

CAPÍTULO II: REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

2.1. Introducción

La literatura existente sobre la migración de retorno es relativamente reciente pero va en aumento. Esto se debe a que el fenómeno de la remigración ha adquirido importancia con el paso del tiempo. Hoy en día la remigración es vista como estrategia para combatir las fallas de mercado existentes en el país de origen, como es el caso del mercado de capital y como una fuente de desarrollo a través de la acumulación de capital humano en el exterior.

En este capítulo se abordan los siguientes temas. En primer lugar se enumeran las diferentes teorías existentes sobre la migración de retorno, que explican los motivos por los cuales un migrante decide retornar a su país. Posteriormente, se analizan algunas evidencias empíricas encontradas en algunos países incluyendo México. Y por último, se hace referencia a la evidencia encontrada sobre las características de los remigrantes en varios países.

2.2. Teorías de la Migración de Retorno

2.2.1. Teoría del Ciclo de Vida

Esta teoría supone que los hogares escogen el tiempo de permanencia en el exterior igualando el beneficio marginal de acumular ahorros en el exterior con el costo marginal de permanecer fuera del país. La duración en el exterior está determinada en forma dinámica: ante mejoras en las condiciones económicas del país huésped, un aumento en los salarios por ejemplo, el migrante puede decidir permanecer un mayor periodo en el exterior.

Dustmann (2001) desarrolla un modelo de ciclo de vida en donde el migrante es motivado a retornar a su país dado tres casos específicos: la preferencia de consumo en su país de origen; el mayor poder de compra de ahorro en el exterior; y la acumulación de capital humano. El objetivo que se persigue con este modelo es explicar el comportamiento de los migrantes en el momento en que estos toman la decisión de retornar a su país.

El modelo se plantea como un problema de optimización, en donde el migrante busca maximizar una función de utilidad sujeto a una restricción presupuestal. En este modelo se toman en cuenta únicamente los individuos con participación en el mercado laboral.

El tiempo del migrante en el mercado laboral a su retorno es denotado por T , y el tiempo óptimo de permanencia en el país huésped por \hat{t} . Considerando el problema de maximización del individuo al comienzo de su migración, él maximiza una función de utilidad en el horizonte T , con respecto a su consumo c , y su tiempo óptimo de retorno \hat{t} .

La función de utilidad está dada por:

$$J = \int_0^{\hat{t}} u(c^I, \xi^I) e^{-\rho\tau} d\tau + \int_{\hat{t}}^T u(c^E, \xi^E) e^{-\rho\tau} d\tau$$

en donde, ρ es la tasa de descuento, c^I y c^E son los niveles óptimos de consumo en el país huésped y en el país de origen respectivamente, y ξ^I junto con ξ^E resumen los factores que son localmente fijos y que son complementarios al consumo. Ejemplo de estos son las relaciones sociales y el clima. A pesar de que con el tiempo pueden cambiarse las

preferencias generando modificaciones en los parámetros, se asumen constantes en el momento en que el migrante resuelve la optimización del problema y además se asume que $\xi^I \leq \xi^E$.

La restricción presupuestal a la que se enfrenta el individuo está dada por:

$$\int_0^t y^I e^{-r\tau} d\tau + \int_t^T y^E(t) e^{-r\tau} d\tau + Ko - Ke^{-rT} - \int_0^t c^I(\pi(\tau)) e^{-r\tau} d\tau - \int_t^T pc^E(\pi(\tau)p) e^{-r\tau} d\tau = \Gamma(\pi^0, t)$$

donde r es la tasa de interés, p es la relación de precios entre país inmigrante y país emigrante, Ko es la acumulación de ahorro en $t=0$ y K es el nivel de ahorro esperado en $t=T$. Las variables y^I y y^E denotan las ganancias por unidad de tiempo en el país huésped y en el país de origen respectivamente. Y el término π denota la utilidad marginal de la riqueza. El modelo asume que los costos fijos de remigración son iguales a cero y que y^I es constante a lo largo del tiempo.

Sacando las condiciones de primer orden de este problema de optimización se obtiene que:

$$\pi^0 e^{(\rho-r)t} \left[\{(y^I - c^I) - (y^E - pc^E)\} + \frac{1}{r} y_i^E \{1 - e^{r(\hat{t}-T)}\} \right] - \{v^E - v^I\} = \Delta(\pi^0, \hat{t})$$

El primer término de la ecuación representa los beneficios de permanencia en el exterior por cada unidad de tiempo ($B(\hat{t})$), mientras que el segundo término, los costos ($C(\hat{t})$). El tiempo óptimo de retorno ocurre cuando esta diferencia se iguala a cero ($D(\hat{t})$). Es decir, el beneficio que le da al migrante permanecer en el país huésped una unidad de tiempo más, equivale a su costo.

La condición de primer orden puede entonces describirse como $B(\hat{t}) - C(\hat{t}) = D(\hat{t})$. Empleando este problema de optimización, Dustmann postula los tres motivos antes mencionados, por los cuales se esperaría un comportamiento de retorno por parte del migrante. Antes sin embargo, el autor hace referencia al caso en el que la migración ocurre únicamente como consecuencia en el diferencial en los salarios, mostrando así que en este caso no habría un retorno de los migrantes a su país de origen.

2.2.1.1. Caso 1: Diferencial en los salarios

En este caso, se asume que la migración ocurre únicamente como consecuencia de un diferencial positivo en los salarios. Ante esta situación, se observa un mismo nivel de precios para ambos países ($p=1$) y un salario constante en el país de origen ($y_t^E = 0$). Además, el inmigrante es considerado indiferente entre consumir en el país de origen y en el país huésped ($\xi^E = \xi^I$) y los salarios son mayores en el país huésped ($y^E < y^I$).

