



Las opiniones y los contenidos de los trabajos publicados son responsabilidad de los autores, por tanto, no necesariamente coinciden con los de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad.



Esta obra por la Red Internacional de Investigadores en Competitividad se encuentra bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 3.0 Unported. Basada en una obra en riico.net.

COMUNIDADES TRASNACIONALES MEXICANAS E INVERSIÓN EN MÉXICO.

EL CASO DE LOS COMUNIDADES MICHOACANAS EN EUA

Jerjes Izcoatl Aguirre Ochoa

ININEE-UMSNH

José Guadalupe Vargas Hernández

CUCEA-UdG

Juan Hermilo Zuñiga Cortes

Resumen

La migración constituye un acto de búsqueda de mejores condiciones económicas por parte de los migrantes dadas las escasas oportunidades existentes en sus comunidades de origen. En este contexto, resulta poco probable que los migrantes con cierta capacidad de ahorro puedan invertir sus ingresos excedentes en las mismas comunidades de origen en las que no existieron las oportunidades laborales y económicas para retenerlos. A diferencia de los inversionistas nacionales, los migrantes tienen un abanico más amplio de inversión que se presenta entre invertir en Estados Unidos, en otros lugares de México o en sus comunidades de origen en estados como Michoacán. Ante una percepción pobre del ambiente de inversión en México es probable que los migrantes con mayores ingresos inviertan sus excedentes principalmente en las comunidades receptoras en EUA y no en sus lugares de origen, además de asignar recursos al consumo inmediato de sus familiares en México. En este contexto, la presente ponencia describe la relación entre el clima de inversión en México y las potencialidades de inversión de las comunidades mexicanas en EUA, utilizando el análisis del caso de Michoacán, México.

Palabras claves: Migración, remesas, inversión extranjera

Abstract

The migration constitutes an act of searching better economic conditions. Taking this into account, it is feasible that migrants with medium income level can invest their income surpluses in their communities of origin in Mexico. Unlike other investors, the migrants have several investment choices between United States, several places of Mexico or their communities of origin in Mexican states like Michoacán. A poor perception of investment climate in Mexico makes scarcely likely that migrant invest his surpluses in the Mexico. Against this background, the present paper describes the relation between the climate of investment in Mexico and the potentialities of investment of the Mexican communities living in USA.

Keywords: Migration, remittances, Foreign Investment

El concepto de clima de inversión ha empezado a tomar importancia como factor fundamental para estimular el crecimiento económico en los países en vías de desarrollo. Un entorno político, económico y social adecuado es fundamental para lograr mayores niveles de inversión necesarios para la creación de empleos. Es importante señalar que la inversión por si misma no contribuye a incrementar los niveles de bienestar de una determinada economía. Mayores niveles de inversión no significan mayores tasas de crecimiento en el corto plazo (Easterly, 1999), sin un entorno económico e institucional-clima de inversión- que fomente el crecimiento de la economía. Específicamente, en la literatura existente sobre remesas ha sido frecuente la mención al clima de inversión como un factor importante que maximiza los beneficios de las remesas al permitir una mayor generación de pequeños emprendimientos y contribuir a generar las condiciones para incluir a la familias de los receptores de remesas en los beneficios de la bancarización (Aguirre, 2006; Fajnzylber, 2007; Sander, 2006).

Para el caso de México y desde un punto de vista meramente economicista existe debate sobre los beneficios macroeconómicos de las remesas. Por un lado, se tiene la posición que los flujos de remesas han servido para mejorar la calificación crediticia de México al consolidar la estabilidad macroeconómica vía la consolidación de la cuenta de capitales. Por otro lado, tal como señala Calderón y Vielma (2006), se tiene la perspectiva de que el flujo de divisas derivado de las remesas produjo efectos negativos sobre el tipo de cambio real y la brecha del PIB, que produjo un choque de demanda con efectos transitorios, que se transmitió vía efecto gasto y que condujo a una apreciación del tipo de cambio real afectando la competitividad de la economía mexicana. De esta manera los efectos de las remesas sobre el clima de inversión serían negativos al deteriorar una variable clave de la competitividad como lo es el tipo de cambio.

