



Negocios remeseros en Gabriel Leyva Solano Una localidad sinaloense de reciente migración

Érika Montoya Zavala
Universidad Autónoma de Sinaloa

RESUMEN

En este trabajo se analizan los factores que incentivan y limitan el uso de las remesas en la actividad productiva. El caso de estudio es una localidad llamada Gabriel Leyva Solano, ubicada en un valle agrícola del norte de Sinaloa, rodeada de ocho empacadoras (“empaques”) y procesadoras de productos agrícolas, además de una arrocería y una procesadora y exportadora de jaiba. La demanda de trabajo que emana de estas empresas promueve la inmigración de trabajadores agrícolas temporales de otras regiones y la emigración de mujeres jaiberas con visas H-2B hacia Carolina del Norte, Virginia y Luisiana. Con base en los datos obtenidos nos permitimos argumentar que los factores que incentivan el uso productivo de las remesas están relacionados con el dinamismo que presenta el mercado laboral local, con la migración circular, con el sostenimiento de redes sociales en las comunidades de origen y con las acciones que llevan a cabo los migrantes con el objetivo de aumentar sus ingresos.

Palabras clave: 1. negocios remeseros, 2. mercado laboral, 3. migración circular, 4. redes locales, 5. ingreso familiar.

ABSTRACT

The objective of this article is to analyze the factors that encourage and restrict the use of remittances in productive activities. The case study is a community, Gabriel Leyva Solano, in the agricultural Valley of Sinaloa, surrounded by eight packing companies, a rice packing firm and a crab export company. The demand for labor on the part of these companies promoted the immigration of temporary labor from other regions of Mexico and the emigration of women with H-2B visas to crab processing firms in North Carolina, Virginia and Louisiana. The data collected, according to home and business surveys, as well as interviews conducted with the owners of remittance business in the community, suggest that the factors that encourage the productive use of remittances are related to the dynamism of the local labor market, circular migration, the support of social networks in the communities of origin and the actions carried out by migrants to increase their income.

Keywords: 1. remittance businesses, 2. labor market, 3. circular migration, 4. social networks, 5. family incomes.



Introducción¹

En lo referente a la inversión productiva de las remesas, podemos asumir, de acuerdo con estudios empíricos, que sólo una pequeña parte de ellas se invierte en actividades productivas, puesto que en las localidades estudiadas el consumo es el principal uso que se les da; sin embargo, la inversión de las remesas alcanza niveles significativos en lugares y momentos específicos.

A lo largo de la historia de la migración mexicana ha existido una inversión productiva de las remesas limitada y esporádica, pero perfeccionándose con el paso del tiempo. Las remesas se han utilizado en la compra de ganado, de tierras, de equipo agrícola, y en determinados momentos los migrantes han convertido las remesas y sus ahorros en inversiones a plazo fijo, han invertido en la compra y construcción de sus casas, e incluso han realizado inversiones de carácter industrial (Durand, 1992; Durand y Arias, 1997; García, 2000). Pero el problema no estriba en que tales casos existan, sino en por qué en unos lugares sí se presentan y en otros no, qué es lo que incentiva o limita el uso de las remesas en la actividad productiva. Este punto es el que nos interesa analizar en este trabajo de investigación.

Consideramos que 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 que no son las remesas por sí mismas las que ocasionan la dinámica económica y social en esas localidades.

Para desarrollar este trabajo, primeramente retomamos algunas evidencias empíricas del uso de las remesas en actividades productivas en México; esto, con la finalidad de conocer los factores que han sido identificados como aquellos que incentivan o limitan la inversión de las remesas. Después, describimos brevemente el contexto económico y social que envuelve a la migración y las remesas en Sinaloa, y en Gabriel Leyva Solano en específico, con el objeto de ubicar nuestro estudio geográficamente. Y por último, examinamos el resultado de nuestro trabajo

¹ Se aplicaron 190 cuestionarios a hogares en diciembre de 2003 y mayo de 2004 y 154 cuestionarios a negocios en febrero de 2004. Esta investigación fue financiada por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt), como parte del proyecto "Migración a Estados Unidos. Inserción laboral, remesas y desarrollo regional de Sinaloa" (41446), y por la Facultad de Estudios Internacionales y Políticas Públicas de la Universidad Autónoma de Sinaloa.



de campo, la encuesta de hogares, la encuesta de negocios y las entrevistas con dueños de negocios remeseros² en Gabriel Leyva Solano.

*Evidencias empíricas del uso de las remesas
en actividades productivas en México*

Los estudios de caso y los análisis estadísticos y teóricos realizados en México concuerdan en señalar que las remesas son utilizadas principalmente en la manutención diaria familiar; así mismo, se ha detectado que la construcción o remodelación de la vivienda es otro uso importante de las remesas; conjuntamente, se ha subrayado el uso de las remesas para la realización de fiestas, además de utilizarlas en la educación y salud de los miembros de las familias que las reciben. También se señala la inversión productiva como un posible uso de las remesas, que en algunos casos toma una importancia considerable (Massey *et al.*, 1987; Durand, 1994; Durand *et al.*, 1996; Woodruff y Zenteno, 2001).

Al respecto, podemos sintetizar lo que Massey *et al.* (1987) encontraron en su estudio, que en los casos de Altamira y San Marcos,³ los migrantes invirtieron 15.4 y 21.1 por ciento de sus remesas en actividades productivas. Durand *et al.* (1996), con base en un estudio realizado en 30 comunidades de Jalisco, Michoacán, Nayarit y Zacatecas, hallaron que 47 por ciento de los migrantes remite y ahorra, 22 por ciento solamente remite, 13 por ciento sólo ahorra y 18 por ciento no ahorra ni remite. De los que reciben remesas, 10 por ciento declararon haber invertido por lo menos una parte en actividades productivas y 14 por ciento manifestaron haber invertido en la construcción de la casa. En un trabajo realizado en San Francisco del Rincón, Durand (1994) encontró que las remesas de los migrantes contribuyeron a que en la localidad se desarrollara una industria textil y de sombreros. En este mismo sentido, García *et al.* (1999) concluyeron que en Laguna Grande y Lobatos las inversiones productivas de las remesas representan el segundo rubro en importancia en cuanto a su uso. Por su parte,

² Entendemos por “negocios remeseros” los establecidos en las localidades de origen de los migrantes que han sido financiados con dólares provenientes de Estados Unidos, ya sea para iniciarlos, para la compra de maquinaria, para su ampliación o para compra de insumos.

³ Los autores decidieron utilizar nombres ficticios de las localidades con la finalidad de respetar el anonimato de los informantes.



Woodruff y Zenteno (2001), en un análisis de empresas pequeñas en 44 áreas urbanas del país, estimaron que las remesas son responsables de alrededor de 20 por ciento del capital invertido en las microempresas en las zonas urbanas de México y que la inversión acumulada en estas firmas representa cerca de 1 850 millones de dólares. En los diez estados con altas tasas de migración a Estados Unidos, se estimó que aproximadamente un tercio del capital invertido en microempresas está asociado con las remesas.

Lo que muestran estos estudios es que la inversión productiva de las remesas familiares es una realidad en espacios y tiempos determinados. En esta investigación se pretende proporcionar evidencia empírica y argumentos teóricos para contribuir a la comprensión y el conocimiento de las condiciones económicas y sociales que propician o limitan que las remesas familiares sean utilizadas en actividades productivas.

Factores que incentivan o limitan el uso productivo de las remesas

Los estudios realizados sobre remesas han resaltado, en distintos niveles de análisis: nacional, local, familiar y personal, diversos factores económicos, políticos y sociales que han posibilitado o impedido la utilización de las remesas en actividades productivas (cuadro 1).

Cuadro 1. Factores que incentivan o limitan el uso productivo de las remesas en México.

<i>Enfoque analítico</i>	<i>En el país</i>	<i>En la localidad</i>	<i>En la familia</i>	<i>En el individuo</i>
Económico	Estabilidad económica del país.	Los recursos económicos de las localidades. Acceso a financiamiento. Acceso a mercados urbanos. Condiciones agrícolas favorables.	Estructura de ingreso y gasto de los hogares. Las propiedades y el nivel económico de los hogares.	Capital humano. Características sociodemográficas de los migrantes.
Político	Los programas gubernamentales.	Apoyos y programas gubernamentales.		
Social	Organización laboral.	El nivel de madurez del proceso migratorio. Las remesas colectivas. Las redes sociales.	Nuevas funciones de las remesas. Ciclo de vida de los hogares.	La visión limitada acerca de las opciones de inversión. Subordinación económica de las mujeres.

Fuente: Elaboración propia con base en la revisión bibliográfica realizada.



Bajo un enfoque económico, los factores que incentivan o limitan la inversión productiva de las remesas están relacionados con la estabilidad económica del país, los recursos económicos con los que cuentan las localidades de origen, las propiedades y nivel económico de los hogares migrantes, así como con el capital humano de los migrantes. En este sentido, Stanton (1992) y Jones (1998) coinciden en señalar que los factores que incentivan la inversión de las remesas pueden ser los mismos que promueven la inversión extranjera directa; es decir, las políticas económicas estables, un ambiente macroeconómico confiable y capital humano calificado. Aunado a esto, Arroyo y García (2000) encuentran que la excesiva dispersión geográfica de las remesas en el país, así como la inestabilidad económica y la poca confianza en la estabilidad macroeconómica, sobre todo en la paridad cambiaria, limitan su utilización productiva.