Dado que el costo de permanecer en el país huésped una unidad de tiempo más $C(\hat{t})$ depende únicamente del término $(v^E - v^I)$ y debido a que v a su vez está determinada por la utilidad en el consumo¹, en este caso el costo de permanecer en el país huésped es cero. En cuanto al beneficio $B(\hat{t})$, al estar dado por $\pi(y^I - y^E)$, éste es positivo. Por lo tanto $D(\hat{t})$ permanece mayor a cero a lo largo del tiempo, provocando que la permanencia del individuo en el exterior sea permanente.

¹ $v^E(k) = u(k, \xi^E)$
 $v^I(k) = u(k, \xi^I)$ donde k denota un nivel constante de consumo

Gráficamente, en la Figura 1. se observa el diagrama de costo-beneficio al cual un migrante se enfrentaría si su decisión de migrar dependiese únicamente del diferencial en los salarios. Debido a que el individuo en este caso se muestra indiferente en el consumo entre países, el costo se representa como una línea horizontal en el eje de las abscisas en cero. En cuanto al beneficio refiere, debido a que se asume $r > \rho$, el beneficio marginal es decreciente en el tiempo por lo que la curva de beneficio se traza con pendiente negativa, aunque nunca llega a cero para un valor finito de T .

En el gráfico consumo-ganancias, el consumo sigue una trayectoria de ciclo de vida, en la cual se cumple que $r > \rho$. Si por el contrario, se cumpliera que $y^E > y^I$, no se llevaría a cabo la emigración del país de origen (Dustmann, 2001).

2.2.1.2. Caso 2: Preferencias de consumo

En este caso, se sigue asumiendo que el diferencial en los salarios es positivo, que $y_t^E = 0$ y que $p=1$. Pero a diferencia del caso anterior, el migrante tiene preferencias de consumo en el país de origen: $(\xi^E > \xi^I)$. Para que la migración inicial se lleve a cabo se debe cumplir que $\hat{D}(t) > 0$ para $t \rightarrow 0$.

Cuando existen preferencias de consumo en el país de origen sin embargo, sí se lleva a cabo la remigración porque tanto el beneficio como el costo de permanecer en el país huésped son positivos. En el momento en que los beneficios se igualan con los costos, y se cumple que $\hat{D}(t) = 0$ el individuo decide retornar a su país.

El comportamiento que se esperaría del migrante con preferencias de consumo en su país, es el de ahorro durante su permanencia en el exterior para que en el momento de retornar pueda aumentar su nivel de consumo en su país de origen. En la Figura 2. la curva de ganancias se mantiene a un nivel alto y constante durante la permanencia del individuo en el exterior, y en el momento en que retorna el migrante a su país (en la intersección de las dos líneas), baja instantáneamente su nivel de ganancias, debido a que aumenta su nivel de consumo. Posteriormente se mantienen constantes las ganancias a un nivel muy inferior al obtenido durante la migración.

La curva de consumo por el contrario, se mantiene relativamente baja mientras el individuo se encuentra en el exterior, pero a su retorno al país de origen, la cantidad consumida por el individuo aumenta inmediatamente.

2.2.1.3. Caso 3: El poder adquisitivo de los ahorros en el exterior

En este caso, se vuelven a cumplir los supuestos de que el individuo es indiferente en el consumo entre países ($\xi^E = \xi^I$), que $y^I > y^E$ y $y_t^E = 0$. La diferencia en esta situación es que el poder adquisitivo de la moneda del país huésped es mayor que el del otro país ($p < 1$). Es decir, el individuo con una cantidad específica de dinero puede consumir más en su país que en el país huésped.

La argumentación de este caso es la siguiente: se asume que los salarios son mayores en el país huésped que en el país de origen, esto genera a su vez que los bienes no comerciables y los servicios tiendan a ser más caros ahí que en el país de origen. Por otro

lado, los inmigrantes tienden a importar bienes de su país, que son relativamente más caros en el país huésped. Esta situación provoca que en términos relativos los bienes en el país de origen sean más baratos, generando en el inmigrante el incentivo a ahorrar.

En este caso también se cumple que en el momento de la migración inicial, tanto los beneficios como los costos de migrar son positivos. Y llegado un momento t , donde los costos se igualan a los beneficios, ocurre la remigración. A diferencia del segundo caso, los costos son positivos por la discrepancia en precios entre el país de origen y el país huésped.

En cuanto al comportamiento de consumo del migrante ante un mayor poder adquisitivo de la moneda extranjera, se espera que éste opte por tener menores patrones de consumo en el exterior y mayores a su regreso. En términos de ahorro, la estancia del migrante en el exterior debe estar acompañada por una fuerte acumulación de ahorro y un desahorro a su retorno. De esta manera, el migrante ahorra su dinero durante su permanencia en el exterior donde el poder de compra es menor, para después gastarlo en su país de origen donde los salarios son menores y los bienes más baratos. En la Figura 3. se observa tal comportamiento.

2.2.1.4. Caso 4: El capital humano

Para este último caso, el autor vuelve a asumir que los salarios son inicialmente mayores en el exterior, el poder adquisitivo de la moneda extranjera es igual en ambos países, y el inmigrante es indiferente entre consumir en su país o en el país huésped. La diferencia con los demás casos es que en éste la duración de la permanencia del migrante en

el exterior incrementa sus ganancias potenciales en el país de origen ($y_t^E > 0$) sin tener un efecto en sus ganancias potenciales del exterior.

