

INVERSIÓN PRODUCTIVA DE REMESAS. SUGERENCIAS DE POLÍTICA PÚBLICA AL CASO DE MICHOACÁN

*Jerjes Izcoatl Aguirre Ochoa
Víctor Antonio Acevedo Valerio
Universidad Michoacana, México.*

El caso de México como objeto de estudio con respecto a las remesas es único al presentar características totalmente diferentes al de otras regiones del mundo expulsoras de población y receptoras de remesas. La situación de cercanía geográfica con el país anfitrión, los profundos lazos históricos y políticos entre México y EUA, la emergencia de la globalización y la facilidad en las comunicaciones hacen del caso mexicano una situación única en la cual no resuelta aplicable la utilización de referentes teóricos o experiencias de otros países para explicar aspectos particulares del problema como son las remesas y sus potencialidades de inversión productiva.

En este contexto, tomando en cuenta la especificidad del caso mexicano y del michoacano en particular, el objetivo de esta ponencia es la de presentar alternativas de inversión productiva en Michoacán a la población migrante radicada en EUA a partir de una recopilación teórica llevada a cabo sobre migrantes emprendedores, las experiencias de otros países en la canalización de remesas y de ahorro migrante y de una encuesta realizada en 2007 a migrantes michoacanos radicados en EUA, de la cual se presenta a continuación un resumen:

- 1) Para la realización del diagnóstico se aplicó un cuestionario que proporcionara información sobre niveles de ingreso, gasto y preferencias de inversión de los migrantes. Este cuestionario se aplicó en una prueba piloto inicialmente con migrantes de la ciudad de Morelia para posteriormente aplicar el instrumento entre la población michoacana radicada en EUA en sus comunidades de origen en Michoacán a partir de una muestra calculada de un millón de personas. El nivel de confiabilidad se definió buscando alcanzar un nivel de representatividad adecuado y la disponibilidad de recursos para la aplicación de las entrevistas en las localidades del estado. El número de entrevistas que se levantó fue de 628, lo que corresponde a un nivel de confianza del 96% y a un margen de error del 4.09%. Las entrevistas fueron realizadas en las comunidades de origen de los migrantes durante sus estancias temporales en Michoacán del período noviembre 2006 a marzo de 2007. Además de lo anterior, se realizaron entrevistas a migrantes en los Consulados de México en Los Angeles, Orange County, el estado de Nevada y en el Aeropuerto Internacional de la Ciudad de Morelia.
- 2) La edad promedio de los michoacanos en EUA fue de 35 años con un tiempo de residencia en dicho país de 10 años. En este punto debe destacarse los impactos en el bono demográfico que la migración tiene para la entidad. Michoacán ha sido uno de los pocos estados que registran tasas de crecimiento poblacional negativas, que aunado a la pérdida de población económicamente activa por la migración, genera una situación de pérdida neta de capital humano. Si bien es difícil evaluar cuantitativamente el impacto de la migración en el bono demográfico este hecho no debe dejarse de lado en un proceso de planeación de mediano plazo.
- 3) El alto porcentaje de migrantes indocumentados encontrados en la encuesta refleja los posibles impactos que una reforma migratoria en EUA puede tener en Michoacán. El sentido en el cual se de una reforma migratoria puede tener profundos impactos negativos en las tasas de desempleo en Michoacán. Aún

más, independientemente de la dirección de la reforma migratoria que se apruebe en el Congreso Estadounidense, es factible esperar un endurecimiento de las medidas de vigilancia en la frontera como resultado de esquema y reglas más claras de migración. La migración puede dejar de convertirse en la válvula de escape para la población michoacana que no encuentre oportunidades laborales en Michoacán.