El contexto económico de las localidades es un factor necesario en el análisis del uso productivo de las remesas. Lindstrom (1996) debate que en las localidades donde las oportunidades de inversión y de empleo son pobres, los migrantes tienden a motivarse por el deseo de satisfacer necesidades que implican un corto tiempo de inversión. Por el contrario, en las localidades donde hay oportunidades de empleo y de inversión, el migrante tiende a satisfacer necesidades de largo plazo y se motiva por el deseo de acumular ahorros para la inversión productiva. El autor establece que las localidades con una población pequeña pueden soportar sólo un limitado número de empresas comerciales, y por el contrario, las zonas que cuentan 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.

De igual manera, el ingreso familiar es determinante en la inversión de las remesas. Canales (2002) argumenta que las remesas son un ingreso salarial, no un ahorro externo, que pueden ser un sustituto o un complemento de los ingresos familiares. Las remesas actúan como un sustituto de los ingresos familiares, complementando los bajos ingresos o supliendo su carencia, y también como un complemento del ingreso familiar, cuando les permite a los hogares expandir sus opciones de gasto e inversión.⁴ Incluso, algunos autores han encontrado que las

⁴ Cabe aclarar que el primer estudio en que se utilizan los términos de *ingresos sustitutos* y *complementarios* para referirse a las remesas es el de Raymond Wiest (1983), realizado en Acuitzio, Michoacán.



familias que cuentan con recursos económicos son las que pueden complementar sus ingresos con las remesas e invertir productivamente (Massey y Basem, 1992; Durand *et al.*, 1996). Arroyo y Berumen, (2002) encontraron que la inversión productiva de las remesas a nivel individual depende de los recursos monetarios que traiga el migrante, así como de su iniciativa empresarial y del capital humano que posean los migrantes y ex migrantes.

Bajo un enfoque social, los factores que se han detectado que incentivan o limitan la inversión productiva de las remesas son: las remesas colectivas, el nivel de madurez del proceso migratorio, las nuevas funciones de las remesas en los hogares y las redes sociales. Al respecto, Goldring (2003), Torres (2001), Arroyo y García (2000) y Moctezuma (2002) aseguran que las remesas colectivas son las que pueden ser utilizadas en actividades productivas. Algunos autores proponen que la inversión productiva está relacionada con el proceso migratorio que viven las comunidades. En este sentido, Durand (1994) argumenta que la inversión productiva se presenta en las localidades donde el proceso migratorio tiene más años, pues 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.

Por su parte, García (2005) encontró que el tipo de migración influye en el comportamiento de las remesas y en sus impactos. Cuando la migración es permanente, al haber emigrado todo el núcleo familiar, las remesas que se envían son esporádicas y se emplean por lo general para mantener a los abuelos, mientras que cuando la migración es circular, cuando sólo migran el padre de familia o los hijos mayores, lo hacen con la finalidad de construir la casa o constituir activos familiares que les permitan vivir en mejores condiciones en sus comunidades de origen. Así mismo, en algunos estudios se ha encontrado que las redes sociales y familiares entre los migrantes son un importante factor para pronosticar la inversión de las remesas en actividades productivas (Mooney, 2004; Hernández-León, 1997; Massey y Basem, 1992). Se argumenta que los migrantes que participan en redes sociales con otros migrantes tienen más información acerca de las oportunidades de invertir y pueden monitorear sus inversiones, además de que los lazos sociales indican una fuerte identificación con el lugar de origen que refuerza las normas sociales para repatriar los salarios de Estados Unidos. Por otra parte, Arroyo y García (2000) aseguran que las limitaciones de la inversión productiva



de las remesas están relacionadas con la experiencia laboral en Estados Unidos, ya que los oficios aprendidos no son útiles para las actividades desempeñadas por los migrantes cuando regresan a sus comunidades de origen; además, los migrantes tienen una visión limitada acerca de las opciones de inversión en el contexto local y existe una falta de liderazgo y capacitación empresarial.

Analizando las remesas bajo un enfoque político, se encuentra evidencia de que la implementación de programas y apoyos gubernamentales incentiva la inversión productiva de las remesas y la falta de ellos la limita (Ramírez y González, 1999; García, 2000; Moctezuma, 2002; Torres, 2001). Así pues, los programas gubernamentales promueven la inversión de las remesas colectivas en la mejora de la infraestructura de las localidades y en la generación de negocios productivos (García, 2000; Moctezuma, 2002); en este sentido, algunos gobiernos estatales han tomado la iniciativa e implementado programas encaminados a aumentar el uso productivo de las remesas. Tales son los casos de Jalisco (Fideraza), San Luis Potosí (Fondo de Apoyo a Comunidades) y Zacatecas (Fondo Estatal de Apoyo de los Zacatecanos Ausentes, FEAZA) (Torres, 2001:11-12).

Considerando lo anterior y teniendo en cuenta las características de Gabriel Leyva Solano, Sinaloa, donde es conocido que no existen remesas colectivas ni programas y apoyos gubernamentales que incentiven la inversión de las remesas en actividades de producción, hemos descartado estos factores del análisis en nuestro caso de estudio. Partiendo de esto, nuestro estudio estará enfocado en el análisis de las condiciones económicas y sociales bajo las cuales la inversión de las remesas, no obstante, ha sido posible. Para contar con un punto de conexión entre estos factores, retomamos los hogares y los negocios como nuestras unidades de estudio, por ser allí donde confluyen los tres niveles de análisis: las características individuales del migrante, de la familia y de la localidad.

Características de la migración sinaloense y las remesas en el estado

Por la magnitud cuantitativa de su migración internacional, el estado de Sinaloa no está clasificado como de alta expulsión de migrantes. En 2005, Sinaloa representó sólo 2 por ciento de la emigración total nacional a Estados Unidos; en ese rubro ocupó el lugar número 13 entre



las entidades de la República, y recibió 1.9 por ciento de las remesas familiares. En el *II Conteo de Población y Vivienda 2005* se detectó que 5 309 sinaloenses mayores de 5 años de edad vivían en Estados Unidos en el 2000; el origen de esta migración fueron los municipios de Culiacán (31.8%), Mazatlán (12.8%), Ahome (12.4%), Rosario (11.1%) y Guasave (9.8%) (INEGI, 2005). Según la *Encuesta sobre Migración en la Frontera Norte de México* (Emif), el flujo migratorio sinaloense en el período 2002-2003 representó 6 por ciento del total de emigrantes a Estados Unidos que pasaba por la frontera norte y ocupó el quinto lugar por el total de poblaciones entrevistadas, sólo por abajo de Sonora, Guanajuato, Michoacán y Chiapas.⁵

Se han encontrado evidencias de que la migración internacional de los sinaloenses ha sido un fenómeno constante en la historia de la entidad. En 1926, el estado registró una participación en la migración de 2 por ciento, poco importante si la comparamos con la de estados que forman la región histórica de migración, los cuales aportan hasta un 20 por ciento, como es el caso de Michoacán. De la misma manera, los sinaloenses aparecen en las estadísticas del Programa Bracero en 1962, en las estimaciones del Consejo Nacional de Población (Conapo) de 1984, en la Immigration Reform and Control Act (IRCA) de 1986 y en la Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica (Enadid) de 1995, donde representaron 0.97, 3.90, 2.30 y 2.77 por ciento, respectivamente (Durand y Massey, 2003). Actualmente, Ibarra (2005) calcula que los migrantes nacidos en Sinaloa que residen en Estados Unidos suman alrededor de 330 mil y que si se considera a los nacidos en el vecino país de ascendencia sinaloense esta cifra llega a las 650 mil personas.

Por otra parte, las características económicas de Sinaloa posibilitan un flujo migratorio hacia fuera y dentro del estado. En el *Censo General de Población y Vivienda* del 2000 se registraron 468 353 personas mayores de 5 años nacidas en Sinaloa con residencia en otros estados, principalmente Baja California y Sonora, y se contabilizaron 310 085 inmigrantes en Sinaloa, provenientes principalmente de Durango, Guerrero y Sonora (INEGI, 2000). Uno de los resultados de esta dinámica demográfica es que las localidades sinaloenses no ven reducida su población por la emigración hacia Estados Unidos; por el contrario, la población sinaloense se ha incrementado constantemente en las últimas décadas (1 849 879

⁵ Datos obtenidos de la página www.stps.gob.mx, de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social, donde se publican los resultados de la EMIF, consultada en enero de 2006.



habitantes en 1980, 2 204 054 en 1990 y 2 283 728 en el 2000) (INEGI, 1980, 1990 y 2000). La vocación agrícola del estado es el imán que atrae la mano de obra de otros estados. En Sinaloa encontramos que 75 por ciento de la planta productiva industrial pertenece a la agroindustria; así mismo, en la generación de empleos, al sector agropecuario le corresponde 28 por ciento, en comparación con 9 por ciento del industrial y 53 por ciento de sector servicios. Además, cerca de 50 por ciento de las exportaciones son productos agropecuarios; las hortalizas participaron con 50 por ciento de la captación de divisas, la pesca con 13.3 por ciento y el turismo con 33.3 por ciento (INEGI, 2000).