Debido a que al individuo le es indiferente el lugar de consumo, el costo de permanecer una unidad de tiempo más en el exterior equivale a cero. El beneficio sin embargo, es positivo pero decreciente. Esto es, a medida que van aumentando las ganancias potenciales del migrante en el país de origen, van disminuyendo sus beneficios de permanecer en el exterior. La remigración ocurre cuando el beneficio llega a cero. Eso ocurre únicamente cuando las ganancias potenciales en el país de origen sobrepasan el salario recibido en el exterior. Ver Figura 4.

Para este tipo de remigrantes, tanto su nivel de consumo como de ganancias son crecientes. Esto se debe en su totalidad al supuesto de indiferencia en el consumo y al supuesto de que el individuo regresa a su país únicamente si sus ganancias son mayores a las que obtiene en el exterior (Dustmann, 2001).

Yang (2004) por otra parte, encuentra que la teoría de ciclo de vida puede aplicarse a la decisión de un migrante de invertir en un negocio. El autor clasifica a los migrantes en dos: inversionistas no restringidos y no inversionistas. A los primeros, los describe como individuos con altos salarios en el exterior, que tienen la capacidad de invertir en algún negocio, dado sus altas ganancias de por vida.

A los segundos por el contrario, los define como migrantes con bajos salarios, que no invierten en un negocio. Para lograrlo, necesitarían pasar un largo periodo de tiempo en el país huésped, dejando pocos periodos de su vida para disfrutar de los rendimientos de la inversión. Por lo tanto, prefieren no ser inversionistas.

La similitud entre los inversionistas con los no inversionistas radica en que comparten el mismo incentivo para permanecer en el exterior: lograr la acumulación de capital necesaria para aumentar sus niveles de consumo futuros.

2.2.2. Teoría de la Nueva Economía de la Migración

A diferencia del modelo neoclásico, esta teoría asume que los mercados claves, como el de capital, el de futuros y el de seguros, además del mercado de trabajo son inaccesibles, imperfectos o no existentes. Dado estas fallas en el mercado, las personas migran no sólo con el fin de aumentar sus ganancias de por vida, sino con la finalidad de manejar el riesgo y tener acceso al capital necesario para financiar sus bienes de consumo y actividades de producción (Massey y Espinosa, 1997).

2.2.3. Teoría del Ingreso Objetivo (The Target Income Theory)

En esta teoría se plantea la existencia de hogares enfrentándose a niveles mínimos de inversión junto con restricciones en el mercado de crédito. La teoría asume que los migrantes tienen preferencia por residir en su país y llevan a cabo la migración debido a los bajos salarios a los que se enfrentan. En esta teoría, la duración de la permanencia en el exterior es determinada por el tiempo necesario para acumular el ingreso objetivo (Reyes, 1997).

A diferencia de la teoría de ciclo de vida, la teoría del ingreso objetivo presupone que una mejoría en el país huésped conlleva a una disminución en el tiempo de permanencia en el exterior, dado que el ingreso objetivo se obtiene más rápido (Yang, 2004).

Según Yang (2004), los migrantes con salarios intermedios son los que más se ajustan a esta teoría. Y se caracterizan por invertir en un negocio con la cantidad mínima requerida para hacerlo. Debido a que el individuo migra al otro país únicamente en busca de un ingreso objetivo, se espera que el retorno del migrante junto con la inversión en el negocio se den de forma simultánea.

2.2.4. Teoría de la Migración Circular (The Circular Migration Theory)

La teoría de la migración circular hace referencia a las migraciones repetitivas o cíclicas que tienen el rasgo de ser temporales, sin la intención de permanecer en un lugar fijo. La falta de oportunidades junto con los bajos niveles de ingreso en el país de origen y el mayor poder adquisitivo de la moneda en el país huésped junto con una mayor preferencia por residir en la comunidad de origen ocasionan que la migración sea temporal.

La migración circular permite maximizar el ingreso de la familia y mantener abierta la opción de moverse permanentemente al país de origen o al país huésped, reduciendo así el riesgo de no poder mantener a la familia (Elkan, 1959). Bajo esta teoría, la migración permanente ocurre cuando el individuo adquiere experiencia y especialización en una ocupación en el país huésped y la migración de un lugar a otro se hace muy costosa (Reyes, 1997).

2.2.5. Teoría de las Redes Sociales (The Social Network Theory)

Esta teoría argumenta que el fenómeno de la migración es un proceso social que involucra la formación de redes en un análisis costo-beneficio para migrar. Supone la existencia de personas no migrantes que emplean su capital social para crear lazos con los migrantes, a fin de reducir sus costos y riesgos de desplazamiento y para incrementar sus beneficios de empleo en el país huésped. Como resultado de la disminución de los costos y el aumento en los beneficios de migrar, algunas personas deciden llevar a cabo la migración, creando con ello nuevas redes sociales (Massey y Espinosa, 1997).

Con el tiempo, el proceso migratorio se perpetúa porque cada flujo migratorio genera nuevo capital social que a su vez promueve la formación de nuevos flujos migratorios. Bajo esta teoría, una vez que se forman las redes sociales junto con las “comunidades hermanas” en el país huésped, la migración internacional puede continuar incluso después de haberse dado cambios en la condición económica de los países (Reyes, 1997).