- 4) La inmensa mayoría de los migrantes michoacanos entrevistados enfrentan condiciones en Estados Unidos de ingresos mínimos suficientes para sufragar sus gastos esenciales dejando poco margen para el ahorro y la inversión productiva. Los datos reflejan que el ingreso de los migrantes fluctúa entre 1000 y 2000 dólares mensuales. Si se considera que el nivel de gastos para una familia de 4 personas en EUA es de 1,580 se tiene que la mayor parte de los michoacanos residentes presentan apenas excedentes que de acuerdo con los datos obtenidos ascienden aproximadamente a 424 dólares que son fundamentalmente enviados como remesas a Michoacán. Además, existen diversos factores que es necesario considerar para determinar la capacidad de inversión de los migrantes, entre estos, resalta la fluctuación en el alquiler de la vivienda que es uno de los rubros que consume una mayor proporción del ingreso de los migrantes. En California, por ejemplo, los costos de las viviendas se han incrementado significativamente en los últimos años como consecuencia de las bajas tasas de interés. Una parte muy significativa de los salarios de los michoacanos se gasta precisamente en pagar estos altos alquileres, dejando poco margen para el ahorro.
- 5) En esta situación es necesario generar un instrumento financiero que permita canalizar pequeños excedentes a la inversión productiva en Michoacán. Una manera de hacer esto es generar un mercado de bonos de desarrollo que pudiera canalizarse a obras o proyectos de inversión en las comunidades o regiones de origen de los migrantes, considerando el interés de los michoacanos por invertir en México y en específico en sus comunidades de origen. El desarrollo de un mercado de bonos de desarrollo es un tarea de mediano plazo que debe ser desarrollada en conjunto con instituciones financieras con experiencia en el ramo financiero como lo pudieran ser BANOBRAS y NAFIN.
- 6) La compra de una vivienda es la alternativa de inversión preferida por parte de los migrantes. A este respecto, es importante señalar el bajo número de solicitudes que se han recibido en los programas gubernamentales de vivienda para migrantes. Los migrantes parecen preferir esquemas más tradicionales de compra y venta en los cuales se envían recursos a algún familiar o amigo para la compra o la mejora de la vivienda en lugar de utilizar los servicios de una compañía privada. En este sentido es importante precisar estas preferencias y diseñar esquemas o mecanismos *ad hoc* para canalizar recursos o remesas orientadas específicamente a la compra o la mejora de la vivienda.
- 7) Los datos obtenidos en relación a las actividades realizadas por los migrantes en EUA muestran la preponderancia de labores intensas en mano de obra en EUA como el trabajo en el campo y los servicios que son actividades de baja remuneración.
- 8) Asimismo, estas actividades proveen de bajos conocimientos y habilidades para ser replicados en México. Las diferencias en las estructuras económicas y sociales entre ambos países dificultan la transferencia e intercambio de estas habilidades para su uso productivo en México.
- 9) En relación con los bancos la mayor parte de los migrantes entrevistados no poseen una cuenta bancaria ni en EUA ni en México. El hecho de que la mayor parte de los bancos que operan en México sean parte de conglomerados internacionales con fuerte presencia en los EUA (HSBC y City Bank), no ha sido debidamente aprovechado para proveer de servicios financieros

adecuados a la población michoacana radicada en EUA. Esto implica la carencia de acceso a instrumentos de ahorro de mediano rendimiento e implica una mayor propensión al consumo por parte de los migrantes.

- 10) La mayor parte de los entrevistados manifestó no contar con una cuenta de correo electrónico. Esto implica, en general, un bajo acceso al Internet y a las posibilidades de información que puede brindar la Internet. Asimismo, implica que dicho medio no puede ser utilizado para acceder a los migrantes.
- 11) La corrupción y la inseguridad son señalados como dos de los factores de mayor peso que se perciben como inhibidores de las decisiones de inversión.

Los datos obtenidos arrojan que la mayor parte de los migrantes michoacanos en Estados Unidos se encuentra dedicados a actividades intensivas en mano de obra con ingresos limitados (meseros, jardineros, dependientes, obreros, trabajadores agrícolas, etc) por lo que es ilusorio pensar que en las actuales condiciones estos migrantes puedan convertirse en empresarios en sus comunidades de origen en México. En este sentido, las conclusiones de la investigación son similares a la mayor parte de la investigación realizada sobre remesas en México y en otras partes del mundo.

Asimismo, los resultados obtenidos arrojan que la mayor parte de los migrantes michoacanos presentan solo pequeños excedentes de dinero que serían susceptibles de invertirse en actividades productivas en México. Estos recursos tomados de manera independiente son insuficientes para el inicio de una pequeña empresa o negocio. Por otro lado, se observa que las experiencias laborales de los michoacanos en Estados Unidos no constituyen conocimiento prácticos que pudieran resultar útiles para el inicio de un emprendimiento en México. Si bien la mayor parte de los encuestados manifiestan sus intenciones de regresar y de invertir en sus comunidades de origen en Michoacán la realidad muestra que estos deseos constituyen esencialmente un imaginario constante en los migrantes michoacanos. La baja canalización de las remesas a actividades productivas se explica en buena medida por las razones anteriormente señaladas, además de por la razón prioritaria de dar respuesta a necesidades de consumo inmediatas.

En relación con este grupo de migrantes que constituye la inmensa mayoría de los michoacanos en EUA la alternativa de uso productivo de remesas debe darse en términos del diseño de un instrumento financiero que permita canalizar los pequeños excedente monetarios de esta población al financiamiento de obras y proyectos de inversión rentables en las comunidades de origen de los migrantes. Este concepto se detalla más adelante.

La presente ponencia parte de que la canalización de ahorro de los migrantes michoacanos a inversiones productivas debe darse esencialmente en el contexto de los michoacanos en EUA dedicados a actividades empresariales y en los michoacanos de segunda generación¹. En este concepto deben desarrollarse las políticas generales de atracción de inversión. Esta visión, que constituye un salto significativo en relación con el tratamiento dado a las remesas por parte del gobierno, exige realizar cambios sustantivos en las políticas llevadas a cabo hasta el momento con relación a los migrantes michoacanos en EUA. Hasta ahora las políticas públicas desarrolladas hacia los migrantes han partido de un enfoque no diferenciado a los distintos segmentos de migrantes, esta diferenciación es necesaria. El programa tres por uno, por ejemplo, se encuentra orientado, esencialmente los migrantes nacidos en México y residentes en EUA pero tiene un escaso impacto en los migrantes de segunda

¹ con la expresión , "mexicanos de segunda generación" nos referimos a los descendientes de migrantes mexicanos nacidos ya en EUA.

generación y en aquellos migrantes emprendedores con deseos de inversión privada en México.