Para el Banco Mundial, el organismo internacional que más investigación ha desarrollado sobre clima de inversión, en países con un mal clima de inversión es mas probable que las remesas se han utilizadas para consumo en relación con países con un mejor clima de inversión en los cuales las remesas pueden ser invertidas en granjas o pequeños emprendimientos que son claves para la reducción de los niveles de pobreza (Suttle, 2003). Al respecto, es necesario señalar que la mayor parte de la investigación disponible señala que las remesas se utilizan principalmente para la satisfacción de necesidades de consumo esenciales como compra de alimentos, medicinas, construcción y mejora de la vivienda (Waller, 1991; Pedraza, 2003; Corona, 2001; Arroyo y Berumen, 2002). Una de las razones que pueden explicar este hecho es la falta de un clima de inversión adecuado para el uso productivo de las remesas.

La migración constituye un acto de búsqueda de mejores condiciones económicas por parte de los migrantes dadas las escasas oportunidades existentes en sus comunidades de origen. En este

contexto, resulta poco probable que los migrantes con cierta capacidad de ahorro puedan invertir sus ingresos excedentes en las mismas comunidades de origen en las que no existieron las oportunidades laborales y económicas para retenerlos. A diferencia de los inversionistas nacionales, los migrantes tienen un abanico más amplio de inversión que se presenta entre invertir en Estados Unidos, en otros lugares de México o en sus comunidades de origen de estados como Michoacán. Ante una percepción pobre del ambiente de inversión en México es probable que los migrantes con mayores ingresos inviertan sus excedentes principalmente en las comunidades receptoras en EUA y no en sus lugares de origen, además de asignar recursos al consumo inmediato de sus familiares en México.

De acuerdo con Elbadawi y Rocha (1992), la literatura sobre envío de remesas puede dividirse en dos vertientes principales, el enfoque de migración endógena y el enfoque de portafolio. El primer enfoque se basa en la llamada economía de la familia en la cual se parte de que el altruismo es la razón principal que motiva los envíos de remesas. El enfoque de portafolio aísla la decisión de enviar remesas de la decisión de migrar. En este segundo enfoque la decisión de enviar remesas puede verse como una decisión de portafolio de inversión entre el país “anfitrión” y el país de origen de los migrantes. De acuerdo con esta visión, las comunidades de origen y las de asentamiento de los migrantes en Estados Unidos compiten por atraer con fines de negocio los recursos de los migrantes con capacidad de ahorro. Si bien mucha de la población mexicana radicada en EUA percibe ingresos que le permitirían únicamente cubrir sus necesidades básicas y enviar remesas para la satisfacción de necesidades básicas a sus familiares en México; sí es razonable pensar que existen segmentos de población mexicana radicada en EUA con cierta capacidad de ahorro e inversión.

En este contexto, resulta indudable que los estados en la Unión Americana que reciben migración presentan un mejor clima de inversión que las comunidades mexicanas expulsoras de migrantes. Por lo tanto, una política razonable de uso productivo de remesas sería precisamente la de mejorar el clima de inversión de las regiones expulsoras de migrantes. Para Stern (2002), el clima de inversión lo constituye el ambiente “político, institucional, y conductualⁱ, presente y futuro, que influencia los retornos y riesgos asociado con la inversión”ⁱⁱ. En general, esto incluye tres grandes categorías. La primera integra los aspectos macroeconómicos y la política fiscal, monetaria, de tipo de cambio y estabilidad política a nivel de país. La segunda categoría incluye aspectos de gobernabilidad e instituciones, calidad burocrática y los sistemas financieros y legales existentes. La última categoría incluye la infraestructura necesaria para la inversión productiva como transporte, electricidad y comunicaciones.