Las características cuantitativas del empleo en Sinaloa hacen pensar que la migración sinaloense se debe a los bajos salarios, más que a la falta de empleo. En el estado, la población económicamente activa (PEA) corresponde a 35 por ciento de los habitantes y 99 por ciento de esa población tiene un empleo. Por lo tanto, el problema radica en la falta de empleos productivos, dignamente remunerados. Podemos afirmar que la migración sinaloense no es un problema de escasez de trabajo, sino de la calidad de los mismos. De la población ocupada, 37 por ciento vive con ingresos de entre uno y dos salarios mínimos (INEGI, 2000). Tomando en cuenta el mercado laboral sinaloense, entendemos que la migración es una estrategia para mejorar los ingresos y no obedece a la necesidad de subsistir. Por otra parte, la inmigración, que representa una demanda para los productos y servicios que se ofrecen en los pequeños comercios, proporciona elementos favorables para que las familias de emigrantes, al contar con remesas, al no tener trabajos bien remunerados y al existir esa demanda, busquen alternativas de ingresos instalando establecimientos comerciales.

La emigración sinaloense a Estados Unidos ha tenido como consecuencia un aumento en las remesas captadas por el estado. En 1995 esas remesas fueron por un monto de 199 millones de dólares y para 2005 llegaron a 370.6 millones de dólares. Si se compara el monto de las remesas recibidas en Sinaloa con el que reciben otros estados tradicionalmente expulsores de emigrantes, es relativamente bajo. Michoacán, por ejemplo, es el estado que más remesas captó en 2005, llegando a 2 595 millones de dólares. Sin embargo, para las familias sinaloenses receptoras esas remesas constituyeron 31.4 por ciento del total de los ingresos por hogar (Banxico, 2006).

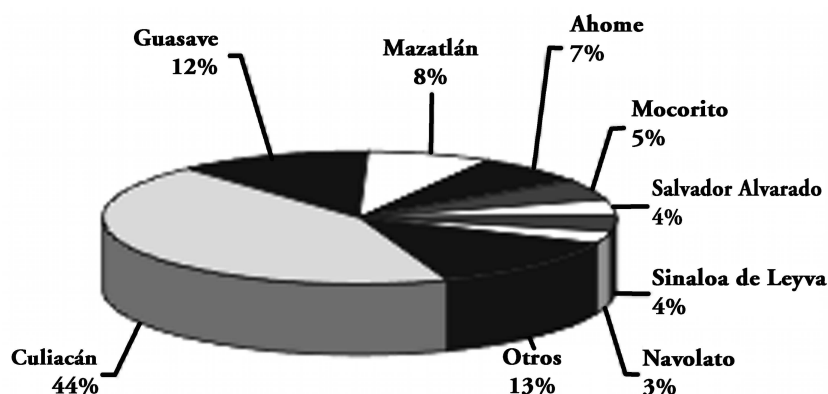
Si analizamos el monto de las remesas comparativamente con otros rubros económicos del estado, valoraremos su importancia para Sinaloa.



En 2004, las remesas de los migrantes de la entidad representaron 53 por ciento de las exportaciones de productos manufacturados, 68 por ciento de la nueva inversión privada, 48 por ciento de las aportaciones federales al estado y triplicaron el valor de las exportaciones pesqueras (Secretaría de Desarrollo Económico del Estado de Sinaloa, 2005).

Las estimaciones realizadas con base en la muestra de 10 por ciento del *XII Censo General de Población y Vivienda 2000* revelan que el municipio sinaloense que más remesas captó en el 2000 fue Culiacán, con 44 por ciento del total, seguido de Guasave y Mazatlán, con 12 y 8 por ciento, respectivamente (gráfica 1). Sorprende el lugar que ocupa Guasave (municipio al que pertenece la localidad estudiada), debido a que es un municipio que no figura como de alta migración en el estado. No obstante, deja atrás a los municipios de Mocorito y Sinaloa de Leyva, los cuales cuentan con un índice más alto de migración hacia Estados Unidos, y a los de Mazatlán y Ahome, cuya población es mayor.

Gráfica 1. Distribución municipal de las remesas captadas en Sinaloa.



Fuente: Estimaciones del Conapo con base en la muestra de 10 por ciento del *XII Censo General de Población y Vivienda 2000*.

Características generales de Gabriel Leyva Solano

En el 2000, Gabriel Leyva Solano contaba con 26 266 habitantes. De ellos, 13 por ciento eran menores de 4 años, 21 por ciento contaban



entre 6 y 14 años y 26 por ciento tenían entre 15 y 45 años de edad. A nivel municipal y estatal, se registran estos mismos porcentajes, que representan comunidades de niños y jóvenes en edad de trabajar y estudiar. Por ello, los “empaques” y empresas agrícolas que requieren mano de obra barata invierten en la región para aprovechar esta ventaja. Sin embargo y como indican las estadísticas estatales, los niveles educativos en Leyva Solano son muy bajos. En promedio, el grado de estudios en la comunidad es de 5.73, por abajo del promedio estatal, que es de 7.64. Ésta podría ser la causa de que en la población haya altos índices de delincuencia juvenil y drogadicción, aspecto que en este trabajo de investigación no abordamos y que demanda un análisis riguroso, propuestas serias y políticas públicas encaminadas a darle solución directa (INEGI, 2000).

La población de Gabriel Leyva sigue la tendencia del estado y del municipio en cuestión de empleo, pues registra un bajo desempleo pero también bajos salarios. En el 2000, la población económicamente activa (PEA) en la localidad asciende a 10 063 personas, de las cuales 99 por ciento están ocupadas, lo que hace suponer que la causa de la migración no es la falta de empleo, sino los bajos salarios, ya que 59 por ciento del personal ocupado laboran por uno o dos salarios mínimos. La distribución de la mano de obra por sectores económicos indica que el primario es muy dinámico, con 57 por ciento de la PEA, mientras a nivel nacional y municipal este sector representa 6 y 42 por ciento de la población ocupada. Los sectores secundario y terciario abarcan 10 y 31 por ciento, respectivamente (INEGI, 2000).

La localidad de Gabriel Leyva Solano, ubicada en el valle agrícola situado entre Guasave y Los Mochis —dos ciudades inmersas en las actividades agrícolas propias del estado—, está rodeada de ocho empacadoras y procesadoras de productos agrícolas (entre ellas “La Costeña”), una arrocería y una procesadora y exportadora de jaiba. La demanda de trabajo de estas empresas promueve la inmigración de trabajadores agrícolas temporales de otras regiones de México y la emigración legal con visas H-2B⁶ de mujeres jaiberas a Carolina del Norte, Virginia y Luisiana.⁷

⁶ El programa de trabajadores huéspedes con visa H-2B fue implementado después de la Immigration Reform and Control Act (IRCA), de 1986, cuando fueron repartidas las visas H-2 en visas H-2A para trabajadores agrícolas temporales y visas H-2B para trabajos no profesionales y no agrícolas (Verduzco, 2005).

⁷ La empresa jaibera Exporpesca del Pacífico, S.A., fue la que dio a las mujeres leyveñas la oportunidad de capacitarse en el trabajo de la jaiba y las conectó con los empleadores de Carolina del Norte, Virginia y Luisiana, y desde 1988 se han organizado viajes de mujeres jaiberas con visas H-2B hacia estos estados de la Unión Americana. Un trabajo más elaborado





Además, la localidad cuenta con una dinámica comercial que se refleja en la ubicación de tiendas en el centro. Estas tiendas ofertan una variedad de bienes y servicios que van desde ropa y abarrotes hasta servicios de decoración de interiores y restaurantes. A manera de hipótesis, planteamos que este pequeño centro comercial se dinamiza por la demanda que crean los inmigrantes temporales que llegan a Gabriel Leyva Solano y por el consumo que hacen los habitantes de los pueblos más pequeños aledaños a la comunidad.

Características de la migración en Gabriel Leyva Solano

Con base en la encuesta de hogares realizada en Gabriel Leyva, encontramos que 103 de los 190 hogares encuestados tienen, por lo menos, un miembro del hogar con experiencia migratoria. De los hogares migrantes, nos dimos a la tarea de reunir y analizar la información de los 152 migrantes encontrados⁸ con la finalidad de conocer las características generales del proceso migratorio de los leyveños.

Los datos revelan que la migración de los leyveños es reciente: data de los años sesenta; sin embargo, el mayor flujo migratorio apareció en los noventa, pues 52 por ciento de los migrantes de la localidad experimentan su primera migración en esa década. Por la antigüedad de la migración de los leyveños y de acuerdo con la literatura consultada, se pueden esperar tres características en la migración de esa población. En primer término, se podría pensar que sus redes sociales en el país de destino son limitadas y apenas en formación, ya que esas redes se desarrollan de manera gradual, partiendo de una pequeña base y expandiéndose con lentitud al principio, y en la medida en que la migración se amplía el número de relaciones entre los emigrantes aumenta con rapidez (Massey *et al.*, 1987). En segundo término, se espera que no se cuente con mecanismos de acceso a empleos en Estados Unidos, basado en la idea de Alarcón (1999) acerca de la *norteñización* de las

sobre las mujeres jaiberas de Gabriel Leyva Solano se encuentra en la ponencia "Las visas de trabajo H-2B, ¿una solución o una panacea? Las condiciones laborales de las mujeres jaiberas en Pamlico, Carolina del Norte", presentada en el II Congreso de la Asociación Latinoamericana de Población, celebrado en Guadalajara, México, los días 3-5 de septiembre de 2006.