Una política integral respecto a los migrantes debe definir en primer término qué es exactamente lo que se espera de los migrantes michoacanos en Estados Unidos. Es necesario la definición de objetivos precisos que se persigan en relación con la población de michoacanos radicada en EUA, un ejemplo claro de la pertinencia de esta observación se ve si se observa el hecho de que si bien durante 2006 se dieron cambios institucionales significativos en cuanto al tratamiento a los migrantes con la creación del Instituto de los Michoacanos en el Exterior los objetivos de buscar un acercamiento con esta población y de atender su problemática han demostrado ser metas demasiado generales que impiden canalizar esfuerzos al logro de metas más útiles, concretas y realizables, como que pudieran ser por ejemplo, la de atraer inversión productiva y no únicamente remesas.

La población michoacana en Estados Unidos deber ser vista como una población objetivo en términos de políticas públicas y como una oportunidad de desarrollo para la entidad. Además, es necesario iniciar procesos para incentivar la participación e involucramiento de los michoacanos en EUA y de sus descendientes en la vida estatal, para que sean ellos mismos los que decidan cuál debe ser su participación en la vida publica estatal y qué es lo que de ellos debe esperar específicamente el gobierno de Michoacán.

Esta tarea es particularmente difícil en el caso de los descendientes de migrantes michoacanos dado su tendencia a alejarse de sus comunidades de origen. Los procesos de identificación étnica de los migrantes continúan y se dan actualmente en la mayor parte de las comunidades mexicanas en EUA. Existe una clara ventana de oportunidad para México en estos procesos identificación.

Aspectos positivos de la identidad mexicana deben matizarse en esta población de manera tal que promuevan el arraigo de un sentimiento cálido hacia sus raíces. En general, es imprescindible analizar con más detalles estos procesos de identificación para generar una estrategia cuidadosa, que con pleno derecho a la soberanía de los estadounidenses, gane a estos individuos en una percepción positiva y amable a su región de origen. Como se ha señalado en la sección respectiva el sentimiento de identidad étnica tiene una fuerte influencia en el comportamiento económico y de inversión de los individuos por lo cual resulta significativo resaltar su importancia y la maneras en que puede ser aprovechado. Asimismo, cabe subrayar que el peso político de los mexicanos es cada vez mayor en Estados Unidos, hecho que convierte el fenómeno migratorio, por sus consecuencias económicas y políticas en la principal relación de México con el exterior.

El caso de los mexicanos de segunda generación es distinto al de otras nacionalidades que han nutrido las oleadas migratorias en EUA. La facilidad en las telecomunicaciones y la cercanía geográfica son factores que deben considerarse en el desarrollo de una política pública estatal hacia los migrantes. Durante las oleadas migratorias europeas a Estados Unidos de los siglos XIX y XX los países de origen de estos migrantes perdían definitivamente a sus ciudadanos al partir estos a Estados Unidos. Actualmente, el vínculo con las comunidades de origen subsiste y da lugar a la formación de comunidades transnacionales que desarrollan intercambios intensos entre las comunidades de origen y anfitrionas.

En el siglo XIX una política de acercamiento con estos individuos era prácticamente imposible dadas las grandes distancias y la lentitud en las comunicaciones. Países como Polonia o Italia poco podrían hacer por influir en los procesos de adaptación

cultural de sus ciudadanos expatriados. Los michoacanos de segunda generación tienen amplias facilidades para trasladarse y comunicarse entre los dos países, aprender español y tener referencias importantes de la cultura mexicana. El estado mexicano no debe renunciar a esta población y debe acercarse de modo inteligente a este numeroso grupo de personas. México y Michoacán en lo particular no deben permitirse perder por segunda ocasión a su población.

Una política respecto a los mexicanos de segunda generación debe ser consensuada entre los gobiernos federal y estatal. A nivel del gobierno estatal de Michoacán debe generarse un programa específico que atienda a los descendientes de Michoacanos en el exterior por medio de acercamientos culturales, educativos y económicos. Asimismo, debe existir conciencia de que una política de este tipo deberá de tener un carácter de mediano y largo plazo. En el corto plazo se propone las siguientes medidas:

- 1) Un programa de intercambio estudiantil de los descendientes de michoacanos residentes en EUA que permita, por ejemplo, mejorar el manejo del español. Este programa podría ser implementado a nivel de educación superior. El español construye el principal vínculo de unión entre las comunidades de ambos países, por lo que resulta importante promover su uso y vigencia. Asimismo, programas de intercambio con población de origen universitaria fortalecen el vínculo con los mexicanos de segunda generación que pueden aspirar a mejores posiciones en la sociedad estadounidense.
- 2) Un programa de residencias universitarias en Universidades locales dirigidos a los descendientes de michoacanos en Estados Unidos.
- 3) Creación de intercambios turísticos entre las comunidades de ambos países.
- 4) Creación de programas de estudio sobre México y Michoacán en las universidades estadounidenses a partir de fondos de ambos países.