2.2.6. Teoría de la Desilusión (The Disappointment Theory)

Esta teoría consiste en suponer que las personas deciden regresar a su país porque “fracasan” en su objetivo de encontrar trabajo o los salarios que obtienen allá son muy bajos (Herzog y Schottman, 1982). El argumento es que las personas, bajo cierta restricción de información, deciden inmigrar al país huésped. Dado que su conocimiento sobre el otro país es a veces vago, las personas pueden mal calcular los beneficios, ocasionando que los costos sobrepasen los beneficios.

En los estudios realizados se ha encontrado que la educación y la distancia entre el país de origen y el país huésped son variables que pueden explicar la cantidad de información con la que cuentan las personas. Por ejemplo, una persona con mayor educación y que vive cerca del país huésped tiene mayor información sobre la realidad del otro país. Bajo esta teoría, se espera que los inmigrantes retornen a su país poco tiempo después de haber llegado al país huésped (Reyes, 1997).

2.2.7. Teoría de la Privación Relativa

Esta teoría se sustenta en las desigualdades generadas entre grupos. La comunidad que funge como punto de referencia para los individuos estudiados es denominada grupo de referencia. Suponiendo que la comunidad representa al grupo de referencia, a medida que se percibe un aumento adicional del ingreso en la comunidad, el sentimiento de privación se genera cuando aumenta el número de individuos en la comunidad que perciben ese incremento.

Se asume una distribución del ingreso continua. El rango de ingresos puede estar determinado por $(y, y+\Delta y)$. Sea $F(y)$ una función de la distribución del ingreso acumulado, denotamos $1-F(y)$ el porcentaje de personas con ingresos por encima de y . Si $h(1-F(y))$ representa la privación por no tener $(y, y+\Delta y)$, donde $h(0)=0$ y $h'>0$, un individuo cuyo ingreso es y puede sentirse privado por todos aquellos con ingresos por arriba de y :

$$RD(y) = \int_y^{\infty} h(1-F(z))dz$$

La privación de un individuo por lo tanto es el porcentaje de individuos más ricos que él, multiplicado por el promedio del exceso de su ingreso. Esto es: $RD(y) = (1 - F(y))E(z - y / z > y)$, donde z denota el ingreso de las personas más ricas. Esta ecuación implica que la privación del individuo es una función creciente del número de personas que son más ricas que él y del promedio del exceso de los ingresos.

Si la unidad de análisis de individuo es reemplazada por el hogar en la comunidad, se puede describir la ecuación anterior de la siguiente forma: $RD_i = AD(Y_i)P(Y_i)$ donde Y_i es el ingreso del hogar i , $AD(Y_i)$ es el promedio de exceso de ingreso de los hogares más ricos que el hogar i , y $P(Y_i)$ es la proporción de hogares más ricos que el hogar i . Los hogares son organizados según su nivel de ingresos, donde $i=1 \dots n$. 1 representa al hogar más pobre y n al más rico.

La hipótesis de la privación relativa sobre la migración internacional sustenta que, controlando los ingresos esperados por concepto de migración, la decisión de un hogar de mandar a un miembro al país huésped, está influenciada por la percepción de privación que éste tenga con respecto al grupo de referencia (Stara y Taylor, 1989).

2.3. Evidencia Empírica

2.3.1. Capital Humano

En un estudio realizado por Co, Yang y Yung (1998) se analiza el impacto que la acumulación de capital humano en el exterior tiene en la generación de ingresos para un remigrante de Hungría. Se utilizan datos panel del *Hungarian Household Panel Survey* de

los años de 1992 a 1994, y se ocupa una función de máxima verosimilitud con dos mecanismos de selección. Los cuatro casos a los que se hace énfasis son: individuos que trabajan con experiencia en el exterior; individuos que trabajan sin experiencia en el exterior; individuos que no trabajan pero que han estado en el exterior; e individuos que no trabajan y que no han estado en el exterior.

Los resultados obtenidos señalan que el premio para un hombre con experiencia en el exterior es del 4%, mientras que para la mujer es del 45%. Este resultado varía según el país huésped donde se lleva a cabo la acumulación de capital humano y el sector donde son empleados los individuos a su retorno.

Las mujeres que migran a países europeos como Alemania por ejemplo, reciben un premio del 42%, mientras que las que lo hacen a los Estados Unidos, perciben un premio del 118%. En el caso de los hombres, un individuo que migra a un país de la OECD percibe a su regreso un premio del 46% por encima de aquel que no migra. En resumen, el artículo sustenta la teoría que la acumulación de capital humano en el exterior puede ser un motivo suficiente para retornar al país de origen.

Dustmann (1996) por otra parte, realiza una investigación empírica sobre la inversión de los migrantes en el aprendizaje de una lengua. En este caso, el aprendizaje de la nueva lengua es considerado como un tipo de acumulación de capital humano. Los datos para este análisis se obtienen de la *German Socio-Economic Panel (GSOEP)*. El tipo de migrantes representados en los datos son individuos que migraron a Alemania entre 1955 y

1973 provenientes de Turquía, Italia, Grecia, España y Yugoslavia. En el trabajo se utiliza una mezcla de los modelos probit y tobit para estimar el modelo.

Los resultados muestran que la acumulación de este tipo de capital humano depende del tiempo que el migrante permanezca en el mercado laboral del país huésped. Se observa que un año adicional de permanencia en Alemania aumenta la probabilidad de hablar bien el alemán en un 4.6%. Para el caso de aquellos migrantes con intenciones de permanecer en el país huésped, la probabilidad de hablar bien la lengua extranjera aumenta a 56%. También se encuentra que cada año de escolaridad aumenta la probabilidad de hablar la lengua extranjera en un 14%.