⁸ De estos 103 hogares con migrantes, 68 cuentan con una persona con experiencia migratoria, 25 con dos, seis con tres y cuatro con cuatro, lo que da como resultado 152 migrantes en 190 hogares encuestados.





localidades migrantes, con el argumento de que el fortalecimiento de la vinculación económica y social de las comunidades y ciertos lugares en Estados Unidos lleva tiempo. Y por último, se podría esperar un considerable envío de remesas, pero no su inversión en actividades productivas, ya que, de acuerdo con lo planteado por Durand *et al.* (1996), el migrante tiende a enviar más remesas cuando inicia su migración y su estancia en Estados Unidos, y la inversión productiva de las remesas aparece en las localidades donde el proceso migratorio tiene más años. Las remesas se destinan de manera prioritaria a la vivienda y al consumo, y después de haber logrado este objetivo se puede pensar en otro tipo de inversión.

Sin embargo, los hallazgos de la encuesta muestran que hay una importante participación de migración documentada. Llama la atención que 40 por ciento de los leyveños migran con un contrato de trabajo y que para llevar a cabo la migración 78 por ciento de los migrantes utilizaron algún tipo de ayuda (para búsqueda de trabajo o lugar donde vivir, económica, para cruzar la frontera, etcétera). Pero, además, la migración de los leyveños presenta redes sociales con un complemento institucional y bajo un marco legal enraizado en las políticas migratorias de trabajadores huéspedes en Estados Unidos. Es interesante constatar que 38 por ciento de los migrantes reciben ayuda de una empresa para migrar. En este caso, la participación de la empresa jaibera Exporpesca del Pacífico, S.A., propicia la migración legal de leyveños con visas H-2B, la intervención de reclutadores y el flujo migratorio hacia Carolina del Norte, Virginia y Luisiana, donde es demandado el trabajo de las mujeres jaiberas.

Como resultado, la migración de los leyveños, a la vez que sigue las pautas de las rutas migratorias tradicionales hacia California y Arizona, también tiene como destino regiones nuevas en la captación de migrantes mexicanos. Los estados de destino preferidos por los leyveños en su primera migración son Arizona, adonde va 28.9 por ciento de los migrantes, seguido por California, Carolina del Norte, Virginia y Luisiana, a los que se dirigen 24.3, 22.4, 8 y 7 por ciento, respectivamente. La participación laboral de los migrantes en el trabajo de la jaiba en Estados Unidos es otra muestra de la influencia que tiene la empresa jaibera localizada en Leyva Solano en la migración de las leyveños: 31 por ciento de los migrantes encuestados desempeñan esa actividad en Estados Unidos, 24 por ciento son jornaleros agrícolas, 9 por ciento trabajan





en la construcción y 5 por ciento como lavaplatos. La inserción laboral en el proceso de la jaiba está muy ligada con la elevada participación de las mujeres leyveñas en la migración internacional. Ellas representan 29.6 por ciento del total de los migrantes de Gabriel Leyva Solano. Esta cifra es muy significativa, si la comparamos con la participación de las mujeres en la migración nacional, la cual es de 24.6 por ciento de la migración internacional y muy cercana al 30 por ciento detectado en el estado de Sinaloa.

Debemos subrayar que de los 152 emigrantes encuestados, 108 enviaron remesas en su primera migración (71%). Este alto porcentaje de migrantes que envían remesas acaso se deba a la migración reciente, como lo señalan Durand *et al.* (1996); pero también los migrantes pueden estar motivados por las oportunidades económicas que representa su localidad, como lo señala Lindstrom (1996). De esos migrantes que envían remesas, 38 por ciento declararon trabajar en la jaiba, 24.1 por ciento eran jornaleros agrícolas, 12 por ciento eran obreros en la construcción y 5.6 por ciento laboraban de lavaplatos. Por otra parte, entre los principales destinos migratorios desde los que se envían las remesas sobresalen los estados de Arizona, con 26.9 por ciento; Carolina del Norte, con 25 por ciento; California, con 19.4 por ciento; Virginia, con 10.2 por ciento, y Luisiana, con 8.3 por ciento.

Por otra parte, Durand (1994) argumenta que la creación de empleo en las localidades de origen no parece ser un freno a la migración internacional, sino que más bien la causa hay que situarla en el ámbito de la remuneración. En efecto, Gabriel Leyva Solano cuenta con oferta de trabajo local; empero, el problema radica en los bajos salarios. Los salarios recibidos en Estados Unidos por los migrantes leyveños varían de acuerdo con las actividades desempeñadas y con la forma de pago que se practica en los distintos trabajos. Los migrantes que trabajan por hora reciben, en promedio, un pago de siete dólares la hora; los salarios recibidos por los migrantes que trabajan por semana son, en promedio, de 337 dólares, y los que trabajan por quincena reciben 600 dólares y por día les pagan 46.66 dólares. Con esto tenemos que los leyveños ganan más en una hora de trabajo en la unión americana que en todo un día de trabajo en Leyva Solano. Los migrantes que envían remesas ganan en Estados Unidos, en promedio, siete dólares la hora, 300 dólares a la semana y 650 dólares a la quincena. Por tarea ganan dos dólares y por día 50, respectivamente. Esas cantidades no varían mucho del promedio





general de los migrantes de Leyva Solano. En este caso, no es el salario en Estados Unidos lo que motiva a los migrantes a enviar remesas, ya que los que envían y los que no envían presentan más o menos los mismos salarios. Estos datos sugieren que el envío de remesas está relacionado con la migración temporal y cíclica que presentan las jaíberas, como lo señala García (2005); este tipo de migración disminuye la migración familiar y la permanencia por largos períodos en el lugar de destino e incentiva el envío de remesas.

*Características de las familias migrantes
y no migrantes en Gabriel Leyva Solano*

Los resultados de la encuesta de hogares son sorprendentes en algunos aspectos. El primero de ellos es la proporción de familias migrantes detectadas. La localidad de Gabriel Leyva Solano registra 54 por ciento de familias con migrantes, cuando a nivel nacional se registra 4.14 por ciento de los hogares con experiencia migratoria y en Sinaloa sólo es de 3.58 por ciento de los hogares (Conapo, 2000). Estos datos dejan claro que en estados no considerados como migrantes hay regiones específicas donde el fenómeno puede tomar dimensiones considerables, según sus condiciones sociales y económicas.

Una parte de la encuesta recogió información relacionada con las propiedades de las familias, como casas, tierras agrícolas, vehículos y negocios, con la finalidad de conocer sus condiciones económicas. La mayor parte de las familias cuentan con casa propia; no obstante, son más las familias migrantes que tienen esa propiedad: 85 por ciento, contra 80 por ciento de las familias no migrantes. Eso es indicativo de que las familias de ambos tipos cuentan con las mismas posibilidades de obtener su casa propia, aunque sean diferentes las fuentes de ingreso. Es decir, si una familia no tiene acceso a recursos provenientes del trabajo desempeñado en Estados Unidos, hay otras opciones para adquirir casa. Por tanto, no se presenta un control de las familias migrantes sobre la tenencia de las viviendas, como lo detectó Reichert (1982) en el caso de la tenencia de la tierra y la construcción de casas de ladrillo en Guadalupe, una comunidad de Michoacán.

Respecto de la posesión de tierras agrícolas y automóviles, las familias migrantes cuentan con más propiedades que las no migrantes. Encon-





tramos cinco familias migrantes y dos no migrantes que cuentan con ese tipo de patrimonio. Así mismo, las familias migrantes tienen más posibilidades de adquirir un auto: 42 por ciento de esas familias y 38 por ciento de las no migrantes tienen, por lo menos, un vehículo. Además, constatamos que 3.6 por ciento de los automóviles de las familias migrantes fueron adquiridos exclusivamente con dólares provenientes de Estados Unidos. En el caso de los autos de familias no migrantes, llama la atención el uso de crédito bancario para su adquisición, el cual es más utilizado por estas familias que por las que cuentan con miembros migrantes (14.3 frente a 5.4%).

En cuanto a la propiedad de negocios, encontramos que tanto las familias migrantes como las no migrantes tienen ese tipo de propiedad. En los 190 cuestionarios aplicados a hogares resultó que 16 familias tienen negocios, de los cuales cuatro han sido instalados con ayuda de remesas (con la encuesta de negocios se detectaron 21 establecimientos remeseros). Los negocios remeseros son tres tiendas de abarrotes y una pastelería. Las familias que tienen negocios remeseros cuentan con la peculiaridad de que sus jefes de familia han migrado a trabajar a Estados Unidos, poseen vivienda propia y las remesas se complementan con otros ingresos de otro miembro de la familia que trabaja en la localidad. Sólo una de esas familias cuenta con vehículo, el cual fue importado y es utilizado en actividades del negocio.