Para Hallward-Driemeier et al. (2003), además de los factores señalados anteriormente para la evaluación del clima de inversión, pueden considerarse otros factores tales como: el grado de

integración internacional, participación del sector privado, flexibilidad del mercado laboral, infraestructura física, provisión de tecnología y habilidades y funcionamiento de los mercados financieros. Para el Fondo Monetario Internacional (FMI) los factores determinantes del clima de inversión lo constituyen la carga impositiva, corrupción, gobernabilidad, y los marcos legales y regulatorios existentes (Shiells, 2003:2). En una línea similar, de acuerdo con Kaufmann (2003:4), existen factores claves que pueden impedir el crecimiento de las empresas y la inversión: a) problemas de financiamiento b) altos impuestos c) corrupción d) incertidumbre política e) insuficiente consultoría de negocios (*insufficient business consultation*).

Para Dollar et al. (2003), el clima de la inversión es el ambiente institucional, político y regulador en que las empresas operan. Para Hall y Jones (1999), las diferencias en la acumulación de capital y productividad se relacionan fundamentalmente con las diferencias en la infraestructura social entre los países. Para estos autores por infraestructura social debe entenderse las instituciones y políticas del gobierno que determinan el ambiente económico dentro del cual los individuos acumulan habilidades y las empresas acumulan y producen bienes o servicios. Una infraestructura social que favorezca altos rendimientos por trabajo provee un ambiente que estimula las actividades productivas, la adquisición de habilidades, invenciones y la transferencia de tecnología.

En general, el papel de las instituciones en el desarrollo económico y en la definición de clima de inversión es un tema que el análisis institucionalista parece haber recuperado en últimas fechas (Ayala, 2003). La mayor parte de los índices de clima de inversión disponiblesⁱⁱⁱ dedican una parte sustantiva de su medición a la evaluación de la calidad de gobierno existente en un país determinado. Instituciones públicas de calidad que generen condiciones para la inversión y que den seguridad a la misma son fundamentales para definir un entorno adecuado a la inversión privada.

De manera similar a una empresa multinacional, los migrantes pueden evaluar la efectividad del gobierno para generar condiciones adecuadas para la inversión y decidir que lugares les ofrecen mejores condiciones para dicha actividad. En este contexto, el factor de un mal gobierno reduce más la inversión externa que la inversión de origen nacional (Smarzynska, 2000:3) al existir para las empresas multinacionales y los migrantes la oportunidad de decidir el lugar más apto para la inversión. Así, elementos como la falta de transparencia, las bajas barreras administrativas y bajos índices de corrupción resultan ser elementos claves en la definición de un buen gobierno y por tanto de un buen clima de inversión.

Finalmente, la CEPAL en un estudio sobre inversión y reformas económicas en América Latina (Moguillanski y Bielschowski, 2001) plantea que la inversión constituye un fenómeno complejo que debe ser abordado desde una dimensión microeconómica, macroeconómica y sectorial.

Estas tres dimensiones explican la inversión considerando una conjunción de factores más que en un elemento o elementos únicos. En concordancia con las definiciones de clima de inversión señaladas, el entorno económico e institucional tiene un papel determinante en la explicación de la inversión.

El clima de inversión en México de acuerdo con el Banco Mundial.

Si bien no puede hablarse de un solo concepto de clima de negocios, las anteriores definiciones hacen hincapié en la situación económica general, la calidad del gobierno y de sus políticas públicas y en la infraestructura como factores determinantes del clima de inversión. En base a los anteriores elementos el Banco Mundial realizó una encuesta en más de 10,000 empresas de 80 países en los cuales se evaluó el clima de inversión con el objetivo fundamental de poder establecer comparaciones entre distintos países y permitir que los distintos gobiernos nacionales tomen las medidas necesarias para mejorar su clima de inversión^{iv}. Con el objeto de analizar el clima de inversión en México y EUA, se presentan los principales resultados de la encuesta para estos países:

Cuadro 1

Restricciones generales a la operación y el crecimiento de las empresas

	Corrupción	Sistema Jurídico	Financiamiento	Infraestructura	Inestabilidad Política	Inflación	Tipo de cambio	Crimen callejero	Crimen organizado	Políticas anticompeticitivas	Impuestos y regulaciones
México	80.61	65.98	76.77	47.42	87	90	83	82.83	78.79	65.66	78.57
EUA	24.21	20.65	39.39	24	29.29	37.37	14.94	36.84	12.09	13.88	43

Nota: Los datos corresponden al porcentaje de empresas que calificaron el rubro señalado como un obstáculo moderado o importante a su actividad. Fuente: Batra et al. (2003).