El acercamiento de México y de Michoacán, en particular, a los descendientes de Michoacanos en Estados Unidos constituye un reto de política pública escasamente visualizado por las elites políticas mexicanas. Si bien las experiencias de acercamiento de México con su población en Estados Unidos han sido en general poco exitosas sobre todo si se toma en cuenta la experiencia del voto en el extranjero, es fundamental acercarse a esta población y diseñar políticas efectivas respecto a estos mexicanos. En las siguientes secciones se presentan de modo puntual recomendaciones específicas sobre otros puntos de relevancia.

1. Reconocer el carácter social del Programa Tres por Uno y otras iniciativas de uso de las remesas.

Los proyectos desarrollados en torno al uso productivo de las remesas se orientan al desarrollo de empresas y proyectos específicos a partir de las remesas y de los recursos de los mexicanos en el exterior. Tanto el tres por uno, como una reciente iniciativa del Banco Interamericano de Desarrollo (BID)² se orientan al financiamiento de proyectos de inversión específicos. Para el caso del programa tres por uno, como

²En diciembre de 2006 el BID aprobó el proyecto "ME-T1026: Apoyo al Desarrollo Económico de La Piedad - Michoacán". Cuyo objetivo es identificar y analizar la posibilidad de desarrollar un proyecto de desarrollo económico local en La Piedad Michoacán, incluyendo el desarrollo de un plan de acción, y la identificación de sectores productivos que serán fortalecidos con un gran potencial en términos de impacto económico y social en la economía local. Además, el estudio será complementado con una estrategia para canalizar las remesas hacia usos productivos.

se ha señalado en la en la sección respectiva, los impactos en términos de empleo y del logro de encadenamientos empresariales son harto limitados.

Peor aún, estos programas no se contemplan dentro de un esquema adecuado de desarrollo regional de las zonas en donde se implementan. Si bien estos proyectos pueden cumplir una función importante en términos de establecer un vínculo entre las comunidades transnacionales en términos estrictamente económicos su contribución es casi nula. Es necesario dar continuidad a estos programas en función de los vínculos que han establecido con las comunidades de michoacanos en EUA. Sin embargo, se requiere de desarrollar esquemas distintos y más eficientes en términos económicos que permitan realmente flujos de inversión significativos y que puedan impactar en el desarrollo de las comunidades expulsoras. El programa tres por uno ha demostrado ser un vehículo eficiente en la formación de un sentimiento de arraigo y pertenencia de las comunidades de migrantes en Estados Unidos con sus localidades de origen. En este contexto es en el cual deben evaluados sus resultados.

2. El desarrollo de un mercado de bonos de desarrollo regionales

Es necesaria la generación de un instrumento financiero que permita la canalización masiva de recursos de los migrantes michoacanos en Estados Unidos hacia proyectos rentables y de mayor impacto económico. Una manera de poder canalizar estos recursos es a partir del desarrollo de un mercado de bonos para proyectos de infraestructura o de otros tipos de inversiones en Michoacán que pueda ser financiado a partir de contribuciones de la población michoacana radicada en EUA.

El financiamiento de proyectos privados y de obras públicas por medio de bonos ha sido ampliamente utilizado en el mundo, particularmente en los países en desarrollo. De acuerdo con González (2004) los bonos constituyen una convocatoria a los inversionistas, instituciones financieras y ahorradores para que contribuyan al financiamiento de una obra o proyecto con la promesa de un futuro ingreso.

Los bonos establecen una relación contractual con las personas que los adquieren obligando a que los emisores de dichos bonos obtengan flujos de efectivo con los cuales puedan servir las obligaciones de las personas que hayan adquirido estos títulos. En Estados Unidos los mercados de bonos municipales son la vía más importante de financiamiento de obras públicas de los gobiernos locales. En dicho país, estos instrumentos presentan la ventaja adicional de exenciones de impuestos y de financiar obras cercanas al mercado adquiriente de estos instrumentos.

En general, la utilización de bonos de desarrollo municipal conlleva de condiciones básicas de funcionamiento. En primer término, debe existir continuidad en los proyectos que desarrollen las distintas administraciones. Asimismo, los proyectos deben tener una rentabilidad mínima que garantice el pago de obligaciones a los tenedores de dichos bonos. Estas condiciones no se cumplen en la mayoría de los gobiernos municipales mexicanos. La mayor parte de las veces existe un marcado quiebre entre las obras y políticas de una administración municipal a otra. Asimismo, los proyectos deben tener una rentabilidad tal que garantice flujos a los tenedores de bonos, condiciones que pueden ser difíciles de lograr en el caso de obras públicas.

Las consideraciones de localidad son importantes en función de que la mayor parte de los entrevistados señaló su interés por invertir en sus comunidades de origen. Esto indicaría cierta disposición a la compra de bonos locales que impactaran a su comunidad de origen. Sin embargo, por las razones expuestas resulta poco factible una recomendación de bonos a nivel municipal. Solo unos cuantos de los municipios del estado tendrían la capacidad técnica para pensar en una emisión de bonos. A nivel

de los gobiernos estatales pueden existir más posibilidades de emisiones de bonos estatales que podrían financiar obras de infraestructura estatales o en comunidades específicas.

En general, existe un entorno internacional bastante propicio para buscar financiamiento en organismos internacionales en busca de asesoría técnica para una emisión de bonos regionales que pudiera colocarse entre la población michoacana radicada en EUA. El principal inconveniente que puede encontrarse en esto es la baja bancarización de la población michoacana en EUA. Asimismo, no existe una cultura financiera de compra de bonos para el financiamiento de proyectos.