Las familias pueden presentar una inserción laboral mixta en la medida en que los vínculos familiares y comunitarios y la densidad y diversidad de las oportunidades de empleo en la localidad y fuera del país lo permitan (Andrade-Eckhoff, 2003). En el caso de las familias leyveñas existe una inserción laboral mixta. Resalta que 61 por ciento de los hogares migrantes cuentan con más de una persona trabajando: al menos un miembro de la familia trabaja en Estados Unidos y por lo menos uno más lo hace en el mercado local. De esta manera las familias migrantes diversifican sus ingresos. En ese sentido, Gabriel Leyva Solano cuenta con una oferta de trabajo amplia: los “empaques”, los campos agrícolas, las industrias de las áreas urbanas cercanas a la localidad y el comercio característico del pueblo, lo cual permite a las familias tener un extenso marco de opciones laborales. Las familias pueden elegir trabajar en las empresas cercanas a la comunidad, que pagan bajos salarios; migrar a Estados Unidos, con la posibilidad de aumentar sus ingresos, o bien distribuir su mano de obra en ambos mercados.



*Características de los negocios en Gabriel Leyva Solano*

Gabriel Leyva Solano se caracteriza por una dinámica comercial, aspecto que constatamos con la encuesta aplicada a 154 negocios establecidos. Encontramos que el comercio ha tenido un auge importante en los últimos 15 años. Veinte por ciento de los negocios fueron abiertos en los años noventa y un elevado porcentaje (50.3) de ellos fueron establecidos entre el 2000 y 2004. Los negocios encuestados tienen como característica principal ser pequeños comercios: abarrotes, tiendas de ropa y estancillos, y algunas personas se dedicaban al ambulante. De esos negocios, 49 por ciento no cuentan con empleados, 20.6 por ciento emplean a sólo una persona y 20.5 por ciento emplean de dos a cuatro personas. Más aún, los negocios leyveños son negocios familiares, ya que 31.6 por ciento de ellos tienen empleado a algún familiar.

Las características del comercio de Leyva Solano concuerdan con las del comercio municipal, pues 77 por ciento de los negocios establecidos en Guasave son del área del comercio y 75 por ciento del comercio se lleva a cabo en micronegocios (Secretaría de Desarrollo Económico, 2005). Así mismo, la captación del empleo en el área comercial muestra también la dinámica de ese sector en la localidad, en el municipio y en el estado. En Gabriel Leyva Solano, 31 por ciento de la PEA se encuentra en el sector de los servicios; en Guasave este sector registra 43 por ciento, y en todo Sinaloa, 53 por ciento (INEGI, 2000).

Con base en la encuesta de negocios, afirmamos que los dueños de negocios están mejor preparados que el promedio de los sinaloenses, pues 37 por ciento estudió hasta nivel primaria, 15.5 por ciento terminó la secundaria, 12.9 por ciento la preparatoria, 19.4 por ciento cuenta con licenciatura y 4.3 por ciento realizó una carrera técnica; sin embargo, 10.3 por ciento no estudió. En contraste, el promedio del grado de estudios de la población de Gabriel Leyva Solano es de 5.7 años; es decir, no alcanzan a terminar la primaria, y el nivel de educación de la población del estado es de 7.6 años de estudio, con primaria terminada y un año y medio de secundaria (INEGI, 2000). Por otra parte, encontramos que los dueños de negocios son jóvenes; 20 por ciento tiene entre 20 y 29 años, 27.7 por ciento se halla entre los 30 y 39 años, 23 por ciento tiene 40-49 años y 20 por ciento es de más de 60 años. En este sentido, el capital humano de los leyveños que invierten en pequeños negocios no es elevado, si los comparamos con los que no invierten. Sin



embargo, a la luz del trabajo realizado por Arroyo y Berumen (2002), argumentamos que esta diferencia en educación sí está influyendo en la inversión productiva de los ahorros de los leyveños.

Al indagar sobre otras actividades de los dueños de negocios, encontramos que 27 por ciento desempeñan otra actividad remunerativa. De éstos, 9.1 por ciento tienen trabajo por cuenta propia, 7.7 por ciento tienen un trabajo asalariado, 9.0 por ciento cuentan con otro negocio y 1.3 por ciento son jornaleros agrícolas. Esto es atribuible a dos factores: los bajos salarios de la localidad y la pequeñez de los negocios establecidos, pues ninguno de ellos constituye una fuente de ingresos considerable para ser la única estrategia de ingreso familiar. De igual manera, los apoyos familiares en los negocios de Gabriel Leyva Solano juegan un papel muy importante. En nuestros hallazgos, sorprende que 40.6 por ciento de los negocios hayan recibido ayuda de familiares. Esta ayuda consiste en apoyo financiero (31%), técnico (2.6%) y de infraestructura (4.5%).

Si los dueños de negocios que no cuentan con remesas invierten en pequeños negocios comerciales, emplean a familiares y necesitan de otros ingresos para lograr su objetivo de aumentar sus ingresos. Los negocios remeseros no tienen por qué ser diferentes, ya que están inmersos en un mismo contexto económico y social en la localidad de Leyva Solano; sin embargo, al agregar las remesas, incluimos condiciones salariales diferentes. Por tanto, los negocios remeseros podrían tener características diferentes a las de los negocios no remeseros, razón por la cual proseguimos a su descripción y análisis.

Características de los negocios remeseros en Gabriel Leyva Solano

Con la encuesta realizada en negocios de Gabriel Leyva Solano se obtuvo la localización de 21 establecimientos remeseros. De 154 negocios de la localidad, 25 por ciento recibe remesas y 14 por ciento ha invertido remesas en el establecimiento. En concordancia con las características generales de los negocios de Gabriel Leyva Solano, los negocios remeseros son pequeños comercios, como tiendas de abarrotes, estanquillos y tiendas de ropa. También encontramos dos tortillerías y una herrería financiadas con remesas (esos negocios pertenecen al rubro de las manufacturas), y existen un establecimiento



de lavado de autos, dos talleres de carros y un negocio de videojuegos (“maquinitas”), que corresponden al sector de los servicios.

Los negocios remeseros empezaron a surgir a la par que el proceso migratorio de la localidad y el auge de negocios no remeseros. Los negocios remeseros empezaron a surgir en los noventa y hubo un repunte en el período 2000-2004. Así mismo, constatamos que 14 por ciento de esos negocios tienen más de una década funcionando, característica que indica que son negocios consolidados, que han logrado mantenerse y subsistir a los ciclos económicos.

Los negocios remeseros generan menos empleos que los no remeseros, pero también son los que más familiares contratan. Estos datos dan cuenta del carácter familiar de los negocios remeseros, pues son atendidos por los dueños y éstos utilizan mano de obra familiar para volverlos rentables.

Al igual que en los negocios no remeseros, el factor educación es muy importante, ya que quienes invierten remesas cuentan con un nivel de estudios más elevado que quienes no lo hacen, e incluso los dueños de negocios remeseros tienen mayor nivel educativo que los dueños de los no remeseros. Entre los dueños de negocios remeseros, 4.8 por ciento cuentan con posgrado, 9.5 por ciento tienen licenciatura, 14.3 por ciento cuentan con preparatoria terminada, 19 por ciento cursaron la secundaria, 4.7 por ciento realizaron una carrera técnica, 42.9 por ciento tienen primaria terminada y 4.8 por ciento no estudiaron. Un dato importante de los dueños de negocios remeseros es su vinculación familiar con otros comerciantes: 28 por ciento de ellos cuenta con algún familiar que también posee algún negocio. Eso indica que los migrantes que invierten en la localidad cuentan con redes sociales en la comunidad, aspecto que facilita el flujo de información de las oportunidades de inversión y del conocimiento del manejo de los negocios (Money, 2004; Hernández-León, 1997; Massey y Basen, 1992).

De igual forma, los dueños de negocios remeseros no dependen exclusivamente de su negocio, pues 19 por ciento desempeñan otra actividad remunerativa; además, 50 por ciento de los hogares de dueños de negocios remeseros cuentan con dos fuentes de ingresos. Con base en esos datos y en la postura teórica manejada por Canales (2002) respecto del papel de las remesas como complemento o sustituto de los ingresos en los hogares, argumentamos que en los negocios remeseros establecidos en Gabriel Leyva Solano hay un complemento de las re-





mesas con otros ingresos provenientes del mercado de trabajo local. Las remesas no llegan a los hogares para satisfacer las necesidades básicas de alimentación y vestido, sino para aumentar los ingresos familiares que pueden ser destinados al ahorro y la inversión.

Para complementar el análisis de esta investigación, se han realizado entrevistas semiestructuradas con los familiares de migrantes y migrantes de regreso que han invertido las remesas en la actividad productiva. Estas entrevistas tienen el objetivo de conocer los obstáculos e incentivos que tienen para utilizar las remesas en la actividad productiva de la localidad. En la encuesta llevada a cabo se detectaron algunos tipos de negocios: los que cuentan con la participación de una mujer jaibera, aquellos que son atendidos por la esposa mientras el marido migra para financiarlo, los que no han funcionado, etcétera. Son precisamente estos tipos de negocios los que se trata de ejemplificar en estas historias de negocios remeseros.