En todos los rubros señalados, las empresas mexicanas calificaron en mayor proporción que las estadounidenses los factores señalados en el cuadro 1 como obstáculos a su actividad. Particularmente, es de destacarse la señalización de las empresas mexicanas a la corrupción como obstáculo importante a sus actividades. La corrupción representa un abuso del poder público para fines particulares que impone costos a las empresas y genera incertidumbre que dificulta las decisiones de inversión (Tanzi, 2002). En este sentido, el 30.61% de las empresas mexicanas manifestó que tuvo que realizar pagos irregulares para lograr que un determinado

trámite o gestión relacionado con la operación de la empresa fuera realizado. Para el caso de Estados Unidos el 20.45% de las empresas señalaron la existencia de estos pagos ilícitos. De la misma manera, la existencia de crimen organizado y de incertidumbre política, señalados como obstáculos a su actividad por las empresas mexicanas, oscurecen los horizontes de planeación de los agentes económicos dificultando la toma de decisiones respecto a nuevas inversiones.

Cuadro 2

Impuestos y obstáculos al financiamiento de las empresas

	Registro de empresas	Altos impuestos	Administración de impuestos	Acceso a créditos	Altas tasas de interés	Acceso a arrendamiento financiero	Acceso a Bancos Extranjeros
México	78.57	89.90	74.49	55.32	83	48.91	42.22
EUA	30	69.39	54.08	21.05	52.53	15.38	12.50

Nota: Los datos corresponden al porcentaje de empresas que calificaron el rubro señalado como un obstáculo moderado o importante.

Fuente: Batra et al. (2003).

En este rubro, las empresas mexicanas señalan problemas en el monto de los impuestos, en la administración de los mismos, en el acceso a servicios financieros y en el registro de empresas. Un sistema deficiente de impuestos reduce la habilidad de las empresas para competir internacionalmente y distorsiona o detiene por completo las decisiones de inversión (Batra et al., 2002:25). De la misma manera el acceso al financiamiento es un factor fundamental para el inicio o ampliación de las actividades de una empresa o proyecto productivo. Finalmente, la tramitología necesaria para abrir un negocio en México suele ser un proceso largo y extenuante que inhiba a potenciales inversionistas para la creación de nuevas empresa^v. En relación con los factores relacionados con la calidad y eficiencia de los servicios proporcionados por el gobierno las respuestas de las empresas en México y EUA fueron los siguientes:

Cuadro 3 Calidad y eficiencia de los servicios proporcionados Gobierno

	Aduanas	Cortes	Caminos	Teléfonos	Energía	Agua	Salud	Ejército	Gobierno	Banco central
México	25	59.77	29.79	22	17.17	18	45.83	17.24	37.11	29.59
EUA	32.31	50.55	45.74	19.19	13.13	14.29	36.17	22.39	62.37	32.35

Nota: Los datos corresponden al porcentaje de empresas que calificaron el rubro señalado como “malo” (*Bad*), “muy malo” (*very bad*) o “ligeramente malo” (*slightly bad*).

Fuente: Batra et al. (2003).

La calidad de los servicios que proporciona el gobierno es una dimensión importante de la gobernabilidad. Los servicios que provee el gobierno deben de generar las mejores condiciones

para la actividad privada y la inversión. Insumos como electricidad y agua, constituyen materias primas esenciales para la inversión productiva que para el caso mexicano son proporcionados de manera exclusiva por el gobierno. En este aspecto, al igual que en los demás factores analizados, la calidad de los servicios de gobierno es calificada negativamente por las empresas mexicanas en mayor proporción que las empresas norteamericanas. Dentro de estos factores es necesario destacar que los aspectos relativos a la impartición de justicia son señalados como obstáculos importantes a la actividad de las empresas en un 59.7% por empresas mexicanas y un 50.6% por empresas de EUA.

