiquipilco se puede considerar débil y poco atractivo**. Las localidades con una población pequeña pueden soportar solo un limitado número de empresas comerciales. Por el contrario, en las zonas donde se cuenta con agricultura comercial, un mercado regional o un área urbana con una dinámica manufacturera a pequeña escala, existen numerosas oportunidades para invertir en pequeños negocios (Lindstrom, 1996).

Tampoco se percibe un fortalecimiento significativo del mercado local por el efecto de las remesas, posiblemente porque la migración a EE. UU. es un fenómeno reciente e inmaduro. Las cosas no resultan tan sencillas para algunos emigrantes que a su retorno intentan establecer un negocio, pues el mercado local es muy limitado y las oportunidades no fluyen con tanta abundancia y claridad como en otros lugares. Algunos microempresarios se han enfocado en abastecer mercados fuera del municipio.

Indicios de este fenómeno se reflejan en el testimonio de Sergio Dávila Ángeles, un microempresario local:

En 2003, regresé de los Estados Unidos con un capital de 4.500 dólares y, como alguna vez había trabajado en una carnicería, puse una en Jiquipilco. Para abrir mi establecimiento, batallé mucho. En Estados Unidos ya se me había quitado la corrupción, pero en Jiquipilco me recordaron que, para abrir un negocio, no hay otra más que dando *mordida* a un funcionario del municipio. La carnicería funcionó muy despacio. Aquí no hay un buen mercado, no logré ganancias suficientes y no disponía de capital para aguantar, así que la tuve que cerrar y regresar a los Estados Unidos para poder seguir manteniendo a mi familia. Fue algo muy triste.

Por su parte, Carlos Sánchez Sánchez, alcalde de Jiquipilco en el período 2006—2009, señala:

Hay pueblos como Tonatico o Coatepec Harinas donde se notan los dólares de las remesas. En Jiquipilco, es algo que todavía no se logra; si acaso, se siente más dinero

circulando durante los fines de semana, cuando regresan algunos padres de familia que trabajan y viven en municipios cercanos, y también en diciembre, cuando algunos emigrantes regresan a pasar la Navidad con sus familias.

Como ya se vio en el cuerpo teórico de esta investigación, las redes sociales internacionales y el apoyo de los clubes de migrantes pueden jugar un efecto favorecedor en la creación de microempresas financiadas con remesas; sin embargo, para el caso de los emprendedores *remeseros* de Jiquipilco, el capital social que implican las redes de contactos internacionales es muy débil.

Fue posible detectar la **debilidad de los contactos sociales en el extranjero y la inexistencia de clubes de migrantes de la comunidad en el exterior**, lo que se puede atribuir al hecho de que el fenómeno migratorio de esta comunidad está en sus inicios.

Otro de los aspectos relacionados con la competitividad regional se refiere a las regulaciones a las que se debe someter la actividad empresarial. En algunos casos, dependiendo de su calidad y operación, pueden fungir como una instancia favorecedora o inhibidora del proceso de creación de empresas (Atnafu, 2006; Mengoni, 2008; Whaba y Zenou, 2009; Yang, 2009; Borodak y Piracha, 2010).

Durante la investigación, fue reiterada la denuncia de una circunstancia que limita el emprendimiento: se trata de las regulaciones, trámites, licencias, pagos del seguro social, impuestos locales, estatales y federales, así como muchos otros requisitos para el establecimiento legal de una microempresa.

En los estudios realizados por la Corporación Financiera Internacional (IFC, 2009, p. 323), se concluye que:

El promedio del tiempo total de emisión de la licencia de funcionamiento en los municipios mexicanos es de 29 días; a nivel regional es de 38 días, con un promedio de tres visitas al municipio por parte del empresario; el 45% de los empresarios piensan que la mayoría de los costos de la licencia de funcionamiento son de índole municipal y consideran formalizarse en un 50% por cumplir con la ley, en un 23% por evitar multas y en un 8% para evitar sobornos.

En Jiquipilco, los emprendedores no están exentos de esta situación. De acuerdo con los testimonios obtenidos en las entrevistas, los trámites para la apertura y operación de un negocio son complejos y los emprendedores deben enfrentar un reglamento ambiguo que da espacio a la discrecionalidad de los funcionarios.

Conclusión de la pregunta 4 de la investigación:

La estabilidad económica conseguida por México es un factor general que influye positivamente en el emprendimiento. No obstante, la pérdida de competitividad y la dificultad para realizar negocios a nivel nacional impacta negativamente en el proceso, hecho que se agrava en el caso del Estado de México, que ocupa uno de los últimos lugares en el país. Puesto que las condiciones para el municipio de Jiquipilco son peores, se puede concluir que el entorno de negocios es poco favorecedor para la creación de microempresas.

Como ya se comentó, el mercado local es débil y, a diferencia de otras comunidades donde el fenómeno de migración es maduro y está consolidado, en Jiquipilco no se encontraron evidencias suficientes para afirmar que las remesas —producto de la migración— generan fortaleza en el mercado y oportunidades de negocio. Los negocios que han tenido éxito y crecimiento han diversificado y expandido sus ventas a otras comunidades cercanas.

Similares circunstancias se presentan en otras regiones del mundo. Por ejemplo, en Etiopia, los migrantes retornados encuentran obstáculos para lograr un desarrollo económico en la comunidad a la cual se reintegran, las condiciones socioeconómicas no son favorables y existen resistencias en las personas y debilidad en los mercados (Atnafu, 2006).

En Jiquipilco se constató que algunas de las regulaciones federales, estatales y municipales constituyen un obstáculo significativo para la creación de microempresas. En el Medio Oriente y Norte de África donde una gran cantidad de migrantes regresa con habilidades y capacidad para emprender, sus iniciativas se ven truncadas por las propias instituciones de gobierno, así como la enorme cantidad de impuestos y costos de los procesos administrativos, lo que provoca que en muchos casos los migrantes opten por regresar al país receptor (Mengoni, 2008).

Las redes de contactos sociales y el apoyo de clubes de migrantes son un elemento favorecedor para el emprendimiento. En el caso de los emprendedores de Jiquipilco, el capital social es débil y, si bien esto no significa un obstáculo, tampoco cuentan con esta ventaja.

El siguiente gráfico resume las condiciones adversas para la creación de empresas financiadas con remesas en el municipio de Jiquipilco.



Gráfico 31: Condiciones adversas para la creación de microempresas en Jiquipilco.

Elaboración propia.

5.3.5. Hipótesis 5: políticas públicas

La existencia y calidad de programas de Gobierno que apoyen el proceso de creación de empresas en zonas marginas puede convertirse en un factor detonante del proceso de emprendimiento. Al mismo tiempo, la ausencia de programas y, en el peor de los casos, la existencia de obstáculos generados por las regulaciones gubernamentales, pueden constituirse en un factor inhibitor del emprendimiento y de fracaso de las empresas recién creadas.

Con el fin de conocer qué programas de Gobierno tienen relación con la creación de empresas en Jiquipilco y también con la idea de saber si estos han tenido un impacto significativo, se estableció la siguiente pregunta de investigación:

Pregunta 5 de la investigación: ¿Qué políticas públicas inciden en el proceso de creación de microempresas a partir de remesas y cuál ha sido su efectividad?

Para el caso particular de los emprendedores en situación de pobreza, vincularse con otros emprendedores, con el Estado u otras instituciones les permite alcanzar recursos como la capacitación, la financiación u otros, a los que no podrían acceder estando aislados (Serrano, 2002). En el caso de los emigrantes que retornan, la acumulación de capital humano y financiero —remesas— aumenta la propensión a emprender siempre y cuando haya oportunidades en el mercado y se tenga acceso a mecanismos e incentivos del Gobierno que faciliten la creación de negocios (Whaba y Zenou, 2009).

En Etiopía, los emigrantes son considerados con frecuencia como posibles iniciadores de desarrollo socioeconómico en sus comunidades de origen. Sin embargo, las condiciones existentes no siempre son adecuadas para la integración productiva de los migrantes que regresan. De acuerdo con Atnafu (2006), la intervención del Gobierno debe enfocarse en crear las condiciones necesarias para que el efecto deseado suceda.

A este respecto, Fritsch y Mueller (2007) coinciden en que la generación de una atmósfera favorecedora del emprendimiento es el punto de partida de cualquier política que busque promover la apertura de negocios, lo cual suele tener efectos significativos a largo

plazo. Para Audretsch y Thurik (2001), el papel central de la política pública de fomento al emprendimiento consiste en *dejar hacer* o en *preparar para hacer*, además de evitar las regulaciones excesivas que limitan la libertad. Lo que el Gobierno debe hacer es promover la educación, el aumento de cualificación y el desarrollo del capital humano, así como facilitar la movilidad de los trabajadores y su habilidad para crear nuevas empresas.

En el debate sobre el uso productivo de las remesas, Massey et al., (1998) plantean que las remesas se pueden convertir en capital productivo siempre y cuando existan las condiciones adecuadas en el país de origen, eliminando factores inhibidores tales como: poca infraestructura, corrupción, inestabilidad económica, políticas públicas inapropiadas, fallas en el mercado, acceso limitado a mercados internacionales por barreras de intercambio, poca seguridad legal y poca confianza en las instituciones de Gobierno.

Para los pobres y marginados, acceder y realizar una conducta emprendedora resulta mucho más difícil en virtud de que existen *impedimentos sistémicos*, como, por ejemplo, el hecho de que los migrantes dispongan de un débil capital social y cultural para generar resultados significativos al invertir esos flujos de dinero (Canales y Montiel, 2004), y por ello es indispensable una asistencia del Estado (Drucaroff y Padin, 2006), financiando, como se viene haciendo, y sobre todo ofreciendo un paquete de asistencia técnica y humana para favorecer el emprendimiento y el desarrollo regional. Mientras que las condiciones del entorno jueguen en contra de la iniciativa empresarial —cualquiera que sea el tamaño de la empresa, pero en especial para las micro y pequeñas—, todo intento por focalizar los programas de apoyo será exitoso solo parcialmente (Rodríguez, 1999).

Los programas para incentivar la inversión productiva de las remesas que han sido realizados e implementados por el Gobierno Mexicano³³ se han dirigido fundamentalmente al apoyo financiero, han tenido un impacto poco significativo y sus presupuestos representan una ínfima proporción del gasto social e inversión pública (Canales, 2004). Si a esto se le suma la falta de conocimiento integral de la naturaleza del fenómeno, es posible que las políticas públicas actuales estén mal concebidas o mal implementadas o, en el peor de los casos, ambas cosas.

Existe un gran optimismo en los sectores gubernamentales por el impresionante valor económico de las remesas, razón por la cual los políticos confían en que esos flujos por sí mismos puedan generar emprendimiento y desarrollo regional (Cortina et al., 2003). En contraste, los estudios realizados en Nepal por Pant (2008) concluyeron que las remesas no pueden ser el sustituto de una política sostenida de desarrollo.

Cabe destacar que las políticas públicas de apoyo que se centran en los subsidios suelen provocar distorsiones en el mercado que a la larga generan ineficiencias y, con ello, una mala aplicación de los recursos públicos (Santarelli y Vivarelli, 2000). Como ya se ha abordado en este documento, el principio de subsidiariedad es un principio de doctrina que debería ser considerado en los programas públicos de apoyo y promoción de creación de empresas.

³³ En la sección 3.4 de este documento se describen las principales políticas públicas que buscan promover la creación de empresas financiadas con remesas y fomentar las actividades productivas en zonas de alto nivel de marginación.

Hipótesis inicial 5:

Las políticas públicas que pretenden fomentar el uso productivo de las remesas aportando crédito y financiación son incompletas y poco efectivas para los emprendedores *remeseros*, pues solo ofrecen capital financiero, lo que el emprendedor *remesero* normalmente ya tiene, y no resuelven la circunstancia que limita la creación de microempresas (regulación, carencia de habilidades empresariales, falta de conocimientos administrativos y acceso a mercados más dinámicos).

Las políticas públicas que, además de crédito, ofrezcan asesoría, capacitación, facilidades, desregulación y seguimiento, tendrán más posibilidades de ser exitosas.

Para evaluar la manera en que las políticas públicas inciden en el fenómeno de estudio, se investigaron las experiencias de los emprendedores en relación al uso y efectividad de los programas gubernamentales disponibles, obteniendo los siguientes resultados:

Hallazgos de la pregunta 5 de la investigación:

Todas las microempresas financiadas con remesas que se encontraron en el municipio de Jiquipilco se consolidaron de manera exclusiva con el esfuerzo y gestión del emigrante repatriado, sin acceder a los programas gubernamentales que pudieron haberle apoyado. El emigrante los desconocía y los funcionarios que manejan los programas no pudieron o no intentaron identificar a quienes pudieron haber apoyado. La disponibilidad de remesas permite al emprendedor relativa independencia respecto a las dependencias gubernamentales (García, 2004).

Como ya se ha mencionado, los programas de gobierno diseñados para apoyar la inversión de emigrantes repatriados están dirigidos a los clubes o asociaciones de oriundos en EE. UU. De hecho, en muchos de los casos, como el del Programa 3x1, pertenecer a dichos clubes es un requisito para acceder a los apoyos. Es por eso que se puede inferir que los **emigrantes emprendedores que no están vinculados de manera efectiva a una asociación o club de migrantes, difícilmente tienen acceso a los apoyos gubernamentales y, mucho menos, al apoyo que ofrecerían las propias redes de contactos sociales.** A este respecto, Woodruff y Zenteno (2007) afirman que las redes de migrantes ofrecen a los emprendedores una enorme liquidez que les da la posibilidad de contar con una mayor cantidad de dinero a un costo mucho menor que el que les puede ofrecer cualquier institución bancaria o financiera.

El proceso migratorio de los mexicanos en EE. UU. se caracteriza por el hecho de que son los primeros emigrantes en llegar a una ciudad quienes facilitan la llegada de otros emigrantes cercanos (familiares y paisanos), a través de contactos y diversos apoyos y gestiones para el empleo. De esta forma, poco a poco se generan comunidades de oriundos de un mismo pueblo en ciudades específicas de EE. UU. que, al madurar, se convierten en *clubes de migrantes* formalmente constituidos.

En los casos en los que el proceso migratorio es inmaduro, aunque los emigrantes tengan contacto entre ellos y se ofrezcan un apoyo solidario, la comunidad en el exterior suele ser débil, por lo que no se ha llegado a constituir en un club o asociación. Esto hace mucho más compleja la aplicación y operación de políticas públicas que los protejan, los comuniquen e incluso los motiven a emprender un negocio en su pueblo de origen. Este es el caso de la mayoría de los emigrantes de Jiquipilco: no existe una asociación o club de oriundos que tenga relevancia o que al menos aparezca en los registros oficiales, lo que implica que el emigrante

que desee emprender un proyecto productivo de cualquier dimensión deberá hacerlo por sí mismo y difícilmente tendrá acceso a algún tipo de apoyo gubernamental.

En una entrevista, Arnulfo Valdivia Machuca —funcionario del Gobierno Estatal— nos comentó lo siguiente:

A nosotros, como Gobierno Estatal, nos cuesta mucho trabajo identificar a los emigrantes que regresan a invertir. Eso limita la posibilidad de ejecutar proyectos de apoyo. Por su parte, los emigrantes que regresan normalmente no se acercan al Gobierno por sentir desconfianza ante las autoridades. Cuando logramos contactos exitosos, nosotros hacemos una labor de gestión y acompañamiento para el emprendedor. En los municipios marginados y pequeños, los gobiernos locales no tienen conocimiento de los programas federales de apoyo para la creación de microempresas y tampoco tienen la capacidad de activarlos adecuadamente.

Aun para los emigrantes organizados y vinculados a asociaciones y clubes de migrantes, los programas suelen ser desconocidos, o el acceso a ellos, muy complicado. La difusión de los programas generalmente es llevada a cabo por extensionistas financieros o promotores que ofrecen al emprendedor varias alternativas de crédito (Torres, 2006). Por las experiencias recogidas durante la investigación y los testimonios obtenidos en un entorno más amplio, se puede afirmar que, en su caso, **los programas oficiales para fomentar la creación de empresas financiadas con las remesas son desconocidos por muchos emigrantes y, en el mejor de los casos, cuando se conocen, resulta muy complicado acceder a ellos.**

El testimonio ofrecido por M^a Dolores González Sánchez, Diputada Federal Migrante del 2006 al 2009 ilustra esta afirmación:

Los nexos del Gobierno mexicano con las comunidades de migrantes son escasos. El Gobierno no tiene mecanismos efectivos para difundir los programas de promoción de la inversión entre las comunidades de migrantes en Estados Unidos.

Los programas del Gobierno que tienen como objetivo apoyar a los emigrantes repatriados para establecer un negocio son dispersos e incompletos. Por ejemplo, el programa *Invierte en México*, apoyado por Nacional Financiera y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), dejó de operar aproximadamente a los dos o tres años de haberse lanzado. Por su parte, el *Programa 3x1 de apoyo a emigrantes*, que ciertamente ha otorgado importantes apoyos económicos a las iniciativas de estos para mejorar la infraestructura de su comunidad, hasta ahora no ha apoyado ningún proyecto productivo³⁴.

La mayoría de los programas públicos de apoyo y fomento de la microempresa están a cargo del Gobierno Federal y, en la región, algunos están a cargo del Gobierno Estatal. Sin embargo, a nivel municipal, estos prácticamente no existen. En las regiones de alta marginación, debido a la lejanía de las instancias federales y estatales, el Gobierno Municipal es la única instancia a la que en realidad tiene acceso el microempresario, lo que permite inferir que **la posibilidad de acogerse a los programas se reduce sensiblemente en municipios pequeños y marginados.**

³⁴Las reglas de operación para este propósito se publicaron e hicieron oficiales en enero de 2009.

Al explorar el fenómeno en un entorno más amplio, se encontraron casos en que los emprendedores *remeseros* vivieron experiencias negativas al acercarse al Gobierno en búsqueda de apoyo. Los testimonios sobre este tema son abundantes y se puede afirmar que, en la mayoría de los casos estudiados, los emprendedores reportaron indolencia e incapacidad de las autoridades. Es notorio y preocupante el desprecio que los emigrantes sienten por la mayoría de las autoridades y dependencias gubernamentales. El testimonio de Rosalva Vázquez Sánchez (del Club de Migrantes de Tonatico en California) ilustra la indolencia y falta de sensibilidad de quien fuera en ese momento alcalde de Tonatico (Estado de México):

Uno de nuestros paisanos quería poner un invernadero en México, pero no tenía dinero para hacerlo. Él emigró acá, a California, y trabajó duro durante tres años para ahorrar ocho mil dólares. Nosotros, como club social de migrantes, hicimos los trámites para conseguir apoyo del Programa 3x1 y así fortalecer su inversión: viajamos al Consulado en San Diego y también viajamos a México para hablar con el presidente municipal. Todo este trámite nos llevó cerca de ocho meses. Finalmente, nos aprobaron el apoyo y, unos días antes de su vencimiento, el presidente municipal no lo firmó, no cumplió su palabra y todo el esfuerzo fue en vano. Fue una decepción enorme. Al final, para no abandonar la idea, nosotros hicimos aquí una cooperación y le prestamos el dinero a nuestro paisano. Ahora el invernadero ya está funcionando y él está empezando a pagar.

Por otro lado, la mayoría de los programas de Gobierno para fomentar las actividades productivas en zonas marginadas se centran en ofrecer créditos con tasas preferenciales. Otros,

como el FONAES, ofrecen apoyo financiero a fondo perdido para financiar proyectos productivos de los mexicanos más pobres.

En una entrevista, Sergio Fernández Acevedo, Director de la representación Federal del programa FONAES en el Estado de México, declaró lo siguiente:

En el Estado de México, este año [2009] recibimos 300 solicitudes de apoyo que suman 140 millones de pesos [10,5 millones de dólares]. Sin embargo, solo pudimos apoyar 160 de ellos con una aportación total de 50 millones de pesos [aproximadamente, unos 3,8 millones de dólares]. Como puede ver, la demanda es dos o tres veces mayor que la oferta, y eso tomando en cuenta que este año hemos tenido un presupuesto mucho mayor que los anteriores.

Parece que, para los gobernantes, la palabra apoyo es sinónimo de crédito y dinero. Cuanto más presupuesto se asigna a un programa, se asume que la ayuda es mayor. Es cierto que el apoyo financiero influye positivamente en un proceso productivo; sin embargo, en los casos estudiados en esta investigación, se observa que el crédito se percibe como ingrediente de menor relevancia. **La mayoría de los emigrantes que pretenden emprender disponen de dinero y capital financiero suficiente para asumir las inversiones necesarias para echar a andar un negocio.**

Sin duda, el capital propio resulta más saludable para el negocio que el pasivo, aun cuando este tenga una tasa preferencial. De hecho, en México, el capital inicial para emprender normalmente no tiene origen en instituciones financieras o bancos. Tan solo el 3% de las nuevas empresas se forman con este tipo de capital. La financiación proviene de fuentes

como la riqueza personal, fuentes informales como amigos o familia y, en el caso de los migrantes, de las remesas (Woodruff y Zenteno, 2007).

En el transcurso de esta investigación se observó que una de las carencias más frecuentes en la mayoría de los emigrantes está en la falta de experiencia empresarial, conocimientos técnicos, formación educativa, y conocimientos básicos sobre la operación de una empresa. **Esta sí es una carencia crítica que, al parecer, los programas del Gobierno en la realidad atienden poco.**

Marcos Cruz, párroco de Jiquipilco, aseguró en una entrevista:

Los muchachos que emigran regresan con algo de dólares en la bolsa con el sueño de instalar un negocio. Lo que he visto aquí, en Jiquipilco, es que en la mayoría de casos son sueños no logrados. El dinero que traen a veces no es suficiente; otros, aunque lo traigan, no saben cómo organizar un negocio; otros no encuentran un negocio que pueda tener éxito en esta localidad.

Por su parte, Ángel Calderón, líder de una importante organización de migrantes mexicanos en los EE. UU., se queja en los siguientes términos:

No hay programas para capacitar a empresarios [migrantes] que sean efectivos, exitosos o pujantes, de donde ese futuro empresario salga como *hoja de rasurar* para que su empresa llegue a grande [...]. Considero que los migrantes bien organizados pueden ser un recurso valioso en materia de inversión siempre y cuando el Gobierno realmente facilite la apertura y los trámites burocráticos, muestre y demuestre transparencia en el

manejo de los recursos y, a la vez, resultados positivos. Los casos de éxito tienden a repetirse y multiplicarse; el problema es que los gobiernos están ocupados en otras áreas y no llegan hasta el fondo, hasta donde viven los que menos tienen.

Algunos programas del Gobierno dicen incluir acompañamiento y asesoría para consolidar el negocio; sin embargo, la eficacia de esta ayuda integral, en algunos casos, ha sido cuestionada. El testimonio de Pedro Albiter Rebollar —Presidente del Club Mexiquense “Texopilli”— da cuenta de la brecha que existe entre el texto de los programas y la realidad de su aplicación:

Las asesorías que están disponibles para iniciar pequeñas microempresas o pequeños negocios existen generalmente en las poblaciones municipales grandes o áreas urbanizadas. Por lo contrario, en pequeñas áreas rurales, de donde vienen muchos de nuestros paisanos emigrantes, como Tejupilco, Luvianos, Bejucos, Tonicato y Temascalcingo, no se conocen estas oportunidades de asesoramiento o la información que se recibe es de muy poca calidad, obligando así a que nuestra gente caiga en manos de asesores financieros no acreditados o certificados por el gobierno estatal, los cuales abusan de estos pequeños emprendedores robándoles su patrimonio económico, resultado de años de esfuerzo trabajados en los Estados Unidos. En consecuencia, el fruto de su esfuerzo se pierde en un abrir y cerrar de ojos.

En el transcurso de esta investigación, constantemente se han expuesto las dificultades que conllevan los emprendimientos de los migrantes por la **falta de oportunidades que se da**

a causa de la debilidad del mercado local en el que se establecen. Entre los pocos casos de éxito encontrados, fue frecuente identificar microempresas que se vincularon con otros mercados, trascendiendo y superando las limitaciones del mercado local. La inversión productiva se presenta en las localidades donde el proceso migratorio tiene más años, ya que al principio las remesas se destinan de manera prioritaria a la vivienda y al consumo y, después de haber logrado este objetivo indispensable, tal vez se orienten a otro tipo de inversión (Durand, 1994).

Los programas de apoyo para la creación de empresas financiadas con remesas **carecen de instrumentos que permitan vincular el emprendimiento de los migrantes con necesidades de otros mercados más fuertes**, por ejemplo, la tercerización de procesos o servicios que son consumidos por compradores institucionales y grandes empresas.

De igual manera, como se precisa y sustenta a lo largo de este documento, el beneficio que constituye disponer de una nutrida red de relaciones sociales favorece el éxito de los emprendimientos (Gómez, 2002; Serrano, 2002; Ayala, 2007a), factor que frecuentemente es débil y limitado entre los emprendedores financiados con remesas. Los programas públicos que buscan promover el uso productivo de las remesas **carecen de instrumentos que fortalezcan dichas redes sociales**.

Por último, como se planteó en el análisis de la hipótesis 4, las regulaciones gubernamentales representan un obstáculo para la creación de empresas, especialmente para el caso de los más pobres, por lo que las políticas públicas, además de generar apoyos directos al emprendedor, también podrían producir beneficios generales si implementaran **medidas eficaces de desregulación del emprendimiento**.

Los obstáculos al emprendimiento se magnifican cuando el emprendedor carece de conocimientos, experiencia, educación y contactos sociales que le permitan afrontarlos. En este sentido, destacan las investigaciones realizadas en las regiones de Sichuan y Anhui (China) por Wang y Fan (2006), quienes plantean la conveniencia de la desregulación y eliminación de barreras institucionales a fin de que los emigrantes retornados puedan consolidar sus negocios y, con ello, lograr un desarrollo en la región basado en su capital humano y financiero.

Conclusiones de la pregunta 5 de la investigación:

En el caso específico de Jiquipilco, fue imposible identificar un solo caso de apoyo gubernamental al emprendimiento financiado con remesas. En la totalidad de los casos, han resuelto la circunstancia con sus propios recursos y de acuerdo a lo que consideran conveniente. **Los programas oficiales para fomentar la creación de empresas son desconocidos** por la mayoría de los emigrantes y, en el mejor de los casos, cuando se conocen, **resulta muy complicado acceder a ellos.**

Como se ha mencionado, el Programa 3x1 es el único que existe específicamente para promover el uso productivo de las remesas y uno de los requisitos para su acceso es que el apoyo sea gestionado a través de un club de migrantes debidamente establecido. Como sabemos, no existen en el exterior organizaciones o clubes de migrantes de Jiquipilco, hecho que los aleja aún más de la posibilidad de acceder a dichos apoyos.