2.3.2. Diferencial en los salarios

Dustmann (2001), en un estudio realizado en Alemania, busca determinar la relación entre la duración óptima de permanencia en el exterior con el incremento en el diferencial en los salarios entre países. Para ello, también se ocupan datos de la *German Socio-Economic Panel (GSOEP)* que comprende un periodo de 14 años, de 1984 a 1997. Los datos sobre-representan a los inmigrantes provenientes del sur de Europa y Turquía.

Como resultado del trabajo se obtiene una curva en forma de U invertida entre los salarios en el país huésped y la duración de la migración. Esto significa que si la condición de la migración es temporal, la duración óptima de permanencia en el exterior puede disminuir si el diferencial de salarios entre países aumenta.

La intuición detrás de este resultado es el siguiente: un incremento del salario en el país huésped aumenta el valor marginal de permanecer más tiempo en el exterior (efecto del salario relativo), pero al mismo tiempo reduce la utilidad marginal de la riqueza (efecto ingreso). Por un lado, el migrante buscaría permanecer en el exterior dado el aumento en los salarios; por el otro lado, las ganancias por permanecer una unidad de tiempo más en el otro país disminuiría. Por lo tanto, el incremento en los salarios puede o no incentivar al individuo a permanecer en el exterior.

2.3.3. Decisión de Ocupación

Mesnard (1999) estudia el caso de Tunes para determinar si la restricción al crédito afecta la decisión de ocupación del migrante después de su retorno. Para ello, ocupa los datos de una encuesta llevada a cabo en 1989 por *The Office of Settled Abroad Tunisian Workers* y un modelo de decisión de ocupación dado por:

$$\text{Autoempleado si } X_i\beta + z_i\gamma + u_i \geq 0, \text{ si no asalariado}$$

donde X_i representa las características individuales, familiares y regionales del migrante; z_i , la acumulación de ahorros; y u_i , el término de error. Para la estimación de este modelo, la autora emplea métodos probits.

El argumento en este trabajo es que los ahorros se invierten en pequeños negocios después del retorno, cuando existe en el país de origen restricciones al mercado de capital. De lo contrario se invierten los ahorros en la compra de bienes de consumo. Mesnard observa que el 87% de los negocios emprendidos por los remigrantes en Tunes son financiados en su totalidad por ahorros obtenidos del exterior. Concluye que los migrantes

que son autoempleados a su retorno permanecen más tiempo en el exterior y acumulan más ahorros que los migrantes asalariados a su retorno. Por lo tanto, se sustenta la hipótesis de que los remigrantes provenientes de Tunes migran a otros países por razones de restricciones en el mercado de capital.

McCormick y Wahba (2001) en un estudio para Egipto buscan determinar el impacto que el empleo y los ahorros en el exterior tienen sobre la decisión del remigrante en invertir en actividades empresariales. El modelo econométrico que se sigue es el siguiente: $y^* = \beta_0'x + \gamma \ln S + \lambda t + \mu$, donde x son las variables de control de los individuos y del mercado, S son los ahorros acumulados en el exterior, t son los meses de experiencia de trabajo en el país huésped y μ es el término de error normalmente distribuido con media cero y varianza uno. Dado que no se observa y^* , sólo cuando el individuo se convierte en empresario o no:

$$y=1 \text{ si } y^*>0$$

$$y=0 \text{ si } y^*\leq 0$$

Se obtiene que cerca del 30% de los migrantes encuestados son analfabeta. Tomando en cuenta que el analfabetismo I , puede ser una limitante de la habilidad para beneficiarse de la experiencia de trabajo en el exterior, en el estudio se realiza la siguiente especificación:

$$\gamma = \gamma_0 + \gamma_1 I$$

$$\lambda = \lambda_0 + \lambda_1 I$$

Los resultados señalan que la oportunidad de empleo de los migrantes en el país huésped tiene un efecto significativo sobre la probabilidad de convertirse en empresarios a su retorno. Para el caso de personas que saben leer y escribir, la acumulación de ahorro junto con la duración en el exterior aumenta esta probabilidad. Para las personas analfabetas, sólo la acumulación de ahorros tiene un impacto en esta probabilidad. De esto, concluyen que las restricciones a convertirse en empresarios pueden deberse no sólo a las imperfecciones en el mercado de capital, sino que también a fallas de mercado en la adquisición de capital humano.

Ilahi (1999) realiza un estudio en Pakistán para encontrar los determinantes que influyen sobre la elección de autoempleo para los remigrantes. Los datos para este análisis son recabados por *The International Labor Organization's Asian Regional Team for Employment Promotion (ILO-ARTEP)* en asociación con el Ministerio de Finanzas y Economía del Gobierno de Pakistán. El modelo empírico empleado consta de dos ecuaciones:

$$S_i = \psi^1(X_1) + \varepsilon_{1i}$$

$$J_i = \psi^2(X_2, S_i) + \varepsilon_{2i}$$

donde X_1 y X_2 son vectores que contienen variables exógenas del modelo. S representa los ahorros acumulados en el exterior y J es una variable índice.

Para los remigrantes de origen rural la variable índice J adopta el valor 0, 1 y 2 dependiendo si el individuo es: un empleado asalariado; un autoempleado en actividades agrícolas; o un autoempleado en actividades no agrícolas, respectivamente. Para un

remigrante de origen urbano, la variable índice adopta el valor 0 si el individuo es un empleado asalariado, y el valor 1 si éste es autoempleado en actividades no agrícolas.