Tres historias de negocios remeseros

Una ex jaibera incursionando como empresaria

Carmen es una mujer de 46 años de edad, soltera sin hijos, y de ella dependen solamente sus padres. Realizó estudios hasta sexto de primaria. Originaria de Jalisco, inició de niña su experiencia migratoria interestatal, en compañía de su familia. Su padre migraba a Estados Unidos, y para poder ver a su familia más seguido decide asentarse en Gabriel Leyva Solano, porque le quedaba más cerca el retorno. Carmen empezó su vida laboral allí; se empleó en un “empaque” de la localidad. Migra por primera vez a Estados Unidos en 1981; fue a trabajar la jaiba, y desde 1993 migró tres años consecutivos a Newbern, Carolina del Norte. Ganaba 700-800 dólares a la semana y enviaba de 300 a 500 dólares a sus padres mensualmente. Logró ahorrar los *income-tax* que le regresaba el gobierno de Estados Unidos cada año y compró un terreno con un local ya construido en Gabriel Leyva Solano, con un valor de 40 mil pesos.

Cuando decide ya no migrar a trabajar la jaiba, un hermano de ella le ofrece trabajo en su negocio, una tortillería en la 88 (una colonia de Gabriel Leyva Solano). “Ese negocio estaba muy mal, no lo atendían bien; el producto era de mala calidad y los clientes estaban mal aten-





didados. Cuando yo llegué me empecé a fijar más en eso, y levanté el negocio”. El trabajo que desempeñó Carmen en Gabriel Leyva Solano, después que decide ya no migrar, le ayuda a complementar la inversión que ya había iniciado al comprar el terreno con el dinero ganado en Estados Unidos. El mercado laboral de Gabriel Leyva Solano le ofrece la oportunidad de emplearse y la oportunidad de poder ahorrar una parte de sus ingresos.

Ahorrando con mi trabajo en la tortillería, pues ya tenía el local, decidí poner un negocio. Primero puse una zapatería. Funcionó tres años, de 2000 al 2003; invertí 20 mil pesos para surtirla, pero no funcionó porque no es la misma rama de la tortillería. Cuando tenía que ir y atender la tortillería de mi hermano, tenía que cerrar la zapatería; no tenía quién me ayudara.

Sin embargo, su experiencia como empresaria le permitió conocer el mercado y decidirse a poner una tortillería. Allí se dio cuenta de qué podía funcionar en ese local y qué podía hacer mejor, de acuerdo con su experiencia: instalar una tortillería: “Yo vendía zapatos y la gente me pedía que pusiera una tortillería aquí”. Las condiciones personales también cuentan en la decisión de instalar el negocio en Gabriel Leyva Solano. “Invertimos aquí en Leyva porque aquí vivimos, tenemos todo a la mano, tienes tu familia, tienes tu casa, el local, pues qué más”. Por otra parte, el soporte económico de los hermanos le facilita adquirir habilidades y conocer el funcionamiento de un negocio, relacionarse y aprovechar las oportunidades de crédito.

En el negocio de mi hermano aprendí y me hice de contactos para que me dieran un crédito, y puse mi propia tortillería en el terreno que ya había comprado. Pedí un crédito de 130 mil pesos con Maseca para comprar la maquinaria, y lo pagué en 10 meses. La inversión inicial del negocio fue 40 mil del terreno y 130 mil de la maquinaria. Mis hermanos sí me han ayudado cuando se me atora un abono para pagar el crédito. Si no fuera por el apoyo de la familia no hubiera puesto la tortillería. Cuando inicias un negocio, tú tienes las puertas cerradas; a mí me ayudó que ya trabajaba en la tortillería de mi hermano para conocer cómo funciona y que me otorgaran el crédito para comprar la maquinaria. Yo ya tenía experiencia, pero hay que empezar a agarrar clientes; se ocupa tener mucha paciencia, buen carácter para tratar a la gente y que te sigan comprando. La gente te va conociendo y después ellos solos vienen a ofrecerte crédito. Ahora debo un préstamo de una camioneta de 100 mil pesos.



Carmen reconoce que el negocio tiene temporadas buenas y temporadas malas, que depende de los movimientos poblacionales y económicos que se viven en Gabriel Leyva Solano.

La competencia y los ambulantes hacen que no sea un negocio bueno. Los ambulantes no pagan seguros, empleados, impuestos, y te quitan la clientela y no pagan nada. Mucha gente se va y ya no hay negocio bueno. Pero también, aquí en Leyva, hay mucha gente que migra que manda dinero; ese dinero se mueve aquí. Mucha gente deja a sus hijos y trabajan y mandan el dinero para acá. Los gastos mensuales son unos 25 mil pesos, venga o no venga gente, y ahora no es negocio bueno, no da para mucho; estamos a vuelta y vuelta con el dinero. Hay veces que me ayudo con la tortillería de mi hermano para pagarle a los empleados.

Así mismo, la experiencia de Carmen como empresaria le ha permitido percatarse de las necesidades del negocio. Ahora tiene una visión a futuro de su negocio y sabe cómo hacerlo crecer. “Ahora me gustaría ampliarlo y poner una cremería; mucha gente viene a la tortillería y pide huevos, leche, y me gustaría vender eso también, pero no hay dinero para surtir”.

“Él es comerciante de corazón”

Adriana Osuna, de 29 años, estudió en el Instituto Windsor⁹ una carrera técnica; se preparó como secretaria y terminó la preparatoria. Es casada con cuatro hijos, de 14, 11, 8 y 5 años, quienes actualmente son estudiantes. Ella es originaria de la localidad vecina de Adolfo Ruiz Cortines, pero al casarse se viene a radicar a Leyva Solano. Su esposo, Alejandro, migra a Estados Unidos desde 1978; actualmente tiene 43 años y estudió hasta secundaria. En su primera migración llegó a Phoenix y luego migró a Las Vegas buscando trabajos mejor pagados. La experiencia laboral de Alejandro en Estados Unidos es muy variada. Trabajó en restaurantes, en las maquiladoras, en el campo, como soldador y en una farmacia:

Él trabajaba donde ganaba más y podía trabajar horas extras. Siempre me enviaba dinero: 2 800 dólares a la semana, y ganaba como 3 500. La última

⁹ Escuela particular que imparte educación profesional técnica.



vez que migró fue en noviembre pasado (2005); fue por un carro y se quedó trabajando un mes, vendiendo chacharitas; trajo 10 mil pesos y los invertimos en el negocio. Él ahora es residente; consiguió los papeles con la amnistía de 1986.

La experiencia de comerciante de Alejandro y el trabajo y empeño de Adriana son los elementos principales que han motivado la instalación y funcionamiento de este negocio.

Él es comerciante de corazón; es hijo del señor de La Casa del Pueblo. Siempre ha estado en el negocio, toda su vida ha vendido, en el otro lado también vendía chacharitas. A mi esposo siempre le gustó Leyva para poner un negocio. De soltero tenía una frutería, pero la cerró para irse para el otro lado; tenía problemas con su papá, y siempre fue muy vago.

En sus inicios el negocio fue un changarrito de cosméticos, pero los esfuerzos realizados en pareja han permitido que el negocio crezca y que se diversifiquen los artículos en venta.

Este negocio lo iniciamos en 1996. Empezamos invirtiendo seis mil pesos y compramos cosméticos. Rentábamos un local y acomodábamos la mercancía en cartones de huevo; ahora ya rentamos dos locales y ya vendemos grabadoras, cassettes, discos, cachuchas y cintos para caballeros, y estamos empezando a meter loza y tenemos dos muchachas que nos ayudan. Pero el dinero nunca alcanza. En los tiempos muertos, él migraba a trabajar a Estados Unidos; se venía en los tiempos buenos, en la zafra. Yo me quedaba atendiendo el negocio y cuidando a los niños. El negocio recibió dinero del otro lado por 10 años.

Ahora, entre otras cosas, el negocio permite el sostenimiento de la familia y que Alejandro cada vez migre menos a Estados Unidos: “Este año ya no se fue; sí sirvieron los años atrás. Quisimos probar el negocio, y sí nos ha ido bien. El negocio ya tiene más solvencia, más surtido. En este año nos ha funcionado muy bien, y ya no se quiere ir al otro lado”. Según nos cuenta Adriana, ahora tienen un gasto mensual de 70 mil pesos y una ganancia de 30 mil. La experiencia como comerciantes les ha abierto las puertas de los apoyos crediticios.

A los ocho años de establecido el negocio empezamos a pedir créditos; primero dos mil, después cinco mil, y luego 7 500 [y] hasta 15 mil pesos con Despeno [Depósito y Servicios Pecuarios del Noroeste]. También acabamos





de pedir un crédito con Fosin-Canaco (Fondo Sinaloa-Cámara Nacional de Comercio) de 15 mil pesos. Tiene muy bajos intereses; en un año vamos a pagar como mil pesos de intereses. Lo utilizamos para surtir de loza para ahora, el Día de las Madres.

Adriana argumenta que Leyva Solano es un buen punto de venta: “Mi esposo siempre decía que había muchas muchachas trabajando en los empaques, que eran buenas clientas para una tienda de cosméticos”. Por otra parte, la ubicación del pueblo les permite abarcar la demanda de otras localidades. “Tenemos clientes que vienen de Batamote, el Figueroa, la 24 de Febrero, de las rancherías”. Además, Adriana y Alejandro valoran la posibilidad de estar con sus hijos y educarlos en Leyva Solano: “Aquí mismo vivo, aquí atrás está mi casa, las niñas siempre están aquí, aquí atiendes mejor a los niños”.