Los programas oficiales de apoyo y promoción del emprendimiento dependen fundamentalmente de dos instancias: la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL) y la

Secretaría de Economía (SE). El Gobierno mexicano realiza muchos otros esfuerzos para apoyar proyectos productivos en general y, en particular, para las regiones de alta marginación; sin embargo, es evidente la duplicación de esfuerzos y la falta de coordinación entre las dependencias que los operan (Torres, 2006).

A diferencia de otros emprendedores, los emigrantes cuentan con capital financiero propio, por lo que **la disponibilidad de crédito no representa un factor limitante crucial en el proceso de creación de negocios**. Al mismo tiempo, como se puede constatar en el texto de esta investigación, el enfoque principal de todos los programas gubernamentales está en el apoyo financiero y, en muy pocas ocasiones, consideran la capacitación y la asesoría como ingredientes relevantes para el emprendedor. De modo que muchos de los emprendedores remeseros carecen de conocimientos administrativos, empresariales y de negocios.

El testimonio ofrecido por Lucio Contreras Apolonio —Presidente de la Confederación de Migrantes Mexiquenses— ilustra el limitado enfoque financiero de los programas gubernamentales:

Hay muchos paisanos que quieren invertir, pero hace falta información [...]. Dinero no hace falta, lo que hace falta es guía, asesoría, facilidades. Acá hay suficiente dinero; lo que necesitamos es que nos expliquen los programas de gobierno y que nos den facilidades para invertir en nuestras comunidades.

En relación a la regulación y obstáculos al emprendimiento, se puede afirmar que, en el fomento de la creación de microempresas financiadas con remesas, **las políticas públicas de**

desregulación, la eliminación de requisitos y la exención de impuestos pueden ser tan eficaces o más que las políticas públicas de crédito y financiación.

En los estudios realizados por Borodak y Piracha (2010) en Moldavia, se concluyó que los migrantes retornados que disponen de suficiente capital financiero y humano para emprender prefirieron no hacerlo debido a la rigidez de los procesos gubernamentales y las cargas impositivas que se les aplican.

El siguiente gráfico plantea el enfoque deseable en las políticas públicas que buscan fomentar el uso productivo de las remesas en Jiquipilco. La financiación complementaria, la asesoría y capacitación, las facilidades y desregulación, el fortalecimiento de las redes sociales y la vinculación con mercados más fuertes favorecerían la creación de negocios gestionados por los emigrantes retornados.



Gráfico 32: Enfoque deseable de las políticas públicas para promover la creación de microempresas financiadas con remesas.

Elaboración propia.

CAPÍTULO 6
CONCLUSIONES Y FUTURAS INVESTIGACIONES

A lo largo del capítulo 5 de este documento, damos cuenta pormenorizada de los hallazgos que corresponden a cada pregunta de investigación, por lo que el lector encontrará más detalles en el apartado correspondiente a cada tema. A continuación, se sintetizan los resultados de la investigación y se plantean algunas consideraciones que se estima son relevantes en virtud de los hallazgos obtenidos.

6.1 Conclusiones

En México, la mayoría de investigaciones relacionadas con el uso productivo de las remesas se ha realizado en comunidades que se distinguen por tener un proceso migratorio maduro. Una de las novedades de esta investigación es que se realizó en un entorno de migración reciente, lo que permitió observar el fenómeno en circunstancias diferentes y complejas: la debilidad del mercado local, la falta de organizaciones de emigrantes en el exterior, la ausencia de programas que vinculen al emigrante con su comunidad y los altos niveles de marginación entre otras.

Uno de los hallazgos más relevantes de esta investigación fue el haber identificado que, en esta comunidad, la creación de microempresas financiadas con remesas es un proceso dinámico cuyo principal actor es el propio emigrante repatriado y no, como se creía, el familiar dependiente receptor de remesas, lo que refuta el paradigma anterior, con el que frecuentemente se concebía la naturaleza del fenómeno.

El emigrante de retorno que fue posible identificar tiene un bajo nivel educativo, similar al promedio de la población, pero cuenta con habilidades que fueron adquiridas durante su

estancia en los EE. UU., lo que se convierte en un importante recurso para la creación de empresas en su localidad.

En lo que respecta a las motivaciones para emprender, como en la mayoría de los emprendimientos por necesidad, vimos que el motivo principal es la búsqueda de un medio de sustento para el emprendedor y su familia. Sin embargo, el emigrante que a través de las remesas tiene resuelta la manutención de su familia, opta por establecer un negocio en su comunidad original no solo para que el sustento familiar continúe, sino fundamentalmente para que le posibilite el retorno al lado de los suyos, aun cuando esto le implique un ingreso relativamente menor, ya que la intensa nostalgia despierta el deseo de regresar al lado de su familia.

Como ya se ha dicho, la disponibilidad de capital financiero es un ingrediente fundamental para la creación de empresas. Muchos de los emigrantes disponen de remesas que les permiten financiar emprendimientos que, por las limitaciones que les impone su circunstancia de marginación, no habrían podido sufragar de otra manera. Por las conclusiones a las que hemos llegado en la investigación, se puede afirmar que las remesas constituyen la fuente de capital financiero inicial en la creación de negocios gestionados por emigrantes retornados.

Dado que los emigrantes desean regresar a lado de sus familias, las empresas tienden a establecerse en la comunidad de origen, donde el entorno suele ser adverso y con escasas oportunidades. Si bien la estabilidad macroeconómica es un factor favorecedor para el emprendimiento, en Jiquipilco, la falta de competitividad de la región, la regulación excesiva y la debilidad del mercado local dificultan enormemente el proceso.

En Jiquipilco, la emigración es un fenómeno todavía inmaduro y quienes asumen la hazaña disponen de incipientes redes de contactos sociales en el país de destino, lo que genera vulnerabilidad y acceso a empleos de menor calidad. A diferencia de las comunidades de migración en etapa de madurez, los emigrantes de Jiquipilco emprenden la aventura sin el apoyo de organizaciones solidarias o clubes de migrantes.

Los planes del Gobierno diseñados para fomentar el uso productivo de las remesas han sido inútiles en el caso de estudio, ya que todos los migrantes retornados han emprendido su negocio sin apoyo financiero ni, mucho menos, asesoría y capacitación por parte de algún programa público.

El siguiente cuadro recoge los principales factores (con sus circunstancias y consecuencias) que integran el fenómeno de estudio.

FACTORES QUE INFLUYEN EN LA CREACIÓN DE MICROEMPRESAS FINANCIADAS CON REMESAS

FACTOR	CIRCUNSTANCIA	CONSECUENCIAS
Personalidad emprendedora	Con mucha frecuencia, los emigrantes demuestran tener rasgos de personalidad emprendedora.	El empleo en sus pueblos de origen no es una alternativa. Los emigrantes ya conocen y han experimentado un mejor nivel de ingresos que, en un empleo que corresponde a su nivel educativo, difícilmente alcanzarían.
Motivación	La microempresa como vehículo para regresar con su familia en sus pueblos de origen.	Aunque la sobrevivencia es el argumento empleado por los emigrantes, se pudo identificar que con frecuencia la motivación fundamental es regresar con su familia.
Capital humano	Por lo general, el emigrante carece de preparación y de conocimientos empresariales básicos.	Esta limitación es una de las causas principales del fracaso de los emprendimientos.
Habilidades	Se desarrollan habilidades, se promueve la productividad y la disciplina gracias a su estancia y experiencia laboral en un país desarrollado, competitivo y con altos estándares.	Cuando el oficio aprendido en EE. UU. es aplicable en su mercado/entorno local, entonces este se convierte en factor detonante. Cuando no hay conexión entre este factor y el mercado, lo único útil que queda es el aprendizaje de la disciplina y conductas relacionadas con la productividad y la calidad.
Idea de producto y mercado	Ideas de negocios tradicionales y elementales, algunas a partir de experiencias anteriores o de oficios aprendidos en EE. UU.	No hay posibilidad de vincular sus emprendimientos al mercado global o a la innovación tecnológica. Generalmente, su aprendizaje en EE. UU. está vinculado a oficios elementales.
Cercanía con el mercado	Los pueblos de origen representan por lo general un mercado débil.	Cuando el pueblo de origen tiene altos índices de emigración y este proceso es maduro, los mercados locales son relativamente más fuertes. Cuando el pueblo de origen tiene un proceso de migración inmadura, los mercados locales son muy débiles.
Acceso a recursos	Los emigrantes disponen de capital propio para iniciar un negocio.	Los créditos son la principal oferta de los programas públicos; pero, aunque estos pueden fortalecer el emprendimiento, no solo no son un factor indispensable, sino que en ocasiones puede resultar contraproducente.
Facilidades y obstáculos en las regulaciones	Los trámites, permisos y reglamentos son complejos, excesivos y desproporcionados para este tipo de emprendimientos que son débiles y vulnerables.	La corrupción, la desconfianza en las autoridades y la excesiva reglamentación para la creación de microempresas son la principal causa inhibidora y de fracaso en estos emprendimientos.

Cuadro 8: Factores que de acuerdo con la investigación inciden en la creación de microempresas financiadas con remesas.

Elaboración propia.

Quien toma la trascendente decisión de emigrar, aun cuando lo haga por necesidad y búsqueda de mejores condiciones de vida, está teniendo un comportamiento emprendedor, por lo que no es difícil encontrar entre los emigrantes características que coinciden con las descripciones teóricas del perfil emprendedor. En el capítulo 2 de este documento se analizan detalladamente estas descripciones: propensión al riesgo, locus de control, autoeficacia, disposición al optimismo, tolerancia a la ambigüedad y necesidad de autonomía.

La creación de empresas se da cuando confluyen las oportunidades en el mercado con los recursos físicos y financieros para aprovecharlas (Barney, 2001; Álvarez y Busenitz, 2001). Sin embargo, un factor indispensable para que el proceso se concrete es la iniciativa del emprendedor. Los recursos por sí mismos son insuficientes para detectar, construir y aprovechar las oportunidades. Como ya se indicó, en el caso de esta investigación, se pudo constatar que quien realiza esa función es el propio emigrante que retorna a su comunidad de origen.

En la propensión y el éxito en el emprendimiento influyen otros aspectos personales de gran importancia: el capital humano —conocimientos y habilidades— y, en conexión con el entorno, el capital social y las habilidades que tenga el individuo para obtener ventajas de dichas redes de contactos (Davidsson y Honig, 2003; Baron y Tang, 2007). En lo que respecta al capital humano, los emigrantes estudiados presentaron debilidad en los conocimientos y nivel educativo, pero mostraron relativa fortaleza en lo que respecta a las habilidades, la mayoría de ellas adquiridas durante su estancia laboral en los EE. UU. En lo que se refiere al capital social, experimentaron cierto deterioro en la red de contactos de la comunidad de origen, debido al tiempo que se mantuvieron separados de ella; y, al contrario de lo que se esperaba, tampoco se identificó una red de contactos relevante en el país de destino. A

diferencia de otras comunidades con altos niveles de emigración, Jiquipilco es una comunidad que experimenta un proceso de migración temprana e inmadura, por ello sus emigrantes hasta ahora no han podido consolidar organizaciones sociales —clubes de migrantes— en los EE. UU. La debilidad de las redes de contacto dificulta el proceso de puesta en marcha de un negocio (Aldrich y Zimmer, 1986).

Al buscar conocer las razones y motivaciones del emprendedor, se consideró que de entrada era pertinente ubicar el fenómeno en el contexto de los emigrantes, ya que, como se ha revisado previamente, el emprendimiento motivado por oportunidades, asociado frecuentemente al lucro y a la necesidad de logro (Reynolds, 2000; Reynolds et al., 2005), difiere substancialmente del emprendimiento por necesidad de supervivencia (Rapoport, 2002; Naudé, 2008), en el que el individuo busca un ingreso que le otorgue a él y a su familia una mínima seguridad y que le permita mantener el consumo básico (Berner et al., 2008). Este último caso —emprendimiento por necesidad— es el que se encontró entre los emigrantes retornados de Jiquipilco que optaron por crear una microempresa.

Sin embargo, durante el proceso de esta investigación se pudieron detectar motivaciones subyacentes en la conducta emprendedora de los emigrantes, pues, si bien el incentivo económico es fundamental, en el fondo, los emigrantes estudiados manifestaron que su principal incentivo para crear empresas en la localidad de origen era el fuerte deseo de estar al lado de sus familiares. Esto puede explicar por qué el emigrante retornado abandona un empleo bien remunerado para asumir el riesgo de iniciar un negocio que difícilmente le dará la estabilidad y el nivel de ingresos que le proporcionaba su trabajo en los EE. UU. Las implicaciones de este hallazgo son de gran importancia para el estudio y cabal comprensión del fenómeno.

Por otra parte, se sabe que la disponibilidad de capital financiero es un factor fundamental para concretar el emprendimiento (Shapero, 1984; Gartner, 1985; Evans y Leighton, 1991; Blanchflower y Oswald, 1998; Álvarez y Busenitz, 2001; Timmons y Stephen, 2003). En el caso de los emigrantes de Jiquipilco, las remesas se constituyeron como el capital financiero inicial que, de otra forma, difícilmente habrían obtenido. Durante la investigación también fue posible observar las restricciones y dificultades que los emprendedores experimentan respecto al acceso a otras fuentes de capital financiero. El ahorro proveniente de la acumulación de remesas permitió en todos los casos estudiados financiar el arranque y operación inicial de los negocios.

Como ya se ha advertido, las condiciones del entorno pueden tener un efecto favorecedor o inhibidor en la puesta en marcha de nuevas de empresas (Gnyawali y Fogel, 1994). Para el caso de los emprendedores de Jiquipilco, quienes, financiados con remesas, optaron por establecer un negocio, la estabilidad macroeconómica de México juega a favor del proceso, pero la falta de competitividad de la región y la debilidad del mercado local, son un factor inhibidor y significan una dificultad para el establecimiento y consolidación de sus negocios. Establecer el negocio en una comunidad con poca capacidad de consumo parece en principio una decisión equivocada, pero es pertinente recordar que la lógica de esta decisión responde, antes que otra cosa, al intenso deseo de estar al lado de su familia.

La creación de empresas es un fenómeno deseable para la actividad y progreso económico. La mayoría de los gobiernos han reconocido la conveniencia de fomentar la apertura de nuevos negocios, a través de la generación de condiciones favorables para el emprendimiento y mediante diversos programas de apoyo. En el caso de los emprendedores en situación de marginación, la intervención del Estado está sin duda mucho más justificada y es

necesaria no solo por el efecto en la economía y progreso de la nación, sino porque la creación de empresas en regiones marginadas suma positivamente en el alivio a la pobreza y en el desarrollo de dichas comunidades.

En lo que respecta a los aportes teóricos que ofrece esta investigación, consideramos relevante y novedoso que el estudio del emprendimiento se haya realizado en un universo donde las personas se caracterizan por su limitado acceso a los recursos y un restringido capital humano y social, ya que esto permite observar y evaluar el proceso emprendedor desde un ángulo distinto y en una situación en la que los factores que favorecen la creación de empresas son débiles y, en algunos casos, prácticamente inexistentes.

En ese proceso fue posible observar a la misma persona que, aunque posee una personalidad emprendedora, antes de emigrar carecía de recursos financieros y se distinguía por su limitado capital humano y social, y que, una vez experimentado el trabajo en el exterior, regresa a su comunidad original, ahora con relativa disponibilidad de capital financiero y habilidades adquiridas, lo que favorece la creación de microempresas. Este proceso confirma, en el universo particular de este estudio, la literatura de referencia, la cual asegura que la disponibilidad de recursos financieros (Álvarez y Busenitz, 2001; Barney, 2001; Timmons y Stephen, 2003) y un mayor capital humano (Becker, 1964; Anderson y Miller, 2003; García y Lajara, 2002) favorecen el proceso de creación de empresas.

Al mismo tiempo, los resultados obtenidos en este trabajo permiten matizar las posiciones que explican el emprendimiento a partir de la presencia de oportunidades (Shane y Venkataraman, 2000; Vaghely y Julien, 2010), pues, si bien es cierto que la existencia de oportunidades incentiva la acción emprendedora, en este caso, las oportunidades

no estaban y, por iniciativa del emprendedor, se buscaron en otros entornos e incluso se construyeron en el propio. En ese mismo sentido, es relevante observar que, cuando hay una personalidad emprendedora, la carencia de recursos financieros, aunque se considera una limitante, para estos emprendedores no constituyó un obstáculo que impidiera consolidar sus iniciativas. Esto último confirma algunos estudios que afirman que la personalidad emprendedora es, en realidad, la explicación subyacente del fenómeno de creación de empresas y que la disponibilidad de recursos es por sí misma insuficiente para consolidar el emprendimiento (Davidsson y Honing, 2003; Hurst y Lusardi, 2003).

Al observar la influencia que ejercen las organizaciones transnacionales de migrantes en la creación de empresas, en esta investigación fue posible confirmar el efecto positivo que implica la disposición de capital social en el emprendimiento (Aldrich y Fiol, 1994; Aldrich y Keister, 2003; Davidson y Honing, 2003; Hurst y Lusardi, 2003), pues cuando este no estuvo presente, los emprendimientos enfrentaron mayores dificultades en contraste con aquellos que se beneficiaron por las ventajas que implica tener una amplia red de contactos sociales.

Un aspecto interesante que aporta este trabajo se refiere al efecto inhibitor que implica para el emprendimiento contar con un entorno inmediato con débil capacidad de compra en contraste con el de las áreas urbanas en las que, a pesar de la intensa competencia, hay muchas más oportunidades de negocio. Esta apreciación coincide con las conclusiones aportadas por Durand (1994) y García (2004), además de confirmar los estudios realizados por Atnafu en Etiopía (2006).

Cuando los migrantes retornados optan por crear una empresa, sostienen su decisión gracias a la disponibilidad de recursos financieros proveniente de las remesas, sin embargo,

como se ha mencionado y se ha podido observar, con frecuencia las políticas públicas que pretenden fomentar el emprendimiento en regiones marginadas son poco efectivas en virtud de que se centran en ofrecer apoyos financieros, dejando a un lado factores cruciales como el fortalecimiento del capital humano, social, la asesoría empresarial... Esto confirma las investigaciones que reconocen el valor y efectividad de los apoyos no-financieros para la creación de negocios (Gnyawali y Fogel, 1994).

Otra aportación que consideramos relevante para la teoría de referencia es la que se refiere al efecto inhibitorio que representan las regulaciones gubernamentales para el proceso de creación de empresas (Young y Welsch, 2003; Klapper, et al., 2004 y Ardagna y Lusardi, 2010). Este fue además de un reclamo constante entre los entrevistados, un aspecto objetivo que se pudo observar durante la investigación, asunto que resulta especialmente grave cuando se tiene en cuenta que se trata de emprendedores en situación débil y vulnerable.

Es muy probable que los resultados y conclusiones alcanzados en este trabajo se puedan extrapolar a otros contextos, no solo a América Latina, sino a otro cualquiera donde se pretenda impulsar el emprendimiento como herramienta de mejora de condiciones de vida de una comunidad que experimenta rezagos y limitaciones.

Como se revisó a lo largo de este documento, en México existen diversos programas para fomentar el emprendimiento, incluso uno de ellos, el denominado Programa 3x1 del Gobierno Federal, está específicamente enfocado a la promoción de proyectos financiados con remesas, tanto en infraestructura y obras para beneficio de las comunidades como para apoyar proyectos productivos colectivos o individuales. Sin embargo, en la revisión de la literatura correspondiente, fue posible observar que la generalidad de los programas se limitan a ofrecer

apoyo financiero, lo que en principio, en el caso de los emigrantes retornados, no es la carencia más relevante.

El crédito como instrumento para incentivar la creación de empresas es una estrategia que reconoce que el capital financiero inicial es un factor que contribuye a concretar los emprendimientos (Timmons y Stephen, 2003), especialmente cuando se otorga a personas que, por su circunstancia —capital humano y capital social— y por la viabilidad de su proyecto, tienen posibilidades reales de conseguir resultados exitosos. Cuando los emprendedores carecen de capital humano suficiente, tienen débil capital social y su proyecto está dirigido a un mercado débil, el acceso a la financiación privada se restringe seriamente (Khandker, 2005), y es por ello que el Estado interviene facilitando créditos con el fin de subsanar esta circunstancia. Los microfinanciamientos operados por instituciones privadas y sociales han mostrado ser una alternativa más eficiente cuya operación ha resultado autosustentable en muchos casos (Conde, 2000; Zapata, 2004).

Los emigrantes retornados que pretenden iniciar un negocio suelen tener capital financiero que proviene del ahorro de las remesas generadas durante su estancia en los EE. UU., por lo que, para ellos, los programas gubernamentales de apoyo financiero implican una alternativa de menor impacto. En cambio, se pudo observar que lo que los emprendedores remeseros sí requieren para darle viabilidad a sus proyectos es el fortalecimiento de habilidades empresariales —capital humano—, el desarrollo de redes de contactos —capital social— y la vinculación con mercados más fuertes.

El ya referido Programa 3x1 y la mayoría de programas federales y estatales que directa o indirectamente pretenden incentivar el emprendimiento de los emigrantes retornados, están

centrados principalmente en la financiación y poco o nada en el fortalecimiento de capital humano y social, así como en la asesoría y el acompañamiento efectivo en todas las etapas del proceso de creación y consolidación de nuevos negocios. Aun cuando el alcance de esta investigación se limita a la identificación de la incidencia de los programas públicos en el fenómeno, se considera conveniente revisar la posibilidad de utilizar las incubadoras de empresas como un instrumento cuyas características y resultados prometen mucha mayor efectividad que los programas disponibles en la actualidad.

Además de capital financiero, los emigrantes retornados, por sus experiencias en el extranjero, disponen de más habilidades que la mayoría de las personas de su comunidad (Sayre, 2003), por lo que resulta importante identificarlos y aprovechar el potencial emprendedor que a muchos de ellos caracteriza. Durante la investigación fue posible detectar una deficiencia significativa en la gestión del Estado, y es que no existe mecanismo alguno que permita identificar, contactar y mucho menos incentivar a aquellos emigrantes que han regresado y que tienen un importante potencial emprendedor en beneficio propio y de la comunidad. Como ya se indicó, durante la investigación, no se encontró un solo caso de algún emigrante retornado que haya accedido a programas públicos para facilitar su emprendimiento; todos ellos han concretado su negocio apoyados en su propio capital — remesas— y sin ninguna asesoría por parte de alguna dependencia del Estado.

Una disyuntiva a la que se enfrentan los programas de apoyo se refiere a la determinación de quiénes serán los beneficiarios. Por un lado, conviene apoyar a aquellos que, por su circunstancia, al recibir el apoyo pueden generar efectos multiplicadores en beneficio de los demás; por otro lado, están aquellos que encaran una situación mucho más dramática y

el apoyo puede ser en un elemento que les permita aliviar una circunstancia de pobreza extrema, aun cuando dicha ayuda no tenga efectos multiplicadores significativos.

Los programas diseñados específicamente para incentivar el emprendimiento de los emigrantes retornados están dirigidos a quienes son miembros de organizaciones solidarias internacionales —clubes de migrantes—, lo que implica que provienen de comunidades con procesos más consolidados de migración y con niveles más bajos de marginación. Los emigrantes que, como en el caso de los jiquipilquenses, provienen de comunidades de migración reciente y con niveles más altos de marginación, no cuentan con clubes de migrantes y, por ende, no tienen acceso a dichos apoyos. En este planteamiento aparece la disyuntiva entre apoyar donde más rinde o apoyar donde más se necesita.

Llama la atención que, en las entrevistas realizadas, la mayoría de los emprendedores manifestaran que los programas y apoyos federales son distantes y desconocidos. Sería conveniente vincular los programas federales directamente con las autoridades municipales, ya que son estas quienes tienen la posibilidad de identificar a los emigrantes que retornan. Esta medida permitiría que los emigrantes que retornan, y que no están organizados en un club de migrantes, puedan acceder a los apoyos en igualdad de circunstancias frente a quienes sí lo están.

Como ya se mencionó, en el caso de Jiquipilco, y probablemente en otras comunidades de migración reciente, los mercados locales son débiles, lo que reduce las posibilidades de éxito para los negocios que ahí se establecen. También se observó que, en algunos casos, los oficios y las capacidades aprendidas por los emigrantes en los EE. UU. no siempre se pueden implementar y aprovechar en sus comunidades de origen. Es probable que los programas

públicos de apoyo alcancen mayor efectividad al incluir entre sus objetivos el fortalecimiento de las redes de contactos sociales del emprendedor y la vinculación de sus negocios con mercados más fuertes; esto último a través de la promoción de los productos y servicios de los emprendedores locales en otros mercados cercanos e incluso en el mercado internacional.

La principal demanda por parte de los emprendedores remeseros entrevistados durante la investigación fue la necesidad de reducir los obstáculos burocráticos para emprender. Una política pública que se concentre en crear mecanismos que eliminen los obstáculos y que ofrezca facilidades, exenciones y ventajas, sería de gran beneficio, especialmente por tratarse de microempresas que se edifican en zonas de alto nivel de marginación. Es inaceptable que una empresa que se establezca en estas regiones tenga la obligación de pagar la misma tasa impositiva que la que paga una empresa similar, en zonas de mayor nivel de desarrollo, que dispone de mejores servicios públicos e infraestructura mucho más competitiva.

Por todas las consideraciones, anteriores se puede concluir que el fenómeno de la creación de microempresas financiadas con remesas es complejo y multicausal, y, aunque al respecto se pueden hacer ya algunas generalizaciones, es necesario observarlo y estudiarlo en diferentes entornos y “continuar realizando estudios empíricos que aporten piezas nuevas a este rompecabezas de aportes teóricos, metodológicos y conceptuales, para el análisis de las remesas y su uso productivo” (Montoya, 2006, p. 147).

Dado que la observación y recopilación de información se realizó de manera directa en uno de los lugares donde el fenómeno de creación de empresas financiadas con remesas acontece, una de las principales implicaciones teóricas de esta investigación es que en ella se ha podido constatar la validez de los hallazgos sobre el emprendimiento y la migración que

han sido obtenidos en investigaciones realizadas en distintos lugares, ya sea en otras regiones de México y también en otros países que se caracterizan por la emigración, las remesas y el retorno de migrantes que establecen una microempresa.