Del estudio se observa que la edad tiene poco impacto sobre la ocupación del migrante a su retorno. En cuanto a la educación refiere, se encuentra que los migrantes más capacitados y con mayor educación son más propensos a tener empleos asalariados sobre autoempleos en actividades no agrícolas. Esta tendencia es opuesta para los menos capacitados.

También se ve que la educación está negativamente relacionada con el autoempleo en actividades agrícolas y positivamente relacionada con el autoempleo en actividades no agrícolas. Por último, se percibe que los migrantes con intenciones de convertirse en autoempleados en actividades no agrícolas tienden a ahorrar más durante su estancia en el exterior. Y la migración tiene poca influencia sobre la decisión de los remigrantes de convertirse en autoempleado en actividades agrícolas.

2.3.4. Caso México

Zenteno y Massey (2000) realizan un estudio en el cual identifican el papel que las remesas juegan en la inversión de capital en las microempresas mexicanas. La argumentación de su trabajo es que el acceso al capital (remesas o ahorros) puede afectar la decisión de abrir o expandir un negocio, o la probabilidad de que éste permanezca en el mercado. Los datos del análisis son de corte transversal provenientes de la *Encuesta Nacional de Microempresas (ENAMIN)* dirigida en 1998. Los resultados obtenidos señalan que las

remesas provenientes de los Estados Unidos son responsables del 20% del capital invertido en las microempresas de las regiones urbanas de México.

En el *Instituto de Políticas Públicas de California*, Reyes (1997) hace un análisis sobre las características de los migrantes en los Estados Unidos que deciden retornar a México. En el estudio se utiliza un modelo de tiempo discreto hazard para determinar la probabilidad de que en cualquier viaje a los Estados Unidos el individuo i decida volver a su país de origen en el tiempo t .

En el análisis se percibe que los inmigrantes con un mayor nivel de educación, que son documentados y que residen en California tienden a permanecer más tiempo en los Estados Unidos, Además, la falta de familia en el país huésped antes de migrar resulta ser uno de los predictores de retorno más fuertes en la muestra.

Otro predictor de permanencia encontrado en el trabajo son los salarios potenciales. Personas con bajos salarios y con pocas capacidades tienen una mayor probabilidad de retornar a México, que los migrantes con mejores salarios y más capacitados. Con el paso de los años sin embargo, se encuentra que el salario ya no es un predictor de permanencia, pues migrantes con altos salarios tienen la misma probabilidad de retornar a México en el segundo o tercer año de estancia en el exterior, que los que perciben bajos salarios.

En cuanto al comportamiento de los migrantes según su sexo, se observa que las mujeres a pesar de ser indocumentadas, tener poca educación, percibir bajos salarios o ser

desempleadas, permanecen en los Estados Unidos al menos un año, mientras que los hombres con las mismas características tienden a retornar antes del año.

Fussell(2004) plantea tres las fuentes del flujo migratorio México-Estados Unidos: comunidades rurales del centro-oeste de México; comunidades urbanas del interior; y Tijuana, ciudad fronteriza con los Estados Unidos. En el estudio se busca identificar las características de los migrantes según la fuente del flujo migratorio. Para ello, se utiliza la encuesta *MMP*, con 71 comunidades mexicanas, en los años de 1987 a 1998.

Los resultados obtenidos muestran que el mayor número de indocumentados proviene de comunidades rurales, en comparación con las comunidades urbanas y Tijuana. Las tres fuentes de flujos migratorios, sin embargo; coinciden en señalar que los migrantes indocumentados se caracterizan por ser muy jóvenes, con poca educación y/o poca experiencia laboral.

En cuanto al papel que juega el capital social en la decisión de migrar, se advierte que el tener un papá con experiencia migratoria, aumenta la probabilidad de llevar a cabo el primer viaje migratorio en un 86%, mientras que el tener un hermano aumenta la probabilidad en 253%. Esto específicamente en las comunidades rurales y en Tijuana donde las redes sociales son un factor determinante en la decisión de migrar.

Por otra parte, se obtiene que los residentes en Tijuana tienen una mayor oportunidad de llevar a cabo el primer viaje a los Estados Unidos de forma legal. En las

tres fuentes de flujos migratorios se observa también que un año adicional de educación aumenta la probabilidad de ser un migrante con documentos en 9%.

En relación al número de viajes a los Estados Unidos, se cumple que en comunidades rurales, por cada viaje adicional que un migrante indocumentado realice, aumenta la probabilidad de que éste vuelva a realizar un viaje en 15%; en el caso de comunidades urbanas, la probabilidad aumenta en 2%; y para Tijuana, sorpresivamente aumenta en 30%. En el caso de migrantes con documentos, tanto en las comunidades rurales como urbanas, una migración previa aumenta la probabilidad de realizar un nuevo viaje en 19%. Para Tijuana, esta probabilidad aumenta en 52%.

Taylor (1987) lleva a cabo un estudio sobre el impacto que la inmigración ilegal tiene sobre los ingresos de los hogares. Los datos empleados en el modelo forman parte de una muestra obtenida de hogares rurales mexicanos en 1983 en la región de Pátzcuaro, Michoacán. El análisis se realiza empleando estimadores probit de máxima verosimilitud, estimadores probit estructural y el método de dos etapas de Heckman.

Entre las características de los inmigrantes indocumentados se percibe que la probabilidad de inmigrar ilegalmente aumenta con la edad hasta los 36 años aproximadamente para los hombres y hasta los 32 años para las mujeres y después disminuye. También se advierte que los inmigrantes ilegales no pertenecen ni a los hogares más pobres ni a los más ricos de la muestra. Y como en Reyes (1997), se concluye que los individuos con amigos o parientes en los Estados Unidos son los más propensos a inmigrar ilegalmente al otro país.