Al analizar las opciones que tenían para instalar el negocio, descartaron Batamote y Cortines: “Vimos varias opciones para instalar el negocio; pero no nos gustó el centro de Batamote, porque está muy disperso, no está concentrado como en Leyva, y en Cortines ya había mucha competencia”. A pesar de que Alejandro cuenta con documentos de residente en Estados Unidos, no les interesó invertir en ese país. “No nos gustó Estados Unidos para vivir, vives muy acelerado, cuando menos piensas ya es de noche, no atiendes igual a los niños, se me hace más difícil para comprar allá”. Sin embargo, reconocen que Leyva Solano tiene algunas desventajas, pero no son suficientes como para cerrar su negocio e invertir en otro lado; sigue siendo un buen negocio. Adriana argumenta que el narcotráfico ha hecho que no puedan comprar los locales. “Don Roberto es el dueño de los locales, pero no nos da precio para comprarle. Los narcos le ofrecen mucho dinero por ellos; dice que por amistad hacia nosotros no los ha vendido, que si los vende nos lo vende a nosotros”.

Además, Adriana sabe bien que, como Leyva Solano es una localidad agrícola, el negocio depende de la situación que vive esa actividad.

Depende uno de la agricultura; cuando hay agricultura hay gente. Cuando hay trabajo hay mucho trabajo, para toda la gente hay trabajo, el que no trabaja es porque no quiere. Pero cuando no es temporada, no hay trabajo; por eso mucha gente se va al otro lado. En Gabriel Leyva Solano hay muchos migrantes, si te pones a checar; cuántos muchachos no se van de aquí. Cada





rato se oye que ya llegó fulanito, trae una camioneta, y ya llegó el otro, está haciendo casa. Mucha, mucha gente...

Adriana señala que la competencia en Leyva Solano no es un problema para su negocio: “Para todos da Dios. Los tianguis, por ejemplo, no consideramos que nos perjudican. Mi esposo también se pone en la plazuela y yo atiendo aquí; además, la mercancía es diferente y los precios”. Por otra parte, la familia ha sido una pieza clave en el mantenimiento del negocio de Adriana y Alejandro. “Cuando ocupamos dinero, mi suegra y mi mamá nos prestan, que dos mil, cinco mil pesos, para ir a Guadalupe a comprar, y luego se los regresamos. Además, cuando no podía meter empleadas me ayudaban mis hermanos; les pagaba un mínimo, cuando salían de la escuela y cuando estaban de vacaciones”.

Los planes de Adriana son poner una papelería, pero sin sacrificar el surtido de los otros productos; para eso necesita tener un excedente de ganancia y seguir invirtiendo en el negocio.

Los negocios no tienen fin; siempre necesitan mucho dinero, mucha inversión. Empezamos con puro cosmético, después metí grabadoras, y la gente te va pidiendo; me pidieron cassettes y discos, y empezaron a llegar muchos hombres por la música, y me pidieron cachuchas, cintos para caballero, y así fue creciendo, la misma gente fue pidiendo. Ahora me piden mucho lápices, hojas y cosas para las tareas, y quiero poner una papelería, pero ocupo financiamiento. Espero que me vaya bien ahora, con las ventas del 10 de mayo, y poder invertir en la papelería; porque si sacas del negocio ya no puedes traer cosméticos, o grabadoras; necesito tener más ganancias para invertir en otros productos.

¡No siempre se puede!

La señora Marielena, de 49 años, estudió hasta cuarto de primaria; es casada, con cuatro hijos, y todos sus hijos actualmente están casados, excepto uno, quien estudia tercero de secundaria. La señora Marielena nació en Culiacán y hace 40 años vive en Leyva Solano. Su hijo mayor tiene 33 años y vive en Leyva con su familia. Dos de sus tres hijas están en Estados Unidos y una de ellas también reside en Leyva Solano. Las hijas de la señora Marielena que viven en Estados Unidos migraron para trabajar en la jaiba y decidieron radicar permanentemente en ese país. Una de ellas se fue a trabajar la jaiba en 1996 y la otra en 2001;





trabajaron cinco años en la jaiba y ahora laboran en una empresa que hace barcos en Newbern, Carolina del Norte.

La devolución de impuestos que recibían cada año en el trabajo de la jaiba les permitió enviar dinero a su mamá, quien consiguió un local prestado e instaló un negocio en Leyva Solano, un abarroto, y con 20 mil pesos compró mercancía para surtirlo. El negocio se mantuvo en operaciones de 2001 a 2004. La señora argumenta que el negocio nunca fue rentable: “En verdad, que el negocio nunca fue bueno. Sí comíamos del negocio, pero los gastos de luz absorbían todas las ganancias. Mis hijas me enviaban constantemente dinero y lo invertía en el negocio [o] pagaba la luz”. Además de los ingresos del negocio y los ingresos que le enviaban sus hijas, su esposo recibía unos dos mil pesos al mes llevando gente a los campos. “Mi esposo me ayudaba para pagar la luz y la comida la agarrábamos de la tiendita. Me decía: ‘¿Te pago la comida o te pago la luz?’, y pues yo prefería que me pagara la luz”. Por otra parte, también influyeron cuestiones de salud para cerrar el negocio. “Sí me gustaba el negocio; pero me enfermé, y eso también me hizo cerrarlo”. Otra razón por la que la tienda no funcionó fue la competencia: “Ya que entró el MZ (cadena de tiendas de autoservicio) en Leyva y la tienda *Juanis*. Allí [en MZ] me surtía yo; me daba más barato que la Ley. Ya te imaginarás, pues la gente va y compra allá”.

El negocio dependía de la demanda creada por los vecinos localizados cerca del negocio: “Los vecinos eran los que me compraban”. La inversión total que hizo en el negocio durante los tres años fue de 50 mil pesos, de los cuales 40 mil fueron de sus hijas. Argumenta que sí le hizo falta financiamiento; nunca recibió créditos ni ayuda gubernamental: “El que tiene dinero le funciona; en un negocio hay que estarle metiendo dinero”. Actualmente, una hermana de la señora Marielena vende paletas de hielo en ese local.

Conclusiones

La migración de los leyveños tiene carácter reciente; sin embargo, sorprende la existencia de patrones migratorios que pudieran ser de una migración madura. Los leyveños se caracterizan por una importante migración legal y cíclica, por una alta participación de las mujeres, por la utilización de redes formales y por su inserción en nichos de trabajo como





el procesamiento de la jaiba. Su migración se suma al flujo que va hacia los estados tradicionales que reciben migrantes mexicanos, como California y Arizona, pero también se incorpora al flujo migratorio que va a nuevos estados receptores, como Carolina del Norte, Virginia y Luisiana.

Es indudable que la diferencia de salarios entre el mercado de trabajo local y el internacional sigue siendo muy evidente y es origen de la migración. En el caso de Gabriel Leyva Solano, la emigración no es por falta de empleos sino por bajos salarios. En esa comunidad existe un mercado de trabajo local con empleos disponibles; los miembros de una familia tienen la opción de distribuir su mano de obra entre los mercados laborales de la región y del extranjero para diversificar sus ingresos. Por lo tanto, la migración de los leyveños es con el objeto de aumentar los ingresos familiares; no es una migración de subsistencia, aspecto que favorece la inversión productiva de las remesas. Empero, estas condiciones del mercado laboral no han detenido la migración.

Las características de la migración laboral de las mujeres de Gabriel Leyva Solano, que van a Estados Unidos contratadas y con visa de trabajo H-2B, generan una migración cíclica con retornos anuales al lugar de origen. Este tipo de migración tiene características favorables para el uso de las remesas en actividades productivas. Primero, los migrantes están en contacto directo y permanente con su lugar de origen y con sus familiares, lo que les permite estar informados de las condiciones del mercado laboral de la región y de la factibilidad de establecer negocios en su lugar de origen. Segundo, la migración cíclica disminuye la migración familiar y la permanencia por largos períodos en el lugar de destino, lo cual incentiva el envío de remesas y su uso con la finalidad de aumentar el patrimonio familiar en las localidades de origen. Además, se cuenta con un flujo constante de ahorros que los migrantes traen consigo en cada retorno.

Así mismo, la familia juega un papel de apoyo y ayuda en la instalación, funcionamiento y estrategia de organización de los negocios que emprenden. Los miembros de la familia son útiles para el cuidado de los hijos, como mano de obra y como fuente de financiamiento para el negocio. De la misma forma, los familiares son un enclave en la transferencia de información a los migrantes; les proporcionan los contactos para conseguir financiamiento y la información de un posible negocio. Es así como las redes sociales en el lugar de origen facilitan el uso de las remesas en actividades productivas.