Otra de las implicaciones teóricas relevantes se refiere al cambio de paradigma que se considera pertinente para interpretación y comprensión del fenómeno de creación de empresas con financiación proveniente de las remesas, pues por lo general se ha estudiado el uso de las remesas observando las conductas de los familiares que las reciben, quienes no necesariamente son emprendedores y que, por lo general, destinan estos flujos financieros al consumo, vivienda y educación. En esta investigación, fue posible determinar que, al menos en la comunidad observada, quienes destinan las remesas a la creación de empresas son los propios migrantes que a su retorno optan por establecer negocios de diversos giros.

Una aportación relevante de la investigación es que esta, a diferencia de la mayoría de las investigaciones, fue realizada en una comunidad cuyo proceso migratorio es reciente y débil, lo que permitió observar el fenómeno en sus etapas tempranas y detectar las limitaciones y aprietos que esta situación implica para el emigrante. La fragilidad y escasez de redes de contactos sociales en el país de destino dificulta el acceso a mejores empleos y entorpece la capitalización. Al mismo tiempo, la debilidad del mercado local limita la viabilidad de una nueva empresa cuando el migrante opta por emprender al retornar a su país de origen.

Un hallazgo de particular interés para el estudio del emprendimiento se refiere a las motivaciones específicas del emprendedor, pues, en este caso, la empresa se constituye en un factor que permite al emigrante regresar y permanecer a lado de su familia, haciendo de esta la principal razón para la creación de una empresa, por encima de las motivaciones de logro,

independencia, prestigio e incluso el lucro como fin último del emprendimiento. Es interesante además que esto suceda entre aquellos que viven en una situación de pobreza y marginación.

Las implicaciones prácticas de esta investigación están muy conectadas con las políticas públicas que buscan reducir la pobreza, promover el desarrollo y específicamente fomentar el uso productivo de las remesas. Como se ha visto a lo largo de este texto, la creación de empresas no se fomenta solo con apoyo financiero; en ocasiones, es necesario ofrecer asesoría, acompañamiento y, sobre todo, condiciones favorables para el surgimiento de nuevos negocios.

Por lo observado en esta investigación, parece conveniente que los esfuerzos públicos se concentren en el apoyo integral (no solo financiación) y especialmente en la desregulación de los pequeños emprendimientos, porque en muchos de los casos observados fue precisamente el motivo de su inhibición y fracaso.

También es fundamental comprender que la creación de empresas con financiación proveniente de remesas no es un fenómeno que se presente siempre con las mismas características. Cada caso muestra tipologías distintas, por lo que las políticas públicas deberían ser flexibles o, al menos, contar con un abanico razonable de alternativas y programas que se adapten a cada circunstancia.

Entre otras circunstancias, para algunos, lo que se requiere es fortalecer las capacidades administrativas y de gestión de negocios; para otros, es conveniente robustecer sus vínculos sociales y redes de contactos que permitan el acceso a apoyos, tecnología y recursos en general. En ciertos casos, es necesaria aquella asistencia que permita identificar oportunidades reales de mercado e incluso programas que faciliten la vinculación con mercados más fuertes y

relevantes; y, en otros casos, se requiere apoyo financiero que complemente y vigorice la inversión realizada a través de las remesas disponibles.

Otra implicación práctica relevante es que, en virtud de que son los migrantes retornados quienes han mostrado una mayor propensión a la creación de nuevas empresas, es recomendable que los esfuerzos públicos de promoción sean dirigidos no tanto a quien recibe las remesas, sino al emigrante que ha regresado y que, por sus características personales, tiene posibilidades de iniciar un negocio. Para ello, es indispensable crear un mecanismo eficaz que permita a las autoridades identificar a quienes han regresado y, mejor aún, que permita localizar a aquellos que se encuentran en los EE. UU. cuando sus intenciones de regresar y emprender en México son apenas un proyecto en proceso de configuración. Este acercamiento sería posible gracias al ya mencionado fenómeno de la organización de los migrantes en clubes sociales que han sido establecidos en las comunidades internacionales donde viven y trabajan.

6.2 Futuras investigaciones

Para conceptualizar y comprender el fenómeno de manera integral, será conveniente que las futuras investigaciones repitan este u otros estudios en comunidades diferentes, tanto por su índice de migración como por su índice de marginación. Asimismo, se podrán elegir comunidades en otras regiones del mundo, donde los aspectos culturales y del entorno sean distintos a lo encontrado en México y Latinoamérica.

Un estudio de gran relevancia sería el que pueda determinar la relación que existe entre las remesas y el desarrollo de la comunidad, ya que, por lo observado, existen indicios que

sugieren que las remesas y su uso productivo son el principal factor de desarrollo de muchas comunidades que han ido disminuyendo su índice de migración en la última década.

Dado que en esta investigación se halló que, en Jiquipilco, las políticas públicas que tienen por objetivo apoyar el uso productivo de las remesas muestran fallas relevantes en su diseño y en su implementación, sería valioso realizar un estudio en un entorno más amplio e identificar las áreas de oportunidad que tienen dichos programas. Los resultados de esta investigación tendrían una aplicación práctica inmediata.

Por el importante componente financiero que implican las remesas, sería de gran interés teórico y práctico investigar aquellos casos en que las remesas se hayan vinculado exitosamente con los programas de microfinanciamiento, pues es probable que a través de ellas se pueda construir una base de ahorro y crédito que beneficie directamente a las comunidades receptoras.

En el mismo sentido, sería de gran valor teórico y práctico el estudio de los casos en que las incubadoras de empresas han logrado resultados exitosos en los emprendimientos de emigrantes retornados que hayan invertido remesas en dichos proyectos. Las conclusiones de este estudio podrían ser de gran aporte para la mejora de las políticas públicas y, en última instancia, de las comunidades marginadas del país, ya que, de acuerdo a lo observado en esta investigación, es muy probable que el apoyo a emigrantes retornados produzca mayores y mejores resultados en la comunidad que los que se consiguen a través del apoyo que actualmente se proporciona a personas en extrema pobreza con capacidades productivas nulas o mínimas.

Los académicos están llamados a retribuir con investigaciones útiles no solo para el progreso y la innovación tecnológica, sino también para la creación de instrumentos que tengan un aporte efectivo en la solución de la pobreza y marginación. Es cierto que el uso productivo de las remesas generalmente se consolida en microempresas cuya operación significa un débil aporte al crecimiento económico (Wennekers y Thurik, 1999; Acs, 2006); sin embargo, para quienes viven en situación de pobreza y marginación, y para sus comunidades, el emprendimiento significa un beneficio cualitativo inmensurable: incrementa el capital humano de las futuras generaciones y las consecuencias positivas que ello implica (Amorós y Cristi, 2011), produce un empoderamiento que se traduce en la expansión de libertad de decisión y acción, que incluye la expansión de activos y capacidades de los pobres (Narayan y Kapoor, 2005) y, en última instancia, el alivio de la agobiante experiencia de vivir en pobreza y marginación.

REFERENCIAS

- Acosta, P. (2007). Entrepreneurship, labor markets, and international remittances: Evidence from El Salvador. En C. Özden y M. Schiff (Eds.), *International Migration, Economic Development & Policy* (pp. 141–159). New York, NY: World Bank y Palgrave Macmillan.
- Acosta, P., Calderón, C., Fajnzylber, P. y López, H. (2006). Remittances and development in Latin America. *World Economy*, 29(7), 957–987.
- Acs, Z. J. y Armington, C. (2003). *The geographic concentration of new firm formation and human capital: Evidence from the cities*. Working Papers 03–05, Center for Economic Studies, U.S. Census Bureau. Recuperado en http://www.ces.census.gov/index.php/ces/cespapers?down_key=101671
- Acs, Z. J. y Armington, C. (2004). The impact of geographic differences in human capital on service firm formation rates. *Journal of Urban Economics*, 56(2), 244–278.
- Acs, Z. J.; Arenius, J. P.; Hay, M. y Minniti, M. (2005). *Global entrepreneurship monitor. 2004 Executive report*. Babson Park, MA & London, UK: Babson College & London Business School. Recuperado de http://www.gemconsortium.org/download/1314204951779/GEM_2004_Exec_Report.pdf
- Acs, Z. J. (2006). How is entrepreneurship good for economic growth? *Innovations: Technology, Governance, Globalization* 1(1), 97–107.
- Acs, Z. J. y Armington, C. (2006). *Entrepreneurship, geography, and American economic growth*. New York, NY: Cambridge University Press. Recuperado de <http://dx.doi.org/10.1017/CBO9780511510816>
- Adams, R. H. (2003). *International migration, remittances, and the brain drain: A study of 24 labor-exporting countries*. World Bank Poverty Reduction and Economic Management Network, Policy Research Working Paper 3069. Washington, DC: World Bank. Recuperado de http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2003/07/08/000094946_03062104301450/Rendered/PDF/multi0page.pdf

- Adams, R. H. (2006). *Remittances and poverty in Ghana*. World Bank Policy Research, Working Paper 3838. Washington, DC: World Bank. Recuperado de http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2006/01/31/000016406_20060131160228/Rendered/PDF/wps3838.pdf
- Adams, R. H., Cuecuecha, A. y Page, J. (2008). *Remittances, consumption and investment in Ghana*. World Bank Policy Research, Working Paper 4515, Washington, DC: World Bank. Recuperado de http://www.euromed-migration.eu/e1152/e3411/e3427/e4457/e4475/AdamsCuecuecha_eng.pdf
- Adams, R. H. y Page, J. (2005). Do international migration and remittances reduce poverty in developing countries? *World Development*, 33(10), 1645–1669.
- Aggarwal, R., Demirguc-Kunt, A. y Martínez Pería, M. S. (2006). *Do workers' remittances promote financial development?* World Bank Policy Research Working Paper 3957. Washington, DC: World Bank. Recuperado de http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2006/06/28/000016406_20060628102507/Rendered/PDF/wps3957.pdf
- Ahmed, S. U. (1985). nAch, risk-taking propensity, locus of control and entrepreneurship. *Personality and Individual Differences. The Official Journal of the International Society for the Study of Individual Differences (ISSID)*, 6(6), 781–782.
- Aldrich, H. E. y Zimmer, C. (1986). Entrepreneurship through social networks. En D. L. Sexton, y R. Smilor (Eds.), *The art and science of entrepreneurship* (pp. 3–23), Cambridge: Ballinger.
- Aldrich, H. E. (1990). Using an ecological perspective to study organizational founding rates. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 14(3), 7–24.
- Aldrich, H. E. y Wiedenmayer, G. (1993). From traits to rates: An ecological perspective on organizational foundings. En Katz, J. y Brockhaus, R. (Eds.), *Advances in entrepreneurship, firm emergence, and growth* (pp. 145–195). Greenwich, CT: JAI Press.
- Aldrich, H. E. y Fiol, M. (1994). Fools Rush In? The institutional context of industry creation. *Academy of Management Review*, 19(4), 645–670.

- Aldrich, H. E. y Cliff, J. E. (2003). The pervasive effects of family on entrepreneurship: toward a family embeddedness perspective. *Journal of Business Venturing*, 18(5), 573–596.
- Alfaro Aramayo, Y. e Izaguirre Valdivieso, L. (17 de mayo de 2011). Migración y perspectivas de retorno. Estado de la situación. En *Migración, Plan de Retorno y Políticas Públicas*. Taller celebrado en Cochamba, Bolivia.
- Allen, D. y McCluskey, R. (1990). Structure, policy, services, and performance in business incubator industry. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 15(2), 61–77.
- Álvarez, C. y Urbano, D. (2008). *Entorno e iniciativa emprendedora: Una perspectiva internacional*. Documento de Trabajo Número 08/7, Barcelona, España: Departamento de Economía de la Empresa de la Universidad Autónoma de Barcelona. ISSN: 1988-7736. Recuperado de <http://webs2002.uab.es/dep-economia-empresa/documents/08-7.pdf>
- Álvarez, S. A. y Busenitz, L. W. (2001). The entrepreneurship of resource based theory. *Journal of Management*, 27, 755–775.
- Álvarez-Gayou, J. L. (2003). *Cómo hacer investigación cualitativa: Fundamentos y metodología*. México, D.F.: Paidós.
- Amit, R., Mueller, E. y Cockburn, I. (1995). Opportunity costs and entrepreneurial activity. *Journal of Business Venturing*, 10(2), 95–106.
- Amorós, J. E. y Cristi, O. (2011). Poverty and entrepreneurship in developing countries. En M. Minniti (Ed.), *The dynamics of entrepreneurship: evidence from global entrepreneurship monitor data* (pp. 209–230). Oxford, UK: Oxford University Press.
- Amuedo-Dorantes, C. y Pozo, S. (2006a). Migration, remittances, and male and female employment patterns. *American Economic Review*, 96(2), 222–226.
- Amuedo-Dorantes, C. y Pozo, S. (2006b). Remittance receipt and business ownership in the Dominican Republic. *World Economy*, 29(7), 939–956.
- Anderson, A. R. y Miller, C. J. (2003). “Class matters”: human and social capital in the entrepreneurial process. *The Journal of Socio-Economics*, 32, 17–36.
- Anzola, S. (2002). *Administración de pequeñas empresas* (2ª ed.). México, D.F.: McGraw Hill.
- Arango, J. (2000). Explaining migration: A critical view. *International Social Science Journal*, 52(165), 283–296.

- Arceo-Gómez, E. (2010). Immigrants' location choices: The role of networks' labor market outcomes. *Boletín Lazos Económicos*, Instituto de los Mexicanos en el Exterior.
- Ardagna, S. y Lusardi, A. (2010). Heterogeneity in the effect of regulation on entrepreneurship and entry size. *Journal of the European Economic Association, MIT Press*, 8(2–3), 594–605.
- Ardichvili, A., Cardozo, R. y Ray, S. (2003). A theory of entrepreneurial opportunity identification and development. *Journal of Business Venturing*, 18, 105–123.
- Arenius, P. y Minniti, M. (2005). Perceptual variables and nascent entrepreneurship. *Small Business Economics*, 24(3), 233–247.
- Armendáriz, B. y Morduch, J. (2010). *The economics of microfinance*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Arroyo Alejandro, J. y Berumen Sandoval, S. (2000). Efectos subregionales de las remesas de emigrantes mexicanos en Estados Unidos. *Comercio Exterior*, 50(4), 340–349.
- Arroyo Alejandro, J. y García Zamora, R. (2000). Remesas y crecimiento económico regional: propuestas para la formulación de políticas públicas. En R. Tuirán (Coord.), *Migración México-Estados Unidos opciones de política* (pp. 192–201). México, D.F.: CONAPO/SER.
- Asamblea General de las Naciones Unidas. (1999). *Proclamación del año internacional del microcrédito 2005*. Resolución 53/197 aprobada el 22 de febrero de 1999 por la Asamblea General de las Naciones Unidas en el Quincuagésimo tercer período de sesiones y proclamada mediante la Resolución 59/246 del 3 de marzo de 2005. Recuperado de <http://www.unctad.org/>
- Atnafu, A. (2006). *Aspects of ethiopian return migration*. Department of Regional and Local Development Studies, Addis Ababa University, Addis Ababa, Ethiopia. School of Graduate Studies. Recuperado de <http://etd.aau.edu.et/dspace/bitstream/123456789/727/1/Adamnesh%20atnafu.pdf>
- Audretsch, D. B. y Keilbach, M. (2007). The localization of entrepreneurship capital: Evidence from Germany. *Regional Science, August 2007*, 86(3), 351–365.
- Audretsch, D. B. y Thurik, R. (2001). What is new about the new economy? Source of growth in the managed and entrepreneurial economies. *Industrial & Corporate Change*, 10(1), 267–315.
- Ayala Calvo, J. C. (Coord.). (2007a). *Conocimiento, innovación y emprendedores: camino al futuro*. La Rioja, España: Universidad de La Rioja.

- Ayala Calvo, J. C. (2007b). *Factores determinantes en la creación de una empresa: Valores culturales, redes sociales y ayudas públicas*. Logroño, La Rioja: Universidad de La Rioja
- Ballard, R. (2003). *Remittances and economic development*. Para: the House of Commons Select Committee on International Development in the course of the inquiry into Migration and Development. Recuperado de <http://www.art.man.ac.uk/casas/pdfpapers/selectctte.pdf>
- Banerjee, A., Duflo, E., Glennerster, R. y Kinnan, C. (2009). *The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation*. New York, NY: The Financial Access Initiative and Innovations for Poverty Action. Recuperado de <http://financialaccess.org/sites/default/files/The%20Microfinance%20Miracle%20with%20CP.pdf>
- Banco Mundial. (19 de marzo de 2001). Reunión internacional enfoques sobre como eficientizar el uso productivo de las remesas. Washington, DC.
- Banco Mundial. (2005). *Doing business in 2005: Removing obstacles to growth*. Washington, DC: Oxford University Press. Recuperado de <http://www.doingbusiness.org/~media/fpdkm/doing%20business/documents/annual-reports/english/db05-fullreport.pdf>
- Banco Mundial. (2010). *Research highlights 2010: Poverty and inequality*. Poverty and Inequality Research Program. Washington, DC. Recuperado de <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTRESEARCH/0,,contentMDK:22835645~pagePK:64165401~piPK:64165026~theSitePK:469382~isCURL:Y~isCURL:Y~isCURL:Y~isCURL:Y,00.html>
- Banco Mundial. (2011a). *PIB per cápita (US\$ a precios actuales)*. Recuperado de <http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD>
- Banco Mundial. (2011b). *Migration and remittances factbook 2011* (2ª ed.). Washington, DC.: Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo, Banco Mundial Recuperado de <http://issuu.com/world.bank.publications/docs/9780821382189>
- Banco Mundial. (2011c). *Doing business 2011: Creando oportunidades para los emprendedores*. Recuperado de <http://espanol.doingbusiness.org/methodology/methodology-note>
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84(2), 191–215.

- Bank for International Settlements y The World Bank. (2006). *General principles for international remittance services*. Bank for International Settlements Press & Communications. Recuperado de <http://www.bis.org/publ/cpss73.pdf>
- BANXICO — Banco de México—. (2011). Banxico, estadísticas, gráficas de coyuntura. Recuperado de <http://www.banxico.org.mx/estadisticas/index.html>
- Barajas, A., Chami, R., Fullenkamp, C., Gapen, M. y Montiel, P. (2009). *Do workers' remittances promote economic growth?* International Monetary Fund, WP/09/153. Recuperado de <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2009/wp09153.pdf>
- Barham, B. y Boucher, S. (1998). Migration, remittances and inequality: estimating the net effects of migration on income distribution. *Journal of Development Economics*, 55(3), 307–331.
- Baron, R. A. (2006). Opportunity recognition as pattern recognition: How entrepreneurs “connect the dots” to identify new business opportunities. *Academy of Management Perspective*, 20(1), 104–119.
- Baron, R. A. y Markman, G. D. (2003). Beyond social capital: the role of entrepreneurs' social competence in their financial success. *Journal of Business Venturing*, 18(1), 41–60.
- Baron, R. A. y Tang, J. (2007). Entrepreneurs' social competence and new venture success: Evidence on mediating mechanisms and generality of the effects. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 27(5), Artículo 13. Recuperado en <http://digitalknowledge.babson.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1096&context=fer>
- Baron, R. A. y Tang, J. (2011). The role of entrepreneurs in firm-level innovation: Joint effects of positive affect, creativity, and environmental dynamism. *Journal of Business Venturing*, 26(1), 49–60.
- Barney, J. B. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99–120.
- Barney, J. B. (2001). Is the resource-based view a useful perspective for strategic management research? Yes. *Academy of Management Review*, 26(1), 41–56.
- Basch, L. G., Schiller, N. G. y Szanton Blanc, C. (1994). *Nations unbound: Transnational projects, postcolonial predicaments, and deterritorialized nation-states*. London, UK: Taylor & Francis, Ltd.,
- Bates, T. y Nucci, A. (1989). An analysis of small business size and rate discontinuance. *Journal of Small Business Management*, 27(4), 1–7.

- Bathelt, H., Malmberg, A. y Maskell, P. (2004). Clusters and knowledge: Local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation. *Progress in Human Geography*, 28(1), 31–56.
- Batista, C., McIndoe-Calder, T. y Vicente, P. C. (2010). *Return migration and entrepreneurship in Mozambique*. Dublin, Ireland: Trinity College Dublin. Recuperado de <http://www.csae.ox.ac.uk/conferences/2011-EdiA/papers/616-Batista.pdf>
- Baum, J. R. y Locke, E. A. (2004). The relationship of entrepreneurial traits, skill, and motivation to subsequent venture growth. *Journal of Applied Psychology*, 89(4), 587–598.
- Baumol, W. J. (1968). Entrepreneurship in economic theory. *American Economic Review*, 58(2), 64–71.
- Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, unproductive and destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5), 893–921.
- Baumol, W. J. (1993). Formal entrepreneurship theory in economics: Existence and bounds. *Journal of Business Venturing*, 8(3), 197–210.
- Becker, G. S. (1964). *Human capital: A theoretical and empirical analysis, with special reference to education* (3ª ed.). Chicago, IL & London, UK: University of Chicago Press.
- Begley, T. M. y Boyd, D. P. (1987). Psychological characteristics associated with performance in entrepreneurial firms and smaller businesses. *Journal of Business Venturing*, 2(1), 79–93.
- Benavides, B. M., Ortiz, X., Silva, C. M. y Vega, L. (2004). ¿Pueden las remesas comprar el futuro? Estudio realizado en el cantón San José La Labor, municipio de San Sebastián, El Salvador. *Ecuador Debate*, 63, 153–184. Recuperado de <http://www.dlh.lahora.com.ec/paginas/debate/paginas/debate1283.htm>
- Bercovich, N. (2004). *El microcrédito como componente de una política de desarrollo local: el caso del Centro de Apoyo a la Microempresa —CAM—, en la ciudad de Buenos Aires*. Santiago de Chile, Chile: Naciones Unidas & CEPAL.
- Berner, E., Gomez, G. M. y Knorrinda, P. (22 de agosto de 2008). Helping a large number of people become a little less poor: The logic of survival entrepreneurs. Simposio efectuado en la reunión del UNU–WIDER Project Workshop on *Entrepreneurship and Economic Development: Concepts, Measurements, and Impacts* UNU–WIDER Project

Workshop on *Entrepreneurship and Economic Development: Concepts, Measurements, and Impacts* de Helsinki, Finlandia (21–23 de agosto de 2008). Recuperado de <http://campus.iss.nl/~gomez/SurvivalPaper%20Wider.pdf>

Berumen, M. (2006). Propuestas para la utilización productiva de las remesas. Observatorio de la Economía Latinoamericana, *Revista Académica de Economía*, 68.

Bhagwati, J. (2003). Borders beyond control. *Foreign Affairs*, 82(1), 98–104. Recuperado de http://bss.sfsu.edu/jmoss/resources/635_pdf/No_35_bhagwati.pdf

Bilsborrow, R. E. (2002). Migration, population change, and the rural environment. Woodrow Wilson Center, *Environmental Change and Security Project Report*, 8, 65–94. Recuperado de http://wilsoncenter.org/topics/pubs/Report_8_Bilsborrow_article.pdf

Blanchflower, D. G. y Oswald, A. J. (1998). What makes an entrepreneur? *Journal of Labor Economics*, 16(1), 26–60.

Block, J. (1995). A contrarian view of the five-factor approach to personality description. *Psychological Bulletin*, 117(2), 187–215.

Bøllingtoft, A. y Ulhøi, J. P. (2005). The networked business incubator—leveraging entrepreneurial agency? *Journal of Business Venturing, Special Issue on Science Parks and Incubators*, 20(2), 265–290.

Borgatti, S. P. y Foster, P. C. (2003). The network paradigm in organizational research: A review and typology. *Journal of Management*, 29(6), 991–1013.

Borjas, G. J. (1989). Economic theory and international migration economic theory and international migration. *The International Migration Review*, 23(3), 457–485.

Borodak, D. y Piracha, M. (2010). Occupational choice of return migrants in Moldova. IZA Discussion Paper n° 5207. Recuperado de http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1686498

Borrero, A. L. y Vega, S. (1995). *Mujeres y migración, alcances de un fenómeno nacional y regional*. Cayambe, Ecuador: Abya Yala.

Boydston, M., Hopper, L. y Wright, A. (2000). *Locus of control and entrepreneurs in a small town*. San Antonio, TX: Small Business Advancement National Center. Recuperado de <http://www.sbaer.uca.edu/Research/asbe/2000/23.pdf>

Brandstätter, H. (1997). Becoming an entrepreneur – A question of personality structure? *Journal of Economic Psychology*, 18(2–3), 157–177.