En lo relativo a la calidad del sistema judicial, la encuesta del Banco Mundial señala los siguientes resultados¹:

Cuadro 4
Calidad del sistema judicial

	Justo	Honesto	Rápido	Asequible	Consistente	Coercivo (<i>Enforceable</i>)
México	78.6	86.6	94	70.2	86.7	78.6
EUA	59.6	55.6	83.8	85.9	71.7	57.6

Nota: Los datos corresponden al porcentaje de empresas que calificaron el rubro señalado como “malo” (*Bad*), “muy malo” (*very bad*) o “ligeramente malo” (*slightly bad*).

Fuente: Batra et al. (2003)

Las empresas mexicanas califican al sistema judicial como poco justo y honesto, lento y poco accesible. Si bien la calificación de las empresas estadounidenses a la calidad de su sistema judicial tampoco es muy favorable, sí muestra resultados más satisfactorios en términos de la percepción de justicia, honestidad y rapidez. Ante la perspectiva de un problema judicial las empresas en México enfrentan un panorama burocrático y lento para la resolución de sus disputas lo que indudablemente puede inhibir la inversión. En relación con lo previsible de los cambios en las políticas económicas y financieras que pueden afectar a las empresas, el 63% de las empresas mexicanas manifestó que los cambios en estas políticas por parte del gobierno eran completa, altamente o medianamente impredecibles. En contraste, sólo el 35% de las empresas de EUA manifestó que existía imprevisibilidad. Esta imprevisibilidad genera un entorno de incertidumbre y ambigüedad que dificulta las decisiones de inversión.

Si bien los anteriores indicadores no incluyen todos los elementos considerados en la encuesta de clima de inversión del Banco Mundial, sí señalan la existencia de factores objetivos que indicarían en una primera instancia la existencia de un clima más propicio a la inversión en EUA que en México. Factores claves como la infraestructura, crimen organizado y acceso a

¹ La pregunta en el cuestionario del Banco Mundial es: En la resolución de disputas comerciales, ¿Considera usted que el sistema de cortes de su país es..... ?.

créditos son calificados como obstáculos importantes para la inversión por las empresas mexicanas en relación con sus contrapartes de EUA.

Sin embargo, es necesario indicar que el estudio del Banco Mundial como muchos otros índices de medición del clima de inversión se ha desarrollado a escala de países en su conjunto sin considerar la existencia de climas de inversión regionales dentro de los países. El clima de inversión en el norte de México es indudablemente diferente al clima de inversión existente en el sur o en el centro del país. En países vastos como México, cuestiones relacionadas con la infraestructura y con la calidad de gobierno local pueden influir sensiblemente en los climas de inversión regionales. Un gobierno con más experiencia en el trato con la iniciativa privada como lo pudiera ser el gobierno del estado de Nuevo León, puede generar condiciones de gobernabilidad más adecuadas a la inversión privada que estados como Michoacán o Zacatecas. Asimismo, la infraestructura existente puede variar significativamente dentro del país, dando pie a la existencia de climas de inversión diferenciados. La mayor parte de los estudios existentes que establecen escalas de medición de aspectos relacionados con el clima de inversión dejan de lado las importantes diferencias existentes intra-país, lo que puede constituir un elemento a considerar en la evaluación de su utilidad para el caso de regiones específicas dentro de un mismo país Hallward-Driemeier et al (2003:7).