El narcotráfico es uno de los factores que limitan a los negocios remeseros en la localidad estudiada, pues genera inflación, como fue puesto en evidencia en uno de los casos estudiados. Así mismo, una característica importante de los negocios remeseros es que ninguno de ellos ha recibido apoyos gubernamentales, ni asesorías, ni incentivos fiscales. Aquí surgen las preguntas: ¿Qué pasaría si hubiera participación y apoyo de los gobiernos locales y municipales en asesoría y financiamiento? ¿Los migrantes tendrían más posibilidades de invertir o se mantendría el nivel de inversión? ¿Es éste un factor que puede detonar la inversión de las remesas en actividades productivas? Con base en las entrevistas realizadas, encontramos que los apoyos gubernamentales no son un factor que los dueños de negocios señalen como un faltante o una limitante en el desarrollo de sus negocios. Lo que sí señalan como un factor importante es la falta de financiamiento, no importa de dónde provenga, si es del gobierno, de la iniciativa privada o de la propia familia. Es aquí donde el gobierno puede actuar e incentivar la inversión de las remesas. Lo que queda claro es que los migrantes y sus familias utilizan las remesas con la finalidad primordial de mejorar los niveles de vida de los suyos y hacen un esfuerzo extraordinario para lograrlo. Al llevar a cabo la instalación de un negocio remesero, el migrante no invierte pensando en el desarrollo regional sino en lograr el bienestar de su familia.

Bibliografía

- Alarcón, Rafael, "Migración internacional y región: El Bajío zamorano en la década perdida", *Papeles de Población*, núm. 22, Universidad Autónoma del Estado de México, Toluca, México, octubre-diciembre de 1999, pp. 43-68.
- Andrade-Eekhoff, Katharine, "Myths and Realities: The Economic Impact of International Labour Migration in Rural El Salvador", conferencia pronunciada en la International Migration Conference in the Americas: Emerging Issues Conference, York University, 2003.
- Arroyo Alejandro, Jesús y Rodolfo García Zamora, "Remesas y crecimiento económico regional: propuestas para la formulación de políticas públicas", en Rodolfo Tuirán (coord.), *Migración México-Estados Unidos. Opciones de política*, México, Conapo/SRE, 2000.



- Arroyo Alejandre, Jesús y Salvador Berumen, “Potencialidad productiva de las remesas en áreas de alta emigración a Estados Unidos”, en Jesús Arroyo Alejandre, Alejandro I. Canales y Patricia Vargas (eds.), *El Norte de todos. Migración y trabajo en tiempos de globalización*, Guadalajara (México), Universidad de Guadalajara/Program on Mexico/UCLA/Profmex/Juan Pablos Editor, 2002, pp. 143-172.
- Canales, Alejandro, “El papel de las remesas en el balance ingreso-gasto de los hogares. El caso del occidente de México, 1996”, en Arroyo, Canales, Vargas (comp) *El Norte de todos. Migración y trabajo en tiempos de globalización*, Guadalajara (México), Universidad de Guadalajara/Program on Mexico/UCLA/Profmex/Juan Pablos Editor, 2002, pp. 171-208.
- Consejo Nacional de Población (Conapo), “Migración México-Estados Unidos, presente y futuro”, 2000, en www.conapo.gob.mx (consultado en septiembre de 2003, abril de 2004 y julio de 2005).
- Durand, Jorge, “Los migradólares. Cien años de inversión en el medio rural”, en Adrián León Arias (comp.), *Estados Unidos y el Occidente de México. Estudios sobre su integración*, Guadalajara (México), Universidad de Guadalajara, 1992, pp. 55-72.
- Durand, Jorge, *Más allá de la Línea. Patrones migratorios entre México y Estados Unidos*, México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, 1994.
- , William Kandel, Emilio A. Parrado y Douglas S. Massey, “International Migration and Development in Mexico Communities”, *Demography*, vol. 33, núm. 2, 1996, pp. 249-264.
- Durand, Jorge y Patricia Arias, “Las remesas: ¿Continuidad o cambio?”, *Ciudades*, núm. 35, RNIU, Puebla, México, 1997, pp. 3-11.
- Durand, Jorge y Douglas S. Massey, *Clandestinos. Migración México-Estados Unidos en los albores del siglo XXI*, México, Universidad Autónoma de Zacatecas/Porrúa, 2003.
- García Zamora, Rodolfo, “El impacto de las remesas en Jerez, Zacatecas”, en Barbara J. Merz (comp.), *Nuevas pautas para México. Observaciones sobre remesas, donaciones filantrópicas y desarrollo equitativo*, Cambridge, Harvard University Press, 2005, pp. 33-49.
- , *Agricultura, migración y desarrollo regional*, México, Universidad Autónoma de Zacatecas, 2000.
- , Juan Manuel Padilla, Raúl Delgado Wise, Héctor Rodríguez Ramírez y Miguel Moctezuma Longoria, “Migración internacional,



- remesas y crecimiento económico regional en Zacatecas”, en Miguel Moctezuma y Héctor Rodríguez (comps.), *Impacto de la migración y las remesas en el crecimiento económico regional*, México, Senado de la República, 1999, pp. 89-181.
- Goldring, Luin, “Re-thinking Remittances: Social and Political Dimensions of Individual and Collective Remittances”, CERLAC Working Paper Series, York University, Toronto, Ontario, Canadá, pp. 1-26.
- Hernández-León, Rubén, “El circuito migratorio Monterrey-Houston”, *Ciudades*, núm. 33, RNIU, Puebla, México, 1997, pp. 26-33.
- Ibarra, Guillermo, *Migrantes en mercados de trabajo globales. Mexicanos y sinaloenses en Los Angeles*, Culiacán, Difocur/UAS, 2005.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), *II Conteo de Población y Vivienda*, 2005. Disponible en www.inegi.gob.mx (consultada en enero de 2007).
- , *Censo General de Población y Vivienda*, 1980, 1990 y 2000. Disponible en www.inegi.gob.mx (consultada en septiembre 2006).
- Jones, Richard C., “Remittances and Inequality: A Question of Migration Stage and Geographic Scale”, *Economic Geography*, vol. 74, núm. 1, Universidad de Texas, San Antonio, 1998, pp. 8-25.
- Lindstrom, David P., “Economic Opportunity in Mexico and Return Migration from the United States”, *Demography*, vol. 33, núm. 3, 1996, pp. 357-374.
- Lozano, Fernando y Fidel Olivera Fernando, “Impacto económico de las remesas en México: un balance necesario”, en Seminario Internacional: Problemas y Desafíos de la Migración y el Desarrollo en América, 7, 8 y 9 de abril de 2005, Cuernavaca, Morelos, 2005.
- Massey, Douglas, Jorge Durand, Rafael Alarcón y Humberto González, *Return to Aztlan. The Social Process of International Migration from Western México*, Berkeley, University of California Press, 1987.
- Massey, Douglas S. y Lawrence C. Basem, “Determinants of Savings, Remittances and Spending Patterns among U.S. Migrants in for Mexican Communities”, *Sociological Inquiry*, vol. 62, núm. 2, 1992, 185-207.
- Moctezuma, Miguel, “Los migrantes mexicanos en Estados Unidos y la inversión productiva en México”, *Migraciones Internacionales*, vol. 1, núm. 3, El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, julio-diciembre de 2002, pp. 149-162.



- Mooney, Margarita, "Migrants' Social Capital and Investing Remittances in Mexico", en Jorge Durand y Douglas S. Massey (eds.), *Crossing the Border*, Nueva York, Russell Sage Foundation, 2004, pp. 45-62.
- Ramírez Martínez, Marco A. y Sergio González Rodríguez, "Migración, remesas y negocios. Su aporte al desarrollo local: el caso de Teocaltiche, Jalisco", *Papeles de Población*, nueva época, año 5, núm. 22, Universidad Autónoma del Estado de México, octubre-diciembre de 1999, pp. 105-140.
- Reichert, Joshua S., "The Migrant Syndrome: Seasonal U.S. Wage Laboral and Rural Development in Central Mexico", *Human Organization*, vol. 40, núm. 1, Society for Applied Anthropology, 1982, pp. 56-66.
- Stanton Russel, Sharon, "Migrant Remittances and Development", *International Migration. Quarterly Review*, vol. 30, ¾, 1992, pp. 267-287.
- Torres, Federico, "Las remesas y el desarrollo rural en las zonas de alta intensidad migratoria de México", CEPAL, LC-MEX-L. 504, 18 de diciembre de 2001. Disponible en <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/5/9465/l504.pdf>.
- Verduzco, Gustavo, "La continuidad y el cambio de las migraciones entre México y Estados Unidos: una interpretación desde México", The Center for Migration and Development-Princeton University, Working Paper Series, núm. 05-02g, 2005. Disponible en <http://cmd.princeton.edu/papers/wp0502g.pdf>.
- Wiest, Raymond E., "La dependencia externa y la perpetuación de la migración temporal a Los Estados Unidos", *Relaciones*, núm. 15, El Colegio de Michoacán, 1983, pp. 53-87.
- Woodruff, Christopher y René Zenteno, "Remittances and Microenterprises in Mexico", Graduate School of International Relations and Pacific Studies Working Paper, University of California, San Diego/ITESM, Guadalajara, 2001.

Fuentes electrónicas

- Banco de México, <http://www.banxico.gob.mx>, agosto de 2003, diciembre de 2005 y enero de 2006.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, <http://www.inegi.gob.mx>, septiembre 2006 y enero de 2007.



Consejo Nacional de Población, <http://www.conapo.gob.mx>, septiembre de 2003, abril de 2004 y julio de 2005.

Secretaría de Desarrollo Económico del Estado de Sinaloa, <http://www.sinaloa.gob.mx>, enero de 2005.

Secretaría de Trabajo y Prevención Social, <http://www.stps.gob.mx>, enero de 2006.

Fecha de recepción: 31 de octubre de 2006

Fecha de aceptación: 22 de junio de 2007