- Bratkovic, T., Antoncic, B. y Ruzzier, M. (2009). Strategic utilization of entrepreneur's resource-based social capital and small firm growth. *Journal of Management and Organization*, 15(4), 486–499.
- Braverman, A. y Guasch, J. L. (1993). Administrative failures in government credit programs. *The Economics of Rural Organization: Theory, Practice and Policy*. Washington, DC.: World Bank & Oxford University Press.
- Brixy, U. y Hessels, Y. (2010). Human capital and start-up success of nascent entrepreneurs. EIM Research Reports H201013, EIM Business and Policy Research. *Scientific Analysis of Entrepreneurship and SMEs*. Recuperado de <http://www.ondernemerschap.nl/pdf-ez/H201013.pdf>
- Bruno, A. V. y Tyebjee, T. T. (1982). The environment for entrepreneurship. En C. A. Kent, D. L. Sexton y K. H. Vesper (Eds.). *Encyclopedia of Entrepreneurship* (pp. 288–307). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Burns, P. y Kippenberger, T. (1988). *Entrepreneur: Eight british success stories of the 1980's* (1ª ed.). London, UK: Macmillan.
- Busenitz, L. W. y Barney, J. B. (1997). Differences between entrepreneurs and managers in large organizations: Biases and heuristics in strategic decision-making. *Journal of Business Venturing*, 12(1), 9–30.
- Busenitz, L. W., Gómez, C. y Spencer, J. W. (2000). Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena. *Academy of Management Journal*, 43(5), 994–1003.
- Busso, G. (21 de junio de 2001). Vulnerabilidad social: Nociones e implicancias políticas para Latinoamérica a inicios del siglo XXI. En *Las diferentes expresiones de la vulnerabilidad social en América Latina y el Caribe*, Seminario Internacional celebrado en Santiago de Chile, Chile. Naciones Unidas, CELADE.
- Bygrave, W. y Hofer, C. (1991). Theorizing about entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(2), 13–22.
- Caliendo, M., Fossen, F. M. y Kritikos, A. S. (2006). Risk attitudes of nascent entrepreneurs—new evidence from an experimentally validated survey. *Small Business Economics — Springer Netherlands*, 32(2), 153–167.
- Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación. (2009). *Viveros de empresas*. Santiago de Compostela, España. Recuperado de <http://www.camaracompostela.com/vivero/principal.htm>

- Campbell, C. (1989). Change agents in the new economy: Business incubators and economic development. *Economic Development Review*, 7(2), 56–59.
- Canales, A. I. (2004). El papel económico y productivo de las remesas en México. Una visión crítica. Guadalajara, Jalisco: Universidad de Guadalajara. Recuperado de <http://meme.phpwebhosting.com/~migracion/modules/seminarioe/canalesalejandro.pdf>
- Canales, A. I. (2006). El papel de las remesas en la reducción de la pobreza en México. Mitos y realidades. *Carta Económica Regional*, 19(98), 3–12.
- Canales, A. y Montiel, I. (2004). Remesas e inversión productiva en comunidades de alta migración a Estados Unidos. El caso de Teocaltiche, Jalisco. *Migraciones Internacionales*, 2(3), 142–172.
- Cantillón, R. (1978). *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*. México, D.F.: Editorial Fondo de Cultura Económica.
- Caporael, L. R. y Brewer, M. B. (1991). Reviving evolutionary psychology: Biology meets society. *Journal of Social Issues*, 47, 187–195.
- Capelleras, J., Mole, K. F., Greene, F. J. y Storey, D. J. (2005). Do more heavily regulated economies have poorer performing new ventures? Evidence from Britain and Spain. *Journal of International Business Studies*, *Palgrave Macmillan Journals*, 39(4), 688–704.
- Carland, J. A. C., Carland, J. W. y Hoy, F. (1988). Who is an entrepreneur? Is a question worth asking. *American Journal of Small Business*, *Entrepreneurship Theory & Practice*, 12(4), 33–39.
- Carletto, C. y Kilic, T. (2009). *Moving up the ladder? The impact of migration experience on occupational mobility in Albania*. The World Bank, Policy Research Working Paper 4908. Recuperado de <http://ideas.repec.org/p/wbk/wbrwps/4908.html>
- Carrasco Dávila, A. F. (2005). La micro y pequeña empresa mexicana. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 45. Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/index.htm>
- Carroll, G. R. y Mosakowski, E. (1987). The career dynamics of self-employment. *Administrative Science Quarterly*, 32(4), 570–589.

- Casado-Díaz, M. A., Kaiser, C. y Warnes, A. M. (2004). Northern European retired residents in nine southern European areas: characteristics, motivations and adjustment. *Ageing and Society*, 24, 353–381.
- Cassarino, J. (Ed.). (2007). *Return migrants to the Maghreb: Reintegration and development Challenges*. MIREM Project, Robert Schuman Centre for Advanced Studies, European University Institute, Florence.
- Casson, M. (1982). *The entrepreneur: an Economic Theory*. Totowa, NJ: Barnes & Noble Books.
- Castles, S. (2000). International migration at the beginning of the twenty-first century: Global trend and issues. *International Social Science Journal*, 52(165), 269–281.
- Castles, S. (2002). Migration and community formation under conditions of globalization. *International Migration Review*, 36(4), 1143–1168.
- Castro, R. y Couyoumdjian, J. P. (10 de enero de 2011). Empowered entrepreneurs? Some evidence from Chile. Presentado en el taller del *Oxford Poverty and Human Development Initiative*, Oxford, UK, del 10 al 14 de enero de 2011.
- Castrogiovanni, G. J. (1991). Environmental munificence: a theoretical assessment. *Academy of Management Review*, 16(3), 542–565. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/258917>
- CED —Committee for Economic Development—. (1947). *Meeting the special problems of small business*. New York.
- CEPAL— Comisión Económica para América Latina y el Caribe—. (7 de marzo de 1996). *El apoyo a las iniciativas empresariales de los pobres. Experiencias en el Istmo Centroamericano, México y la República Dominicana*. LC/MEX/L.296.
- Chami, R., Barajas, A., Cosimano, T., Fullenkamp, C., Gapen, M. y Montiel, P. (2008). *Macroeconomic consequences of remittances*. IMF Occasional Paper n° 259, Washington: International Monetary Fund. Recuperado de <http://www.imf.org/external/pubs/ft/op/259/op259.pdf>
- Chami, R., Fullenkamp, C., y Jahjah, S. (2005). Are Immigrant remittance flows a source of capital for development? IMF Staff Paper, International Monetary Fund, 52(1), 55– 58.
- Chandra, A., He, W. y Fealey, T. (2007). Business incubators in China: A financial services perspective. *Asia Pacific Business Review*, 13(1), 79–94.

- Chandra, A. (2007). *Approaches to business incubation: A Comparative study of the United States, China and Brazil*. Networks Financial Institute, Indiana State University, Terre Haute. Working Paper No. 2007-WP-29 .Recuperado de <http://www.idisc.net/en/Article.38674.html>
- Chell, E. (2008). *The Entrepreneurial personality: a social construction* (2ª ed.). New York, NY: Routledge.
- Chell, E. y Baines, S. (2000). Networking, entrepreneurship and microbusiness behavior. *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, 12(3), 195–215.
- Chen, C. C., Greene, P. G. y Crick, A. (1998). Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers? *Journal of Business Venturing*, 13(4), 295–316.
- Chinitz, B. (1961). Contrasts in agglomeration: New York and Pittsburgh. *American Economic Review*, 51(2), 279–289.
- Clausen, T. H. (2006). *Who identifies and exploits entrepreneurial opportunities?* Centre for technology, innovation and culture (TIK), Norway, University of Oslo. Recuperado de http://www.ccsr.ac.uk/methods/festival/programme/18QM/documents/PaperTommyClausen2_000.pdf
- Clercq, D. de, Dimov, D. y Thongpapanl, N. (2010). The moderating impact of internal social exchange processes on the entrepreneurial orientation–performance relationship. *Journal of Business Venturing*, 25(1), 87–103.
- Cohen, J. y Rodríguez, L. (2004). *Remittance outcomes in rural Oaxaca, Mexico: Challenges, options, and opportunities for migrant households*. The Center for Comparative Immigration Studies, University of California, San Diego, CA. Working Paper 102. Recuperado de <http://www.ccis-ucsd.org/PUBLICATIONS/wrkg102.pdf>
- Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *The American Journal of Sociology* (Suplemento: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure), 94.
- Collins, C. J., Hanges, P. J. y Locke, E. A. (2004). The Relationship of achievement motivation to entrepreneurial behavior: A meta-analysis. *Human Performance*, 17(1), 95–117.
- Collins Spanish Dictionary*. (2005). (8ª ed.). Glasgow, UK: William Collins Sons & Co. Ltd. Harper Collins Publishers.

- Comisión Europea —The Commission of The European Communities—. (20 de mayo de 2003). Recomendación de la Comisión 2003/361/CE del 6 de Mayo de 2003 sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas. *Official Journal of the European Union*, L 124, p. 36, Recuperado de <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:124:0036:0041:en:PDF>
- Comisión Europea. (2006). *La nueva definición de PYME. Guía del usuario y ejemplo de declaración*. Publicaciones de Empresa e Industria, Oficina de Publicaciones, Comunidades Europeas. Recuperado de http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_es.pdf
- CONAPO — Consejo Nacional de Población—. (2000). *México: indicadores sobre migración a Estados Unidos, índice y grado de* <http://www.conapo.gob.mx/publicaciones/intensidadmig/cap04.pdf>
- CONAPO — Consejo Nacional de Población—. (2005). *Población total, indicadores socioeconómicos, índice y grado de marginación y lugar que ocupa en el contexto nacional y estatal por municipio*. Recuperado de <http://www.conapo.gob.mx/publicaciones/margina2005/AnexoA.xls/>
- CONAPO — Consejo Nacional de Población—. (2011). *Glosario de términos*. Recuperado de http://www.conapo.gob.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=220&Itemid=342
- Conde Bonfil, C. (2000). *ONG's e instituciones microfinancieras en México*. Documentos de discusión sobre el Tercer Sector Número 2, El Colegio Mexiquense, A.C. Recuperado de: <http://fenix.cmq.edu.mx/docinvest/document/DD02203.pdf>
- CONEVAL — Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social —. (2006). *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH)*. Recuperado de http://www.coneval.gob.mx/coneval2/htmls/medicion_pobreza/HomeMedicionPobreza.jsp?categorias=MED_POBREZA,MED_POBREZA-med_pob_ingre
- Coniglio, N. D., De Arcangelis, G. y Serlenga, L. (2010). *Clandestine migrants: Do the high-skilled return home first?* Working Papers 1/6, DTE —Dipartimento di Teoria Economica— MQSP and CIDEI, Sapienza Università di Roma, Roma. Recuperado de http://www.dte.uniroma1.it/images/stories/File/return_2009-12-13_ok_copertina.pdf
- Constant, A. y Zimmermann, K. F. (2007). *Circular migration: Counts of exits and years away from the host country*. IZA Discussion Paper n° 2999. Bonn, Germany: Institute for Study of Labor. Recuperado de <http://ftp.iza.org/dp2999.pdf>

- Cooper, A. C. (1985). The role of incubator organizations in the founding of growth oriented firms. *Journal of Business Venturing*, 1, 75–86.
- Cooper, A. C., Dunkelberg, W. C. y Woo, C. Y. (1988). Entrepreneurs' perceived chances for success. *Journal of Business Venturing*, 3(2), 97–108.
- Cooper, A. C., Dunkelberg, W. C. y Woo, C. Y. (1989). Entrepreneurship and the initial size of firms. *Journal of Business Venturing*, 4(5), 317–332.
- Corona, R. (2000). Monto y uso de las remesas en México. *Migración México-Estados Unidos. Opciones de Política*. Consejo Nacional de Población (CONAPO), México, D.F., 168–190.
- Cortés, R. (2007). *Remittances and children's rights: an overview of academic and policy literature*. New York, NY: UNICEF.
- Cortina, J., Garza, R. de la y Ochoa-Reza, E. (2003). Remesas límites al optimismo. *Foreign Affairs en español*, 5(3), 27–36. Recuperado de http://enriqueochoareza.com/artman/uploads/remesas_limites_al_optimismo_-_cortina__de_la_garza_y_ochoa_reza.pdf
- Covin, J. G. y Slevin, D. P. (1991). A Conceptual model of entrepreneurship as firm behavior. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(1), 7–25.
- Cramer, J. S., Hartog, J., Jonker, N. y Praag, M. van. (2002). Low risk aversion encourages the choice for entrepreneurship: an empirical test of a truism. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 48(1), 29–36.
- Crane, F. G. y Crane, E. C. (2007). Dispositional optimism and entrepreneurial success. *The Psychologist-Manager Journal*, 10(1), 13–25.
- Cross, M. (1981). *New firm formation and regional development*. Aldershot, UK & Brookfield, VI: Gower Publishing Company.
- Cuenca, A. Y. y Carpio, P. (1992). *Entre pueblos y metrópolis: la migración internacional en comunidades austroandinas en el Ecuador*. Quito, Ecuador: ILDIS.
- Cuevas, H. (2008). *La Empresa y los empresarios en la teoría económica*. Universidad Externado de Colombia, Facultad de Economía. Bogotá, Colombia.
- Culp, R. P. (1990). Guidelines for incubator development. *Economic Development Review*, 8(4), 19–23.

- Dankhe, G. L. (1986). *Investigación y comunicación*. México, D.F.: McGraw-Hill.
- Davidsson, P. y Honing, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(3), 301–331.
- Davis, B., Stecklov, G. y Winters, P. (2002). Domestic and international migration from rural Mexico: disaggregating the effects of networks structure and composition. *Population Studies*, 56(3), 291–309. Recuperado de <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/007/ae032e/ae032e00.pdf>
- De Vries, M. F. R. K. (1977). The Entrepreneurial personality: A person at the cross-roads. *Journal of Management Studies*, 14(1), 34–57.
- Dejardin, M. (2000). Entrepreneurship and economic growth: An obvious conjunction? An introductory survey to specific topics. *Institute for Development Strategies. Discussion Paper*, 8, Indiana University, Bloomington. Recuperado de <http://www.spea.indiana.edu/ids/pdfholder/IDSissn00-8.pdf>
- Delgado, M., Porter, M. E. y Stern, S. (2010). Clusters and entrepreneurship. *Journal of Economic Geography*, 10, 495–518. Recuperado de <http://joeg.oxfordjournals.org/content/10/4/495.full.pdf+html?sid=901aa760-3c17-42ed-a220-a5ce200f25a9>
- Delgado Wiesner, C. y Parra Escobar, E. (2007). *Caracterización de la microempresa de punta*. Bogotá, Colombia: Universidad Externado de Colombia, Facultad de Ciencias Sociales, Centro de Investigaciones sobre Dinámica Social. Corporación para el Desarrollo de las Microempresas. Recuperado de <http://www.microempresas.com.co/portal/observatorio/ResumenejecutivoMICROEMPRESADEPUNTA.pdf>
- Delgado Wise, R. y Márquez Covarrubias, H. (8 de abril de 2005). *Migración, políticas públicas y desarrollo: reflexiones en torno al caso de México*. Ponencia presentada en el Seminario Problemas y Desafíos de la Migración y el Desarrollo en América, Red Internacional de Migración y Desarrollo, del 7 al 9 de abril de 2005, Cuernavaca, Morelos.
- Delgado Wise, R., Márquez, H. y Rodríguez, H. (2004). Organizaciones transnacionales de migrantes y desarrollo regional en Zacatecas. *Migraciones Internacionales*, 2(4), 160–180.
- Demirguc-Kunt, A., Beck, T. y Honohan, P. (2008). *Finance for all? Policies and pitfalls in Expanding Access*. Washington: World Bank. Recuperado de

http://siteresources.worldbank.org/INTFINFORALL/Resources/4099583-1194373512632/FFA_book.pdf

- Démurger, S. y Xua, H. (2010). Return migrants: The rise of new entrepreneurs in rural China, GATE Working Paper n° 1008. Recuperado de http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1597691
- Deneckere, R., Marvel, H. P. y Peck, J. (1995). Demand uncertainty and price maintenance: markdowns as destructive competition. *American Economic Review*, 87(4), 619–641.
- Denzin, N. K. (1989). *The research act: a theoretical introduction to sociological methods* (3ª ed.). Upper Saddle River, NJ.: Prentice Hall.
- Desai, S. y Acs, Z. J. (2007). A theory of destructive entrepreneurship. *Jena Economic Research Papers 2007-085*.
- Digman, J. M. (1990). Personality structure: Emergence of the five-factor model. *Annual Review of Psychology*, 41(1), 417–440.
- Doeringer, P. B. y Terkla, D. G. (1995). Business strategy and cross-industry clusters. *Economic Development Quarterly*, 9(3), 225–237.
- DOF —Diario Oficial de la Federación—. (18 mayo de 1990). Acuerdo por el que se modifican las definiciones de microindustria, industria pequeña e industria mediana. SECOFI. Recuperado de <http://dof.gob.mx/>
- DOF —Diario Oficial de la Federación—. (29 de diciembre de 2008). Acuerdo por el que se dan a conocer las Reglas de Operación del Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad. Secretaría de Economía, 13ª sección. Recuperado de <http://www.fonaes.gob.mx/>
- DOF —Diario Oficial de la Federación—. (30 de diciembre de 2008). Acuerdo por el que se determinan las Reglas de Operación para la asignación del apoyo canalizado a través del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario para el Ejercicio Fiscal 2009. Secretaría de Economía, 5ª sección. Recuperado de http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5076424&fecha=30/12/2008
- DOF —Diario Oficial de la Federación—. (30 de enero de 2009). Lineamientos operativos de los proyectos productivos para el fortalecimiento patrimonial, del Programa 3x1 para Migrantes 2009, que se adicionan a sus Reglas de Operación. Recuperado de <http://microrregiones.sedesol.gob.mx>

- Donald, T. (19 de mayo de 2008). La crisis de EE. UU. y España golpea a América Latina por la caída de las remesas. *Universia Knowledge@Wharton*, University of Pennsylvania, Philadelphia, PA. Recuperado de <http://www.wharton.universia.net/index.cfm?fa=viewfeature&id=1513&language=spanish>
- Dreher, A. y Gassebner, M. (2007). *Greasing the wheels of entrepreneurship? The impact of regulations and corruption, on firm entry*. CESifo — Munich Society for the Promotion of Economic Research. Working Paper n° 2013, Category 2: Public Choice, June 2007.
- Drucaroff, S. y Padin, M^a. V. (2006). *Del desempleo a la creación de empresas: ¿realidad o utopía?* Buenos Aires, Argentina: Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE).
- Drucker, P. F. (1985). *Innovation and entrepreneurship: Practice and principles*. New York NY: Harper & Row.
- Duchesneau, D. A. y Gartner, W. B. (1990). A profile of new venture success and failure in an emerging industry. *Journal of Business Venturing*, 5(5), 297–312.
- Dunne, T., Roberts, M. J. y Samuelson, L. (1988). Patterns of firm entry and exit in U.S. manufacturing industries. *The RAND Journal of Economics*, 19(4), 495–515.
- Durand, J. (1994). *Más allá de la línea. Patrones migratorios entre México y Estados Unidos*. México, D.F.: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes (CONACULTA).
- Durand, J. (2004). Ensayo teórico sobre la migración de retorno, el principio del rendimiento decreciente. *Cuadernos Geográficos*, 35(2), 103–116.
- Dutz, M. A., Ordoñez, J. A. y Willig, R. D. (2000). Entrepreneurship, access policy and economic development: lessons from industrial organization. *European Economic Review*, 44(4–6), 739–747.
- Dutta, D. y Crossan, M. M. (2005). The nature of entrepreneurial opportunities: understanding the process using the 4I's (intuiting, interpreting, integrating, and institutionalizing) organizational learning framework. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29 (4), 425–449.
- Earle, J. S. y Sakova, Z. (2000). Business startups or disguised unemployment? Evidence on the character of self-employment from transition economies. *Labour Economics*, 7(5), 575–601.

- Eckhardt, J. T. y Shane, S. A. (2003). Opportunities and entrepreneurship. *Journal of Management*, 29(3), 333–349.
- Edelman, L. e Yli-Renko, H. (2010). The impact of environment and entrepreneurial perceptions on venture-creation efforts: bridging the discovery and creation views of entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 34(5), 833–856.
- Edwards, A. y Ureta, M. (2003). International migration, remittances and schooling: evidence from El Salvador. *Journal of Development Economics*, 72(2), 429–461.
- Ekelund, J., Johansson, E., Järvelin, M-R., y Lichtermann, D. (2005). Self-employment and Risk aversion-evidence from psychological test data. *Labour Economics*, 12(5), 649–659.
- Ensley, M. D., Pearce, C. L. y Hmieleski, K. M. (2006). The Moderating effect of environmental dynamism on the relationship between entrepreneur leadership behavior and new venture performance. *Journal of Business Venturing, Dynamism as a Necessary Property of Entrepreneurial Systems*, 21(2), 243–263.
- Envick, B. R. y Langford, M. (2000). The five-factor model of personality: Assessing entrepreneurs and managers. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 6(1), 6–17.
- Esquivel, E. y Narváez, S. (2007). *Acceso de los Pobres a la Empresa*. Commission of Legal Empowerment of the Poor. United Nations Development Programme. Recuperado de <http://www.undp.org/>
- Etzkowitz, H. (2002). Incubation of incubators: Innovation as a triple helix of university-industry-government networks. *Science and Public Policy*, 29(2), 115–128.
- Etzkowitz, H. y Leydesdorff, L. (1997). *Universities and the global knowledge economy: A triple helix of university-industry-government relations*. London, UK: Pinter.
- Evans, D. S. y Leighton, L. S. (1989). Some empirical aspects of entrepreneurship. *The American Economic Review*, 79(3), 519–535.
- Fagenson, E. A. (1993). Personal Value systems of men and women entrepreneurs versus managers. *Journal of Business Venturing*, 8(5), 409–430.
- Fairlie, R. W. y Krashinsky, H. A. (2006). *Liquidity constraints, household wealth, and entrepreneurship revisited*. IZA Discussion Papers 2201, Institute for the Study of Labor (IZA). Recuperado de <ftp://repec.iza.org/RePEc/Discussionpaper/dp2201.pdf>

- Fajnzylber, P. y López, H. (2007). *Close to Home: The Development impact of remittances in Latin America*. The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.
- Fernández Arenas, J. A. (1997). *El Proceso administrativo*. México, D.F.: Diana.
- Ferman, G. S. y Levin, J. (1979). *Investigación en ciencias sociales*. México, D.F.: Limusa.
- Fischer, E. y Reuber, A. R. (2011). Social interaction via new social media: (How) can interactions on Twitter affect effectual thinking and behavior? *Journal of Business Venturing*, 26(1), 1–18.
- FONAES— Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas en Solidaridad—. (2011). Reglas de operación para el ejercicio fiscal 2011. *Diario Oficial de la Federación*, Séptima Sección, 29 de diciembre de 2010. Recuperado de <http://www.fonaes.gob.mx/index.php/fonaes/reglas-de-operacion>
- Fonseca, R., Michaud, P-C. y Sopraseuth, T. (2007). *Entrepreneurship, Wealth, liquidity constraints, and start-up costs*. Institute for the Study of Labor (IZA), Discussion Paper n° 2874. Recuperado de <http://ftp.iza.org/dp2874.pdf>
- Freytag, A. y Thurik, R. (2007). Entrepreneurship and its determinants in a cross-country setting. *Journal of Evolutionary Economics*, 17(2), 117–131,
- Fritsch, M. y Mueller, P. (2007). The persistence of regional new business formation-activity over time – assessing the potential of policy promotion programs. *Journal of Evolutionary Economics*, 17(3), 299–315.
- Fundación para la Superación de la Pobreza. (2005). *Recuperación de un modelo de intervención con microempresas en pobreza*. Santiago de Chile, Chile: Programa Emprender Juntos.
- Funkhouser, E. (2006). The Effect of emigration on the labor market outcomes of sender households: A longitudinal approach using data from Nicaragua. *Well-Being and Social Policy*, 2(2), 5–25.
- Furlong, A. y Netzahualcoyotzi, R. (20 de octubre de 2006). *Las remesas como alternativa de desarrollo en México (caso Puebla)*. XVII Conferencia Internacional. “Estrategias de desarrollo y Alternativas para América Latina y el Caribe”, Puebla, México, del 18 al 20 de octubre de 2006.

- Gallina, A. (2004). *Migration, financial floor and development in the euro-mediterranean area*. UNTRAW —United Nation International Research and Training Institute for the Advancement of Women—, Research Report n° 5. Recuperado de http://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/7881/CARIM_AS2008_01.pdf?sequence=1
- Garavito Elías, R. y Torres Baños, R. E. (2004). Migración e impacto de las remesas en la economía nacional. *Análisis Económico*, UAM, XIX (41), 243–275.
- García Lillo, F. y Lajara, M. B. (2002). The human capital approach and its applicability to entrepreneurship research: An empirical examination. *Portuguese Journal of Management Studies*, ISEG, Technical University of Lisbon, 7(2), 127–141.
- García Zamora, R. (2004). Los retos económicos de las organizaciones de migrantes en Estados Unidos: el caso de las federaciones de clubes zacatecanos. *ECA*, 669–670, 725–743.
- García Zamora, R. (2006). Microfinanciamiento e instituciones financieras para el desarrollo de comunidades de origen de trabajadores migrantes en México y América Latina. En Corre, E. y Girón, A. (Coord.), *Reforma Financiera en América Latina*. (pp. 124–146). Buenos Aires, Argentina: CLACSO.
- Garip, F. (2008). Social Capital and Migration: How do similar resources lead to divergent outcomes? *Demography*, 45(3), 591–617. Recuperado de http://www.wjh.harvard.edu/soc/faculty/garip/garip_2008_demography.pdf
- Garrett, T. A. y Wall, H. J. (2006). Creating a policy environment for entrepreneurs. *Cato Journal*, 26(3), 525–552.
- Gartner, W. (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of Management Review*, 10(4), 696–706.
- Gartner, W. (1988). Who is an entrepreneur? It is the wrong question. *American Journal of Small Business*, 12, 11–32.
- Gaspar, F. C. (2009). The stimulation of entrepreneurship through venture capital and business incubation. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 9(4), 396–415.
- GCIM — Global Commission on International Migration —. (2006). Migration at a glance. Recuperado de <http://www.gcim.org/attachements/Migration%20at%20a%20glance.pdf>

- Gibb, A. y Ritchie, J. (1982). Understanding the process of starting small businesses. *International Small Business Journal*, 1, 26–45.
- Gijón Cruz, A. S. y Reyes Morales, R. G. (21 de septiembre de 2004). Cambios en los roles de las mujeres oaxaqueñas debidos al proceso migratorio reciente a Estados Unidos. Presentado en Seminario Taller del Programa de Estudios del Cambio Económico y la Sustentabilidad del Agro Mexicano (PRECESAM) del Centro de Estudios Económicos de El Colegio de México, México D. F., 20–21 de septiembre de 2004. Recuperado de http://precesam.colmex.mx/images/secundaria/seminarios/TALLER2004/8_Sylvia_Gijon.pdf
- Ginebra Torra, J. (1994). *Dirección por servicio: la otra calidad*. México, D.F.: McGraw-Hill.
- Gitter, S. R., Gitter, R. J. y Southgate, Douglas. (2008). The impact of return migration to Mexico. *Estudios Económicos*, 23(1), 3–23. Recuperado de <http://estudioseconomicos.colmex.mx/wp-content/uploads/2008/02/3-23.pdf>
- Glaeser, E. y Kerr, W. R. (2009). Local industrial conditions and entrepreneurship: How much of the spatial distribution can we explain? *Journal of Economics and Management Strategy*, 18(3), 623–663.
- Glytsos, N. (1993). Measuring the income effects of migrant remittances: A methodological approach applied to Greece. *Economic Development and Cultural Change*, 42(1), 131–168.
- Gnyawali, D. R. y Fogel, D. S. (1994). Environments for entrepreneurship development: key dimensions and research implications. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18, 43–62.
- Gobierno del Estado de México. (2003) *Plan Municipal de Desarrollo Urbano de Jiquipilco, Estado de México*. Secretaría de Desarrollo Urbano. Recuperado de http://seduv.edomexico.gob.mx/planes_municipales/jiquipilco/DOCTO%20JIQUIPILCO%202003.pdf
- GMJ –Gobierno del H. Municipio de Jiquipilco–. (2011a). *Plan de Desarrollo Municipal 2009-2012, Jiquipilco, Estado de México*. Recuperado de http://www.jiquipilco.gob.mx/archivos_PDF/plandedes_2.pdf
- GMJ –Gobierno del H. Municipio de Jiquipilco–. (2011b). *Bando Municipal de Jiquipilco, México. (2011)*. Recuperado de <http://www.edomex.gob.mx/legistelfon/doc/pdf/bdo/bdo048.pdf>

- Goel, D. y Lang, K. (2009). *The role of social ties in the job search of recent immigrants*. Canadian Labour Market and Skills Researcher Network —CLSRN—.Working Paper nº 5. Recuperado de <http://www.clsrn.econ.ubc.ca/workingpapers/CLSRN%20Working%20Paper%20no.%205%20-%20Goel%20&%20Lang.pdf>
- Gómez, L. (2002). Evaluación del impacto de las incubadoras de empresas: Estudios realizados. *Pensamiento & Gestión*, 13, 1–23
- González Alvarado, T. E. (2005). Problemas en la definición de microempresa. *Revista Venezolana de Gerencia (RVG)*, Universidad del Zulia, Año 10, 31, 408–423.
- González Chávez, G. (2007). La Migración y las remesas mexicanas en el contexto de la globalización. *Revista Latinoamericana de Economía*, 38(148), 221–233.
- González-Vega, C. (1982). *Cheap agricultural credit: Redistribution in reverse*. Discussion Paper nº 10. The Economic Development Institute of The World Bank, The Agency for International Development & The Ohio State University. Recuperado de http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PNAAN112.pdf
- Granovetter, M. S. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360–1380.
- Granovetter, M. S. (1983). The strength of weak ties: a network theory revisited. *Sociological Theory*, 1, 201–233.
- Greeve, A. y Salaff, J. W. (2003). Social networks and entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28(1), 1–22.
- Grieco, D. (2007). *The Entrepreneurial decision: Theories, determinants and constraints*. LUIC Papers nº 207, Serie Economia e Impresa, Milano: Università Bocconi.
- Grosh, M. (1993). Five criteria for choosing among poverty programs. *Policy Research Working Paper Series 1201*. The World Bank. Recuperado de http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSPContentServer/WDSP/IB/1993/10/01/000009265_3961005101424/Rendered/PDF/multi0page.pdf
- Grosh, M., Coady, D. y Hoddinott, J. (2004). *Targeting of transfers in developing countries*. The World Bank Regional Studies, Policy Research Department, Washington, DC. Recuperado de <http://www-wds.worldbank.org/>
- Grosh, B. y Somolekae, G. (1996). Mighty oaks from little acorns: can microenterprises serve as the seedbed of industrialization? *World Development*, 24(12), 1879–1890.