Hasta este punto se han analizado la información proveniente del Banco Mundial que analiza fundamentalmente información proveniente de las empresas. Durante 2007 se realizó una encuesta entre los propios migrantes en la ciudad de Los Ángeles. La opinión específica de los migrantes muestra que la corrupción y la inseguridad son señaladas como los principales obstáculos para realizar inversiones en Michoacán. En general, por corrupción, los entrevistados se refieren a un mal gobierno, pocos apoyos a la inversión, trabas legales, necesidad de mordidas, etc. Por su lado, dentro de la inseguridad son señalados los robos, los secuestros y la falta de seguridad jurídica como determinantes específicos. Otros factores se señalan a continuación:

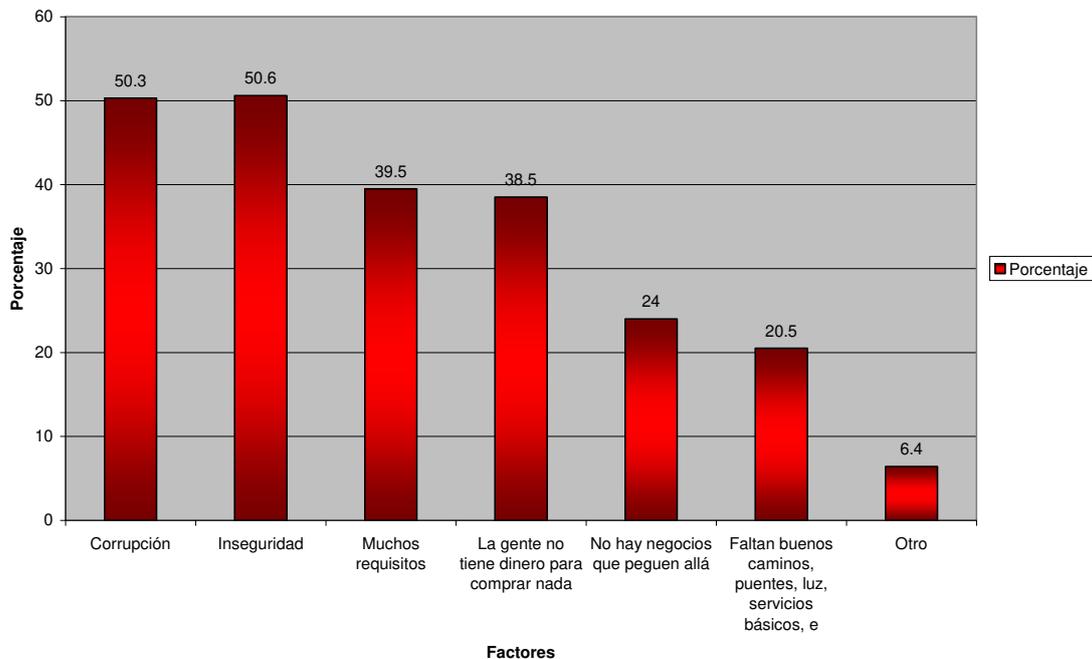
Cuadro 1

Factor	Porcentaje
Corrupción	50.3
Inseguridad	50.6
Muchos requisitos	39.5
La gente no tiene dinero para comprar nada	38.5
No hay negocios que peguen allá	24

Faltan buenos caminos, puentes, luz, servicios básicos, e	20.5
Otro	6.4

Fuente: Elaboración propia

Obstáculos para la inversión en sus comunidades de origen



Fuente: Elaboración propia

Las dos encuestas muestran importantes similitudes en términos de la percepción de los factores negativos que inciden en el clima de inversión. La inseguridad y la corrupción son comunes denominadores en la opinión de los encuestados tanto de acuerdo a la información del Banco Mundial como la encuesta realizada en la investigación. A pesar de lo anterior, la mayor parte de los entrevistados señalan su preferencia por invertir en sus comunidades de origen por encima de las localidades anfitrionas en Estados Unidos. Esto señalaría una clara existencia de preferencias de inversión en sus comunidades de origen aparentemente por encima de un mal entorno de inversión.