A pesar de esto existen tendencias positivas que es necesario tomar en cuenta. Existe un alto número de migrantes que han solicitado la expedición de la matrícula consular con el objetivo de poder abrir una cuenta bancaria en EUA, lo que indica una tendencia a la bancarización. Asimismo, los clubes de migrantes pueden ser un inicio para la comercialización de bonos entre la población michoacana radicada en EUA, considerando que cualquier emisión de bonos deberá de contemplar una intensa campaña de promoción de las principales características de estos instrumentos. Finalmente, es necesario señalar la necesidad de realizar mayor investigación sobre esta posibilidad específica de financiamiento.

3. Creación de un programa de compra y reparación de viviendas

El 37.4% por ciento de los entrevistados señaló la inversión en bienes raíces como la mejor inversión que pudiera hacerse con sus ahorros. Asimismo, muchos de los migrantes entrevistados realizaron gastos para mejorar las condiciones de su vivienda en Michoacán (instalar pisos de cemento, mosaicos, baños, cocina etc.). Estas mejoras se realizaron bajo esquemas tradicionales en los cuales los familiares o amigos cercanos del migrantes vigilan las reparaciones que se financian a partir de los dólares enviados desde EUA. Esto implica costos de intermediación y gestión importantes, al no tener muchas veces la experiencia necesaria para estas actividades constructivas.

En este sentido se propone la creación de un programa de gobierno que asesore a los receptores de remesas tanto en la construcción de vivienda como en los arreglos de la misma. La creación de una instancia de este tipo podría facilitar decisiones de arreglo de casas y construcción de las mismas que pueda facilitar una mayor transferencia de recursos que inciden sobre las economías locales. Asimismo, un programa de mejoramiento de vivienda a partir de ahorro migrante puede tener amplias posibilidades de éxito e importante derrama económica, tomando en cuenta los efectos multiplicadores en la economía que tiene el sector de la construcción.

Es necesario señalar que el gobierno federal ha sido sensible a la preferencia de inversión en vivienda que tiene los migrantes. Existen diversos programas oficiales diseñados para atender el mercado de viviendas de población migrantes han dado muy pocos resultados¹. Sin embargo, sus resultados han sido poco satisfactorios en términos del número de personas que los han utilizado. Por ejemplo, en el caso de Sociedad Hipotecaria a junio de 2006 únicamente habían utilizado este programa 14 personas.

4. La necesidad de realizar un censo

Es necesario contar con información de primera mano y detallada sobre la situación de los migrantes michoacanos y sus descendientes en Estados Unidos. La mayor parte de las investigaciones realizadas sobre migrantes han partido de diversos muestreos e

investigaciones parciales que han ofrecido una visión general de la situación de los migrantes michoacanos. Es necesario aplicar un instrumento de mayor alcance, parecido a un censo, que permita conocer a detalle las características y rasgos principales de los michoacanos en EUA.

La realización de un censo de mexicanos en Estados Unidos solo podría lograrse mediante a colaboración entre los gobiernos de México y los EUA. Dentro de las negociaciones que se dan en el tema migratorio entre ambos gobiernos debe de incluirse la realización un censo que proporcione información específica de los michoacanos en EUA o bien la inclusión específica de preguntas sobre la situación de los migrantes michoacanos en los censos oficiales que se realizan en los EUA.

Es necesario obtener información acerca de la ubicación geográfica de las principales comunidades de michoacanos en Estados Unidos. Esta información es necesaria para poder focalizar adecuadamente los esfuerzos de promoción de inversiones y en general para el diseño de cualquier política pública efectiva.

5. Creación de un Consejo Asesor de Inversiones

La atracción de ahorro migrante con fines de inversión por parte de aquellos michoacanos radicados en EUA con potencial de realizar inversión en Michoacán debe de transitar por un cambio institucional que genere un entorno político y social adecuado para la realización de inversiones. Dentro de este cambio de entorno deben definirse como objetivos prioritarios la atracción de inversión y ahorro externo de los michoacanos de primera generación y segunda generación en Estados Unidos.

Las decisiones de inversión suelen darse en un contexto de amplia incertidumbre por parte de los potenciales inversores. Al igual que una compañía multinacional a la búsqueda de sitios de inversión un potencial migrante inversionista necesita de información de las oportunidades de mercado existentes, asistencia técnica y procedimientos burocráticos para la instalación de una nueva empresa o negocio Stocchiero (2004). Es necesaria la creación de una entidad especializada por parte del gobierno estatal que pueda fungir como mediador entre los migrantes interesados en la realización de una inversión y las posibles inversiones. En general, es necesario crear una cultura de inicio de pequeños emprendimientos en los cuales el entorno institucional favorezca este tipo de empresas. Actualmente, existe una amplia conciencia de la importancia de fomentar las microempresas como palancas del desarrollo.