- Gubert, F. y Nordman, C. J. (2008). *Return migration and small enterprise development in the Maghreb*. MIREM Project, Robert Schuman Centre for Advanced Studies, European University Institute. Recuperado de http://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/8887/MIREM_AR_2008_02.pdf;jsessionid=C99D823E0410552FB311C1BEA1E8392A?sequence=1
- Gulli, H. (1999). *Microfinanzas y pobreza*. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Gumpert, D. y Boyd, D. (1984). The loneliness of the small business owner. *Harvard Business Review*, 62(6), 18–24.
- Gustafson, P. (2001). Retirement migration and transnational lifestyles. *Ageing and Society*, Cambridge University Press, 21, 371–394.
- Guzmán, A. y Trujillo, M^a A. (2008). Emprendimiento social, revisión de literatura. *Estudios Gerenciales*, 24(109), 105–125.
- Haas, H. de (2005). International migration, remittances and development: myths and fact. *Global Migration Perspectives, Global Commission on International Migration (GCIM), Centre for International Development Issues*, 30.
- Hamilton, B. H. (2000). Does entrepreneurship pay? An empirical analysis of the returns to self-employment. *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, 108(3), 604–631.
- Hansemark, O. C. (2003). Need for achievement, locus of control and the prediction of business start-ups: A longitudinal study. *Journal of Economic Psychology*, 24(3), 301–319.
- Hansen, M. T., Chesborough, H. W., Nohria, N. y Sull, D. N. (2000). Networked incubators: Hothouses of the new economy. *Harvard Business Review*, 78(5), 74–84.
- Harsch, D. M. (2008). *The role of self-efficacy, locus of control, and self-handicapping in dissertation completion*. Akron, OH.: The University of Akron.
- Hayek, F. A. (1945). The use of knowledge in society. *American Economic Review*, 4(35), 519–530. Recuperado de <http://www.princetonphilosophy.com/background/Hayek.pdf>
- Healey, P. (1993). Reproduction and differentiation of productive systems: the triple helix? *Academic-Industry Relations and industrial Policy: Regional, national and international Issues*, New York, NY.

- Heredia, C. (2004). Las remesas de los migrantes: ¿una solución a la pobreza? *Informe de Social Watch 2006 - Arquitectura Imposible*, 33–35. Recuperado de http://www.socialwatch.org/sites/default/files/pdf/es/remesas2006_esp.pdf
- Hernández-León, R. (2005). *The Migration industry in the Mexico-U.S. migratory system*. California Center for Population Research, University of California, Paper CCPR -049-05. Recuperado de http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/IMG/pdf/migrationindustry_mexico.pdf
- Hernández Navarrete, R. (1997). *Jiquipilco, monografía municipal*. Toluca, México: Instituto Mexiquense de Cultura, Asociación Mexiquense de Cronistas Municipales.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, P. (2007) *Metodología de la investigación*. México, D.F.: McGraw–Hill.
- Hmieleski, K. M. y Baron, Robert A. (2008). When does entrepreneurial self-efficacy enhance versus reduce firm performance? *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2, 57–72.
- Ho, Y-P. y Wong, P-K. (2007). Financing, regulatory costs and entrepreneurial propensity. *Small Business Economics*, 28(2–3), 187–204.
- Hochschild, A. R. (2003). *Love and gold*. En B. Ehrenreich y A. R. Hochschild (Eds.), *Global women: nannies, maids, and sex workers in the new economy*. (pp. 15–30). Nueva York, NY: Metropolitan Books.
- Hofer, C. W. y Schendel, D. (1978). *Strategy formulation: analytical concepts*. St. Paul, MN: West Publishing Company.
- Holcombe, R. G. (1998). Entrepreneurship and economic growth. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 1(2), 45–62.
- Howells, J. R. L. (2002). Tacit knowledge, innovation and economic geography. *Urban Studies*, 39(5–6), 871–884.
- Hugo, G. (1998). The demographic underpinnings of current and future international migration in Asia. *Asian Pacific Migration Journal*, 7(1), 1–25.
- Hung, K. H. y Yiyan Li, S. (2007). The influence of eWOM on virtual consumer communities: Social capital, consumer learning, and behavioral outcomes. *Journal of Advertising Research*, 47(4), 485–495.
- Hurst, Erik y Lusardi, Annamaria. (2003). Liquidity constraints, household wealth, and entrepreneurship. *Journal of Political Economy*, 112(2), 319–347.

- Iakovleva, T., Kolvereid, L. y Stephan, U. (2011). Entrepreneurial intentions in developing and developed countries. *Education + Training*, 53(5), 353–370.
- IDESS —Instituto para el Desarrollo Social Sostenible—. (2009). Incubadora de Microempresas Tradicionales. Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM). Recuperado de <http://microempresas.itesm.mx/incubadorasocial/portal/publico/infogeneral/incubadora.htm>
- IFC —Corporación Financiera Internacional—. (2009). *Municipal scorecard 2008, Midiendo las barreras administrativas en México*. Recuperado de <http://municipalscorecard.org>
- IMCO —Instituto Mexicano para la Competitividad. A.C.—. (2010). Competitividad Estatal de México 2010. Trabajo dirigido por Juan E. Pardinas. pp. 148–185. Recuperado de http://imco.org.mx/indice_estatal_2010/PDFS/Lacajanegradelgastopublico.pdf
- Imperial Zúñiga, R. (2004). Las cajas de ahorro: instrumentos de la sociedad civil. *Revista Comercio Exterior*, 54(7), 606–611. Recuperado de <http://www.comacrep.org.mx/>
- INEGI —Instituto Nacional de Estadística y Geografía—. (2000). XII Censo de Población y Vivienda 2000. Recuperado de <http://www.inegi.org.mx/sistemas/olap/proyectos/bd/consulta.asp?p=14048&c=10252&s=est>
- INEGI —Instituto Nacional de Estadística y Geografía—. (2001). Censos Económicos 1999. Micro, pequeña, mediana y gran empresa. Estratificación de los establecimientos. Recuperado de http://www.inegi.gob.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/censos/economicos/1999/industrial/estratifica_ant.pdf
- INEGI —Instituto Nacional de Estadística y Geografía—. (2005). II Conteo de Población y Vivienda en el 2005. Recuperado de <http://www.inegi.org.mx/sistemas/biblioteca/detalle.aspx?c=16632&upc=702825494414&s=est&tg=0&f=2&pf=Pob>
- INEGI —Instituto Nacional de Estadística y Geografía—. (2008a). Comunicado INEGI 006/08 del 17 de enero de 2008. Recuperado de <http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/ocupbol.asp>
- INEGI —Instituto Nacional de Estadística y Geografía—. (2008b). Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2008. Recuperado de <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/encuestas/hogares/regulares/enigh/enigh2008/tradicional/default.aspx>

- INEGI —Instituto Nacional de Estadística y Geografía—. (2009). Indicadores Oportunos de Ocupación y Empleo. Comunicado INEGI 110/09, marzo de 2009. Recuperado de <http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/ocupbol.asp>
- Johnson, S. y Rogaly, B. (1997). *Microfinanciamiento y reducción de la pobreza: alternativas de ahorro y crédito para los sectores populares*. México: UDEC, A.C.
- Jones, R. (1998). Remittances and inequality: A question of migration scale and geographic scale. *Economic Geography*, 74(1), 8–25.
- Jorge Moreno, J. de (2008). An empirical analysis of entrepreneurial opportunity identification and their decisive factors: the case of new Spanish firms. *International Journal of Entrepreneurship*, 12(1), 11–38.
- Kaish, S. y Gilad, B. (1991). Characteristics of Opportunities search of entrepreneurs versus executives: Sources, interests, and general alertness. *Journal of Business Venturing*, 6, 45–61.
- Kantis, H., Angelelli, P. y Moori Koenig, V. (2004). *Desarrollo emprendedor. América Latina y la experiencia internacional*. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Kantis, H., Masahiko, I. y Masahiko, K. (2002). *Empresarialidad en economías emergentes: Creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el Este de Asia*. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=1481923>
- Karlan, D. y Valdivia, M. (2011). Teaching entrepreneurship: Impact of business training on microfinance clients and institutions. *Review of Economics and Statistics*, 93(2), 510–527.
- Katz, R. y Allen, T. J. (1985). Project performance and the locus of influence on R & D matrix. *The Academy of Management Journal*, 28(1), 67–87.
- Keeble, D. y Walker, S. (1994). New firms, small firms, and dead firms: spatial patterns and determinants in the United Kingdom. *Regional Studies*, 28(4), 411–427.
- Khandker, S. R. (2005). Microfinance and poverty: evidence using panel data from Bangladesh. *World Bank Economic Review*, 19(2), 263–286.
- Kihlstrom, R. y Laffont, J-J. (1979). A general equilibrium entrepreneurship theory of the firm based on risk aversion. *Journal of Political Economy*, The University of Chicago Press, 87(4), 719–748.

- Kim Phillip, H., Aldrich, H. E. y Keister, L. A. (2003). *If I were rich? The impact of financial and human capital on becoming a nascent entrepreneur*. Artículo presentado en la convención anual de la American Sociological Association, Atlanta. Recuperado de <http://www.unc.edu/~healdric/Workpapers/WP147.pdf>
- King, R., Warnes, A. M. y Williams, A. M. (1998). International retirement migration in Europe. *International Journal of Population Geography, Special Issue: International Retirement Migration in Europe*, 4(2), 91–111.
- King, R., Warnes, A. M. y Williams, A. M. (2000). *Sunset lives?: British retirement migration to the Mediterranean*. Oxford & New York: Berg.
- Kirzner, I. M. (1973). *Competition and entrepreneurship*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Kirzner, I. M. (1997). Entrepreneurial discovery and the competitive market process: An Austrian approach. *Journal of Economic Literature, American Economic Association*, 35, 60–85.
- Klapper, L., Laeven, L. y Rajan, R. G. (2004). *Business environment and firm entry: evidence from international data*. Centre for Economic Policy Research (CEPR), Discussion Paper 4366.
- Knopp, L. (2006). *State of the business incubation industry*. Athens, Ohio: National Business Incubation Association. Recuperado de <http://www.nbia.org/>
- Korsching, P. F. y Allen, J. C. (2004a). Locality based entrepreneurship: A strategy for community economic vitality. *Community Development Journal*, 39(4), 385–400.
- Korsching, P. F. y Allen, J. C. (2004b). Local entrepreneurship: A development model based on community interaction field theory. *Journal of the Community Development Society*, 35(1), 25–43.
- Korunka, C., Frank, H., Lueger, M., y Mugler, J. (2003). The entrepreneurial personality in the context of resources, environment, and the startup process- A configurationally approach. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28(1), 23–42.
- Kozinets, R. V. de Valck, K., Wojnicki, A. C. y Wilner, S. J. S. (2010). Networked narratives: Understanding word-of-mouth marketing in online communities. *Journal of marketing: A quarterly publication of the American Marketing Association*, 74(2), 71–89.
- Kroeck, K. G., Bullough, A. M, Reynolds, P. D. (2010). Entrepreneurship and differences in locus of control. *Journal of Applied Management and Entrepreneurship*, 15(1), 21–50.

- Krueger, N. F. Jr. (2003). The cognitive psychology of entrepreneurship. En Acs, Z. J. y Audretsch, D. B. (Eds.), *International Handbook of Entrepreneurship Research* (pp. 105–140). Boston, MA: Kluwer Academic Publishers.
- Krugman, P. y Livas, E. R. (1996). Trade policy and the third world metropolis. *Journal of Development Economics*, 49(1), 137–150.
- Kupets, O. (2010). Employment outcomes for return labour migrants in Ukraine. *National University of Kyiv-Mohyla Academy*, 117, 43–48. Recuperado de http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/naukma/Econ/2010_107/08_kupets_ov.pdf
- Kwon, S-W. y Arenius, P. (2008). Nations of entrepreneurs: A social capital perspective. *Journal of Business Venturing*, 25(3), 315–330.
- Lalkaka, R. (14-11-2001). Best practices in business incubation: Lessons (yet to be) learned. European Union – Belgian Presidency, *International Conference on Business Centers: Actors for Economic & Social Development*. Bruselas, 14–15 de noviembre de 2001. Recuperado de http://zunia.org/uploads/media/knowledge/EU_belgium_conf_041101.pdf
- Lalkaka, R. (2003). Business incubators in developing countries: characteristics and performance. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 3(1/2), 31–55.
- Larson, A. y Starr, J. (1993). A network model of organization formation. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 17(1), 5–15.
- Lee, E. S. (1966). A Theory on Migration. *Demography*, 3(1), 47–57.
- Lee, L., Wong, P. K., Foo, M. D. y Leung, A. (2011). Entrepreneurial intentions: The influence of organizational and individual factors. *Journal of Business Venturing*, 26(1), 124–136.
- Lee, S. Y., Florida, R. y Acs, Z. J. (2004). Creativity and entrepreneurship: A regional analysis of new firm formation. *Regional Studies, Taylor and Francis Journals*, Enero 2004, 8, 879–891.
- Leff, N. H. (1979). Entrepreneurship and economic development: The problem revisited. *Journal of Economic Literature, American Economic Association*, 17(1), 46–64.
- Lemons, L. (2008). *What is a microbusiness?: microbusiness defined*. Recuperado de <http://knol.google.com/k/lloyd-lemons/what-is-a-microbusiness/20h4ns8tiu5/2> [Consultado el 18-08-2010].

- Lewin, K. (1936). *Principles of topological psychology*. New York, NY: McGraw-Hill.
- Lindstrom, D. (1996). Economic opportunity in Mexico and return migrant from United States. *Demography*, 33(33), 357–374.
- Lipton, M. (1980). Migration from the rural areas of poor countries: The Impact on rural productivity and income distribution. *World Development*, 8(1), 1–24.
- Lofland, J. y Lofland, L. H. (1995). *Analyzing social settings: A guide to qualitative observations and analysis*. Belmont: Wadsworth Publishing.
- Lokshin, M., Bontch-Osmolovski, M. y Glinskaya, E. (2007). *Work-related migration and poverty reduction in Nepal*. World Bank Policy Research, Working Paper 4231. Washington, DC: World Bank. Recuperado de http://www.unc.edu/~bontchos/thesis/MigrationPoverty_essay1.pdf
- López, J. R. y Seligson, M. A. (1991). *Small business development in El Salvador: The impact of remittances*. Commission for the Study of International Migration and Cooperative Economic Development, Working Papers nº 44, 1–37. Recuperado de <http://sitemason.vanderbilt.edu/files/jh1arC/Small%20Business%20Development%20in%20El%20Salvador%20The%20Impact%20of%20Remittances.pdf>
- López, H., Molina, L. y Bussolo, M.. (2007). Remittances and the real exchange rate. In World Bank Policy Research Working Paper 4213. Washington, DC: World Bank. Recuperado de <http://econ.worldbank.org>
- López Preciado, C. D. (10 de septiembre de 2006). Influencia del comportamiento emprendedor de los mandos medios en el fomento del corporate entrepreneurship. Presentado en el IV Coloquio Predoctoral en la Asamblea Anual de Cladea 2006, América Latina y Unión Europea: Oportunidades y Desafíos, Montpellier, Francia.
- Lovallo, D. y Kahneman, D. (1993). Timid choices and bold forecasts: A cognitive perspective on risk taking. *Management Science*, 39(1), 17–31.
- Lowell, L. B. y Findlay, A. M. (2002). *Migration of Highly skilled persons from developing countries: impact and policy responses*. Informe para el International Labour Office (ILO), Project Int/01/M09/UKM. Recuperado de <http://www.ilo.org/public/english/protection/migrant/download/skmig-sr.pdf>
- MacGregor, Burns (2003). *Transformational Leadership Theory*, New York, NY: Grove Press

- Marchetta, F. (2011). *Return migration and the survival of entrepreneurial activities in Egypt*. Robert Schuman Centre for Advanced Studies, EUI Working paper 2011/01. Recuperado de http://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/15415/RSCAS_2011_01.pdf?sequence=1
- Márquez Belloni, F. (2005). *El crédito a talleres, artesanos, negocios y microempresas: su incidencia en la pobreza*. Fundación para la Superación de la Pobreza, Universidad A. Humanismo Cristiano, Chile. Recuperado de <http://www.antropologiaurbana.cl>
- Márquez Covarrubias, H. (2007). Migración y desarrollo en México: entre la exportación de fuerza de trabajo y la dependencia de las remesas. *Región y Sociedad, El Colegio de Sonora*, XIX(39), 3–29.
- Martens, D. M. (2005). *Research and evaluation in education and psychology: Integrating diversity with quantitative, qualitative, and mixed methods in special education*. Thousand Oaks: Sage.
- Martin, R. y Radu, D. (2010). Return migration: The experience of Eastern Europe. *International Migration*, 18(2), 38–52. Recuperado de http://www.aiel.it/bacheca/SASSARI/papers/martin_radu.pdf
- Martín-Crespo Blanco, M^a. C. y Salamanca Castro, A. B. (2007). El muestreo en la investigación cualitativa. *NURE Investigación*, 27, Marzo–Abril 2007. Recuperado de http://www.nureinvestigacion.es/FICHEROS_ADMINISTRADOR/F_METODOLOGICA/FMetodologica_27.pdf
- Martínez Miguélez, M. (1–12–2005). Actualización de la epistemología y metodología en educación. *III Jornadas de Innovación Educativa*. Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado, Barquisimeto, Iribarren, Estado Lara, Venezuela (del 30 de noviembre al 2 de diciembre de 2005).
- Martínez Miguélez, M. (2006). La Investigación cualitativa (Síntesis conceptual). *Revista de Investigación en Psicología de la Universidad Mayor de San Marcos*, 9(1), 123–146.
- Massey, D. S. (1990). Social structure, household strategies, and the cumulative causation of migration. *Population Index*, 56(1), 3–26.
- Massey, D. S., Arango, J., Hugo, G., Kouaouci, A., Pellegrino, A. y Taylor, J. E. (1993). Theories of international migration: a review and appraisal. *Population and Development Review*, 19(3), 431–466.

- Massey, D. S., Arango, J., Hugo, G., Kouaouci, A., Pellegrino, A. y Taylor, J. E. (1998). *Worlds in motion: Understanding international migration at the end of the millennium*. New York, NY: Oxford University Press.
- Massey, D. S. y Aysa, M. (2007). Capital social y migración internacional de América Latina. En Leite, P., Zamora, S. y Acevedo, L. (Eds.), *Migración Internacional y Desarrollo en América Latina y el Caribe* (pp. 469–518). México, D.F.: CONAPO.
- Massey, D. S. y Parrado, E. A. (1998). International migration and business formation in Mexico. *Social Science Quarterly*, 79(1), 1–20.
- McClelland, D. C. (1961). *The achieving society*. Princeton, NJ: D Van Nostrand.
- McClelland, D. C. (1965). Achievement and entrepreneurship: A longitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1(4), 389–392.
- McCormick, B. y Wahba, J. (2001). Overseas work experience, savings and entrepreneurship amongst return migrants to LDCs. *Scottish Journal of Political Economy*, 48(2), 164–178. Recuperado de http://econpapers.repec.org/article/blascotjp/v_3a48_3ay_3a2001_3ai_3a2_3ap_3a164-78.htm
- McKelvie, A., Haynie, J. M., Gustavsson, V. (2011). Unpacking the uncertainty construct: Implications for entrepreneurial action. *Journal of Business Venturing*, 26(3), 273–292.
- McKenzie, D. y Rapoport, H. (2007). Network Effects and the dynamics of migration and inequality: theory and evidence from Mexico. *Journal of Development Economics*, 84(1), 1–24.
- Mejía Navarrete, J. (2004). Sobre la investigación cualitativa. Nuevos Conceptos y campos de desarrollo. *Investigaciones Sociales, Año VIII*, 13, 277–299.
- Mengoni, Lisa. (30–01–2008). *Return Migration for local economic development (LED): A bottom up approach for the Middle East & North Africa Region*. University of Bologna. Migration Working Group. Recuperado de <http://www.eui.eu/Documents/RSCAS/Research/MWG/200708/MWG2008-01-30Mengoni.pdf>
- Mertens, D. M. (2005). *Research and evaluation in education and psychology: integrating diversity with quantitative, qualitative, and mixed methods*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications, Inc.

- Mesnard, A. y Ravallion, M. (2006). The wealth effect on new business startups in a developing economy. *Economica*, 73(291), 367–392.
- Meyer, R. L. y Nagarajan, G. (2000). Rural financial markets in Asia: Flagships and failures. *Mini-Symposium on Building Financial Markets in Developing Countries for Tomorrow's Agriculture: Status, Reforms, and Innovations. XXIV International Conference of Agricultural Economists*. 13–18 de agosto de 2000. Berlin, Alemania. Department of Agricultural, Environmental and Development Economics. The Ohio State University, Columbus. Economics and Sociology Occasional Paper n° 2574. Recuperado de <http://aede.ag.ohio-state.edu/programs/RuralFinance/PDF%20Docs/Publications%20List/Papers/00P08.pdf>
- Mezger, C. y Beauchemin, C. (21 de noviembre de 2009). Migrate to invest? An event-history analysis of direct and indirect effects of international migration on investments in Senegal. *Entrée parcours de vie des migrants & attentes politiques, quel co-développement en Afrique subsahar*. Dakar: Table Ronde, 2009. Recuperado de http://www.dagliano.unimi.it/media/CM_CBI.pdf
- MIDEAC —Migración y Desarrollo, A. C.—. (2009). *Empresas sociales en regiones expulsoras de migrantes*. Recuperado de http://www.mide-ac.org/?page_id=135
- Miles, M. B. y Huberman, M. A. (1994). *Qualitative data analysis: an expanded sourcebook*. Newbury Park, CA: Sage.
- Miller, D. (1983). The correlates of entrepreneurship in three types of firms. *Management Science*, 29(7), 770–791.
- Miner, J. B. y Raju, Nambury S. (2004). Risk propensity differences between managers and entrepreneurs and between low- and high-growth entrepreneurs: A reply in a more conservative vein. *Journal of Applied Psychology*, 89(1), 3–13.
- Minniti, M. (2004). Entrepreneurial alertness and asymmetric information in a spin-glass model. *Journal of Business Venturing*, 19(2), 637–658.
- Minniti, M. (2005). Entrepreneurship and network externalities. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 57(1), 1–27.