Además, se calcula que la ganancia neta² de los hogares es positiva cuando alguno de sus miembros, en especial los hijos, migra ilegalmente a los Estados Unidos. El signo positivo en las ganancias netas se debe a que se ha encontrado que los individuos con la mejor posición de contribuir al ingreso del hogar son positivamente seleccionados para permanecer en México y no migrar a los Estados Unidos. Los individuos que migran son los menos educados, con menores años de experiencia, y los más jóvenes.

Por último, el autor encuentra una relación débil e incluso negativa entre las remesas provenientes de los Estados Unidos y el ingreso de los hogares mexicanos. En el trabajo, Taylor(1987) justifica este resultado argumentando que la mayoría de los inmigrantes ilegales no provienen de los hogares más pobres, en donde el cambio en los ingresos es más sensible.

2.3.5. Característica de los Remigrantes

De los estudios realizados para el caso de Pakistán, Tunes, Iamaica, Turquía, Nueva Zelanda y Egipto se ha encontrado que los migrantes que retornan a su país de origen presentan las siguientes características:

Los flujos migratorios son encabezados, en su mayoría por jóvenes. En el caso de Pakistán por ejemplo, Ilahi (1999) encuentra que la edad promedio de retorno de un pakistaní es de 34 años. Por otra parte, Thomas-Hope (1999) observa que la edad promedio de los jamaíquinos que participan en flujos migratorios oscila entre los 25 y los 34 años.

² En el estudio la ganancia neta se mide como la diferencia entre las remesas y el ingreso que el hogar obtendría si el miembro del hogar no hubiese migrado.

McCormick y Wahba (2001), en un estudio realizado en Egipto, pronostican que los hombres retornan a su país a una edad promedio de 33 años. Por último, para el caso de Turquía se advierte que la edad promedio de entrada a Alemania de los migrantes turcos es de 28.56 años, retornando a Turquía en el año base de 1984 con una edad promedio de 42.42 años (Dustmann y Kirchkamp, 2001).

En cuanto a la duración de la permanencia en el exterior, estudios realizados en los países de Pakistán, Jamaica, Tunes y Nueva Zelanda muestran que un migrante en promedio pasa de 1 a 5 años en el país huésped (Ilahi, 1999; Thomas-Hope, 1999; Mesnard, 1999; Lidgard y Gilson, 2002). Sin embargo, para el caso de Turquía se obtiene que el tiempo de permanencia en Alemania es de 14.76 años en promedio (Dustmann y Kirchkamp, 2001).

Por otra parte, dos de los países analizados sustentan la teoría de la migración circular, mencionada con anterioridad en el apartado de la teoría de la migración de retorno. Esto es, tanto en Jamaica como en Nueva Zelanda, los autores encuentran una fuerte circularidad en la migración. En el caso de Jamaica, Thomas-Hope (1999) percibe que 43% de los individuos encuestados viaja a su país durante la permanencia en el exterior. En el caso de Nueva Zelanda, Lidgard y Gilson (2002) observan que 55% de los remigrantes ha realizado un viaje a su país durante su estancia en el extranjero, mientras que 20% ha realizado el viaje al menos tres veces en ese lapso de tiempo.

Analizando la educación, no existe unanimidad sobre el grado de educación de un remigrante promedio. En el caso de Egipto por ejemplo, se obtiene que sólo el 18% tiene un

grado universitario, mientras que el 23% ha estudiado más allá de los catorce años (McCormick y Wahba, 2001). De forma similar, en Tunes se advierte que el 84% de los migrantes tiene menos que la educación primaria (Mesnard, 1999). Para el caso de Jamaica, sin embargo; 48.6% de los individuos es profesionista; 9.2% es empresario; 5.5% pertenece al clero; 7.3% es artesano; 4.5% es campesino; y, 1.8% se encuentra desempleado (Thomas-Hope, 1999). En Nueva Zelanda, 23.6% es profesionista (Lidgard y Gilson, 2002).

En cuanto al género refiere, tampoco existe consenso en los resultados. Al parecer, dependiendo de la cultura del país y de las necesidades de sus habitantes, el flujo migratorio puede estar encabezado por mujeres u hombres. Tanto en Pakistán como en Nueva Zelanda la proporción de remigrantes hombres es similar a la de remigrantes mujeres (Ilahi, 1999; Lidgard y Gilson, 2002). Sin embargo, en el caso de Egipto 94% de los remigrantes son hombres (McCormick y Wahba, 2001).

En el estudio realizado por Ilahi en Pakistán, el autor analiza las características de los remigrantes según la ciudad de origen. El primer resultado obtenido señala que los remigrantes de origen urbano son más educados que los de origen rural (la proporción de los migrantes de origen urbano sin educación formal es del 25%, mientras que los de origen rural es del 39%) y, de igual forma; los primeros presentan mayores ingresos y una mayor posesión de bienes duraderos.

El segundo resultado, referente al sector donde se emplean los remigrantes, sugiere la existencia de una relación estrecha entre el nivel de educación de los remigrantes con la

ocupación a su retorno. Ilahi encuentra que en Pakistán, los individuos más educados prefieren trabajos asalariados, mientras que los menos educados prefieren incursionar en actividades empresariales. El argumento que sustenta este resultado es que en el caso de Pakistán, el capital humano es mejor remunerado en los trabajos asalariados que en los trabajos de autoempleo. Esto se debe a que en este país, las actividades empresariales son en su mayoría pequeñas empresas, las cuales no requieren de mucha educación y preparación. En muchos casos incluso, estos negocios forman parte del sector informal de la economía (Ilahi, 1999).