Existen diversos programas gubernamentales que se han orientado precisamente al fomento de las microempresas, particularmente a partir de créditos a tasas adecuadas. Es necesario ligar estos programas de creación de microempresas con las remesas y con los migrantes que puedan tener intención de iniciar una pequeña empresa. Una manera de lograr esto es la de proporcionar asesoría directamente en EUA a los emprendedores michoacanos mediante una pequeña oficina del gobierno estatal o utilizando la infraestructura de otras entidades como el Banco Nacional de Comercio Exterior, NAFIN o la propia embajada mexicana.

Asimismo, se propone la creación de un programa de talleres de capacitación para la creación de microempresas en comunidades seleccionadas a partir de la vocación empresarial mas adecuada de la comunidad. Estos talleres pueden impartirse directamente en las comunidades de michoacanos en Estados Unidos. En general, México, debe aprender de errores pasados en lo referente a la promoción de programas gubernamentales entre la población mexicana residente en EUA. Unos de las experiencias más aleccionadoras fue la del voto de los mexicanos en Estados

Unidos. Los porcentajes de participación de los mexicanos fueron extremadamente bajos para el gasto realizado. Unos de los motivos atrás de esta baja participación fue precisamente la falta de información sobre la posibilidad real que existía para sufragar en las elecciones mexicanas. Cualquier programa de promoción de inversiones que se realice deberá de partir de una intensa campaña de promoción e información entre la población michoacana radicada en EUA.

Por otro lado, México debe aprender de otros esquemas de manejo de la migración como los utilizados en la Unión Europea que parten de una posición más humanitaria en el manejo de los problemas de la migración. Como consecuencia de esta perspectiva diferente en cuanto a los migrantes, se han derivado diversos programas oficiales que buscan, por ejemplo, canalizar recursos humanos y financieros a las distintas zonas expulsoras de migrantes.

Una programa interesante es el llamado "*Migration for development in Africa*" que busca que profesionales radicados en Europa puedan aplicar estos conocimientos en la resolución de problemas específicos en sus países de origen³. Este programa se define como de construcción de capacidades y busca que profesionales africanos radicados en Europa puedan retornar a sus países de origen y aplicar estos conocimientos en programas específicos. Dados los volúmenes de migración de Michoacán pensar en la posibilidad de desarrollar un programa similar a este puede resultar factible. Una vez más salta la necesidad de tener información de primera mano sobre la situación de los michoacanos en Estados Unidos.

Otro esquema interesante es el INTENT PROGRAMME que se lleva a cabo en los países bajos con el objetivo central de que los migrantes de Ghana, Marruecos, Surinam, Turquía, Antillas Holandesas y Afganistán radicados en los países bajos puedan invertir en sus países de origen⁴. Este programa fue creado en 1996 bajo el auspicio de gobierno holandés con el objeto de apoyar proyectos de negocios viables en los países de origen de los migrantes. INTENT PROGRAMME contempla una asesoría total a los empresarios migrantes desde la concepción del negocio hasta los primeros meses de operación del mismo, contemplándose el pago de una pequeña cantidad por la asesoría recibida. El esquema básico de operación del programa se presenta a continuación:

Selección y orientación	Información	Proveer de información a partir de diversas fuentes (Sitios de Internet, revistas de negocios,
-------------------------	-------------	--

³ Para mayor información puede verse la página de la *Internacional Organization for Migration*, (OIM) <http://www.iom.int>

⁴ Existen otros ejemplos de oficinas y programas gubernamentales en el mundo que otorgan financiamiento a migrantes para el inicio de pequeños negocios. Puede citarse el caso de Rusia en la cual la oficina de la ONU para refugiados otorga prestamos a migrantes asiáticos para el inicio de pequeñas empresas en Rusia véase <http://www.unrussia.ru/eng/NewsletterFebPage4.htm>. Otro ejemplo, es el caso de China en el cual el gobierno Chino estimula la diversificación económica en comunidades rurales a partir de apoyos a migrantes emprendedores. Véase Murphy Rachel, 2000, *Return migrant entrepreneurs and economic diversification in two counties in south Jiangxi, China*, *Journal of International Development*, Volumen , Número 4.

	Selección	Valoración de la capacidad empresarial y potencial de éxito del emprendedor incluyendo un pequeño curso de orientación.
<i>Preparación</i>	Fortalecimiento de habilidades de negocios	Taller para la realización de un plan de negocios
	Formulación de un plan de negocios provisional	Consejería por un asesor experto en negocios
	Investigación de Mercado en el país de origen	Facilidades para viajar al país de origen y consejería de expertos de negocio locales
	Formulación de un plan de negocios final	Consejería de un consultor de negocios experimentado
	Evaluación de un comité financiero	Evaluación de plan de negocios final por un Comité Independiente de Expertos (Comité Financiero)
<i>Financiamiento</i>	Co financiamiento de la empresa	Fungir como intermediario de un banco del país de origen y proveer como garantía parcial en caso de ser necesario
<i>Implementación</i>	Inicio del negocio	Consejería por un asesor de negocios local durante la fase de inicio del negocio y los primeros 18 meses de operación de la empresa
	Fortalecimiento de habilidades de negocio	Clínicas de negocios en una base <i>ad-hoc</i> para tratar los problemas que los nuevos emprendedores enfrenta de una manera más sistemática.