- Mishina, Y., Pollock, T. G. y Porac, J. F. (2004). Are more resources always better for growth? Resource stickiness in market and product expansion. *Strategic Management Journal*, 25(12), 1179–1197.
- Mitlin, D. y Satterthwaite, D. (2004). *Empowering squatter citizen: local government, civil society and urban poverty reduction*. Londres: Earthscan.
- Mohapatra, S., Ratha, D. y Silwal, A. (2011). *Outlook for remittance flows 2011-2013: Remittances flows recover to pre-crises levels*. Migration and Development Brief, Migration and Remittances Unit, Development Economics and Poverty Reduction and Economic Management Network. Washington, DC: The World Bank. Recuperado de <http://siteresources.worldbank.org/EXTDECPROSPECTS/Resources/476882-1157133580628/MigrationandDevelopmentBrief16.pdf>
- Montgomery, M., Johnson, T. y Faisal, S. (2005). What kind of capital do you need to start a business: financial or human? *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 45, 103–122.
- Montoya Zavala, E. C. (2006). Experiencias internacionales. Uso productivo de las remesas. *Migración y Desarrollo*, 6, Primer semestre, 131–150. Recuperado de <http://meme.phpwebhosting.com/~migracion/modules/ve6/5.pdf>
- Montoya Zavala, E. C. (2007). Negocios remeseros en Gabriel Leyva Solano. Una localidad sinaloense de reciente migración. *Migraciones Internacionales*, 4(2), 61–92. Recuperado de <http://www.scielo.org.mx/pdf/migra/v4n2/v4n2a3.pdf>
- Morduch, J. (1998). *Does microfinance really help the poor? New evidence from flagship programs in Bangladesh*. Working Papers 198, Princeton University, Woodrow Wilson School of Public and International Affairs, Research Program in Development Studies.
- Morduch, J. (1999). The microfinance promise. *Journal of Economic Literature*, 37(4), 1569–1614.
- Moreno, J. L. (1934). *Who shall survive?: a new approach to the problem of human interrelations*. Washington, DC.: Nervous and Mental Disease Publishing Company.
- MPI — Migration Policy Institute—. (2011). *Migration information source, glossary*. Washington, DC. Recuperado de <http://www.migrationinformation.org/Glossary/>
- Missouri University of Science and Technology —MST—. (2009). *Business and technology incubator, economic impact analysis*. The Office of Technology Transfer and Economic Development. Recuperado de

http://ecodevo.mst.edu/documents/incubator_EconomicImpactAnalysis.pdf

- Mueller, S. L. y Thomas, A. S. (2001). Culture and entrepreneurial potential: A nine country study of locus of control and innovativeness. *Journal of Business Venturing*, 16(1), 51–75.
- Munshi, K. (2003). Networks in the modern economy: Mexican migrants in the U. S. labor market. *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, 118(2), 549–599. Recuperado de http://www.econ.brown.edu/fac/kaivan_munshi/qje.pdf
- Munzele Maimbo, S., Adams, R. Jr., Passas, N. y Aggarwal, R. (2005). *Migrant labor remittances in the South Asia region: directions in development*. Washington, DC: World Bank Publications. Recuperado de <http://es.scribd.com/doc/16060243/Migrant-Labor-Remittances-in-South-Asia->
- Murray, H. A. (1938). *Explorations in personality*. New York, NY: Oxford University Press.
- NAFIN —Nacional Financiera—. (2004). *¿Qué es Invierte en México?* Recuperado de http://consejo.nafin.com/portal/page?_pageid=340,139296&_dad=portal&_schema=P ORTAL
- Narayan, D. (Ed.). (2002). *Empowerment and poverty reduction: A sourcebook*. Washington, DC: World Bank. International Bank for Reconstruction and Development.
- Narayan, D. y Kapoor, S. (12-12-2005). Beyond ideologies: creating wealth for the poor. En *New Frontiers of Social Policy*. Arusha, Tanzania (11–15 de diciembre de 2005). Banco Mundial. Recuperado de <http://siteresources.worldbank.org/INTRANETSOCIALDEVELOPMENT/Resources/Narayan%5B1%5D%5B1%5D.rev.1.pdf>
- Naudé, W. A. (2007). *Peace, prosperity, and pro-growth entrepreneurship*. Discussion Paper No. 2007/02. World Institute for Development Economic Research —WIDER—, United Nations University. Recuperado de http://www.wider.unu.edu/publications/newsletter/articles/en_GB/11-03-2008-feature-article/_files/81046319827124320/default/dp2007-02.pdf
- Naudé, W. A. (2008). *Entrepreneurship in economic development*. WIDER Research Paper nº 2008/20. Helsinki, Finland: WIDER, United Nations University.
- Naudé, W. A. (2010). Entrepreneurship, Developing countries and development economics: new approaches and insights. *Small Business Economics*, 34(1), 1–12.

- NBIA —National Business Incubation Association—. (1997). *The results of the impact of incubator investments study*. Athen, Ohio: NBIA Publications.
- Neck, P. (1997). *Desarrollo de pequeñas empresas*. México, D.F.: Limusa.
- Nicolaou, N. y Scott, S. (2008). Is the tendency to engage in entrepreneurship genetic? *Management Science*, 54(1), 167–179.
- Nicolaou, N., Shane, S., Cherkas, L. y Spector, T. D. (2009). Opportunity recognition and the tendency to be an entrepreneur: A bivariate genetics perspective. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, Biological Basis of Business*, 10(2), 108–117.
- Nyberg-Sorensen, N., Hear, N. van y Engberg-Pedersen, P. (2002). The Migration-development nexus: Evidence and policy options. State-of-the-Art Overview. *International Migration*, 40(5), 3–47.
- OCDE —Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos—. (2003). Statistics Directorate. Directorate for Science, Technology and Industry. Workshop on Improving Statistics on SMEs and Entrepreneurship at the OECD Headquarters, París, 17–19 de septiembre de 2003. Recuperado de <http://www.oecd.org/dataoecd/2/51/15009886.pdf>
- OCDE —Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos—. (2007). *Getting it right: OECD perspectives on policy challenges in México*. París: OCDE.
- OCDE —Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos—. (2010). *Latin American economic outlook 2010*. Development Centre of the Organization For Economic Co-Operation and Development. Recuperado de <http://www.oecd.org/dataoecd/48/14/44121339.pdf>
- Oglethorpe, J., Ericson, J., Bilsborrow, R. E. y Edmond, J. (2007). *People on the move: Reducing the impacts of human migration on biodiversity*. Washington, DC: World Wildlife Fund & Conservation International Foundation. Recuperado de http://wilsoncenter.org/topics/pubs/ECSPReport13_Nations.pdf
- OIT —Organización Internacional del Trabajo—. (2000). *Las remesas de los trabajadores extranjeros y la microfinanciación en el contexto de la globalización*. Programa de Finanzas Sociales realizado en Ginebra, Suiza, del 20 al 21 de noviembre de 2000.
- Okhomina, D. A. (2007). Entrepreneurial orientation and psychological traits: the moderating influence of supportive environment. *Journal of Behavioral Studies in Business*,

Academic and Business Research Institute, 2, 1–16. Recuperado de <http://www.aabri.com/jbsb.html>

- Okhomina, D. A. (2010). Entrepreneurial postures and psychological traits: the sociological influences of education and environment. *Research in Higher Education Journal*, 8, 1–20.
- Olesen, H. (2002). Migration, return and development: An institutional perspective. *International Migration*, 40(5), 125–150.
- Ono, M. (2008). Long-stay tourism and international retirement migration: Japanese retirees in Malaysia. *Transnational Migration in East Asia, Senri Ethnological Reports*, 77, 151–162.
- ONU —Organización de las Naciones Unidas—. (22 de febrero de 1999). *Año Internacional del Microcrédito, 2005*, A/RES/53/197 Resolución aprobada por la asamblea general. Quincuagésimo tercer período de sesiones. Recuperado de <http://www.un.org/spanish/aboutun/organs/ga/53/ares53197.pdf>
- ONU —Organización de las Naciones Unidas—. (2009). *Trends in total migrant stock: The 2008 revision*. New York: Population Division of the Department of Economic and Social Affairs of the UN Secretariat. Recuperado de http://www.un.org/esa/population/migration/UN_MigStock_2008.pdf
- Orellana, D. y Sánchez, M. (2007). Entornos virtuales: nuevos espacios para la investigación cualitativa. *Teoría de la Educación. Educación y Cultura en la Sociedad de la Información*, 8(1), 6–24. Recuperado de <http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=201017309002>
- Ormrod, J. E. (2008). *Human learning*. (5ª ed.) Upper Saddle River, NJ: Merrill/Prentice Hall.
- Orozco, M. (2002). Globalization and migration. *Latin American Politics and Society*, 42(2), 41–66.
- Orozco, M. (12 de mayo de 2006). *International flows of remittances: Cost, competition and financial access in Latin America and the Caribbean*. Preparado para el Banco Interamericano de Desarrollo —BID—. Washington, DC: Dialogo Interamericano. Recuperado de <https://www.thedialogue.org/PublicationFiles/International%20Flows%20of%20Remittances%20cost%20competition.pdf>
- Osili, U. (2004). Migrants and housing investments: Theory and evidence from Nigeria. *Economic Development and Cultural Change*, 52(4), 821–849.

- Palich, L. E. y Bagby, D. R. (1995). Using cognitive theory to explain entrepreneurial risk-taking: Challenging conventional wisdom. *Journal of Business Venturing*, 10, 425–438.
- Palloni, A., Massey, D. S., Ceballos, M., Espinosa, K. y Spittel, M. (2001). Social capital and international migration: A test using information on family networks. *American Journal of Sociology*, 106(5), 1262–1298. Recuperado de http://rmru.birzeit.edu/resources/138/Social_Capital_and_International_Migration_A_Test_Using_Information_on_Family.pdf
- Panedas Galindo, P. (1999). Mayéutica: 25 años de travesía. *Mayéutica*, 25(60), 279–281.
- Pant, B. (2008). Mobilizing remittances for productive use: a policy-oriented approach. NRB Working Paper4, Serial number: NRB/WP/4 Katmandu: Nepal Rastra Bank Recuperado de http://red.nrb.org.np/publications/working_papers/NRB_Working_Paper--NRB-WP-4.pdf
- Papademetriou, D., Dixon, D., Murray, J. y Gelatt, J. (2006). *America's emigrants, US retirement migration to Mexico and Panama*. Washington, DC: The Migration Policy Institute. Recuperado de http://www.migrationpolicy.org/pubs/americas_emigrants.pdf
- Parker, S. y Praag, M. van (2006). Schooling, Capital constraints and entrepreneurial performance: The endogenous triangle. *Journal of Business & Economic Statistics*, American Statistical Association, 24(4), 416–431.
- Parrilli, M. D. (2009). Collective efficiency, policy inducement and social embeddedness: Drivers for the development of industrial districts. *Entrepreneurship & Regional Development, An International Journal*, 21(1), 1–24.
- Parrilli, M. D. (2010). *Heterogeneous social capitals: A new window of opportunity for local economies*. Working Papers 2010R06, Basque Institute of Competitiveness. Recuperado de http://www.orkestra.deusto.es/images/publicaciones/archivos/2010-R06_WPS.pdf
- Patzelt, H. y Shepherd, D. A. (2011). Negative emotions of an entrepreneurial career: Self-employment and regulatory coping behaviors. *Journal of Business Venturing*, 26(2), 226–238.
- Paulson, A. y Townsend, R. (2005). Financial constraints and entrepreneurship: Evidence from the Thai financial crisis. *Economic Perspectives*, 29(3), 34–48.

- Pavón, L. (2010). *Financiamiento a las microempresas y las pymes en México (2000-2009)*. Estudios del Desarrollo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe — CEPAL— n° 226. Financiamiento del Desarrollo. Publicación de las Naciones Unidas.
- PEGEM —Presupuesto de Egresos del Gobierno del Estado de México para el Ejercicio Fiscal 2009—. *Gaceta del Gobierno, Periódico Oficial del Gobierno del Estado de México*, 18 de diciembre de 2008, p. 120.
- Peña, I. (2002). Intellectual capital and business start-up success. *Journal of Intellectual Capital*, 3(2), 180–198.
- Peña Nieto, E. (5 de septiembre de 2008). *Tercer informe de gobierno, anexo estadístico*. Gobierno del Estado de México.
- Pereira Laverde, F. (2003). Reflexión sobre algunas características del espíritu emprendedor colombiano. *Economía, Gestión y Desarrollo*, 1, 9–26.
- Pérez, P., Oliver, R., Merritt, H., Márquez, A. y León, J. (19 de junio de 2006). El emprendedor en México: ingenio vs innovación. En *Primer Congreso Iberoamericano de Ciencia, Tecnología, Sociedad e Innovación*, México D.F., del 19 al 23 de junio de 2006.
Recuperado de <http://www.oei.es/memoriasctsi/mesa12/m12p25.pdf>
- Petree, R., Petkov, R. Spiro, E. (1997). Technology parks-concept and organization. Resumen preparado por el Institute for Eastwest Studies para el Centro de Desarrollo Económico, Sofía, Bulgaria. Recuperado de <http://www.ced.bg/>
- Pew Hispanic Center —PHC—. (2011). *Statistical profile, hispanics of Mexican origin in the United States, 2009*. Pew Research Center, Recuperado de <http://pewhispanic.org/files/factsheets/71.pdf>
- Pichón, F. J. (1992). Agricultural settlement and ecological crisis in the Ecuadorian Amazon frontier: A Discussion of the Policy Environment. *Policy Studies Journal*, 20(4), 662–678.
- Pío XI. (15 de mayo de 1931). *Encíclica quadragesimo anno*. Recuperado de http://www.vatican.va/holy_father/pius_xi/encyclicals/documents/hf_pxiencl_19310515_quadragesimo-anno_sp.html
- Planellas, M. (2003). *De la Idea a la empresa*. Barcelona, España: Gestión.
- Plotkin, H. (1997). *Evolution in mind: An introduction to evolutionary psychology*. Cambridge, MA, US: Harvard University Press.

- Porta, L. G. (7 de noviembre de 2008). La investigación cualitativa: el análisis de contenido en la investigación educativa. En *XIV Encuentro Estado de la Investigación Educativa*. Universidad Católica de Córdoba, Argentina.
- Porter, M. E., Delgado, M., Ketels, C. y Stern S. (2009). Moving to a new global competitiveness index. En *The Global Competitiveness Report 2008-2009* (pp. 43–63). Geneva, Switzerland: The World Economic Forum.
Recuperado de <https://members.weforum.org/pdf/GCR08/GCR08.pdf>
- Portes, A. y Guarnizo, L. (1991). *Capitalistas del trópico. La inmigración en los Estados Unidos y el desarrollo de la pequeña empresa en la República Dominicana*. Santo Domingo: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales —FLACSO—. Programa República Dominicana, The Johns Hopkins University. Recuperado de www.flacsoandes.org/biblio/catalog/resGet.php?resId=30135
- Powell, B. (Ed.). (2008). *Making poor nations rich: Entrepreneurship and the process of economic development*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Portes, A. (1998). Social capital: Its origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology*, 24, 1–24. Recuperado de <http://links.jstor.org/sici?sici=03600572%281998%2924%3C1%3ASCIOAA%3E2.0.CO%3B2-D>
- Praag, M. van (2003). *Initial Capital constraints hinder entrepreneurial venture performance: An empirical analysis*. CESIFO Working Paper Series n° 887. Category 4: Labour markets. Recuperado de http://www.cesifo-group.de/portal/page/portal/DocBase_Content/WP/WP-CESifo_Working_Papers/wp-cesifo-2003/wp-cesifo-2003-03/cesifo_wp887.pdf
- Praag, M. van, Sluis, J. van der y Witteloostuijn, A. van (2004). *The impact of the locus-of-control personality trait on the earnings of employees vis-à-vis entrepreneurs*. Tinbergen Institute. Discussion Paper, TI 2004-130/3. Recuperado de <http://www.tinbergen.nl/discussionpapers/04130!.pdf>
- Pribilsky, J. (2001). Los niños de las remesas y traumas de la globalización. *Ecuador Debate*, Centro Andino de Acción Popular (CAAP), 54, 127–154. Recuperado de http://www.caapecuador.org/publicaciones_revista_ecuador_debate.html
- PFM —ProDesarrollo, Finanzas y Microempresa, A. C.—. (2011). *Red nacional de instituciones de microfinanciamiento*. Recuperado de <http://www.prodesarrollo.org/>

- PRONAFIM —Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario—. (2011). *Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario FINAFIM y Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales, FOMMUR*. Recuperado de <http://www.pronafim.gob.mx/>
- RAE —Real Academia Española—. (2010). Diccionario de la lengua española. Recuperado de <http://rae.es/rae.html>
- Rapoport, H. (2002). Migration, credit constraints and self-employment: A simple model of occupational choice, inequality and growth. *Economics Bulletin, AccessEcon*, 15(7), 1–5.
- Rauch, A. y Frese, M. (2000). Psychological approaches to entrepreneurial success: A general model and an overview of findings. *International Review of Industrial and Organizational Psychology*, 15, 101–142. Recuperado de http://wi.uni_giessen.de/wps/pgn/dl/down/open/ebme_de/932f2ab990236da3acf52d2f8e29fca91b0a731278c7ea81ddb08aa476310636c8ac9f5b0eae32e32c20482c592d8109/Psychological_approaches_to_entrepreneurial_success.pdf
- Reinhold, S. y Thom, K. (2011). *Migration experience and earnings in the Mexican labor market*. Recuperado de http://iweb.cerge-ei.cz/pdf/events/papers/110404_t.pdf
- Rendall, M. S., Brownell, P. y Kups, S. (2010). *Declining return migration from the United States to Mexico in the late-2000s recession*. RAND Corporation, Labor and Population. Recuperado de http://www.rand.org/pubs/working_papers/2010/RAND_WR720-1.pdf
- Renzulli, L. A., Aldrich, H. y Moody, J. (2000). Family matters: gender, networks, and entrepreneurial outcomes. *Social Forces, International Journal of Social Research*, 79(2), 523–546.
- Reynolds, P. D., Storey, D. J. y Westhead, P. (1994). Cross-national comparisons of the variation in new firm formation rates. *Journal of Regional Studies, Taylor and Francis Journals*, 28(4), 443–456.
- Reynolds, P. D. (1997). Who Starts New Firms? – Preliminary explorations of firms-ingestation. *Small Business Economics Journal*, 9(5), 449–462.
- Reynolds, P. D. (2001). National panel study of U.S. business startups: Background and methodology. En *Databases for the Study of Entrepreneurship* 4, 153–227.

- Reynolds, P. D., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., Bono, N. de, Servais, I., López G. y Chin, N. (2005). Global Entrepreneurship Monitor: Data collection design and implementation 1998–2003. *Small Business Economics*, Abril 2005, 24(3), 205–231.
- Rigotti, L., Ryan, M. y Vaithianathan, R. (2008). *Tolerance of ambiguity and entrepreneurial innovation*. Working paper. Fuqua School of Business, Duke University, USA. Recuperado de <http://faculty.fuqua.duke.edu/~rigotti/bio/RRV.pdf>
- Robbins, Steven. (30 de junio de 2010). Advanced entrepreneurship: How to approach Strategy. *Harvard Business Review*. Recuperado de http://blogs.hbr.org/cs/2010/06/advanced_entrepreneurship_the_1.html
- Rodríguez, E. (1999). *Barreras al crecimiento, innovación y su impacto en las exportaciones de las PME: revisión de literatura*. COSINEXP: Competitive strategies, innovation and export performance of small and medium firms in the Americas. Ottawa, Canada: International Development Research Center (IDRC).
- Rodríguez Sabiote, C., Pozo Llorente, T., Gutiérrez Pérez, J. (2006). La triangulación analítica como recurso para la validación de estudios de encuesta recurrentes e investigaciones de réplica en educación superior. *RELIEVE*, 12(2), 289–305. http://www.uv.es/RELIEVE/v12n2/RELIEVEv12n2_6.htm
- Rogers, G. y Bouey, E. (2005). Participant observation. En R. M. Grinnell y Y. A. Unrau (Eds.). *Social work: Research and evaluation. Quantitative and qualitative approaches* (7ª. Ed., pp. 231–244). New York, NY: Oxford University Press.
- Rosen, H. y Willen, P. (2002). *Risk, return and self-employment*. Discussion Paper, University of Princeton and University of Chicago. Recuperado de <http://www.bos.frb.org/economic/econbios/willen/selfemp2.4pw.pdf>
- Rostam-Afschar, D. (2010). *Entry regulation and entrepreneurship: empirical evidence from a German natural experiment*. German Institute for Economic Research, DIW Berlin, Discussion Paper n° 1065.
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies of internal versus external control of reinforcements. *Psychological Monographs: General & Applied*, 80(1), 1–28.
- Ruef, M. (2002). Strong ties, weak ties and islands: structural and cultural predictors of organizational innovation. *Industrial and Corporate Change*, 11(3), 427–449.
- Ruef, M. y Lounsbury, M. (2007). Introduction: The sociology of entrepreneurship. En Ruef, M. y Lounsbury, M. (Eds.), *Research in the Sociology of Organizations*, 25 (pp. 1–29).

- Ruiz Durán, C. (1995). *Economía de la pequeña empresa. Hacia una economía de redes como alternativa para el desarrollo*. México, D.F.: Ariel.
- Ruiz–Tagle, C. y Wong, R. (2 de junio de 2009). *Determinants of return migration to Mexico among Mexicans in the United States*. Population Association of America (PAA) 2009 Annual Meeting, Detroit, MI. Recuperado de <http://paa2009.princeton.edu/download.aspx?submissionId=91343>
- Salgado Lévano, A. C. (2007). Investigación cualitativa: diseños, evaluación del rigor metodológico y retos. *LIBERABIT*, 13, 71–78.
- Salinas, H. (2010). *Progreso y bienestar, Urbi et Orbi. Tomo II: Cómo eliminar el desempleo*. París: Autor.
- Santarelli, E y Vivarelli, M. (2000). Is subsidizing entry an optimal policy? Dipartimento Scienze Economiche, Università di Bologna, Working Paper 378.
- Sarason, Y., Dean, T. J. y Dillard, J. F. (2006). Entrepreneurship as the nexus of individual and opportunity: A structuration view. *Journal of Business Venturing*, 21(3), 286–305.
- Sarasvathy, S., Simon, H. y Lave, L. (1998). Perceiving and managing business risks: Differences between entrepreneurs and bankers. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 33, 207–225.
- Saxenian, A. (1994). Regional advantage: Culture and competition in Silicon Valley and route 128. *Harvard Journal of Law & Technology*, 8(2), 521–528.
- Sayre, E. (2003). The labor-market effects of Palestinian return migration. *Consortium for Applied Research on International Migration —CARIM—*. Recuperado de http://www.carim.org/public/polsotexts/PO3PAL1103_930.pdf
- SBA —U. S. Small Business Administration—. (1999). Models for success: State small business programs and policies. Washington, D.C.: SBA, Office of Advocacy. Recuperado de <http://archive.sba.gov/advo/success.pdf>
- SBA —U. S. Small Business Administration—. (3 de mayo de 2011). Is your small business a microbusiness? Recuperado de <http://community.sba.gov/community/blogs/expert-insight-and-news/small-business-matters/your-small-business-microbusiness-if-so-you-may-be-luck>
- Scaramuzzi, E. (2002). *Incubators in developing countries: Status and development perspectives*. Washington, DC: The World Bank. Recuperado de http://www.bii.ge/eng/studies_&_Papers/%5B6%5D.incubators.pdf

- Schere, J. (1982). Tolerance of ambiguity as a discriminating variable between entrepreneurs and managers. *Journal of Small Business Management*, Octubre de 1982, 5–13.
- Schlake, M. R. (2005). Community-based entrepreneurship: A Community development strategy. *Cornhusker Economics*, Institute of Agriculture & Natural Resources, Department of Agricultural Economics, University of Nebraska, Lincoln Recuperado de http://digitalcommons.unl.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1216&context=agecon_cornhusker
- Schmookler, J. (1966). *Invention and economic growth*. Cambridge, MA.: Harvard University Press.
- Scholte, P. (2003). Immigration: A potential time bomb under the integration of conservation and development. *Royal Swedish Academy of Sciences, Ambio*, 32(1), 58–64. Recuperado de <http://www.frameweb.org/adl/en-US/2033/file/123/immigration-time-bombpaper-Scholte.pdf>
- Schumpeter, J. A. (1939). *Business cycles: A theoretical, historical and statistical analysis of the capitalist process*. New York, NY: McGraw–Hill.
- Schumpeter, J. A. (1943). *Capitalism, socialism and democracy*. New York, NY: Harper.
- Schwab, K. (2010). *The Global Competitiveness Report 2010-2011*. World Economic Forum, Ginebra, Suiza.
- Sciascia, S. y Vita, R. de. (2004). *The development of entrepreneurship research*. LIUC Papers n° 146, Serie Economia aziendale 19.
- SE —Secretaría de Economía—. (2008a). Reglas de operación para la asignación del apoyo canalizado a través del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario para el ejercicio fiscal 2009. *Diario Oficial de la Federación*, 30 de diciembre del 2008. Recuperado de http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5076426&fecha=30/12/2008
- SE —Secretaría de Economía—. (2008b). Sistema Nacional de Incubación de Empresas. Contacto PyME. Recuperado de <http://www.siem.gob.mx/SNIE/principalsnie.asp>
- SE —Secretaría de Economía—. (2009). Estadísticas FINAFIM. Recuperado de <http://finafim.pronafim.gob.mx/files/156.PDF>

- SE —Secretaría de Economía—. (2010). Segundo informe de labores. Recuperado de http://www.economia.gob.mx/swb/work/models/economia/Resource/12/1/images/SE_Segundo_Informe_Labores_Impreso.pdf
- SE —Secretaría de Economía—. (2011) Portal Microempresas. Recuperado de <http://www.microempresas.org.mx/>
- SEDAGRO —Secretaría de Desarrollo Agropecuario del Estado de México—. (2011). Portal Informativo. Recuperado de: <http://www.edomex.gob.mx/sedagro>
- SEDESOL —Secretaría de Desarrollo Social—. (2009). Programas Sociales, Programa 3x1. Recuperado de http://www.sedesol.gob.mx/es/SEDESOL/Mas_Informacion_del_programa_Migrantes [Consultado el 24-11-2009]
- SEDESOL —Secretaría de Desarrollo Social—. (2010). Acuerdo por el que se modifican las reglas de operación del Programa 3x1 para migrantes, para el ejercicio fiscal 2011. *Diario Oficial de la Federación*, 30 de diciembre de 2010. Recuperado de http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5173102&fecha=30/12/2010
- Seok-Woo, K. y Arenius, P. (2010). Nations of entrepreneurs: A social capital perspective. *Journal of Business Venturing*, 25(3), 315–330.
- SERCOTEC —Servicios de Cooperación Tecnológica para Empresas de Menor Tamaño de Chile—. (2008). Recuperado de <http://www.sercotec.cl/>
- Serrano, C. (2002). *Pobreza, capital social y ciudadanía*. Servicios de Cooperación Tecnológica para Empresas de Menor Tamaño (SERCOTEC), Chile. Recuperado de <http://www.sercotec.cl/>
- Sexton, D. L. y Bowman, N. (1985). The entrepreneur: A capable executive and more. *Journal of Business Venturing*, 1(1), 129–140.
- Shane, S. (1996). Explaining variation in rates of entrepreneurship in the United States: 1899–1988. *Journal of Management*, 22, 747–781. Recuperado de <http://jom.sagepub.com/content/22/5/747.short>
- Shane, S. (2000). Prior knowledge and the discovery of entrepreneurial opportunities. *Organization Science*, 11(4), 448–469.
- Shane, S. y Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review* 2000, *Academy of Management*, 25(1), 217–226. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/259271>

- Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small Business Economics*, 33(2), 141–149.
- Shapero, A. (1984). The entrepreneurial event. En Kent, C. A. (Ed.) *The Environment for Entrepreneurship* (pp. 21–40). Lexington, Mass: Lexington Books.
- Sharma, P. y Chrisman, J. J. (1999). Toward a reconciliation of the definitional issues in the field of corporate entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 23(3), 11–27.
- Shaver, K. G. y Scott, L. R. (1991). Person, process, choice: The psychology of new venture creation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(2), 23–45.
- Sherman, P. S., Digman, L., Sebor, T. y Hansen, J. (2006). *An exploratory look at the role of realistic entrepreneurship previews on entrepreneurial biases, risk perception and opportunity evaluation*. USASBE Conference Proceedings.
- SHCP —Secretaría de Hacienda y Crédito Público—. (2009, 2010, 2011). Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2009, 2010, 2011. Recuperado de <http://www.apartados.hacienda.gob.mx/presupuesto/index.html>
http://www.shcp.gob.mx/EGRESOS/PEF/pef/pef_2011/index.html
- Skeldon, R. (1990). *Population mobility in developing countries: A reinterpretation*. Londres: Belhaven Press.
- Skeldon, R. (2010). Managing migration for development: Is circular migration the answer? *The Whitehead Journal of Diplomacy and International Relations*, Winter/Spring 2010, Páginas: 21-33. Recuperado de: http://blogs.shu.edu/diplomacy/files/archives/05%20Skeldon_Layout%201.pdf
- Smith, A. (1776). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. The Pennsylvania State University. Recuperado de <http://www2.hn.psu.edu/faculty/jmanis/adam-smith/Wealth-Nations.pdf>
- Smith, H. L., Glasson, J. y Chadwick, A. (2005). The geography of talent: entrepreneurship and local economic development in Oxford shire. *Entrepreneurship and Regional Development*, 17(6), 449–478.
- Sofranko, A. J. e Idris, H. (1999). Use of overseas migrant's remittances to the extended family for business investment: A research note. *Rural Sociology*, 64(3), 464–481.
- Sonne, L. (2010). *Financing pro-poor entrepreneur-based innovation: A review of existing literature*. UNU-MERIT Working Paper Series 038, United Nations University,

Maastricht Economic and Social Research and Training Center on Innovation and Technology.