Conclusiones

A partir de lo señalado en la presente sección podemos esbozar las siguientes conclusiones:

1. El estado de Michoacán constituye un buen referente de la situación y percepciones de los mexicanos en EUA. Existe una percepción negativa del clima de inversión en Michoacán por parte de los migrantes michoacanos radicados en EUA. Esta percepción

se basa fundamentalmente en los altos niveles de corrupción e inseguridad existentes. Si se desea hacer atractivo las comunidades expulsoras de migrantes y receptoras de remesas, tendrá que avanzarse significativamente en mejorar su clima de inversión, particularmente en estos dos factores. Asimismo, es necesario mejorar aspectos como infraestructura y regulaciones para el inicio de nuevos emprendimientos.

2. Durante años la retórica oficial del gobierno de México ha sido la de condenar la política migratoria en Estados Unidos y el trato dado a los inmigrantes mexicanos en EUA. Muy poco del debate político se ha dado en la necesidad de crear los empleos necesarios para los mexicanos en México y en la construcción de un país más justo para retener en sus comunidades de origen a los migrantes. Un buen punto de partida dentro de un debate de fondo respecto a la migración es la discutir las medidas necesarias para mejorar el clima de inversión en México, tanto para mejorar el entorno de inversión para los excedentes de los migrantes mexicanos residentes en EU como para los empresarios nacionales.

Bibliografía

Arroyo Alejandro, J. y Berumen Sandoval, S. (2002). *Potencialidad productiva de las remesas en áreas de alta emigración a Estados Unidos*, en “El Norte de Todos, migración y trabajo en tiempos de globalización”. Universidad de Guadalajara. Guadalajara, Jalisco, México.

Ayala, J. (2003). *Instituciones y Economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico*. Fondo de Cultura Económica.

Batra G., Kaufmann, D. y Stone, A. H.W. (2003). *Investment Climate Around the World Voices of the Firms from the World Business Environment Survey*, Banco Mundial Washington, D.C.

Centro de Estudios del Sector Privado (CEESP), (2003). *Costo de iniciar un negocio en México*. México.

Corona, R. (2001). *Monto y uso de las remesas*, en Mercado de Valores 8, Nacional Financiera, México.

Calderón Villarreal, C., Bielma, L., (2006). Las remesas y sus efectos sobre el tipo de cambio real y la brecha del PIB mexicano de 1999 a 2005, en *La Migración en las relaciones México-EUA*, ININEE.

Dollar, D., Hallward-Driemeier, M., Mengistae, T. (2003). *Investment Climate and Firm Performance in Developing Economies*, Development Research Group, World Bank. Documento preliminar.

Elbadawi, I. A y Rozende de Rocha, R. (1992). *Determinants of expatriate workers remittances in North Africa and Europe*, World Bank Policy Research. Documento de trabajo 1038.

- García Zamora, R. (2003). *Migración, remesas y desarrollo local*, Doctorado en Estudios del Desarrollo, Universidad Autónoma de Zacatecas.
- García García Odón, (2000). *La Unión de productores agropecuarios del valle Morelia-Querendaro una alternativa de organización para la comercialización de granos*, Tesis de Maestría. Universidad Autónoma Chapingo, CRUCO.
- Hall, Robert E, Charles Jones, (1999). *Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker than Others*, Quarterly Journal of Economics, Volumen 114, Número 1.
- Hallward-Driemeier Mary & Wallsten Scott y Lixin Colin X, (2003). *The Investment Climate and the Firm. Firm-Level Evidence from China*, Banco Mundial, Policy Research Working Paper 3003.
- Infante Jiménez Zoe y Aguirre Ochoa Jerjes Izcoatl, (2003). *El riesgo agrícola que representan China y Estados Unidos para México*. Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales, Morelia Michoacán, México.
- Kaufmann Daniel, (2003). *Replanteando la Gobernabilidad. Las Lecciones Empíricas Desafían a los Convencionalismos*, Banco Mundial.
- Lindstrom D. P. (1996). *Economic opportunity in Mexico and return migration from the United States*, Demography, Volumen 33, Número 3.
- Massey D. & Parrado E. A, (1998). *International migration and business formation in Mexico*, Social Science Quarterly, Volumen 79, Número 1.
- Moguillanski G. y Bielschowsky R. (2001). *Investment and economic reforms in Latin America*, CEPAL-ECLAC, Santiago de Chile.
- Ortiz Martínez G. (2003). Declaraciones en el Foro Municipio (2003). Morelia Michoacán México. Noviembre 2003.
- OECD, (1997). *Examen de las políticas agrícolas de México*,
- Pedraza Rendon, H. Armas Arevalo E. y Ayvar Campos F., (2003).“Las remesas en Tacámbaro: ¿Una alternativa para el desarrollo?”, en *Globalidad, Desarrollo y Región*, Víctor Antonio Acevedo Valerio y José Cesar Lenin Navarro Chávez (coordinadores). ININEE.
- Stern N. (2002). *A Strategy for Development*, Washington, DC. Banco Mundial.
- Shiells C. R, (2003). *FDI and the investment climate in the CIS countries*, IMF Policy Discussion Paper, PDP/03/05.
- Smarzynska, B. y Shang-Jin W. (2000). *Corruption and Composition of Foreign Direct Investment: Firm-Level Evidence*, World Bank Working Paper: Washington.
- Stark, O, (1991). *The Migration of Labor*. Cambridge, MA: Basil Blackwell.
- Suttle P. (2003), *Global Development Finance 2003-Striving for Stability in Development Finance*, Washington DC, The World Bank: 157-175.