Fuente: <http://www.refugeenet.org/pdf/IntEnt-synopsis.pdf>

El programa parte de una apreciación racional del proceso de creación de una microempresa en la que no todos los candidatos a iniciar un negocio tiene las habilidades empresariales y el potencia de éxito para crear un emprendimiento viable. La orientación al pequeño emprendedor es completa y va desde su valoración como empresarios hasta la fase de inicio del negocio en el país anfitrión. Se contempla asesoría de expertos de negocios y financieros para dar más posibilidades de éxito al nuevo emprendimiento. Una evaluación interna de dicho programa muestra los siguientes elementos:

- El tiempo promedio de inicio de un negocio para un emprendedor migrante es mayor que el de un emprendedor local. Para el caso de un emprendedor migrante dicho tiempo es de 2 años
- Los emprendedores migrantes tienden a subestimar los problemas a superar para el inicio de un nuevo negocio en sus países de origen. Es imprescindible hacer un fuerte énfasis en una estimación del mercado correcta. Asimismo, los emprendedores migrantes subestiman la importancia de elaborar un plan de negocios.
- El inicio de un pequeño emprendimiento en la comunidad origen conlleva de situaciones de incertidumbre, por lo que, muchos emprendedores prefiere una situación de mayor seguridad relativa en los países anfitriones.
- Los eventos económicos y políticos negativos tienen efectos negativos en la disponibilidad de los migrantes emprendedores para continuar con la empresa. Los eventos positivos ayudan al esfuerzo final necesario para continuar con el negocio.

- Existe renuencia por parte de los bancos para otorgar préstamos a emprendedores que no se encuentran viviendo en el país de origen. Lo anterior origina fuertes esfuerzos por parte del programa para que se otorgue apoyo financiero.

Un esquema parecido al programa anterior puede ser válido al caso de los migrantes michoacanos radicados en EUA. Sin embargo, debe destacarse el esfuerzo institucional que conlleva la operación de un programa de este tipo, al implicar asesores, garantías, oficinas, etc.

6. Programa de identificación de empresarios migrantes

Es necesario la realización de un censo o listado de empresarios migrantes en los Estados Unidos en los cuales deberán de focalizarse los esfuerzos de atracción de inversiones. Se carece actualmente de información sobre los empresarios de origen mexicano en Estados Unidos, sus ramas de actividad y sus preferencias de inversión específicas. En general, se conoce muy poco de las actividades empresariales de los michoacanos en Estados Unidos y de sus actitudes generales hacia México y Michoacán. Es necesario crear un programa de gobierno y una pequeña oficina dedicada exclusivamente al seguimiento de estos empresarios y a la atracción y canalizaciones de sus inversiones al estado.

7. La creación de una red de michoacanos empresarios en Estados Unidos.

En diciembre de 2006 la Secretaría de Relaciones Exterior informó que fue creada la Red de Mexicanos Altamente Calificados; para aprovechar el potencial de los profesionistas radicados en Estados Unidos e invitarlos a apoyar el desarrollo tecnológico del país. De manera similar a esta red de profesionistas altamente calificados es necesario crear una red de empresarios o emprendedores que puedan tener capacidad potencial de invertir en México y específicamente en Michoacán. La creación de una red de este tipo permitiría dar un seguimiento a estos empresarios y poder visualizar mejor sus percepciones sobre el clima de inversión en México y las oportunidades que pueda existir en México para la inversión. Asimismo, la creación de una red puede permitir crear un sentimiento de vínculo con México por parte de estos empresarios.

7. Involucramiento del gobierno de los EUA en inversiones en las regiones expulsoras de migrantes

Existe un fuerte debate en los Estados Unidos sobre la migración mexicana. En 2001 el Gobierno de México planteó al de Estados Unidos avanzar un acuerdo en materia migratoria proponiendo como elementos centrales la regularización de nacionales mexicanos indocumentados; el establecimiento de un nuevo programa de trabajadores temporales; la creación de nuevos mecanismos de seguridad fronteriza y medidas por parte de México para promover un mayor desarrollo en las zonas de nuestro país con altos índices de emigración. La posición mexicana se basó en el principio de responsabilidad compartida, como reflejo del reconocimiento de que los dos países deben asumir su parte para lograr mejores resultados en la administración bilateral del fenómeno migratorio⁵. Con el cambio de prioridades que significaron los

⁵ Intervención del Subsecretario para América del Norte de la Secretaría de Relaciones Exteriores, Gerónimo Gutiérrez "Reflexiones sobre el Debate Migratorio entre México y Estados Unidos" en la inauguración Congreso Internacional de Migración, Ciudad de México, Octubre 5, 2006.

acontecimientos de 2001 las pretensiones mexicanas de poder llegar a un acuerdo completo en materia de migración con los EUA se vieron sepultadas.

Para estados como Michoacán resulta imperativo que el gobierno federal reactive las pláticas de alto nivel con el gobierno de EUA sobre el problema migratorio y pueda buscarse la coyuntura adecuada para negociar el apoyo del gobierno estadounidense en el desarrollo de regiones altamente expulsoras de población. Este objetivo general que suena difícil de alcanzar en el corto plazo no debe dejarse de lado en futuras conversaciones sobre el tema migratorio.