- Spatafora, N. (2005). Worker remittances and economic development. *World Economic Outlook*, 69–84. Recuperado de <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2005/01/pdf/chapter2.pdf>
- Spener, D. (29 de mayo de 2009). Some critical reflections on the migration industry concept. En el taller *Migration in the Pacific Rim Workshop*. Los Angeles, Universidad de California. Recuperado de <http://www.trinity.edu/dspener/clandestinecrossings/related%20articles/migration%20industry.pdf>
- SRE —Secretaría de Relaciones Exteriores—. (2011). Comisión Internacional de Límites y Aguas entre México y los Estados Unidos Sección Mexicana —CILA—. Recuperado de <http://portal.sre.gob.mx/cilanorte/>
- Srivastava, R. y Sasikumar, S. K. (23 de junio de 2003). An overview of migration in India, its impacts and key issues. Presentado en: *Regional Conference on Migration, Development and Pro-Poor Policy Choices in Asia*. Dhaka, Bangladesh. Recuperado de http://www.eldis.org/vfile/upload/1/document/0903/Dhaka_CP_2.pdf
- Stark, O. y Taylor, E. J. (1991). Migration incentives, migration types: The role of relative deprivation. *The Economic Journal*, 101(408), 1163–1178.
- Stefanovic, M., Devedzic, G., y Milan, E. (2008). Incubators in developing countries: Development perspectives. *International Journal for Quality Research*, 2(3), 157–163. Recuperado de <http://www.cqm.rs/ijqr/journal/v2-n2/10.pdf>
- Stel, A. van, Storey, David J.; y Thurik, Roy. (2007). The effect of business regulations on nascent and young business entrepreneurship. *Small Business Economics*, 28(2–3), 171–186.
- Stephan, U. y Uhlaner, L. M. (2010). Performance-based vs socially supportive culture: A cross-national study of descriptive norms and entrepreneurship. *Journal of International Business Studies*, *Palgrave Macmillan Journals*, 41(8), 1347–1364.
- Stewart, W. H., Watson, W. E., Carland, J. C. y Carland, J. W. (1999). A proclivity for entrepreneurship: A Comparison of entrepreneurs, small business owners, and corporate managers. *Journal of Business Venturing*, 14(2), 189–214.
- Survey of Latin American Immigrants in the United States.(2008). MIF Fomin, Bendixen and Associates. Recuperado de <http://www.rrojasdatabank.info/>

- Taher, M. D. A., Shahab Uddin, M. y Shamsuddoha, M. (2010). Determinants of key favorable environment for entrepreneurship development: An empirical study of some selected companies in Bangladesh. *Journal of Public Administration and Policy Research*, 2(4), 54–57.
- Taylor, J. E. (1995). *Micro economy-wide models for migration and policy analysis: An application to rural Mexico*. Paris: Development Center of Organization for Economic Cooperation and Development, OCDE.
- Taylor, J. E., Arango, J., Hugo, G., Kouaouci, A., Massey, D. S. y Pellegrino, A. (1996). International migration and community development. *Population Index*, 62(3), 397–418.
- Taylor, J. E., Rozelle, S. y Brauw, A. de. (2003). Migration and incomes in source communities: A new economics of migration perspective from China. *Economic Development and Cultural Change*, 52, 75–101.
- Taylor, S. y Bogdan, R. (1987). *Introducción a los métodos cualitativos de investigación*. Barcelona, España: Paidós.
- Thornton, G. (2009). *Construction grants program impact assessment report*. Washington, DC: U.S. Department of Commerce, Economic Development Administration.
- Thornton, P. H. y Flynn, K. H. (2003). Entrepreneurship, networks and geographies. En J. C. y Audretsch, D. B. (Eds.), *International Handbook of Entrepreneurship Research* (pp. 401–433). Boston, MA: Kluwer Academic Publishers. Recuperado de http://www.patriciathornton.com/files/Thornton_HER_2003.pdf
- Timmons, J. A. y Spinelli, S. (2003). *New venture creation: entrepreneurship for the 21st. century* (6ª ed.). Nueva York, NY: McGraw–Hill.
- Tomás Rivera Policy Institute. (2003). *Encuesta del comportamiento del inmigrante remitente*. Los Angeles, CA: TRPI. School of Policy, Planning, and Development at the University of Southern California.
- Torres, F. (2000). *Uso productivo de las remesas familiares y comunitarias en Centroamérica*. Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), BT-HOL-7076, LC/MEX/L.420. Recuperado de <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/8/9538/l420.pdf>
- Torres, M. (2006). *Microempresa, pobreza y empleo en América Latina y el Caribe*. Washington, DC: Organización de los Estados Americanos –OEA–, Secretaría Ejecutiva para el Desarrollo Integral Departamento de Desarrollo Social y Empleo.

- Townsend, D. M., Busenitz, L. W. y Arthurs, J. D. (2010). To Start or not to start: Outcome and ability expectations in the decision to start a new venture. *Journal of Business Venturing*, 25(2), 192–202.
- Tuirán, R. (2002). *Migración, remesas y desarrollo. La situación demográfica de México*. Consejo Nacional de Población. Recuperado de <http://www.conapo.gob.mx/publicaciones/2002/06.pdf>
- Tunal, G. (2003). El Problema de clasificación de las microempresas. *Actualidad Contable FACES*, Año 6, n° 7, 78–91.
- Ucbasaran, D., Westhead, P. y Wright, M. (2001). The focus of entrepreneurial research: Contextual and process issues. *Entrepreneurship, Theory & Practice*, 25(4), 57–80.
- Ucbasaran, D., Westhead, P., Wright, M. y Flores, M. (2010). The nature of entrepreneurial experience, business failure and comparative optimism. *Journal of Business Venturing*, 25(6), 541–555.
- Uhlaner, L. M., y Thurik, R. (2007). Postmaterialism influencing total entrepreneurial activity across nations. *Journal of Evolutionary Economics*, 17(2), 161–185.
- UNESCO —United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization—. (2006). *Social and human sciences social transformations themes, glossary of migration related terms*. Recuperado en <http://www.unesco.org/new/en/social-and-human-sciences/themes/social-transformations/international-migration/glossary/>
- Unger, J. M., Rauch, A., Frese, M. y Rosenbusch, N. (2011). Human capital and entrepreneurial success: A meta-analytical review. *Journal of Business Venturing*, 26(3), 341–358.
- UNPD —United Nations Development Programme—. (2004). *Unleashing entrepreneurship, making business work for the poor*. Report to the Secretary General of the United Nations, Commission on the Private Sector and Development. Recuperado de <http://www.undp.org/cpsd/documents/report/english/fullreport.pdf>
- Utterback, J. M. (1994). *Mastering the dynamics of innovation: how companies can seize opportunities in the face of technological change* (2ª ed.). Cambridge, MA: Harvard Business School Press.
- Vadean, F. P. y Piracha, M. (2009). *Circular migration or permanent return: What determines different forms of migration?* Department of Economics, Canterbury: University of Kent, IZA Discussion Paper n° 4287. Recuperado de <http://ftp.iza.org/dp4287.pdf>

- Vaghely, I. P. y Julien, P-A. (2010). Are opportunities recognized or constructed? An information perspective on entrepreneurial opportunity identification. *Journal of Business Venturing*, 25(1), 73–86.
- Valck, K. de, Bruggen, G. H. van, y Wierenga, B. (2009). Virtual communities: A marketing perspective. *Decision Support Systems, Online Communities and Social Network*, 47(3), 185–203.
- VandenBos, G. R. y Bulatao, E. Q. (2000). Observations on entrepreneurial psychologists. *The Psychologist Manager Journal*, 4, 97–102.
- Vázquez-Alvarado, J. M., Barboza-Carrasco, I. y– Matus-Gardea, J. A. (2008). Efecto multiplicador de las remesas en la economía mexicana. *Agrociencia*, 42(8), 939–947.
- Vega, A. L. y Hernández, X. (2006). *Migración, recepción de remesas, mejora de la calidad de vida y microempresas en El Salvador: Un estudio exploratorio*. Colección Apuntes Sobre Migración. Recuperado de <http://www.sjmcentroamerica.org/>
- Ven, A. H. van de (1993). The development of an infrastructure for entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 8(3), 211–230.
- Ven, A. H. van de, Hudson, R. y Schroeder, D. (1984). Designing new business startups: entrepreneurial, organizational and ecological considerations. *Journal of Management*, 10 (1), 87–107.
- Venkataraman, S. (1997). The distinctive domain of entrepreneurship research: An editor's perspective. En Katz, J. y Brockhaus, R. (Eds.), *Advances in Entrepreneurship, Firm emergence, and growth*. (pp. 119-138). Greenwich: JAI Press.
- Volery, T., Mazzarol, T., Doss, N., Thein, V. (1997). Triggers and barriers affecting entrepreneurial intentionality: The case of Western Australian nascent entrepreneurs. *Journal of Enterprising Culture*, 5(3), 273–291.
- Whaba, J. y Zenou, Y. (2009). *Out of sight, out of mind: migration, entrepreneurship and social capital*. Centre for Research and Analysis of Migration, Department of Economics. Discussion Paper n° 30/09. London.
- Wagner, J. (2003). The impact of personal characteristics and the regional milieu on the transition from unemployment to self-employment: Empirical evidence for Germany. *Journal of Economics and Statistics Justus-Liebig University Giessen*, 2(2), 204–222.
- Wagner, J. (2004). Are young and small firms hothouses for nascent entrepreneurs? Evidence from German Micro Data. *Applied Economics Quarterly*, 50(4), 379–391.

- Wang, W. W. y Fan, C. (2006). Success or failure: selectivity and reasons of return migration in Sichuan and Anhui, China. *Environment and Planning A*, 38(5), 939–958. Recuperado de <http://www.sscnet.ucla.edu/geog/downloads/597/216.pdf>
- Weinmann, W. (1999). *Agricultura sustentable y sistemas rurales de microcrédito*. Querétaro, Querétaro: La Colmena Milenaria.
- Wennekers, S. y Thurik, R. (1999). Linking entrepreneurship and economic growth. *Small Business Economics*, 13(1), 27–55.
- Wharton, R., Parry, L. E. y Potter, P. (23 de enero de 2003). Does entrepreneurship education make a difference? Changing students' orientations towards risk, ambiguity, and control. En *2003 USABE National Conference*. Hilton Head, SC.
- White, R. E., Thornhill, S., Hampson, E. (2006). Entrepreneurs and evolutionary biology: The relationship between testosterone and new venture creation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 100(1), 21–34.
- Williams, M. J. (2002). Technology, knowledge systems, population dynamics, and coastal ecosystems. *AMBIO: A Journal of the Human Environment*, 31(4), 337–339.
- Williams, M., Unrau, Y. A. y Grinnell, R. M. (2005). The qualitative research approach. En R. M. Grinnell y Y. A. Unrau (Eds.). *Social work: Research and evaluation. Quantitative and qualitative approaches* (7ª. Ed., pp. 75–87). New York, NY: Oxford University Press.
- Wolfensohn, J. (26 de mayo de 2004). Reunión Anual del Banco Mundial, Shanghai, China. Recuperado de <http://www.jornada.unam.mx/2004/05/26/050n1soc.php?origen=soc-jus.php&fly=2>
- Wood, G. (2003). Staying secure, staying poor: The “Faustian Bargain”. *World Development, Chronic Poverty and Development Policy*, 31(3), 455–471.
- Woodruff, C. (2007). *Mexican microenterprise investment and employment: The role of remittances*. INTAL/ITD working papers, febrero, 2007. Recuperado de http://199.79.166.192/intal/aplicaciones/uploads/publicaciones/i_INTALITD_WP_26_2007_Woodruff.pdf
- Woodruff, C. y Zenteno, R. (2007). Migration Networks and micro-enterprises in México. *Journal of Development Economics*, 82(2), 509–528. Recuperado de http://essays.ssrc.org/remittances_anthology/wp-content/uploads/2009/08/Topic_10_Woodruff_Zenteno.pdf

- Yang, D. (2005). *International Migration, human capital and entrepreneurship: evidence from Philippine migrants' exchange rate shocks*. World Bank Policy Research, Working Paper 3578, Washington, DC: World Bank. Recuperado de http://www.earthinstitute.columbia.edu/cgsd/documents/yang_001.pdf
- Yang, D. (2009). *International migration and human development*. United Nations Development Programme —UNPD—, Human Development Research Paper 2009/29, MPRA Paper nº 19212. Recuperado de <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/19212/>
- Young, E. C. y Welsch, H. P. (1993). Major elements in entrepreneurial development in central Mexico. *Journal of Small Business Management*, 31, 80–85.
- Yunus, M. (8 de enero de 2003a). Expanding Microcredit outreach to reach the millennium development goal - some issues for attention. En el Seminario Internacional *Attacking Poverty with Microcredit*. Palli Karma-Sahayak Foundation –PKSF–.Bhaban, Dhaka, 8–9 de enero de 2003. Recuperado de <http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.29160/04.pdf>
- Yunus, M. (2003b). *Banker to the poor, micro-lending and the battle against world poverty*. New York, NY: Public Affairs.
- Yunus, M. (2008). Creating a world without poverty: Social business and the future of capitalism. *Global Urban Development Magazine, Transforming Urban Markets for the Poor through Collaborative Entrepreneurship*, 4(2), 16–41.
- Yunus, M. (2011). *Grameen Bank at a glance*. Recuperado de http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=26&Itemid=175
- Zhao, H., Seibert, S. E. (2006). The big five personality dimensions and entrepreneurial status: A meta-analytical review. *Journal of Applied Psychology*, 91(2), 259–271.
- Zapata Martelo, E. (2004). *Microfinanciamiento y pobreza*. México, D.F.: Plaza y Valdés.

ANEXO I**Fuentes de información para la investigación**

Unidades de análisis: Microempresarios que financiaron y financian su negocio con remesas familiares, lo que incluye además a algunos emprendedores que, haciendo uso de dichos recursos, intentaron crear una microempresa sin éxito.

Clasificación: Para la organización de la información, las fuentes de información se clasificaron de acuerdo a su naturaleza:

Clave: Descripción:

- Ob. Observación personal y directa del investigador.
- Ep. Entrevistas en profundidad realizadas al grupo de emprendedores de la localidad. El grupo estuvo integrado por 30 personas, de ellos 20 son remeseros. Se entrevistó a 14 empresarios remeseros (Ep-r.) y 5 no remeseros (Ep-n.).
- Nc. Nuevos casos. Se refiere a entrevistas realizadas a personas que representan un nuevo caso y que fueron añadiéndose en el transcurso de la investigación. Se realizaron 17 entrevistas telefónicas o por video-enlace a personas que actualmente viven en los EE. UU.
- Dg. Dinámicas de grupo. Trabajo de investigación en grupo en las que participaron 12 personas, todos ellos ya habían formado parte del grupo inicial (Ep.)
- Oa. Otros actores. Se trata de entrevistas formales e informales realizadas a autoridades vinculadas al fenómeno, funcionarios federales y estatales, el Sacerdote, profesores e incluso taxistas. Se entrevistó a 12 personas.
- Ce. Consultas electrónicas realizadas a través de correos electrónicos, una encuesta abierta en el portal de un club de migrantes. Se recibieron 32 respuestas abiertas y se le dio seguimiento a 7 de ellas mediante entrevistas telefónicas largas, la mayoría de ellos son líderes de clubes de migrantes mexicanos en EE. UU.

ANEXO II

Recopilación de observaciones durante la investigación

La recopilación de información se ha clasificado y ordenado de acuerdo con cada pregunta de investigación y su hipótesis correspondiente.

Pregunta de investigación 1: ¿Cuáles son las características específicas y distintivas de aquellos sujetos que disponen de remesas y han optado por invertir las (creando microempresas) en vez de seguir la conducta generalizada de destinar dichos recursos al consumo?

Hipótesis 1: Se considera que existen indicios que permiten suponer que quienes emprenden, financiados con remesas, tienen mayor nivel educativo que el promedio de la región; han resuelto sus necesidades básicas y disponen de un remanente para invertir; son familias en ciclo de vida intermedio (hijos jóvenes). Por lo general, hay una proporción mayor de mujeres que de hombres (a causa de la migración y de la actual actitud emprendedora femenina) y, puesto que los emigrantes son emprendedores por naturaleza, es muy probable que sus familiares compartan esa característica.

Recolección de datos:

Objetivo: Definir el perfil de las personas que han optado por usar sus remesas en la creación de una microempresa (Epr.).

Pregunta(s) detonante: Háblame un poco de tu negocio. ¿A qué te dedicas? ¿Cómo lo iniciaste? ¿Cuáles han sido tus principales retos? ¿Cuáles son tus objetivos y propósitos?

Hallazgos:

Perfil: **Perfil del entrevistado (Ep-r.):** edad, sexo, estado civil, número de hijos, educación, experiencias anteriores y cualquier otro elemento que lo distinga.

Observaciones: En los entrevistados (Ep-r.)

Edad	Cantidad	Género
< 27	3	M
28	4	M
32	3	M
33	1	M
> 36	3	M

Todos entre 23 y 42 años, con moda de 28.
El 100% de género masculino.

En los entrevistados (Ep-r.)

Hijos	Cantidad
Sin hijos	2
Un hijo	1
Dos hijos	6
Tres hijos	4
>Tres hijos	2

La mayoría (11/14) están casados o viven en pareja, con 2,4 hijos en promedio y cuentan con educación básica. Todos muestran cierto grado de experiencia y conocimientos elementales que han sido consolidados durante la vida.

En los entrevistados (Ep-r.)

Experiencia empresarial previa	Experiencia laboral previa
6/14	14/14

Aunque todos contaban con una o varias experiencias laborales, solo 6 tenían alguna experiencia empresarial previa.

Distinción relevante: Todos han emprendido a su regreso de los EE. UU. utilizando las remesas.

Tópico:

¿Los emprendedores financiados con remesas tienen mayor nivel educativo que el promedio de la región?

Categoría de las observaciones y respuestas más frecuentes:

En los entrevistados (Ep-r.)

Nivel educativo	Cantidad
Ninguna	0
Primaria	5
Secundaria	7
Preparatoria	2
Profesional	0

El nivel de estudios de los entrevistados es similar al promedio de estudios en la comunidad, aunque destaca que sí se diferencian de los grupos marginados (en pobreza extrema), los cuales no alcanzan el grado mínimo.

Tópico: ¿Los emprendedores que disponen de remesas han resuelto sus necesidades básicas y disponen de un remanente para invertir?

Categoría de las observaciones y respuestas más frecuentes: En los entrevistados (Ep-r.)

Destino de las remesas	Prioridad			
	1	2	3	4
Necesidades básicas	14			
Educación		5	9	
Vivienda		9	3	2
Negocio			2	12

Las remesas se utilizan fundamentalmente para satisfacer necesidades básicas; en segundo lugar, se destinan a la vivienda, a la educación y, por último, a la creación de un negocio.

Tópico: ¿Los emprendedores *remeseros* tienen familias en ciclo de vida intermedio (hijos jóvenes)?

Categoría de las observaciones y respuestas más frecuentes: En los entrevistados (Ep-r.)

Edad promedio de los hijos	Cantidad
≤ 14	10
≥ 15	4

El ciclo de vida familiar no es una característica distintiva: los entrevistados no se distinguen por tener hijos jóvenes (en edad de emprender). Esta característica no constituye un factor que diferencie a los emprendedores (Ep-r.) del resto de las familias de la comunidad.

Tópico: ¿Entre los emprendedores financiados con remesas hay una proporción mayor de mujeres que de hombres a causa de la migración y la actual actitud emprendedora femenina?

Categoría de las observaciones y respuestas más frecuentes: En los entrevistados (Ep-r.)

Actividad de la esposa o pareja	Cantidad
Hogar y cuidado de los niños	10
Trabajo o empleo fijo o de media jornada	2
Atender un negocio	0
N/A	2

Tópico: Al parecer, los emigrantes son emprendedores por naturaleza y es muy probable que sus familiares compartan esa característica. ¿Fue posible identificar casos que lo confirmen?

Categoría de las observaciones y respuestas más frecuentes:

En los entrevistados (Ep-r y Ep-n)

Emprendedor	(Ep-r.)	(Ep-n.)
El propio migrante a su regreso	14/14	N/A
Sus hijos han emprendido utilizando las remesas	0/14	N/A
Su padre emprendió previamente	2/14	4/5
Su padre emigró y envió remesas	0/14	0

En nuestro caso, los hijos de los emigrantes no están en edad de emprender aunque destaca que, entre los emprendedores “no remeseros”, la mayoría de ellos han replicado la conducta de su padre.

Lo relevante para el caso es que **todos los negocios financiados con remesas que se hallaron en Jiquipilco han sido fundados por el propio emigrante a su regreso.**

Conclusiones:

En el caso de Jiquipilco, la creación de microempresas financiadas con remesas la lleva a cabo el propio emigrante a su regreso.

Confirmaciones:

En las dinámicas de grupo (Dg.), nuevos casos (Nc.), otros actores (Oa.) y consultas electrónicas (Ce.) **se confirma la conclusión.**

	(Dg.)	(Nc.)	(Oa.)	(Ce.)
Confirma	12/12	15/17	6/12	5/7
Rechaza	-	1/17	1/12	-
N/A	-	1/17	5/12	2/7

Pregunta de investigación 2: ¿Cuáles son las razones y las motivaciones personales que se presentan en aquellos sujetos que han decidido crear microempresas a partir del financiamiento con remesas familiares?

Hipótesis 2: Entra las motivaciones iniciales del emprendedor *remesero*, podemos encontrar las siguientes: construir una fuente de sustento familiar a largo plazo; el sentimiento de corresponder al familiar que está aportando dinero desde EE. UU.; obtener una fuente complementaria de ingresos sin desatender a la familia (una microempresa es más flexible que un trabajo a jornada completa); y las motivaciones de logro, prestigio y realización que tiene todo emprendedor.

Recolección de datos:

Objetivo: Definir el perfil de las personas que han optado por usar sus remesas en la creación de una microempresa.

Pregunta(s) detonante: Háblame un poco de tu negocio. ¿A qué te dedicas? ¿Cómo lo iniciaste? ¿Cuáles han sido tus principales retos? ¿Cuáles son tus objetivos y propósitos?

Hallazgos:

Motivaciones: **De carácter económico y de otro tipo de motivaciones.**

La hipótesis inicial partía de la idea de que quienes emprendían eran los familiares receptores de las remesas. Como se observó en nuestro caso, quienes emprenden son los migrantes retornados (Ep.) y es a ellos a quienes se entrevistó, a fin de conocer las razones y motivaciones que los llevaron a crear un negocio.

La identificación de las razones y motivaciones se realiza mediante un esfuerzo introspectivo durante las entrevistas y a través de la convivencia del investigador con los emprendedores.

Observaciones: En los entrevistados (Ep-r.)

Razones	Cantidad
Fuente de ingresos como supervivencia	3/14
Un ingreso superior para progreso y no solo supervivencia	11/14
Este resultado es congruente con lo que los entrevistados manifestaron al preguntarles por qué, cuando migraron, lo hicieron a los EE. UU. y no a ciudades cercanas donde hay posibilidades de empleo. ¿Por qué no migró o consiguió un empleo en Naucalpan o Toluca?	

	Razones	Cantidad
	Aunque el ingreso es mejor que en Jiquipilco, este sigue siendo insuficiente. En EE. UU. el ingreso es mucho más alto y ello representa una oportunidad por la que vale la pena migrar.	11/14
	Porque en EE. UU. tengo amigos que me motivaron a irme a trabajar allá	1/14
	Otras razones	2/14
Tópico:	Motivaciones o razones de carácter financiero por las que el migrante optaría por emprender en México a su regreso.	
Categoría de las observaciones y respuestas más frecuentes:	En los entrevistados (Ep-r.)	
	Razones	Cantidad
	No hay empleos, y si los hay, están muy mal pagados y la familia está acostumbrada a un gasto mayor	12/14
	Expectativa de ingresos mayores a través de un negocio o actividad independiente	11/14
	Los conocimientos adquiridos en EE. UU. me permiten obtener mejores ingresos. Al no haber oferta de empleos donde pueda ponerlos en práctica, inicié un negocio donde sacar ventaja de ello	2/14
	Otras razones	1/14
	Emprender un negocio significa una posibilidad de ingresos por encima de lo que se puede obtener en un empleo local.	
	Las familias dependientes de los migrantes tienen un promedio de gasto mucho más alto que el promedio de la comunidad. Para el migrante retornado, el emprendimiento significa una posibilidad de mantener ese estatus de gasto familiar.	
	Para el migrante, la adquisición de habilidades y conocimientos (capital humano) durante su estancia en los EE. UU. representa un valor al que debe corresponder un rendimiento.	