En Nueva Zelanda se presenta la misma relación inversa. Tomando en cuenta que los remigrantes en general, muestran tener un alto nivel de educación, junto con algún certificado expedido en el exterior, Lidgard y Gilson (2002) encuentran que a cuatro meses de su retorno, 58% de los remigrantes ya tiene un trabajo asalariado, mientras que sólo 6% ha incursionado en actividades empresariales.

En el caso de Egipto, si se encuentra una preferencia de los remigrantes por actividades empresariales. El número de empresas aumenta de 10 a 19% con la llegada de los remigrantes. Sin embargo, el grado de educación de los remigrantes en general es bastante bajo: el 30% de ellos es analfabeta y sólo el 18% tiene un grado universitario (McCormick y Wahba, 2001).

Para Turquía por el contrario, no es clara tal relación. Tras cuatro años de su retorno, 51.10% de los remigrantes turcos adquiere una actividad propia, el 42.72% está ya

retirado³ del mercado laboral, y únicamente el 6.20% está empleada en un trabajo asalariado. Sin embargo, en este caso los individuos que emprenden en actividades propias tienen en promedio los mismos años de educación que los asalariados y son más educados que las personas retiradas (Dustmann y Kirchkamp, 2001).

Este resultado muestra que la escolaridad de los individuos no es un factor único determinante de la ocupación del migrante a su retorno. Si bien un alto nivel de educación afecta negativamente la probabilidad de ser autoempleado, existen otros factores que pueden promover el establecimiento de un negocio. Por ejemplo, la duración de la permanencia en el exterior.

Tanto en el caso de Pakistán como de Egipto, la estancia promedio de los individuos en el exterior es considerablemente inferior a la de los turcos en Alemania. Por otra parte, Mesnard (1999) encuentra que en Tunes los remigrantes autoempleados permanecen en promedio más tiempo en el exterior (5.7 años), que los remigrantes asalariados (3.5 años).

De la inversión realizada por los remigrantes, uno de los rubros en los que más se invierte es en la vivienda. En el caso de Egipto por ejemplo, 46% de los remigrantes gasta en la construcción de su casa (McCormick y Wahba, 2001). Otros rubros donde se destina el dinero son: la compra de tierra; la compra de ganado; y, la inversión en proyectos productivos. En Jamaica por ejemplo, el 36.7% de los remigrantes procedentes de los

³ Conviene señalar que sólo el 2% de los individuos retirados tiene más de 56 años de edad, siendo el más viejo un individuo de 60 años.

Estados Unidos adquiere tierras. Mientras que en Egipto, el 10% de los remigrantes invierte en proyectos rentables (Thomas-Hope, 1999; McCormick y Wahba, 2001).

En cuanto a la inversión en la apertura o expansión de un negocio, son pocos los remigrantes que destinan sus ahorros a este rubro. Sólo en Tunes y Turquía se encuentra una fuerte inversión. Como se menciona en párrafos anteriores, en Turquía el 51.10% de los remigrantes invierte en negocios, mientras que en Tunes el 26.3%, también lo hace.

Para Tunes, Mesnard (1999) obtiene que la edad no es un determinante de la probabilidad de ser autoempleado al retorno de la migración. Por otra parte, observa que aquellos migrantes de origen urbano tienen una mayor probabilidad de convertirse en autoempeados. Las variables de permanencia en el exterior junto con la de ahorro también tienen un fuerte impacto sobre la decisión de abrir o expandir un negocio al regreso.

En el caso de Turquía, donde se hace una agrupación de las actividades propias según sector, se encuentra que: 39.14% de los negocios pertenece al sector agropecuario; 29.66% al comercio; 13.15% a la artesanía, y; el 18.04% al sector servicios. Por otra parte, el estudio también revela que cerca del 40% de los establecimientos carece de empleados. En la mayoría de los casos donde si hay empleados, estos son miembros de familia, especialmente en el caso de los empleados en el sector agropecuario. Sólo el 12% de los establecimientos cuenta con empleados no familiares.

La evidencia empírica también muestra la importancia del ahorro y del capital humano en la inversión de un negocio. Ilahi (1999) por ejemplo, advierte que para los

paquistaníes que retornan, los ahorros representan un factor determinante en la decisión de autoempleo. Mesnard (1999) por otra parte, concluye que el 87% de los negocios emprendidos por los remigrantes en Tunes son financiados en su totalidad por ahorros obtenidos del exterior.

McCormick y Wahba (2001) demuestran que para un remigrante egipcio analfabeta, los ahorros juegan un papel decisivo en la probabilidad de convertirse en empresario. Sin embargo, para los más educados, tanto el acceso al crédito, a través de los ahorros en el exterior, junto con la acumulación de capital humano son determinantes en la decisión de abrir un negocio a su retorno.

Para el caso de Turquía, analizando la forma de financiamiento de los establecimientos, Dustmann y Kirchkamp (2001) observan que un 51.2% de los negocios es financiado con ahorros traídos de Alemania. Por otra parte, el 38.3% de los negocios es financiado con contribuciones al retiro y apoyos de Alemania; otro 9.33% a través de cooperativas o ayuda de amigos; y, el .002% con apoyo del gobierno. Los financiados con crédito bancario no asciende a más del 1%, lo cual demuestra la posible existencia de restricciones al crédito en los países de origen.