Tanzi V. (2003). “*Corruption around the world: causes, consequences, scope and cures*” en Abed T. George, Gupta Sanjeev, *Governance, corruption & Economic Performance*, Fondo Monetario Internacional, 2003.

Taylor, E. J. y Martin, P. L., (2001). *Human Capital: Migration and Rural Population Change*, en Gardner Bruce L. Gordan C. Rausser, editores “*Handbook of Agricultural Economics*”. Universidad de California en Davis.

Waller Meyers D. (1998). *Migrant Remittances to Latin America: Reviewing the Literature*, The Tomás Rivera Policy Institute.

ⁱ “*Behavioral Environment*”.

ⁱⁱ En general, el término de clima de inversión ha tenido una connotación relacionada con la atracción de empresas multinacionales y al grado de apertura de una determinada economía al capital externo. Asimismo, en buena medida, las encuestas de clima de inversión proveen de información de los factores económicos, sociales y financieros que son considerados por las empresas multinacionales en sus decisiones de localización.

ⁱⁱⁱ De acuerdo con el Banco Mundial existen los siguientes índices de clima de inversión: *The International Country Risk Guide*, del grupo PRS; *Transparency* de Transparencia Internacional; y *Competitiveness (The Global Competitiveness Report* del Foro de Competitividad Mundial).

^{iv} El Banco Mundial (BM) es el organismo multinacional que mantiene un proyecto permanente de medición del clima de inversión en el mundo a través del *World Business Environment Survey*. Esta encuesta consiste en preguntar a los gerentes o directores de empresas la valoración que dan a distintos factores que constituyen obstáculos al desarrollo de las actividades de la empresa. En general, el BM ha realizado un esfuerzo por desarrollar el concepto de medición del clima de inversión. Para mayor información véase la página electrónica del Banco Mundial <http://www.worldbank.org/privatesector/ic/index.htm>. Sin embargo, es importante señalar que la simple encuesta a los gerentes de empresa acerca de los distintos obstáculos al desarrollo de la firma que ellos perciben, no es una medida totalmente cierta del clima de inversión existente, sino que es necesario desarrollar índices basados en factores objetivos (Hallward-Driemeier & Wallsten Scott y *Colin Xu*, 2003).

^v La calidad de gobierno se refleja comúnmente en la eficiencia de las acciones gubernamentales. Para abrir un negocio en México, por ejemplo, el tiempo promedio es de 51 días, 14 veces más que el tiempo de espera promedio en las naciones desarrolladas. El costo para iniciar una empresa en México es de 1,110 dólares, para China, este costo es de 135 dólares chinos, 210 de Estados Unidos, y cero de Dinamarca. Véase CEESP, (2003).