Tópico: **¿Las motivaciones de logro y prestigio constituyen un motivo relevante para la creación de empresas financiadas con remesas?**

Categoría de las observaciones y respuestas más frecuentes:

En los entrevistados (Oa.):

Razones	Cantidad
Las familias que reciben remesas se distinguen de las demás porque tienen una mejor casa	10/12
A los migrantes retornados les gusta presumir de su éxito. Con frecuencia compran camionetas	4/12
Los receptores de remesas tienen mejor calidad de vida, visten mejor y tienen acceso a mejores servicios	11/12
Las familias receptoras suelen viajar en vacaciones	5/12
Los receptores de remesas tienen mejores utensilios y mejores aparatos electrónicos en casa	12/12
Los receptores de remesas tienen acceso a servicios médicos privados	6/12
El migrante retornado adquiere un estatus superior en la comunidad	9/12

Para conseguir objetividad al explorar las motivaciones de prestigio personal, se prefirió recoger la información en fuentes externas al propio emprendedor (Oa.).

Se infiere que, para el migrante retornado, establecer un negocio representa, entre otras cosas, la preservación de su estatus dentro de su comunidad, aunque se desconoce la intensidad de esta motivación.

Hallazgos adicionales:

Parece ser que la añoranza y el deseo de regresar al lado de su familia y comunidad son las razones subyacentes en las decisiones de retornar y, en muchos casos, en la creación de negocios.

Categoría de las observaciones y respuestas más frecuentes:

En los entrevistados (Ep-r.)

Razones	Cantidad
Abrir un negocio es la solución al problema de regresar al lado de la familia y, al mismo tiempo, mantener un ingreso adecuado	13/14
Con tal de regresar al lado de mi familia, estaría dispuesto a hacerlo aunque eso implique tener menores ingresos	5/14
Durante mi estancia en los EE. UU., siempre tuve en mente regresar al lado de mi familia	14/14

Conclusiones:

Según los hallazgos, es posible afirmar que, en nuestro universo de estudio, las motivaciones de **carácter económico** se refieren a la expectativa de ingresos mayores a través de un negocio o actividad independiente que permita al emprendedor mantener el nivel de vida familiar que fuera alcanzado cuando el migrante trabajaba en los EE. UU.

Como principal motivación **no-económica**, se detectó que la empresa actúa como un instrumento que permite al emigrante regresar con su familia, dado el fuerte sentimiento de añoranza por la familia y de nostalgia por la comunidad.

Con menor intensidad, otra razón no-económica que se pudo identificar se refiere a las necesidades de logro y sostenimiento del estatus social entre los de su comunidad.

Confirmaciones:

En las dinámicas de grupo (Dg.), nuevos casos (Nc.), otros actores (Oa.) y consultas electrónicas (Ce.) **se confirma la conclusión.**

Razones y motivaciones	(Dg.)	(Nc.)	(Oa.)	(Ce.)
Económicas:				
Supervivencia	3/12	5/17	7/12	2/7
Mantener el progreso alcanzado y aspirar a un mejor nivel de vida	11/12	16/17	9/12	3/7
No-económicas				
Añoranza y nostalgia, regresar con su familia y comunidad.	11/12	17/17	11/12	7/7
Necesidad de logro y estatus	N/A	9/17	5/12	1/7

Por las conclusiones alcanzadas en las dinámicas de grupo, las opiniones obtenidas en entrevistas adicionales, las conversaciones

con otros actores y los puntos de vista de testigos en otros entornos, las conclusiones obtenidas al entrevistar a los actores (Ep.) se confirman.

En las entrevistas realizadas a otros migrantes y líderes de clubes de migrantes (Ce.) que no pertenecen al municipio de Jiquipilco, destaca el hallazgo de casos diferentes en los que los emigrantes mexicanos organizados en los EE. UU. promovieron la creación de empresas en beneficio de sus comunidades de origen. Estos hallazgos fueron identificados en otras comunidades de otros estados del país (Guanajuato y Zacatecas), donde el proceso migratorio es intenso y maduro.

Tópicos rechazados

Tópico:	¿El sentimiento de correspondencia con el familiar que está aportando dinero desde los EE. UU. es motivo para que el receptor de remesas se involucre en actividades de negocios?
Categoría de las observaciones y respuestas más frecuentes:	Se pensaba que los receptores de remesas podrían establecer negocios no solo por la disponibilidad de capital, sino también por el compromiso moral que tendrían con quien les apoya con los constantes envíos de remesas. Por no haber encontrado en nuestro universo de investigación casos de emprendimientos realizados por familiares receptores, este tópico se rechaza.
Tópico:	Partiendo de la idea de que ocuparse de una microempresa ofrece mayor flexibilidad de tiempo que desarrollar un trabajo a jornada completa, ¿es una razón válida que el receptor de remesas establece un negocio con el fin de obtener una fuente complementaria de ingresos que no implique desatender a la familia?
Categoría de las observaciones y respuestas más frecuentes:	Al establecer la hipótesis inicial, se pensó que eran los familiares inmediatos del emigrante (esposa o hijos) quienes podrían establecer el negocio, por lo que podría ser razonable que la flexibilidad de horarios que puede permitir una microempresa fuese un factor favorecedor para la creación de empresas. No obstante, por no haber encontrado en nuestro universo de investigación casos de emprendimientos realizados por familiares receptores, este tópico se rechaza.

Pregunta de investigación 3: ¿Son las remesas un factor relevante que influye en la creación de microempresas?

Hipótesis 3: La disposición de dinero como capital, sin tener que pagar intereses y, mucho menos, amortizaciones, es una ventaja definitiva que aportan las remesas para cualquier emprendedor; sin ellas, el proceso sería mucho más difícil y tal vez inalcanzable.

Recolección de datos:

Objetivo: Determinar si, efectivamente, las remesas familiares son un factor determinante en la creación de microempresas.

Pregunta(s) detonante: Si tú no hubieses dispuesto del apoyo de remesas familiares, ¿habrías tenido la iniciativa de crear tu negocio?

Hallazgos:

Observaciones: En los entrevistados (Ep-r.) y (Ep-n.)

Remesas como factor determinante	(Ep-r.)	(Ep-n.)
Siempre tuve la idea de poner un negocio, pero no contaba con recursos	8/14	2/5
Intenté poner un negocio, pero la falta de capital me hizo fracasar	1/14	2/5
Sin las remesas, habría sido imposible echar a andar el negocio	13/14	N/A
Si contara con remesas, mi negocio crecería y sería mucho mejor	N/A	4/5

Las remesas fueron un factor indispensable y fundamental para la creación de cada microempresa.

Tópico: Las remesas por sí solas no garantizan el emprendimiento y el éxito.

Categoría de las observaciones y respuestas más frecuentes: En los entrevistados (Ep-r.) y (Nc.):

Remesas y emprendimiento	(Ep-r)	(Nc.)
Intenté poner un negocio, pero no logré consolidarlo; acabé perdiendo parte de mi capital	1/14	N/C
Tengo capital, pero todavía no estoy decidido a regresar para poner un negocio	N/A	16/17

Tópico: Las remesas suplen al financiamiento formal y/o subsanan su inaccesibilidad.

Categoría de las observaciones y respuestas más frecuentes:

En los entrevistados (Ep-r.) y (Ep-n.):

Remesas o financiación formal	(Ep-r.)	(Ep-n.)
Para establecer mi negocio tuve acceso a algún tipo de financiamiento	0/14	1/5
En financiamiento formal es costoso, se acaba comiendo al negocio	12/14	4/5
Los requisitos para obtener financiamiento formal son complicados y a veces imposibles	10/14	5/5
Las remesas significan un financiamiento eficiente y con muy bajo costo	14/14	N/A
Porque tenía disponibilidad de remesas, no necesité ni busqué financiamiento formal	14/14	N/A

Los emprendedores remeseros (Ep-r.) no buscaron financiamiento formal, pues disponían de remesas, y argumentaron que los recursos propios son más eficientes y menos costosos en tanto que el financiamiento formal es gravoso y es muy difícil acceder a él.

Los emprendedores no remeseros (Ep-n) confirmaron la opinión de que es complicado y costoso acceder al financiamiento formal y de que en ocasiones les resulta imposible cumplir con los requisitos.

Confirmaciones:

En las dinámicas de grupo (Dg.) y entre los entrevistados (Nc.), (Oa.) y (Ce.):

Remesas o financiación formal	(Dg.)	(Nc.)	(Oa.)	(Ce.)
Las remesas suplen o subsanan la dificultad de obtener financiación formal	12/12	16/17	6/12	7/7
El financiamiento formal es costoso, se acaba comiendo al negocio	11/12	12/17	5/12	6/7
Los requisitos para obtener financiamiento formal son complicados y a veces imposibles	10/12	14/17	4/12	7/7
Las remesas significan un financiamiento eficiente y con muy bajo costo	12/12	15/17	10/12	7/7

Tópico: Las remesas se utilizan primero para satisfacer las necesidades básicas.

Categoría de las observaciones y respuestas más frecuentes: En los entrevistados (Ep-r.)

Destino de las remesas	Prioridad				Ponderación ⁽¹⁾
	1	2	3	4	
Necesidades básicas	14				1,00
Vivienda		9	3	2	0,63
Educación		5	9		0,59
Negocio			2	12	0,33

⁽¹⁾ Para ponderar, se asignó arbitrariamente un peso a cada prioridad: a la primera, 1,0; a la segunda, 0,75; a la tercera, 0,50 y a la cuarta, 0,25. Por ello, el rango oscilará entre [0, 1], siendo 1 la más alta prioridad y 0 la más baja.

En nuestro universo de estudio (Ep-r.), la prioridad de aplicación de las remesas comienza por la satisfacción de necesidades básicas, posteriormente vivienda, seguidamente educación y, después de ello, se centra en la inversión para abrir un negocio.

Conclusiones: Se puede afirmar que, en nuestro universo de investigación, las remesas constituyen un factor fundamental para la creación de empresas. Sin embargo, hay que señalar que, puesto que las remesas, por sí solas, no garantizan la creación de una empresa, el proceso se ve favorecido cuando el emprendedor dispone de capital humano, capital social y acceso a apoyos y asesoría.

Las remesas subsanan la dificultad de acceder a la financiación formal y constituyen un medio más eficiente para financiar la creación y operación del negocio.

El uso de las remesas para crear un negocio está por debajo de otras prioridades (Necesidades básicas, vivienda y educación).

Hallazgos adicionales: Fue posible observar (Ob.) que, en aquellos casos donde el capital humano y el capital social son más sólidos, el uso de las remesas ha generado mejores resultados. Los negocios mejor establecidos corresponden a emigrantes que tienen más habilidades y más seguridad por el apoyo de sus contactos en la comunidad.

Pregunta de investigación 4: ¿Qué circunstancias del entorno han favorecido la creación de microempresas con financiamiento de remesas familiares?

Hipótesis 4: Los factores que favorecen la creación de empresas son: la estabilidad del entorno macroeconómico de México, las redes sociales internacionales y los clubes de migrantes relacionados con el emprendedor potencial. Por el contrario, son factores inhibidores del emprendimiento: la falta de competitividad regional y la debilidad del mercado local en Jiquipilco.

Recolección de datos:

Objetivo: Identificar las condiciones del entorno que favorecieron la creación de microempresas con financiamiento de remesas.

Pregunta(s) detonante: ¿A qué se debe el éxito de tu negocio? ¿Cuáles son los principales obstáculos para el crecimiento de tu negocio?

Hallazgos:

Observaciones:

Tópico: **La estabilidad económica favorece la creación de negocios.**

Categoría de las observaciones y respuestas más frecuentes: En los entrevistados (Ep-r.) y (Ep-n.):

Estabilidad macroeconómica y creación de negocios	(Ep-r.)	(Ep-n.)
Afirmaciones espontáneas sobre el beneficio de la estabilidad macroeconómica en la creación de microempresas	3/12	1/5
Al plantearles la premisa del beneficio de la estabilidad macroeconómica en el proceso emprendedor, confirmaron estar de acuerdo	10/12	5/5
La estabilidad de México me generó mayor confianza e influyó en mi decisión de regresar a poner un negocio	11/12	N/A

En nuestro universo se confirma que la estabilidad económica entendida como inflación controlada —entre un 6% y un 3% anual—, la disminución en las tasas de interés y la estabilidad en el tipo de cambio generan condiciones favorables para la apertura de negocios financiados con remesas.

Confirmaciones: En las dinámicas de grupo (Dg.) y entre los entrevistados (Nc), (Oa.) y

(Ce.):

Estabilidad macroeconómica y creación de negocios	(Dg.)	(Nc)	(Oa.)	(Ce.)
La estabilidad económica alcanzada por México favorece la creación de negocios	11/12	14/17	9/12	5/7
Las crisis que se han vivido en México no solo inhibieron la creación de empresas sino que significaron el fracaso de muchos negocios	12/12	15/17	9/12	7/7
La estabilidad conseguida no está garantizada y siempre existe ese importante riesgo para los emprendedores remeseros	12/12	15/17	10/12	7/7

Tópico: **La debilidad del mercado local y la escasa competitividad de Jiquipilco son factores inhibidores para la apertura de negocios remeseros.**

Categoría de las observaciones y respuestas más frecuentes:

En los entrevistados (Ep-r.) y (Ep-n.):

Debilidad del mercado local	(Ep-r.)	(Ep-n.)
La demanda y liquidez en el mercado local es débil, lo que dificulta mantener a flote el negocio	12/12	4/5
Jiquipilco sería un mejor mercado si aquí se instalaran algunas industrias o plantas maquiladoras, pero hasta ahora ninguna se ha acercado	9/12	3/5
La calidad de infraestructura física (calidad de energía, abasto de agua, transportes, carreteras y telecomunicaciones) no ayuda mucho a que mi negocio progrese	5/12	1/5
La mano de obra es barata, pero aquí es muy difícil conseguir personal capacitado, con una “cultura laboral” o con experiencia	11/12	5/5
Aquí casi nadie sabe manejar bien un ordenador ni sus programas básicos	10/12	4/5

Se reconoce la debilidad del mercado local y la falta de actividad económica relevante que permita a los negocios condiciones de demanda

constante para sus productos y servicios.

El capital humano de la región es débil, por lo que resulta complicado incursionar en negocios que requieran talento, capacidad y experiencia.

La falta de infraestructura y competitividad de la región es percibida como una condición “natural” y no se ve cercano el cambio de dicha circunstancia.

Confirmaciones: En las dinámicas de grupo (Dg.) y entre los entrevistados (Nc), (Oa.) y (Ce.):

Debilidad del mercado local	(Dg.)	(Nc)	(Oa.)	(Ce.)
La demanda y liquidez en el mercado local es débil, lo que dificulta crear y/o mantener a flote un negocio	12/12	15/17	10/12	N/A
En Jiquipilco, las remesas no son tan relevantes como en otros municipios con mayor migración	12/12	16/17	11/12	N/A
La falta de infraestructura y competitividad de una región ahuyenta la actividad industrial de mayor escala, pero no tanto la operación de microempresas	9/12	11/17	9/12	5/7
Los negocios que están vinculados a otros mercados son más estables y han crecido bastante	12/12	15/17	11/12	N/A

Se confirma la debilidad del mercado local y su efecto en el desarrollo de los negocios. Se destaca que la falta de infraestructura es una condición que inhibe actividades de mayor repercusión.

Se reconoce que los negocios vinculados a otros mercados tienen mejores resultados y mejores perspectivas también.

No se percibe un fortalecimiento del mercado local por el efecto de las remesas, en contraste con los municipios de alto índice y tradición migratoria.

Tópico: Por su debilidad, las redes internacionales de contactos sociales (clubes de migrantes) no son un factor favorecedor para la creación de microempresas financiadas con remesas.

Categoría de las observaciones y respuestas más frecuentes:

En los entrevistados (Ep-r.)

Redes internacionales de contactos sociales	(Ep-r.)
Existen clubes de migrantes jiquipilquenses en el exterior	0/12
Los migrantes de Jiquipilco tienen alguna organización (formal o informal) en el exterior	0/12
Al establecer tu negocio, ¿recibiste algún apoyo o guía de alguna organización de migrantes o de cualquier otro tipo?	1/12
Se conocen casos en otros municipios en donde sus organizaciones de migrantes les han brindado apoyo y guía para crear su negocio	5/12

Para los emprendedores remeseros de Jiquipilco (Ep-r.), el capital social que implican las redes de contactos internacionales es escaso o muy débil.

Confirmaciones: Entre los entrevistados (Oa.) y (Ce.):

Redes internacionales de contactos sociales	(Oa.)	(Ce.)
Los clubes de migrantes constituyen una fuerte ventaja para la creación de microempresas financiadas con remesas.	10/12	6/7
Los apoyos de las organizaciones de migrantes no se limitan a lo financiero, también apoyan en la gestión de créditos e incluso generan conexiones con proveedores, clientes y mercados.	9/12	6/7
Nuestras organizaciones de migrantes han apoyado proyectos productivos en las comunidades de origen.	N/A	4/7
Nuestra organización de migrantes ha realizado proyectos productivos de propiedad colectiva con resultados positivos	N/A	1/7

Cuando las hay, las organizaciones de migrantes representan un factor favorecedor para la creación de microempresas financiadas con remesas.

Tópico: **La excesiva regulación gubernamental inhibe la creación de empresas en la región.**

Categoría de las observaciones y respuestas más frecuentes: En los entrevistados (Ep-r.) y (Ep-n.):

Regulación y emprendimiento	(Ep-r.)	(Ep-n.)
Conoce las principales reglas que aplican a la actividad empresarial (microempresa)	4/12	1/5
Los trámites son complicados, llevan tiempo y piden demasiados documentos que a veces no se tienen a mano	12/12	5/5
Inscribir a alguien en el seguro social implica costos muy altos y trámites difíciles	11/12	5/5
Es frecuente que los funcionarios del gobierno pidan dinero a cambio de agilizar algún trámite	8/12	4/5
Las regulaciones limitan el crecimiento de mi negocio; para crecer es necesario establecerse formalmente y eso es muy complicado	8/12	4/5

En las dinámicas de grupo (Dg.) y entre los entrevistados (Nc.), (Oa.) y (Ce.):

Regulación y emprendimiento	(Dg.)	(Nc.)	(Oa.)	(Ce.)
Las excesivas regulaciones limitan el emprendimiento y el crecimiento del negocio	12/12	16/17	8/12	7/7
Los trámites para abrir y operar una microempresa son complejos y ambiguos	12/12	16/17	6/12	7/7
Es frecuente que los funcionarios del gobierno pidan dinero a cambio de agilizar algún trámite	8/12	13/17	3/12	6/7

El emprendimiento es inhibido por la excesiva y ambigua regulación gubernamental.

La excesiva regulación es un incentivo negativo para abandonar la informalidad.

Los microempresarios y casi todos los actores entrevistados (excepto algunos funcionarios públicos) coinciden en que la regulación actual favorece las prácticas de corrupción.

Conclusiones: Factores del entorno que favorecen al emprendimiento en Jiquipilco: la estabilidad económica conseguida por México.

Factores del entorno que inhiben el emprendimiento: debilidad del mercado local, bajo índice de competitividad local, carencia de capital humano en la localidad y excesivas y complejas regulaciones gubernamentales.

A diferencia de otras comunidades, en Jiquipilco, la carencia de redes internacionales de contactos sociales es un factor que representa una desventaja para los emprendedores locales.

Los negocios vinculados a otros mercados consiguen permanencia y mejores resultados.

Pregunta de investigación 5: ¿Qué políticas públicas inciden en el proceso de creación de microempresas a partir de remesas y cuál ha sido su efectividad?

Hipótesis 5: Las políticas públicas que pretenden fomentar el uso productivo de las remesas aportando crédito y financiamiento son incompletas y poco efectivas para los emprendedores *remeseros*, pues solo ofrecen capital financiero, lo que el emprendedor *remesero* normalmente ya tiene, y no resuelven la circunstancia que limita la creación de microempresas (regulación, carencia de habilidades empresariales, falta de conocimientos administrativos y acceso a mercados más dinámicos).

Las políticas públicas que, además de crédito, ofrezcan asesoría, capacitación, facilidades, desregulación y seguimiento tendrán más posibilidades de ser exitosas.

Recolección de datos:

Objetivo: Determinar si las políticas públicas diseñadas para este fenómeno tienen correcta dirección y si son efectivas.

Pregunta(s) detonante: ¿Hay algún programa de Gobierno que te haya apoyado en la creación y operación de tu negocio? ¿Cuál? ¿Cómo te ha favorecido?

Hallazgos:

Observaciones: Además de las entrevistas, se estudiaron las características de los más importantes programas públicos de fomento para la creación de microempresas financiadas con remesas (Ob.)

Tópico: **Uso de programas públicos de apoyo**

Categoría de las observaciones y respuestas más frecuentes: En los entrevistados (Ep-r.) y (Ep-n.):

Uso de programas públicos de apoyo	(Ep-r.)	(Ep-n.)
Para establecer mi negocio, tuve acceso a algún tipo de financiamiento	0/14	1/5
Tuve acceso y me beneficié de algún programa público de fomento	0/14	1/5
Conocí y/o evalué alguno/s de los programas de apoyo para microempresarios	0/14	1/5
En general, se confía en los funcionarios públicos	1/14	1/5

Las microempresas que se estudiaron en Jiquipilco se consolidaron con el esfuerzo y gestión del emigrante repatriado, sin acceder a los programas gubernamentales que pudieron haberle apoyado.

Los emigrantes que regresan normalmente no se acercan al Gobierno por sentir desconfianza ante las autoridades.

Confirmaciones: En las dinámicas de grupo (Dg.) y entre los entrevistados (Nc), (Oa.) y (Ce.):

Uso de programas públicos de apoyo	(Dg.)	(Nc)	(Oa.)	(Ce.)
Los programas son insuficientes y tienen muy poca difusión	12/12	15/17	6/12	7/7
Es complicado acceder a los programas públicos	N/A	10/17	5/12	7/7
En general, se confía en los funcionarios públicos	1/12	2/17	N/A	0/7

Por las observaciones directas (Ob.) y entrevistas (Oa.) sobre los programas públicos de apoyo:

El emigrante los desconocía y los funcionarios que manejan los programas no pudieron o no intentaron identificar a quienes pudieron haber apoyado.

Los gobiernos locales no tienen conocimiento de los programas federales de apoyo para la creación de microempresas y tampoco tienen la capacidad de activarlos adecuadamente.

En la mayoría de los casos estudiados, los emprendedores se quejaron de indolencia e incapacidad de las autoridades.

Tópico: **La vinculación con algún club de migrantes permite el acceso a los programas públicos de apoyo.**

Categoría de las observaciones y respuestas más frecuentes: Entre los entrevistados (Ce.):

Vinculación con clubes de migrantes	(Ce.)
Los clubes de migrantes son el único medio para vincular a los migrantes emprendedores con los programas públicos de fomento	6/7

Por las observaciones directas (Ob.)

Los empresarios remeseros de Jiquipilco (Ep-r.) no tienen vínculo alguno con clubes de migrantes u organizaciones informales en el exterior.

Para los funcionarios públicos federales y estatales no existe un mecanismo que permita identificar y a partir de ello beneficiar a los empresarios remeseros de Jiquipilco.

Tópico: **Oferta de los programas públicos de fomento. Los emprendedores demandan otros apoyos además del crédito.**

Categoría de las observaciones y respuestas más frecuentes: En los entrevistados (Ep-r.), (Ep-n.) y (Nc.):

Crédito y otros apoyos	(Ep-r.)	(Ep-n.)	(Nc.)
Estoy interesado en acceder a un programa público que ofrezca apoyo crediticio	5/14	4/5	10/17
Estoy interesado en acceder a un programa público que ofrezca capacitación administrativa y de negocios	14/14	5/5	16/17
Estoy interesado en acceder a un programa público que me conecte con nuevos mercados	12/14	2/5	N/A
Estoy interesado en acceder a un programa público que ofrezca facilidades y simplifique las licencias, los trámites y los permisos gubernamentales	14/14	5/5	17/17
Estoy interesado en que exista un programa público que fortalezca a las comunidades internacionales de migrantes	12/14	N/A	N/A
Además del contacto con los clubes, debería existir algún mecanismo para promover los apoyos al emprendimiento en las comunidades de migrantes mexicanos en los EE. UU.	12/14	N/A	15/17

El apoyo financiero influye positivamente en un proceso productivo; sin embargo, en los casos estudiados (Ep-r.), el crédito es considerado un apoyo de menor relevancia.

La mayoría de los emigrantes (Ep-r.) disponen de capital financiero suficiente como para asumir las inversiones necesarias a la hora de echar a andar y financiar su negocio.

Por las observaciones directas (Ob.):

Una de las carencias más relevantes entre los entrevistados (Ep-r.) es la falta de experiencia empresarial, conocimientos técnicos, formación educativa y conocimientos básicos sobre la operación de una empresa.

Algunos programas del Gobierno dicen incluir acompañamiento y asesoría para consolidar el negocio; sin embargo, no fue posible constatar que en realidad lo hagan.

No se encontraron programas de apoyo que permitan vincular el emprendimiento de los migrantes con necesidades de otros mercados más fuertes.

En general, los entrevistados piensan que un programa público de apoyo eficiente debería orientarse a implementar medidas radicales y eficaces de desregulación al emprendimiento.

Conclusiones: En los casos estudiados (Ep-r.), no se encontró ninguno que se haya beneficiado del apoyo de algún programa gubernamental, pues todos financiaron su negocio con sus propios recursos.

En la mayoría de los entrevistados, se detectó desconfianza generalizada ante los programas de apoyo y los funcionarios públicos.

Los empresarios remeseros de Jiquipilco (Ep-r.) no tienen vínculo alguno con clubes de migrantes u organizaciones informales en el exterior.

Para los funcionarios públicos federales y estatales no existe un mecanismo que permita identificar y así beneficiar a los empresarios remeseros de Jiquipilco.

En los casos estudiados (Ep-r.), la disponibilidad de crédito no representa un factor limitante crucial en el proceso de creación de negocios, el financiamiento es considerado un apoyo complementario.

Los programas públicos de apoyo son desconocidos por la mayoría de los emigrantes y, cuando se conocen, resulta muy complicado acceder a ellos.

Las políticas públicas de desregulación, la eliminación de requisitos y la exención de impuestos pueden ser tan eficaces o más que las políticas públicas de crédito y financiamiento.

Los programas que ofrezcan un ámbito mayor de apoyos pueden ser atractivos para los emprendedores remeseros. El financiamiento complementario, la asesoría y capacitación, las facilidades y desregulación, el fortalecimiento de las redes sociales y la vinculación con mercados más fuertes favorecerían la creación de negocios gestionados por los emigrantes retornados.