8. La activación del Banco de Desarrollo de América del Norte

Es necesario la creación de un instrumento financiero que permita canalizar el ahorro migrante hacia proyectos productivos que puedan generar empleos⁶. El problema de las remesas y el ahorro migrante puede ser conceptualizado como el de una falta de mecanismos viables para encauzar recursos de los mexicanos radicados en EUA hacia proyectos viables en sus comunidades de origen. En este contexto, es necesaria la creación de un entramaje institucional financiero necesario para la canalización de los recursos de los mexicanos en EUA hacia inversiones viables en México.

México y Estados Unidos comparten una situación económica *sui generis* en el mundo al presentar la frontera más grande entre un país rico y uno en desarrollo, además de presentar uno de los intercambios comerciales más intensos del planeta. La relación entre México y los Estados Unidos ha sido muchas veces descrita como de mutua interdependencia en un contexto de fuertes asimetrías económicas, políticas y sociales. A pesar de esta interdependencia se carecen de los entramados institucionales para resolver estas asimetrías económicas y sociales.

El Banco de Desarrollo de América del Norte (BDAN) constituye uno de los pocos instrumentos de cooperación entre ambos países que puede ser utilizado como instrumento de canalización de ahorro migrante a inversiones en México. De acuerdo con su sitio WEB *"El BDAN es una institución financiera bilateral administrada y capitalizada en partes iguales por México y Estados Unidos con el propósito de financiar proyectos ambientales certificados por la Comisión de Cooperación Ecológica Fronteriza (COCEF). Las dos instituciones trabajan juntas con comunidades y promotores de proyectos en ambos países para fomentar y financiar la infraestructura necesaria para lograr un medio ambiente limpio y sano para los habitantes de la región."* Es necesario la reactivación de este banco y que esta institución pueda orientarse al financiamiento de proyectos de desarrollo en regiones expulsoras de migrantes, particularmente en proyectos de infraestructura pudieran resultar viables. Para esto es necesario que el actual espectro del Banco que incluye únicamente aspectos ecológicos se amplíe para abarcar el financiamiento al desarrollo en zonas expulsoras de migrantes.

⁶ Además del Programa Tres por Uno señalado en capítulos anteriores, Nafinsa ha creado el Programa "Invierte en México" que ofrece a los migrantes la oportunidad de invertir sus ahorros en sus comunidades de origen a través del establecimiento de un negocio propio permitiéndoles beneficiar a sus familiares residentes en México. La finalidad de dicho Programa es apoyar el desarrollo de las comunidades, atrayendo inversiones productivas a sus lugares de origen. Invierte en México ofrece un abanico de opciones de inversión en empresas que presentan, a juicio de NAFIN, un alto potencial de éxito en las comunidades de origen de los migrantes (farmacias, abarrotes, gasolineras, talleres, paletterías, tortillerías, telefonía, perfumerías, cafeterías, restaurantes, etc)

9. Recomendaciones generales

La búsqueda de oportunidades de inversión por parte de la población Michoacán residente en EUA conlleva un cambio en la actitud tradicional de los tres niveles de gobierno en relación con la migración. Existe una focalización en el tratamiento de la migración al tema de las remesas dejando de lado la potencialidad para el desarrollo de la población michoacana residente en EUA que puede o no tener interés en retornar a sus ciudades y comunidades de origen en Michoacán. Este esquema parte de una visión estrecha de la migración que ignora el hecho de la formación de comunidades virtuales y de una cultura transnacional.

Por otro lado, es también necesario el empezar a desarrollar una cultura de largo plazo en relación con los michoacanos residentes en EUA y sus descendientes. La población Michoacán residente en EUA tenderá a envejecer en poco tiempo por lo que puede existir un mercado importante de servicios para esta población. Es necesaria una visión a largo plazo en relación al diseño de políticas pública de los michoacanos en EUA.

Bibliografía

Gonzales Beltrones Adria Velia, 2004, "Bonos de Desarrollo Estatal", Instituto Sonorense de Administración Pública.

Kerkmann, B.C, 1998, *Motivation And Stages Of Change In Financial Counseling: An Application of a Transtheoretical Model from Counseling Psychology*, Financial Counseling and Planning, Volumen 13, Número 20.

Stocchiero Andrea, 2004, "Fostering Egyptian Local Development Through Diasporic Networks In Italy", Italia.

ⁱ Un ejemplo esto es el crédito para migrantes que es un programa que financia la Sociedad Hipotecaria Federal con el fin de que mexicanos que viven en el exterior puedan comprar una vivienda nueva o usada con crédito, usando como fuente de pago las remesas, sin importar su condición migratoria. Este programa está respaldado por el Gobierno Federal de México y se otorga a través de intermediarios privados, como las sofoles hipotecarias. Además de Sociedad Hipotecaria Federal, en este programa participan Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros S.N.C. Institución de Banca de Desarrollo (BANSEFI) y el Instituto para Mexicanos en el Exterior (IME). En este esquema los créditos no son necesariamente para que el migrante habite la casa, sino que puede ser para un familiar o persona que él decida. Lo que es necesario es que un familiar en México, de preferencia el cónyuge, participe con el migrante en el financiamiento hipotecario, en calidad de co-acreditado.